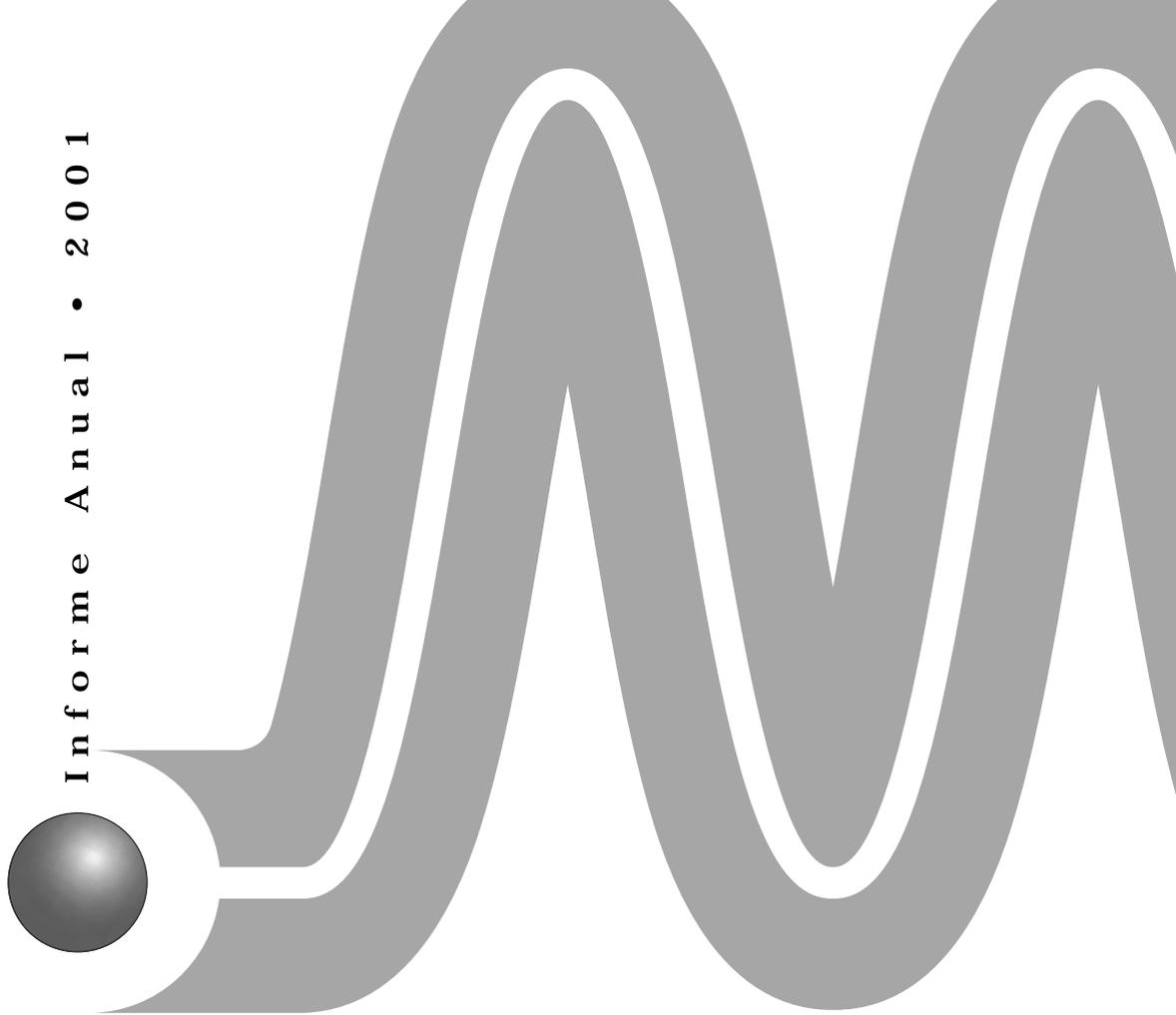


Informe Anual • 2001



El mercado de las
telecomunicaciones,
audiovisual
e Internet

EDITA: Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones
Alcalá, 37. 28014 Madrid. www.cmt.es

Depósito Legal: M. 24.716 - 2002

FOTOMECÁNICA E IMPRESIÓN: ARTEGRAF, S. A.
Sebastián Gómez, 5. 28026 Madrid
Tel. 91 475 42 12

PRESENTACION	25
INTRODUCCIÓN	33
I PRINCIPALES DATOS DEL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES EN 2001	37
I.1 EL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES	38
I.1.1 Facturación	38
1. Evolución de ingresos por operaciones (tabla)	38
2. Evolución de ingresos por operaciones (gráfico)	38
3. Distribución de ingresos por tipo de operador y servicio (año 2001) (cifras en millones de euros)	39
4. Distribución porcentual de ingresos por operaciones (tabla)	39
5. Distribución porcentual de ingresos por operaciones (gráfico)	40
6. Facturación por habitante y empleado (tabla)	40
7. Facturación por habitante en euros (gráfico)	40
8. Evolución de la variación porcentual de la facturación por habitante	40
9. Facturación media por empleado en euros (año 2001) (tabla)	40
10. Facturación media por empleado en euros (gráfico)	41
11. Evolución de la variación porcentual de la facturación por empleado	41
I.1.2 Inversión	41
12. Evolución de la inversión total anual en el sector de las telecomunicaciones (tabla)	41
13. Evolución de la inversión total anual del sector en millones de euros (gráfico)	42
14. Distribución porcentual de la inversión total anual en el sector de las telecomunicaciones (tabla)	42
15. Evolución de la distribución porcentual de la inversión total anual del sector (gráfico)	42
16. Distribución de la inversión total anual por grupos empresariales (año 2001) (tabla)	42
17. Distribución porcentual de la inversión total anual por grupos empresariales (gráfico)	43
18. Inversión por habitante e inversión bruta del sector respecto de la Formación Bruta del Capital Fijo	43
I.1.3 Empleo	43
19. Evolución del empleo en el sector de las telecomunicaciones (tabla)	43
20. Evolución del empleo en el sector de las telecomunicaciones (gráfico)	44
21. Evolución de la distribución porcentual del empleo por tipo de negocio (tabla)	44
22. Evolución de la distribución porcentual del empleo por tipo de negocio (gráfico)	44
I.1.4 Gasto publicitario	44
23. Evolución del gasto en publicidad en el sector de las telecomunicaciones	44
24. Evolución de la distribución porcentual del gasto en publicidad en el sector de las telecomunicaciones (tabla)	45
25. Evolución de la distribución porcentual del gasto en publicidad del sector (gráfico)	45

26. Distribución del gasto en publicidad por grandes grupos empresariales (año 2001) (tabla)	46
27. Distribución porcentual del gasto en publicidad del sector por grandes grupos empresariales (gráfico)	46
I.1.5 Resultados de explotación	46
28. Evolución de los resultados de explotación del sector de las telecomunicaciones (tabla)	46
29. Evolución de los resultados de explotación del sector de las telecomunicaciones (gráfico)	46
30. Evolución de los resultados de explotación por empleado	47
31. Evolución de los resultados netos del sector de las telecomunicaciones	47
I.1.6 Cuotas de mercado	47
32. Distribución de la facturación por entidades (año 2001) (tabla)	47
33. Distribución porcentual de la facturación por entidades (año 2001) (gráfico)	47
34. Distribución porcentual de la facturación por grandes grupos empresariales (año 2001)	48
I.1.7 El sector en la economía nacional	48
35. Facturación del sector de las telecomunicaciones respecto del Producto Interior Bruto (Millones de euros)	48
36. Variación del sector respecto del PIB	48
37. Importancia económica del sector de las telecomunicaciones	49
I.2 DOTACIÓN DE INFRAESTRUCTURAS	50
I.2.1 Elementos conductores	50
I.2.1.1 Infraestructuras cableadas de acceso	50
38. Distribución de accesos físicos por tipos	50
39. Distribución de accesos físicos por tipo de servicio	50
40. Evolución del número de teléfonos de uso público	50
I.2.1.2 Infraestructuras radioeléctricas de acceso o cobertura	51
41. Evolución de la distribución de estaciones base por tecnología	51
I.2.1.3 Infraestructuras troncales	51
I.2.1.3.1 Caracterización red de transporte	51
42. Kilómetros de red de transporte por tipo de transmisión	51
43. Kilómetros de red de transporte analógica y digital	51
44. Kilómetros de red de transporte propias por capacidad	52
45. Distribución de Kilómetros de red de transporte por operador (gráfico)	52
46. Distribución de capacidad de fibra oscura por operador (gráfico)	52
I.2.1.3.2 Infraestructuras de satélite	52
47. Número de transpondedores por satélite	52
48. Capacidad de la red de transporte vía satélite por tipo de uso (MHz)	53
49. Capacidad contratada por satélite (MHz)	53
I.2.1.3.3 Infraestructuras de cable submarino	53
50. Capacidad de los cables submarinos que amarran en España por país de procedencia (Canales de voz)	53
I.2.2 Equipamiento de conmutación	54
I.2.2.1 Conmutación en redes fijas y redes móviles	54
51. Distribución de elementos de conmutación telefonía fija	54
52. Distribución de elementos de conmutación telefonía fija (gráfico)	54
53. Distribución de elementos de plataformas de desarrollo de telefonía fija	54
54. Distribución de elementos de conmutación telefonía móvil	55
55. Distribución de elementos de conmutación telefonía móvil (gráfico)	55

56. Distribución de elementos de conmutación telefonía fija y telefonía móvil (gráfico)	55
I.2.2.2 Conmutación en redes de datos	55
57. Distribución de elementos de transmisión de datos	55
58. Distribución de puertos de datos por tecnología (gráfico)	56
59. Distribución de nodos propios de proveedores de servicios de Internet (tabla)	56
60. Distribución de nodos propios de proveedores de servicios de Internet (gráfico)	56
I.2.3 Equipamiento de interconexión	56
61. Puntos de interconexión	56
62. Enlaces de interconexión	56
II SITUACIÓN DE LOS MERCADOS	57
II.1 PARÁMETROS DEL MERCADO NACIONAL	58
II.1.1 TELEFONÍA FIJA	58
II.1.1.1 Número de operadores	58
63. Evolución del número de operadores que prestan servicios de telefonía fija	58
II.1.1.2 Líneas totales	58
64. Evolución del número de líneas en servicio al mercado final por operadores (en miles)	58
65. Tasa de penetración de la telefonía fija (tabla)	58
66. Tasa de penetración de la telefonía fija (gráfico)	59
II.1.1.3 Minutos tráfico	59
67. Evolución de minutos cursados por tipo de llamada (tabla)	59
68. Evolución de minutos cursados por tipo de llamada (gráfico)	60
69. Evolución de minutos cursados por tipo de llamadas no metropolitanas (gráfico)	60
70. Evolución de la variación porcentual de minutos cursados por tipo de llamadas (gráfico)	61
71. Evolución de la distribución porcentual de minutos por tipo de llamadas (tabla)	60
72. Evolución de la distribución porcentual de minutos por tipo de llamadas (gráfico)	61
73. Distribución de minutos por tipo de llamadas y segmentos (año 2001) (tabla)	61
74. Distribución porcentual de tráfico metropolitano por segmento (año 2001) (gráfico)	62
75. Distribución porcentual de tráfico no metropolitano por tipo de llamadas y segmentos (año 2001) (gráfico)	62
76. Evolución del tráfico medio por línea en servicio en minutos (tabla)	62
77. Evolución del tráfico medio por línea en servicio en minutos (gráfico)	62
II.1.1.4 Ingresos totales	63
78. Ingresos totales por servicios finales de telefonía fija (año 2001) (tabla)	63
79. Ingresos totales por servicios finales de telefonía fija (año 2001) (gráfico)	63
80. Evolución de ingresos totales por servicios finales de telefonía fija (tabla)	64
81. Evolución de ingresos totales por servicios finales de telefonía fija (gráfico)	63
82. Evolución de la distribución porcentual de ingresos totales por telefonía fija (tabla)	64
83. Evolución de la distribución porcentual de ingresos totales por telefonía fija (gráfico)	64
84. Evolución de ingresos por tráfico según tipo de llamada (tabla)	65
85. Evolución de ingresos por tráfico según tipo de llamada (gráfico)	65
86. Evolución de la variación de los ingresos por tráfico según tipo de llamada (gráfico)	65

87.	Evolución de la distribución porcentual de ingresos por tráfico por tipo de llamadas (tabla)	66
88.	Evolución de la distribución porcentual de ingresos por tráfico por tipo de llamadas (gráfico)	66
89.	Distribución de ingresos por tipo de llamadas y segmentos (año 2001) (tabla)	67
90.	Distribución de ingresos por tipo de llamadas y segmentos (año 2001) (gráfico)	66
II.1.1.5	Clientes	67
91.	Evolución de la distribución de clientes por tipo de acceso	67
II.1.1.6	Precios y otras ratios relevantes	68
92.	Ratio de clientes por línea en servicio al mercado final (año 2001)	68
93.	Facturación por cliente y segmento (año 2001)	68
94.	Evolución de la facturación por línea en servicio (tabla)	68
95.	Facturación media por línea en servicio sin cuotas (gráfico)	68
96.	Evolución de la facturación media por minuto y tipo de llamada en euros (tabla)	69
97.	Evolución de la facturación media por minuto y tipo de llamada en euros (gráfico)	69
98.	Evolución de la disminución porcentual de la facturación por tipo de llamada y total tráfico (euros por minuto) (gráfico)	69
99.	Disminución en términos absolutos de la facturación por tipo de llamada y total tráfico (euros por minuto)	70
100.	Facturación media por minuto, tipo de llamada y segmento (año 2001)	70
II.1.1.7	Cuotas de mercado	70
101.	Cuotas de mercado por ingresos totales (año 2001) (gráfico)	70
102.	Cuotas de mercado por ingresos totales (año 2001) (tabla)	71
103.	Evolución de la cuota de mercado por facturación de Telefónica de España por tipo de llamadas (tabla)	71
104.	Evolución de la cuota de mercado por facturación de Telefónica de España por tipo de llamadas (gráfico)	72
105.	Cuotas de mercado por facturación por llamadas metropolitanas (año 2001) (tabla)	72
106.	Cuotas de mercado por facturación por llamadas metropolitanas (año 2001) (gráfico)	72
107.	Cuotas de mercado por facturación por llamadas metropolitanas voz (año 2001) (tabla)	72
108.	Cuotas de mercado por facturación por llamadas metropolitanas voz (año 2001) (gráfico)	73
109.	Cuotas de mercado por facturación por llamadas metropolitanas acceso Internet (año 2001) (tabla)	73
110.	Cuotas de mercado por facturación por llamadas metropolitanas acceso Internet (año 2001) (gráfico)	73
111.	Cuotas de mercado por facturación por llamadas provinciales (año 2001) (tabla)	73
112.	Cuotas de mercado por facturación por llamadas provinciales (año 2001) (gráfico)	74
113.	Cuotas de mercado por facturación por llamadas interprovinciales (año 2001) (tabla)	74
114.	Cuotas de mercado por facturación por llamadas interprovinciales (año 2001) (gráfico)	74
115.	Cuotas de mercado por facturación por llamadas internacionales (año 2001) (tabla)	74

116. Cuotas de mercado por facturación por llamadas internacionales (año 2001) (gráfico)	75
117. Cuotas de mercado por facturación por llamadas de fijo a móvil (año 2001) (tabla)	75
118. Cuotas de mercado por facturación por llamadas de fijo a móvil (año 2001) (gráfico)	75
119. Cuotas de mercado por facturación llamadas de inteligencia de red (año 2001) (tabla)	75
120. Cuotas de mercado por facturación llamadas de inteligencia de red (año 2001) (gráfico)	76
121. Cuotas de mercado por tráfico total (año 2001) (tabla)	76
122. Cuotas de mercado por tráfico total (año 2001) (gráfico)	76
123. Evolución de la cuota de mercado por tráfico de Telefónica de España por tipo de llamadas (tabla)	76
124. Evolución de la cuota de mercado por tráfico de Telefónica de España por tipo de llamadas (gráfico)	77
125. Cuotas de mercado por clientes, segmento y total (tabla)	77
126. Cuotas de mercado por clientes, segmento y total (gráfico)	77
127. Distribución de clientes de acceso directo (año 2001)	78
128. Distribución de líneas en servicio al mercado final por operadores (año 2001)	78
II.1.2 COMUNICACIONES MÓVILES	79
II.1.2.1 Número de operadores	79
129. Evolución del número de operadores que prestan servicios de comunicaciones móviles	79
II.1.2.2 Minutos tráfico	79
130. Evolución de minutos por tráfico cursado de telefonía móvil automática (en millones de minutos)	79
131. Evolución minutos por tráfico en telefonía móvil automática por tipo de contrato (cifras en millones de minutos)	79
132. Evolución de la distribución del tráfico de telefonía móvil automática por tipo de llamada (gráfico)	80
133. Evolución de la distribución del tráfico de telefonía móvil automática por tipo de contrato (gráfico)	80
134. Evolución de la variación porcentual del tráfico de telefonía móvil automática por tipo de llamada (tabla)	80
135. Evolución de la variación porcentual del tráfico de telefonía móvil automática por tipo de llamada (gráfico)	80
II.1.2.3 Ingresos totales	81
136. Evolución de ingresos totales por servicios finales (tabla)	81
137. Evolución de ingresos totales por servicios finales (gráfico)	81
138. Distribución porcentual de ingresos por servicios finales	81
139. Evolución de ingresos telefonía móvil automática por servicios	82
140. Evolución del peso relativo de los ingresos por servicios de telefonía móvil automática (tabla)	82
141. Evolución de la variación porcentual de ingresos de telefonía móvil automática por servicios (gráfico)	83
142. Evolución del peso relativo de los ingresos por servicios de telefonía móvil automática (gráfico)	83

143. Evolución de ingresos por tráfico en telefonía móvil automática por tipo de contrato (cifras en millones de euros)	83
144. Evolución de la distribución de los ingresos por tráfico cursado por tipo de llamada en telefonía móvil automática (gráfico)	83
145. Distribución de los ingresos por tráfico cursado por tipo de contrato en telefonía móvil automática (gráfico)	83
II.1.2.4 Clientes	84
146. Evolución de clientes de servicios de comunicaciones móviles (tabla)	84
147. Evolución de clientes de servicios de comunicaciones móviles (gráfico)	84
148. Evolución de la distribución porcentual de clientes de comunicaciones móviles	84
149. Evolución de la variación porcentual de clientes por comunicaciones móviles	84
150. Evolución de la tasa de penetración en telefonía móvil automática (tabla)	85
151. Evolución de la tasa de penetración en telefonía móvil automática (gráfico)	85
152. Evolución número de clientes telefonía móvil automática (tabla)	85
153. Evolución número de clientes de telefonía móvil automática por tipo de servicio contratado (gráfico)	85
II.1.2.5 Precios y otras ratios relevantes	86
154. Estimación de la distribución del mercado de la telefonía móvil automática por segmentos residencial y de negocios (año 2001)	86
155. Evolución de la distribución de tráfico por cliente (minutos)	86
156. Tráfico por cliente promedio según tipo de contrato (minutos)	86
157. Tendencias de la telefonía móvil automática	86
158. Detalle ingreso por minuto y llamada para el año 2001 según tipo de llamada	87
159. Detalle evolución ingreso por minuto según tipo de contrato	87
160. Distribución de ingresos por cliente y tipo de llamada	87
II.1.2.6 Cuotas de mercado	88
161. Evolución de los ingresos por tipo de servicio, operador y total (millones de euros)	88
162. Evolución de las cuotas de mercado por ingresos totales (tabla)	88
163. Evolución de la cuota de mercado por ingresos totales (gráfico)	88
164. Evolución de las cuotas de mercado por servicios finales e interconexión	88
165. Evolución de la distribución de ingresos por tráfico, por tipo de contrato y operador (millones de euros)	89
166. Cuotas de mercados por ingresos por tráfico, por tipo de contrato y operador (porcentajes)	89
167. Distribución de ingresos por tráfico según tipo de contrato	89
168. Evolución de la distribución de minutos cursados por operador (millones de minutos)	89
169. Cuotas de mercado por tráfico (tabla)	90
170. Cuotas de mercado por tráfico (gráfico)	90
171. Distribución de minutos según tipo de contrato (gráfico)	90
172. Evolución de distribución de clientes por tipo de contrato y operador	91
173. Evolución de las cuotas de mercado de clientes por tipo de contrato (tabla)	91
174. Cuota de mercado por clientes (gráfico)	91
175. Evolución cuotas de mercado por clientes según tipo de contrato (gráfico)	91
II.1.3 SERVICIOS MAYORISTAS	92
II.1.3.1 Transmisión y difusión de la señal audiovisual	92

II.1.3.1.1	Número de operadores	92
	176. Evolución del número de operadores que prestan servicios de transmisión y difusión de la señal audiovisual	92
II.1.3.1.2	Ingresos totales	92
	177. Evolución de ingresos por servicios de transporte y difusión de la señal audiovisual (tabla)	92
	178. Evolución de los ingresos por servicios de transporte y difusión de la señal audiovisual (gráfico)	93
	179. Evolución de ingresos por servicios de soporte de la señal audiovisual (tabla)	92
	180. Evolución de los ingresos por servicios de soporte de la señal audiovisual (gráfico)	93
II.1.3.1.3	Clientes	93
	181. Evolución del número de clientes por servicios de transporte y difusión de la señal audiovisual (tabla)	93
	182. Evolución del número de clientes por servicios de transporte y difusión de la señal audiovisual (gráfico)	93
II.1.3.1.4	Cuotas de mercado	94
	183. Distribución de ingresos por servicios de transporte y difusión de la señal audiovisual y operador (año 2001) (tabla)	94
	184. Distribución de ingresos por servicios de soporte de la señal audiovisual y operador (año 2001) (gráfico)	94
	185. Evolución de la distribución de clientes por servicios de transporte y difusión de la señal audiovisual y operador	94
	186. Evolución de la distribución de clientes por servicios de transporte y difusión de la señal audiovisual y operador (gráfico)	94
II.1.3.2	Servicios de Interconexión	95
II.1.3.2.1	Número de operadores	95
	187. Evolución del número de operadores que prestan servicios de interconexión (tabla)	95
II.1.3.2.2	Minutos tráfico	95
	188. Distribución de minutos por servicios de interconexión	95
	189. Distribución de minutos por servicios de terminación, tipo de red y tramos horarios (año 2001)	96
	190. Distribución de minutos por servicios de acceso y tramos horarios (año 2001)	96
	191. Distribución de minutos por servicios de tránsito y tramos horarios (año 2001)	96
II.1.3.2.3	Ingresos totales	97
	192. Distribución de ingresos por servicios de interconexión (año 2001)	97
	193. Distribución de ingresos por servicios de terminación, tipo de red y franjas horarias (año 2001)	98
	194. Distribución de ingresos por servicios de acceso y tramos horarios (año 2001)	98
	195. Distribución de ingresos por servicios de tránsito y tramos horarios (año 2001)	99
II.1.3.2.4	Precios y otras ratios relevantes	99

	196. Facturación media por minuto por servicios de interconexión en euros	99
II.1.3.2.5	Tamaño del mercado de servicios mayoristas	100
	197. Evolución de ingresos por servicios mayoristas	100
	198. Evolución de la distribución porcentual de ingresos por servicios mayoristas	100
II.1.4	COMUNICACIONES DE EMPRESA	100
II.1.4.1	Alquiler de circuitos	100
II.1.4.1.1	Número de operadores	100
	199. Evolución del número de operadores que prestan servicios de alquiler de circuitos	100
II.1.4.1.2	Líneas totales	101
	200. Evolución de la longitud de circuitos alquilados por tecnologías (kilómetros) (tabla)	101
	201. Evolución de la longitud de circuitos alquilados por tecnologías (kilómetros) (gráfico)	101
	202. Evolución de la longitud de circuitos alquilados en kilómetros y por tecnologías (gráfico)	101
	203. Evolución del número de circuitos alquilados por tecnologías (tabla)	102
	204. Evolución del número de circuitos alquilados por tecnologías (gráfico)	102
	205. Evolución porcentual del número de circuitos alquilados por tecnologías (gráfico)	102
	206. Evolución del número de circuitos alquilados (tabla)	102
	207. Evolución del número de circuitos alquilados (gráfico)	103
II.1.4.1.3	Ingresos totales	103
	208. Evolución de ingresos por alquiler de circuitos (tabla)	103
	209. Evolución de ingresos por alquiler de circuitos (gráfico)	104
	210. Evolución de la facturación media anual por circuito alquilado (tabla)	103
	211. Evolución de la facturación media anual por circuito alquilado (gráfico)	104
	212. Facturación por tipo de tecnología	104
II.1.4.1.4	Clientes	104
	213. Evolución del número de clientes y facturación media por clientes	104
II.1.4.1.5	Cuotas de mercado	105
	214. Cuotas de ingresos por servicios de alquiler de circuitos por operadores (tabla)	105
	215. Cuotas de ingresos por servicios de alquiler de circuitos por operadores (gráfico)	105
	216. Cuotas de clientes por servicios de alquiler de circuitos por operadores	106
	217. Cuotas de clientes por servicios de alquiler de circuitos por operadores (gráfico)	105
II.1.4.2	Transmisión de datos	106
II.1.4.2.1	Número de operadores	106
	218. Evolución del número de operadores que prestan servicios de transmisión de datos	106
II.1.4.2.2	Ingresos totales	106
	219. Evolución de ingresos por servicios de transmisión de datos	106
	220. Evolución de la distribución de ingresos por servicios de transmisión de datos (millones de euros) (tabla)	106

221. Evolución de la distribución de ingresos por servicios de transmisión de datos (millones de euros) (gráfico)	107
222. Evolución de ingresos por tipo de servicios de transmisión de datos (tabla)	107
223. Evolución de ingresos por tipo de servicios de transmisión de datos (gráfico)	107
224. Evolución de la distribución porcentual de ingresos por tipo de servicios de transmisión de datos (tabla)	107
225. Evolución de la distribución porcentual de ingresos por tipo de servicios de transmisión de datos (gráfico)	108
II.1.4.2.3 Clientes	108
226. Evolución de clientes de servicios de transmisión de datos (tabla)	108
227. Evolución de clientes de servicios de transmisión de datos (gráfico)	108
228. Evolución del número de clientes por tipo de servicios de transmisión de datos (tabla)	109
229. Evolución del número de clientes por tipo de servicios de transmisión de datos (gráfico)	108
II.1.4.2.4 Cuotas de mercado	109
230. Cuotas de mercado por ingresos por servicios de transmisión de datos (tabla)	109
231. Cuotas de mercado por ingresos por servicios de transmisión de datos (gráfico)	109
II.1.4.3 Comunicaciones corporativas	110
II.1.4.3.1 Número de operadores	110
232. Evolución del número de operadores que prestan comunicaciones corporativas	110
II.1.4.3.2 Ingresos totales	110
233. Evolución de ingresos por servicios de comunicaciones corporativas (tabla)	110
234. Evolución de ingresos por servicios de comunicaciones corporativas (gráfico)	110
II.1.4.3.3 Clientes	111
235. Evolución del número de clientes por servicios de comunicaciones corporativas (tabla)	111
236. Evolución del número de clientes por servicios de comunicaciones corporativas (gráfico)	111
237. Evolución de la facturación media por cliente por servicios de comunicaciones corporativas	111
II.1.4.3.4 Cuotas de mercado	112
238. Cuota de mercado por facturación por servicios de comunicaciones corporativas (tabla)	112
239. Cuota de mercado por facturación por servicios de comunicaciones corporativas (gráfico)	112
II.1.4.3.5 Tamaño del mercado de comunicaciones de empresa	112
240. Evolución de los ingresos por servicios de comunicaciones de empresa	112
II.1.5 INTERNET	113
II.1.5.1 Número de operadores	113

241. Evolución del número de operadores que prestan servicios telemáticos	113
II.1.5.2 Minutos tráfico	113
242. Evolución de minutos cursados por clientes de los proveedores de servicios de Internet	113
II.1.5.3 Ingresos totales	113
243. Evolución de ingresos de proveedores de servicios de Internet (tabla)	113
244. Evolución de ingresos de proveedores de servicios de Internet (gráfico)	113
245. Distribución de ingresos de proveedores de servicios de Internet año 2001 (tabla)	114
246. Evolución de la distribución porcentual de ingresos de proveedores de servicios de Internet año 2001 (gráfico)	115
247. Evolución de la distribución de ingresos estimados por servicios de Internet (tabla)	114
248. Evolución de la distribución de ingresos estimados por servicios de Internet (gráfico)	115
249. Evolución de la distribución porcentual de ingresos por servicios de Internet (tabla)	115
250. Evolución de la distribución porcentual de ingresos por servicios de Internet (gráfico)	116
II.1.5.4 Clientes	116
251. Evolución de la distribución de usuarios por servicios de Internet (tabla)	116
252. Evolución de la distribución de usuarios por servicios de Internet (gráfico)	117
253. Evolución de la distribución porcentual de usuarios por servicios de Internet (tabla)	117
254. Evolución de la distribución porcentual de usuarios por servicios de Internet (gráfico)	117
II.1.5.5 Cuotas de mercado	118
255. Distribución de minutos cursados por proveedores de servicios de Internet año 2001	118
256. Distribución de ingresos por proveedores de servicios de Internet (tabla)	118
257. Distribución de ingresos por proveedores de servicios de Internet (gráfico)	119
258. Distribución de usuarios por proveedores de servicios de Internet año 2001 (tabla)	119
259. Evolución de la distribución de usuarios por proveedores de servicios de Internet (gráfico)	119
II.1.6 SERVICIOS AUDIOVISUALES	120
II.1.6.1 Número de operadores	120
260. Evolución del número de operadores que prestan servicios audiovisuales	120
261. Distribución de operadores por tipo de servicio y grupo empresarial	120
262. Concesiones de televisión digital terrestre (TDT)	121
263. Concesiones de emisoras de radiodifusión digital (DAB)	122
II.1.6.2 Consumo	122
II.1.6.2.1 Consumo de radiodifusión	122
264. Evolución del consumo de radiodifusión por tipo de radio (minutos / persona) (tabla)	122
265. Evolución del consumo de radiodifusión por tipo de radio (minutos / persona) (gráfico)	123

266. Evolución de la distribución porcentual del consumo de radiodifusión por tipo de radio (minutos / persona)	123
II.1.6.2.2 Consumo de televisión	123
267. Evolución del consumo de televisión (minutos / persona) (tabla)	123
268. Evolución del consumo de televisión (minutos / persona) (gráfico)	124
269. Evolución del número de contrataciones en televisión de pago mediante PPV por tipo de contenido	123
270. Evolución de la distribución porcentual de contrataciones en televisión de pago mediante PPV por tipo de contenido	124
II.1.6.3 Ingresos totales	124
271. Evolución de los ingresos por operaciones del mercado de servicios audiovisuales (tabla)	124
272. Evolución de los ingresos por operaciones en el mercado de servicios audiovisuales (gráfico)	125
273. Evolución de los ingresos por operaciones del mercado de servicios audiovisuales por tipo de mercado y total	125
274. Evolución de la distribución porcentual de los ingresos por operaciones del mercado de servicios audiovisuales por tipo de mercado y total	125
275. Distribución porcentual de ingresos por operaciones del mercado de servicios audiovisuales por tipo de servicio (sin subvenciones)	125
276. Evolución de los ingresos en el sector audiovisual por fuente de dichos ingresos	126
277. Evolución de la distribución porcentual de ingresos en el sector audiovisual por fuente de dichos ingresos (tabla)	126
278. Evolución de la distribución porcentual de ingresos en el sector audiovisual por fuente de dichos ingresos (gráfico)	126
279. Facturación publicitaria en el sector audiovisual	127
280. Distribución porcentual de la facturación publicitaria en el sector audiovisual	127
281. Evolución de la facturación publicitaria en el sector audiovisual (gráfico)	126
II.1.6.3.1 Ingresos por televisión	127
282. Evolución de la distribución porcentual de ingresos entre la televisión en abierto (sin subvenciones) y la de pago (tabla)	127
283. Evolución de la distribución porcentual de ingresos entre la televisión en abierto (sin subvenciones) y la de pago (gráfico)	128
284. Evolución de los ingresos por operaciones de la televisión según el medio de transmisión	127
285. Volumen de negocio de la televisión según el medio de transmisión año 2001 (gráfico)	128
II.1.6.4 Clientes	128
286. Evolución del número de abonados a la televisión de pago por tecnología y total	128
287. Evolución de la distribución porcentual del número de abonados a la televisión de pago por tecnología y total	128
II.1.6.5 Cuotas de mercado	129
288. Evolución de la cuota de mercado por ingresos por operaciones de los operadores de servicios audiovisuales (sin subvenciones)	129
II.1.6.5.1 Cuotas por ingresos en radiodifusión	129
289. Volumen de negocios en el mercado de la radiodifusión con RNE año 2001	129

290. Evolución de la cuota de mercado por ingresos en radiodifusión	129
291. Volumen de negocios en el mercado de la radiodifusión año 2001	130
II.1.6.5.2 Cuotas por ingresos en la televisión de pago	130
292. Evolución de las cuotas de mercado de la televisión de pago	130
II.1.6.5.3 Cuotas de mercado por número de clientes	130
293. Evolución del número de abonados a la televisión de pago por entidad y total	130
294. Evolución de la cuota de mercado por número de abonados a la televisión de pago (tabla)	131
295. Evolución de la cuota de mercado por número de abonados a la televisión de pago (gráfico)	131
296. Ingresos publicitarios de las principales cadenas y share publicitario	132
II.2 ANÁLISIS DEL GRADO DE CONCENTRACIÓN	132
II.2.1 Definición de los índices de concentración utilizados	132
II.2.2 Grado de concentración de los mercados	133
297. Índices de concentración en el año 2001	134
298. Índices de concentración en el año 2000	135
III SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS. DEFICIENCIAS ADVERTIDAS Y MEDIDAS QUE SE PROPONEN	139
III.1 ANÁLISIS DE LAS ESTADÍSTICAS	140
III.1.1 El sector de las telecomunicaciones en 2001	140
III.1.1.1 El mercado de las telecomunicaciones	140
III.1.1.2 Dotación de infraestructuras	142
III.1.1.3 Telefonía fija	143
III.1.1.4 Comunicaciones móviles	146
III.1.1.5 Comunicaciones de empresa	148
III.1.1.5.1 Alquiler de circuitos	148
III.1.1.5.2 Transmisión de datos	149
III.1.1.5.3 Comunicaciones corporativas	150
III.1.1.5.4 Tamaño del mercado de comunicaciones de empresa	150
III.1.1.6 Servicios mayoristas	150
III.1.1.6.1 Transporte y difusión de los servicios audiovisuales	150
III.1.1.6.2 Servicios de interconexión	150
III.1.1.7 Internet	151
III.1.1.8 Servicios audiovisuales	152
III.1.1.8.1 Conjunto del mercado	152
III.1.1.8.2 Mercado de televisión	153
III.1.1.8.3 Mercado de radiodifusión	154
III.2 INFRAESTRUCTURAS	154
III.2.1 Establecimiento de nuevas infraestructuras	155
III.2.1.1 Adquisición por los operadores de derechos de paso	155
III.2.1.1.1 Introducción	155
III.2.1.1.2 Criterios reguladores básicos del régimen de las ICT	156
III.2.1.2 Infraestructura para el transporte y difusión de la señal audiovisual	161

III.2.1.3	Redes alternativas de acceso	166
III.2.1.3.1	Redes de cable	166
III.2.1.3.2	Acceso inalámbrico (LMDS)	167
III.2.1.3.3	Red eléctrica (PLC)	168
III.2.1.3.4	Reflexión general sobre la competencia en redes de acceso	169
III.2.2	Interconexión y Acceso	170
III.2.2.1	Apertura de la red de acceso a los competidores	171
III.2.2.2	Oferta de interconexión del operador establecido	174
III.2.2.2.1	Modificación a la Oferta de Interconexión de Referencia	175
III.2.2.2.2	Tráfico de acceso a Internet (908-909)	189
III.2.2.2.3	Eficacia de los procesos de interconexión	190
III.3	NUMERACIÓN	196
III.3.1	Portabilidad (fijo y móvil)	196
III.3.2	Numeración corta en llamadas <i>premium</i> desde teléfonos móviles	198
III.4	PRECIOS Y COSTES	199
III.4.1	Contabilidad de costes de los operadores dominantes	199
III.4.1.1	Pasos dados en el 2001 en materia de contabilidad analítica	199
III.4.1.1.1	Telefonía fija	199
III.4.1.1.2	Telefonía móvil. Planteamiento <i>top-down</i>	200
III.4.1.1.3	Sistema de contabilidad de costes de Telefónica de España, S.A.U.	200
III.4.1.1.4	Evolución del sistema	204
III.4.2	Regulación de precios	205
III.4.2.1	Evolución del modelo de regulación de precios en telecomunicaciones	205
III.4.2.2	Precedentes a nivel internacional	205
III.4.2.3	Evolución del régimen <i>price cap</i> en el ejercicio 2001	205
III.4.2.4	Tendencia evolutiva de los precios desde la fecha de liberalización europea	208
III.4.2.4.1	Evolución de la factura media telefónica	208
III.4.2.4.2	Reequilibrio tarifario y orientación a costes de los precios	208
III.4.2.4.3	Efectos sobre los planes de descuento	209
III.4.2.5	Expectativas de continuidad del modelo en periodos sucesivos	209
III.4.3	Coste neto del Servicio Universal	210
III.4.3.1	Coste Neto de prestar el Servicio Universal en zonas no rentables.	211
III.4.3.1.1	Definición de las zonas	211
III.4.3.1.2	Tratamiento de ingresos y costes de las zonas	212
III.4.3.2	Resolución de 31 de enero de 2002	212
III.4.3.3	Estado de la cuestión en otros países europeos	214
III.4.3.4	Perspectiva de evolución	215
III.5	CONCENTRACIÓN EN EL SECTOR	216
III.5.1	Aspectos más relevantes y/o principales problemas detectados	216
III.5.1.1	Acusada integración y concentración de los mercados españoles de telefonía fija y móvil	216
III.5.1.2	Dificultad de obtención de información clara y fidedigna acerca de las participaciones reales, directas e indirectas, de los accionistas reales en los operadores afectados	219

III.5.2 Aspectos más relevantes y principales problemas detectados	219
III.5.2.1 Criterios utilizados por la CMT para, a los efectos previstos en el artículo 34 del RD-Ley 6/2000, delimitar los mercados de referencia y para determinar qué operadores tienen la consideración de principales	219
III.5.3 Principios y criterios regulatorios que se aplicarán	222
III.5.4 Soluciones o medidas que se anticipan	222
III.5.4.1 Medidas a adoptar en el ámbito normativo	222
III.5.4.2 Medidas a adoptar a nivel práctico	223
III.6 COMUNICACIONES FIJAS	223
III.6.1 Introducción	223
III.6.2 Descripción de la Oferta 2001	228
III.6.2.1 Principales movimientos tarifarios	228
III.6.2.2 Planes de precios	228
III.6.2.2.1 Llamadas metropolitanas	229
299. Reducción porcentual sobre las tarifas de catálogo de Telefónica resultante de aplicar los planes de precios de los operadores para llamadas metropolitanas en horario comercial (31/12/2001)	230
300. Reducción porcentual sobre las tarifas de catálogo de Telefónica resultante de aplicar los planes de precios de los operadores para llamadas metropolitanas en horario reducido (31/12/2001)	230
III.6.2.2.2 Llamadas provinciales	231
301. Reducción porcentual sobre las tarifas de catálogo de Telefónica resultante de aplicar los planes de precios de los operadores para llamadas provinciales en horario comercial (31/12/2001)	232
302. Reducción porcentual sobre las tarifas de catálogo de Telefónica resultante de aplicar los planes de precios de los operadores para llamadas provinciales en horario reducido (31/12/2001)	232
III.6.2.2.3 Llamadas interprovinciales	231
303. Reducción porcentual sobre las tarifas de catálogo de Telefónica resultante de aplicar los planes de precios de los operadores para llamadas interprovinciales en horario comercial (31/12/2001)	233
304. Reducción porcentual sobre las tarifas de catálogo de Telefónica resultante de aplicar los planes de precios de los operadores para llamadas interprovinciales en horario reducido (31/12/2001)	234
III.6.2.2.4 Llamadas Unión Europea	234
305. Reducción porcentual sobre las tarifas de catálogo de Telefónica resultante de aplicar los planes de precios de los operadores para llamadas a la Unión Europea en horario comercial (31/12/2001)	235
306. Reducción porcentual sobre las tarifas de catálogo de Telefónica resultante de aplicar los planes de precios de los operadores para llamadas a la Unión Europea en horario reducido (31/12/2001)	236
III.6.2.2.5 Llamadas fijo-móvil	234
307. Reducción porcentual sobre las tarifas de catálogo de Telefónica resultante de aplicar los planes de precios de los operadores para llamadas de fijo a móvil en horario comercial (31/12/2001)	237

308. Reducción porcentual sobre las tarifas de catálogo de Telefónica resultante de aplicar los planes de precios de los operadores para llamadas de fijo a móvil en horario reducido (31/12/2001)	237
III.6.2.3 Efecto sustitutorio de la telefonía móvil	238
309. Comparación del coste de una llamada interprovincial de tres minutos con el coste de una llamada desde un teléfono móvil	238
310. Comparación del coste de una llamada de fijo a móvil y de móvil a móvil de tres minutos en horario comercial	238
311. Comparación del coste de una llamada de fijo a móvil y de móvil a móvil de tres minutos en horario reducido	239
III.6.2.4 Bonos descuento	239
III.6.3 Preselección y portabilidad numérica	241
III.6.3.1 Evolución de la cifra de números preseleccionados	243
III.6.3.2 Preselección de abonados conectados a centrales analógicas	244
III.6.3.3 Ampliación del número de llamadas susceptibles de ser preseleccionadas	244
III.6.3.4 Revisión de procedimientos en la Circular 1/2001	244
III.6.3.5 Publicación de rangos de numeración preseleccionables	245
III.6.4 Red inteligente	245
III.6.4.1 Perspectivas en el mercado español	246
III.6.4.2 Análisis de las posibles causas de esta situación	247
III.6.5 Mercado de líneas alquiladas y capacidad portadora	248
III.6.5.1 La situación del mercado	249
III.6.5.2 Características de la oferta	250
312. Cuotas de mercado por ingresos de servicios de alquiler de circuitos	251
III.6.5.3 Obstáculos para el desarrollo del mercado	251
III.6.5.4 Las resoluciones de la CMT (OIR 2001)	252
III.6.6 Grupo Cerrado de Usuarios	254
III.6.7 Reventa de servicios telefónicos disponibles al público	256
III.6.8 Teléfonos de uso público	259
III.6.8.1 Cuantificación del mercado de Telefonía de Uso Público	263
III.6.9 Servicios de acceso en banda ancha	265
III.6.10 El mercado de referencia de acceso a Internet: alta velocidad y banda Ancha (xDSL, cable-módem y LMDS).	266
313. Reparto porcentual de líneas ADSL por tipo de operador y modalidad a 31/12/2001	269
314. Promociones del servicio DSL	269
III.7 COMUNICACIONES MÓVILES	272
III.7.1 Introducción	272
III.7.2 El mercado móvil en 2001	273
III.7.2.1 Evolución cuantitativa	273
III.7.2.2 Evolución cualitativa	273
III.7.3 Situación de la competencia en el mercado móvil	274
III.7.3.1 Mercado de referencia	274
III.7.3.2 Cuotas de mercado	274
315. Evolución de las cuotas de mercado por ingresos totales (tabla)	275
316. Evolución de las cuotas de mercado de clientes por tipo de contrato (tabla)	275
III.7.3.3 Evolución de los precios de los servicios finales	275

317. Evolución del precio medio efectivo del minuto voz por tipo de contrato	276
III.7.3.4 Evolución de los precios de los servicios mayoristas	276
318. Evolución del precio medio efectivo de los servicios mayoristas	276
III.7.3.5 Análisis de la oferta comercial de los operadores	276
III.7.3.5.1 Estructura de la oferta	277
III.7.3.5.2 Evolución de la oferta	278
III.7.4 Conclusiones	279
III.7.5 Retraso en la disponibilidad del UMTS	279
III.7.6 Servicios de GPRS	280
III.7.7 Nuevos servicios en telefonía móvil	281
III.8 OTRAS ACTIVIDADES DE TELECOMUNICACIONES: SUS DIFICULTADES	284
III.8.1 Servicios de directorio	284
III.8.2 Servicios de alojamiento	286
III.8.3 Contratación de servicios de telecomunicaciones por las Administraciones Públicas	288
III.8.3.1 La contratación de servicios de telecomunicaciones por las Administraciones Públicas debe someterse a La ley de Contratos de las Administraciones públicas y a lo dispuesto en la Ley General de Telecomunicaciones	288
III.8.3.2 La violación de las normas de contratación pública puede resultar contraria a la libre competencia	292
III.8.3.3 Presupuestos que deben reunir los pliegos de condiciones de un concurso	297
III.8.3.4 Vías de impugnación previstas por el ordenamiento jurídico	299
III.9 AUDIOVISUAL	300
III.9.1 Operadores habilitados para la prestación de servicios audiovisuales	300
III.9.2 Introducción	301
III.9.3 Modificación de la regulación	302
III.9.4 Nueva configuración del concepto de servicio público	303
III.9.5 La convergencia de servicios	305
III.9.6 La digitalización	306
III.9.7 La concentración en el sector audiovisual	306
III.9.7.1 El caso español	307
III.9.8 Análisis de los mercados	309
III.9.8.1 Televisión de pago y televisión en abierto	309
III.9.8.2 Mercado de la televisión de pago	309
319. Evolución de los ingresos por operaciones de la televisión de pago	310
320. Evolución del número de abonados a la televisión de pago por entidad y total	311
III.9.8.3 El reparto del mercado	311
321. Ingreso medio por abonado (ARPU)	312
III.9.8.4 El acceso a los contenidos	312
III.9.8.5 Mercado de la televisión en abierto	313
322. Facturación publicitaria en el sector audiovisual	313
III.9.8.6 Mercado de suministro al por mayor de canales de cine y de deportes	317
III.9.8.7 Mercado de servicios técnicos para los servicios de televisión digital interactiva y de pago	318

III.10	SERVICIOS INTERACTIVOS	321
III.10.1	Introducción. Los usuarios de Internet	321
III.10.2	Situación de la competencia en el mercado de Internet	324
III.10.2.1	Navegadores	324
III.10.2.2	Proveedores de Servicios de Internet	324
III.10.2.3	Operadores globales de telecomunicaciones	326
III.10.2.4	Proveedores de acceso. Operadores de datos	331
III.10.2.5	Nodo neutro	331
III.10.2.6	Registro de nombres de dominio de Internet	332
III.10.3	Provisión y acondicionamiento de servicios en Internet: comercio electrónico, portales, publicidad, contenidos audiovisuales y servicios sobre IP	332
III.10.3.1	Comercio electrónico a través de entidades de medios de pago	332
III.10.3.1.1	Introducción	332
III.10.3.1.2	Volumen de comercio electrónico	333
III.10.3.2	Portales	336
III.10.3.3	Publicidad en Internet	338
III.10.3.4	Contenidos audiovisuales en Internet	339
III.10.3.5	Comunicaciones	339
IV	ACTIVIDAD DE LA COMISIÓN DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES	341
IV.1	OTORGAMIENTO DE TÍTULOS HABILITANTES	342
IV.1.1	Títulos habilitantes	342
IV.1.1.1	Tipos de títulos habilitantes	342
IV.1.1.2	Transformación de los títulos otorgados al amparo de la Ley de Ordenación de las Telecomunicaciones y sus normas de desarrollo	344
IV.1.1.3	Nuevos títulos otorgados y su evolución	345
IV.1.2	Registros especiales de telecomunicación	345
IV.1.2.1	Registros cuya gestión está encomendada a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones.	347
IV.1.2.2	Primeras inscripciones y modificaciones de datos inscritos	348
IV.2	NUMERACIÓN, PRESELECCIÓN Y PORTABILIDAD	349
IV.2.1	Espacio público de numeración	349
IV.2.1.1	Numeración telefónica	349
IV.2.1.1.1	Numeración para el servicio de acceso a Internet	349
IV.2.1.1.2	Numeración geográfica	349
IV.2.1.1.3	Numeración para servicios de comunicaciones móviles	350
IV.2.1.1.4	Numeración para servicios de inteligencia de red y de numeración personal	350
IV.2.1.1.5	Números cortos	350
IV.2.1.1.6	Códigos de selección de operador	350
IV.2.1.1.7	Numeración telefónica para operadores de servicios TETRA	350
IV.2.1.2	Otros espacios públicos de numeración gestionados por la CMT	351
IV.2.1.2.1	Indicativos de Red para el servicio Móvil (IRM)	351
IV.2.1.2.2	Indicativo de Red Móvil para TETRA	351
IV.2.1.2.3	Códigos de Puntos de Señalización Internacionales (CPSI)	351
IV.2.1.2.4	Códigos de Puntos de Señalización de Red Nacionales (CPSN)	351

IV.2.1.2.5	Código Identificativo de Red de Datos (CIRD)	351
IV.2.1.2.6	Prefijo de encaminamiento de portabilidad o Network Routing Number (NRN)	352
IV.2.1.2.7	Control del uso de la numeración	352
IV.2.2	Asignación de numeración	353
IV.2.3	Cuadros de numeración	354
IV.2.4	Preselección	367
IV.2.4.1	Resoluciones sobre conflictos de preselección	367
IV.2.4.2	Otras actividades en relación con la preselección	368
IV.2.5	Conservación de la numeración telefónica por cambio de operador: portabilidad	369
IV.2.5.1	Portabilidad en redes móviles	369
IV.2.5.2	Portabilidad en redes fijas	370
IV.3	CONTROL DEL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES DE SERVICIO PÚBLICO	373
IV.3.1	Obligaciones de servicio público	373
IV.3.2	Contabilidad analítica de costes	373
IV.4	CONTROL DE LAS CONCENTRACIONES EMPRESARIALES EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES	374
IV.4.1	Procedimientos tramitados y resueltos por esta Comisión a lo largo del año 2001	374
IV.4.2	Actividades previstas para el año 2002	377
IV.5	INTERCONEXIÓN Y OTROS ACCESOS	378
IV.5.1	Modificación a la Oferta de Interconexión de Referencia	378
IV.5.1.1	Modificaciones relacionadas con las condiciones económicas	378
IV.5.1.2	Modelo de capacidad	379
IV.5.1.3	Líneas alquiladas	379
IV.5.1.4	Red inteligente	379
IV.5.1.5	Otras modificaciones relevantes	380
IV.5.2	Conflictos y modificaciones en materia de interconexión	380
IV.5.2.1	Introducción	380
IV.5.2.2	Aplicación de los precios de interconexión de la OIR 2000	380
IV.5.2.3	Conflictos de interconexión causados por impago	381
IV.5.2.4	Fijación de los precios de interconexión de terminación de llamadas en redes móviles de operadores móviles dominantes	381
IV.5.2.5	Interoperabilidad de servicios	382
IV.5.2.6	Conflictos sobre determinación de condiciones económicas	383
IV.5.2.7	Determinación de condiciones para la interconexión del tráfico de acceso a Internet	384
IV.5.2.8	Otros conflictos relevantes	384
IV.5.2.9	Modificaciones de Acuerdos Generales de Interconexión (AGIs) de oficio por la CMT	385
IV.6	ACCESO AL BUCLE DE ABONADO	386
IV.7	SALVAGUARDA DE LA LIBRE COMPETENCIA EN EL MERCADO	389
IV.7.1	Actuaciones relacionadas con la declaración de operadores dominantes	389
IV.7.2	Medidas adoptadas para restablecer las condiciones de competencia efectiva en determinados ámbitos	390

IV.7.2.1	Solicitudes de acceso a la base de datos de abonados de Telefónica y a sus servicios de facturación y cobro para la prestación de servicios de información telefónica (Sonera)	391
IV.7.2.2	Servicios de ADSL	393
IV.7.2.3	Posicionamiento de la CMT respecto a la ocupación de la vía pública municipal, con carácter exclusivo y por una única entidad, para la instalación de teléfonos de uso público	396
IV.7.3	Conflicto entre los operadores de comunicaciones móviles y Metrocall	396
IV.8	INTERVENCIÓN EN MATERIA DE TARIFAS Y PLANES DE DESCUENTO	397
IV.8.1	Informes al Gobierno relativos a modificaciones de precios y tarifas	397
IV.8.2	Informes al Gobierno relativos a programas de descuento y bonos	399
IV.8.3	Incumplimientos de la regulación: control de la CMT sobre los precios aplicados por Telefónica de España, S.A.U. a Vic Telehome, S.A.	400
IV.8.4	Otras actuaciones	402
IV.9	ASESORAMIENTO AL GOBIERNO Y A OTRAS INSTITUCIONES	402
IV.9.1	Informes al Gobierno	403
IV.9.2	Informes a las Comunidades Autónomas y Ayuntamientos	403
IV.10	EJERCICIO DE LA POTESTAD SANCIONADORA	404
IV.11	OTRAS FUNCIONES ATRIBUIDAS LEGAL O REGLAMENTARIAMENTE	406
IV.11.1	Resolución de consultas de los operadores de redes y servicios de telecomunicaciones y de las asociaciones de consumidores y usuarios	406
IV.11.2	Actuación en el mercado de los servicios telemáticos e interactivos	406
IV.11.2.1	Comercio electrónico: Convenio con las Entidades de Medios de Pago	406
IV.11.2.2	Publicidad: Acuerdo con la Asociación Española de Anunciantes (AEA)	407
IV.11.2.3	Autorregulación: la CMT como Depositario del Código Deontológico de ASIMELEC	408
IV.11.3	Otras actividades	409
IV.11.3.1	Actuación en el mercado de los servicios audiovisuales	409
IV.11.3.2	Convenio de colaboración con el Instituto Nacional de Estadística	409
IV.11.3.3	Convenio de colaboración con el Instituto Nacional de Consumo	410
IV.11.3.4	Acuerdo de colaboración con el Consejo del Audiovisual de Cataluña	411
IV.11.3.5	Accesibilidad de personas discapacitadas a comunicaciones electrónicas y servicios audiovisuales	411
IV.11.3.6	Convenio de colaboración con el Consejo Superior de Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación para el fomento y la práctica del arbitraje nacional e internacional entre operadores de redes y servicios de telecomunicaciones	412
V	LA COMISIÓN DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL	415
V.1	GRUPO DE REGULADORES INDEPENDIENTES (IRG)	417
V.1.1	Revisión del marco regulador europeo de las comunicaciones	419
V.1.2	Desempaquetamiento del bucle de abonado	420
V.1.3	Contabilidad de costes - Metodología LRIC	420

V.1.4	Directrices de la Comisión Europea sobre el análisis del mercado	420
V.1.5	Definición de mercados de terminación de redes móviles	421
V.1.6	Análisis de mercados - adopción de indicadores	421
V.1.7	Mercado móvil	421
V.1.8	Confidencialidad	422
V.1.9	Resolución de disputas transfronterizas	422
V.1.10	El IRG	422
V.1.11	Reunión entre IRG y REGULATEL	423
V.2	UNIÓN EUROPEA	423
V.2.1	Comisión Europea	423
V.2.2	Comité de Alto Nivel de Administraciones Nacionales y Reguladores	424
V.2.3	Investigación sectorial sobre líneas arrendadas	425
V.2.4	Proyecto de hermanamiento Chequia - Junta de Castilla y León	425
V.2.5	Programa MEDA	426
V.3	IBEROAMÉRICA	426
V.3.1	IV Cumbre Reguladores - Operadores	426
V.3.2	Unión Europea - Mercosur (Mercado Común del Sur)	426
V.3.3	Foro Hispano - Andino	427
V.3.4	Visita del presidente de COFETEL, regulador de México	427
V.3.5	Foro de Servicio Universal organizado por Indotel, regulador de República Dominicana	427
V.3.6	Visita de delegación chilena	427
V.3.7	Visita de delegación argentina	427
V.4	ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA	428
V.5	OTROS ORGANISMOS INTERNACIONALES	429
V.5.1	Comité Europeo de Asuntos Regulatorios de Telecomunicaciones (ECTRA) y Comité de Comunicaciones Electrónicas (ECC)	429
V.5.2	Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT)	430
V.5.2.1	Simposio para reguladores	430
V.5.2.2	Grupos de estudio	430
V.5.2.3	Otros	431
V.5.3	OCDE	431
V.6	SECTOR AUDIOVISUAL	432
V.6.1	Plataforma Europea de Autoridades Regulatorias (<i>European Regulatory Authorities Platform</i> -EPRA)	432
V.6.2	Red de Reguladores Mediterráneos (<i>Réseau des instances de Régulation Méditerranéenne</i>)	433
V.6.3	Consejo de Europa	433
V.7	SERVICIOS TELEMATICOS E INTERACTIVOS	433
V.7.1	Corporación para la asignación de nombres y números de Internet (ICANN)	433
VI	COMISIÓN DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES	435
VI.1	ORGANIZACIÓN Y ESTRUCTURA	436

VI.1.1	Órganos de la CMT	436
VI.1.2	Consejo	436
VI.1.2.1	Comités y Ponencias	436
VI.1.2.2	Presidente	437
VI.1.2.3	Vicepresidente	437
VI.1.2.4	Comité Consultivo	437
VI.1.2.5	El Gabinete del Presidente	437
VI.1.2.6	Secretario	437
VI.1.2.7	Los Servicios de la CMT	437
VI.1.3	El proceso de reorganización interna de los servicios	438
VI.1.3.1	Áreas de conocimiento técnico	439
VI.1.3.2	Áreas de servicios generales	440
VI.1.4	Recursos humanos	441
VI.1.4.1	Sistema retributivo	442
VI.1.4.2	Plantilla	442
VI.1.4.3	Oferta de Empleo Público	443
VI.1.4.4	Expertos nacionales destacados en la Unión Europea	444
VI.1.4.5	Trabajadores en prácticas	444
VI.1.4.6	Becarios	445
VI.1.4.7	Formación	445
VI.2	RESULTADOS ECONÓMICOS DEL EJERCICIO 2001	445
VI.2.1	Balance de situación	445
VI.2.2	Cuenta del resultado económico-patrimonial	446
VI.2.2.1	Gastos de personal	447
VI.2.2.2	Amortizaciones	447
VI.2.2.3	Otros gastos de gestión	447
VI.2.3	Cuadros de financiación	449
VI.3	LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE LA CMT	453
VI.3.1	Proyectos de mejora de infraestructura	453
VI.3.2	Proyectos de sistemas	453
VI.4	COMUNICACIÓN, PUBLICACIONES Y RELACIONES EXTERNAS	454
VII	LEGISLACION DEL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES APROBADA Y PUBLICADA EN EL AÑO 2001	457
VII.1	LEGISLACIÓN ESPAÑOLA	458
VII.1.1	Principales normas relativas a telecomunicaciones y audiovisual	458
VII.1.2	Otras disposiciones de interés	471
VII.1.2.1	De carácter general	471
VII.1.2.2	Audiovisual	473
VII.1.2.3	Tarifas	474
VII.1.2.4	Utilización compartida del dominio público viario	475
VII.1.2.5	Especificaciones técnicas	476
VII.2	LEGISLACIÓN COMUNITARIA	477

VIII ANEXOS	479
VIII.1 Tarifas vigentes a 31 de diciembre de 2001	480
VIII.2 Evolución de los precios de los servicios básicos de telecomunicaciones en 2001	505
VIII.2.1 Precios de los servicios básicos y comparativa internacional	505
VIII.2.2 Análisis comparativo del precio de una cesta típica en los países más representativos de la Unión Europea	507
VIII.3 Definición de los servicios	516
VIII.3.1 Telefonía fija	516
VIII.3.2 Comunicaciones móviles	518
VIII.3.3 Alquiler de circuitos	520
VIII.3.4 Servicios de transmisión de datos	521
VIII.3.5 Comunicaciones corporativas	523
VIII.3.6 Servicio de transporte y difusión de la señal audiovisual	525
VIII.3.7 Servicios telemáticos e interactivos	525
VIII.3.8 Definición de servicios audiovisuales	528
VIII.3.9 Servicios de interconexión	531
VIII.4 Resoluciones del Consejo de la CMT en 2001 (disponible únicamente en CD-ROM)	
VIII.5 Censo de operadores (disponible únicamente en CD-ROM)	

Informe Anual • 2001



Presentación



JOSÉ MARÍA VÁZQUEZ QUINTANA.
Presidente de la Comisión del Mercado
de las Telecomunicaciones

Durante 2001 los Servicios de Telecomunicaciones, Audiovisuales y Telemáticos han seguido aumentando el volumen de facturación nominal a un ritmo próximo al 14% anual, mejorando los resultados de la explotación del conjunto del sector en un 136%. El empleo creció hasta más de 94.000 empleados, creció la facturación por empleado y creció la participación del sector en el Producto Interior Bruto hasta alcanzar el 4,34%.

El sector está adquiriendo una nueva estructura que cambia con rapidez a medida que los nuevos operadores van aumentando su participación en el mercado, lo que se refleja en varios parámetros de entre los que destacan los pagos entre operadores que ahora lucen como aumentos de facturación en el conjunto mientras que en el régimen de monopolio quedaban neutralizados. Pero incluso descontados los efectos de la nueva estructura sectorial el volumen de negocio real ha seguido aumentando en todos los servicios relevantes, incluido el de telefonía fija que pudiera entenderse más maduro. Al tiempo, los precios de las comunicaciones se redujeron en todos los servicios, llegando a un 19% la reducción de precios en las comunicaciones de telefonía fija durante 2001.

La vitalidad del sector no desmaya en ningún segmento importante, al tiempo que la competencia ha trasladado con rapidez beneficios de esa vitalidad hacia los ciudadanos. Sin embargo hay dos datos del sector que no se alinearon con aquella realidad: la inversión y el gasto publicitario disminuyeron durante 2001 frente al año anterior. Ambas magnitudes parecen relacionadas con la percepción de futuro que tengan los operadores.

Durante 2000 se registraron algunos errores sobre valoraciones infundadas que se comentaron en el Informe de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones correspondiente a dicho año. Sin duda los mercados financieros se han desarrollado durante 2001 bajo los efectos de aquellos errores del año anterior, pero los propios gestores han ido conociendo datos que quizá hubieran de-

bido paliar efectos de las pesimistas valoraciones anteriores. No es, pues, suficiente pensar que la inversión en 2001 es sólo consecuencia de lo pasado, sino que deben intervenir previsiones a futuro sobre la evolución de estos negocios. Conviene alguna reflexión sobre ello.

En España los precios de las comunicaciones fijas se han reducido en más del 47% desde la liberalización. Esta reducción se apoya en dos estímulos. El primero de ellos se refiere a la aplicación del régimen de tope (*price cap*) para los precios de Telefónica que obliga a una reducción anual incluso aunque no existiera competencia capaz de motivarlo. El segundo viene directamente desde la fuerza de la competencia.

En cuanto a la reducción de los costes generales del sector, los aportes son de naturaleza diversa. Algunos competidores nuevos pueden contribuir poco, ya que utilizan costes de Telefónica en gran proporción para incorporarlos a los suyos propios. Otros han invertido en medios con los que abordar mercados selectos desde una buena situación en costes y en prestaciones. Telefónica, por su parte, ha venido extremando las posibilidades de reducción de costes operativos, pero las posibilidades de reducción de costes a través de grandes inversiones en tecnologías nuevas tienen aún un largo camino que recorrer, lo que viene a coincidir con las posiciones de la mayoría de operadoras ex monopolistas en Europa. El modelo de negocio basado en tecnología completamente nueva y en inversiones importantes para un mercado generalizado es propio de las telecomunicaciones por cable en España que requiere algo más de tiempo para lucir aciertos o desaciertos y que, aunque ha superado ya muchos de los riesgos iniciales con los que este negocio arrancó, aún no ha llegado a ser la referencia para otros operadores y para otros inversores. La propia Telefónica, titular de un negocio de telecomunicaciones por cable, ha optado hasta ahora por soluciones alternativas, como el ADSL, que expriman las posibilidades de la tecnología tradicional. Por último, el uso creciente de las co-

municaciones, que no da síntomas de ceder, no supone un incremento de costes proporcionado, lo que se traduce en una disminución de los costes por unidad de servicio, por minuto de cada tipo de comunicación. Se puede concluir que los costes se han reducido y tienen muchas posibilidades de seguir reduciéndose en el futuro.

En las primeras etapas de la liberalización la rapidez de reducción de los precios ha sido mayor que la de los costes subyacentes, lo que ha trasladado hacia los ciudadanos todas las ventajas de los menores costes y parte de los márgenes de los operadores. Quizá a la vista de la disminución inicial de los márgenes las previsiones sobre estos negocios se hayan teñido de pesimismo en un año por demás pesimista. Pero el negocio tiene capacidad de crecer y ofrece excelentes oportunidades para invertir en tecnologías nuevas ya disponibles, en creación de nuevos servicios y en sistemas comerciales y de atención a los clientes perfectamente adaptados a unas demandas que están lejos de la saturación en cualquier aspecto.

El otro ámbito de inversiones importantes suele ser el de la telefonía móvil que durante 2001 ha quedado afectado por la madurez de las redes correspondientes a la segunda generación de comunicaciones móviles y la demora de las tecnologías disponibles para la tercera generación. También aquí la demanda sigue abierta a nuevas ofertas que pueden crearse inmediatamente aumentando las posibilidades de las redes de segunda generación mediante inversiones complementarias.

Si se proyectaran hacia el futuro las disminuciones de márgenes iniciales se vería su agotamiento en pocos años, lo que justificaría la reserva de los financieros, pero no hay rigideces bastantes para impedir la adaptación a unas condiciones sanas de negocio en competencia.

Los competidores que basaron en la interconexión su entrada son conscientes de que la reducción de los precios que deben pagar a Telefónica tiene un

recorrido limitado; ven el cambio de actitud de sus financieros; agradecerían más intervención de los poderes públicos para atenuar la viveza de la competencia, pidiendo incluso que se les asegure una tasa mínima del mercado independientemente de que sus ofertas resultaran competitivas frente a las de Telefónica. En sus peores escenarios presentan un mercado sin competidores, al menos sin aquellos que se iniciaron en el mercado basados en la interconexión.

Por su parte, los antiguos monopolistas argumentan que si continuara la pérdida de sus márgenes no les permitirá mantener indefinidamente la calidad de sus servicios y sus obligaciones de cobertura.

Conjugadas las manifestaciones desde ambas bandas pareciera justificarse la conveniencia de no violentar la reducción de los márgenes con respecto a lo que fuera su evolución natural en un escenario de competencia sana, para que los mercados financieros recuperen confianza en un futuro en el que los márgenes puedan mantenerse y mejorarse a plazo corto mediante un uso más intenso de las instalaciones existentes y la creación de ofertas novedosas, y a plazo mayor invirtiendo en nuevas tecnologías.

En el caso español los operadores que han entrado en el mercado de la telefonía fija basados en interconexión han explorando con éxito las posibilidades que ofrece el marco regulatorio en el corto plazo. Se ha podido obtener un 50% más de ingresos por cada euro invertido de los que obtiene Telefónica como referencia del mercado, pero se dan casos de rendimiento mucho mayor. Ha sido frecuente primar la terminación de llamadas con destino a las redes de Internet, donde se pueden obtener más del doble de los ingresos medios del mercado por euro invertido. Sus resultados de explotación, entre los que no faltan los positivos, se dispersan en un amplio rango que tiene probablemente más relación con la trayectoria elegida para iniciarse que con perspectivas a medio plazo.

Los operadores que adelantaron inversiones para entrar en el mercado no presentan aún resultados tan brillantes, pero su negocio está menos encadenado a los recursos de Telefónica y se desenvuelve en una línea de progreso más predecible para los inversores.

La experiencia del año 2001 confirma que la liberalización de las telecomunicaciones es un proceso difícil para el que no basta una buena regulación, sino que exige buenos gestores y confianza bastante de los inversores. Desde luego, si no fueran buenos gestores no será la regulación la que deba forzar su éxito, pero incluso si lo fueran, las propias reglas de juego no pretenden asegurar el éxito para todos. Cualquier escenario debe contemplar la posibilidad de contratiempos asociados al fracaso de algunos operadores. Hasta qué punto resultarían aceptables estos contratiempos para la sociedad se sitúa entre dos modelos que parecen ahora estar en pugna en las discusiones sobre competencia. El primero de ellos entiende que la competencia se reconoce por la presencia de competidores nutrida y relativamente equilibrada. El otro modelo entiende que la competencia se reconoce por que cualquier operador se encuentre obligado a hacer todo lo que pueda para trasladar a los ciudadanos las mejores ofertas creadas usando tanto la tecnología más actual como la mayor sensibilidad comercial. Incluso si no existiera más que un operador, pero las condiciones de entrada al mercado fueran tales que cualquiera otro con mejor idea pueda presentarse sin dificultades, sería efectivo el estímulo de esta competencia potencial. Defensa de los competidores o defensa de la competencia son términos gráficos, poco aproximados, que se asocian a estos dos modelos extremos.

Pareciera que se asocia a Europa más con el modelo de defensa de los competidores. Quizá por ello los competidores se animan a reclamar a los poderes públicos medidas orientadas hacia la defensa de sus propias organizaciones y negocios, incluso aunque hubiera que atenuar transitoriamente el efecto de la competencia. Sin duda, todos los

argumentos son respetables y desde luego deben considerarse, sin olvidar que es el beneficio duradero de los ciudadanos lo que importa. En todo caso, aquellas medidas que hubieran de adoptarse para atenuar el efecto de la competencia sobre algunos competidores no corresponden a un órgano como la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, cuyo objeto es, precisamente, salvaguardar las condiciones de competencia efectiva en beneficio de los ciudadanos. De atender alguna de aquellas peticiones deben ser recogidas en las reglas explicitadas formalmente para conocimiento de todos, que aplicaremos manteniendo la absoluta neutralidad exigible a los órganos reguladores independientes.

Desde la perspectiva que brinda la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, puede afirmarse que el mercado ha quedado definitivamente abierto a la competencia. Nada, ningún fracaso de ningún operador, impedirá ya que la competencia acabe siendo activa y permita la creación de las ofertas mejores para los ciudadanos. Sólo una modificación del marco legal, poco plausible, podría evitarlo, pero nunca la evolución natural del negocio tal y como ha quedado asentado. Sin embargo, asociado a este modelo debe contemplarse la peor de las hipótesis en la que se diera un agotamiento de las posibilidades económicas de todos los operadores de telefonía fija antes de que abandonaran los menos aptos y los últimos más aptos recuperaran las condiciones mínimas para el negocio. Fenómenos de este tenor, que han producido disgustos muy sonados en otros sectores, han venido ilustrando la sensibilidad con la que hay que administrar situaciones en las que conviven competencia y control de precios finales. Cuando se contempla cómo el primer mercado liberalizado en Europa hace ahora unos 18 años sigue sometido al control de precios finales del operador tradicional, se percibe la dificultad de establecer una competencia efectiva en todos los tramos de la telefonía fija, particularmente en el acceso. Hay que prever que la regulación de alguno de los pre-

cios finales deba mantenerse durante un tiempo considerable.

La evolución de la telefonía fija no está aislada, sino que recibe influencias de otros servicios. Por ejemplo, Internet y Audiovisual como servicios convergentes con las telecomunicaciones están aportando reducciones de costes unitarios por el mayor uso que inducen en las redes, apareciendo como generadores de márgenes que han mejorado las perspectivas de las comunicaciones fijas.

Por su parte, el segmento de las comunicaciones móviles influye también sobre los demás; exhibe hoy por hoy una lozanía capaz de recuperar el impacto de las subastas por la tercera generación de los móviles en no mucho tiempo, y aun contando con el obligado traslado de reducciones de precios finales que deben hacer hacia los consumidores, y también con la situación de madurez y de menor crecimiento consecuente que abordan estos negocios en lo inmediato, representan una línea de progreso en las telecomunicaciones que está bien recibida en la sociedad y atrae a los inversores. Suele mencionarse que las comunicaciones móviles sustituyen a las fijas cohibiendo su desarrollo, pero a través de las llamadas entre redes fijas y móviles, rápidamente crecientes, están induciendo un mayor uso de aquellas con la consiguiente reducción de costes unitarios.

En el mercado español, un operador como Telefónica, eficiente en el conjunto de los operadores tradicionales y que ha ejercido una agresividad frente a la competencia también destacada en el conjunto europeo, ha acentuado los rasgos de la evolución anteriormente descrita. Las reducciones de precios se han producido con mayor rapidez, el establecimiento de los competidores está exigiéndoles esfuerzos mayores y cambios rápidos de posición en el mercado, y se ha producido un estrechamiento general de márgenes. Tarifas planas para los consumos de Internet, comunicaciones de alta velocidad para estas nuevas aplicaciones, diseño de ofertas de capacidad de la planta de

Telefónica hacia sus competidores para que puedan operar prácticamente con los mismos costes marginales, todo ello han sido resultados de un rápido progreso.

La agresividad de Telefónica no permite situarla entre los operadores que más hayan contribuido a establecer a los nuevos entrantes, y las numerosas intervenciones y los exhaustivos procedimientos que ha dictado la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones en materia de interconexión, de preselección de operadores, de portabilidad numérica, de habilitación de espacios en centrales y de facilidades para el uso del bucle de abonado han estado siempre inducidas por una aparente pasividad de Telefónica incompatible con la celeridad requerida del proceso. No han faltado las denuncias sobre interpretaciones y aplicaciones muy violentadas de lo prescrito, siempre en desfavor de los nuevos entrantes, e incluso de claros incumplimientos de resoluciones de la Comisión que no serían tolerables.

Como resultado final, los operadores entrantes en el negocio de la telefonía fija han aumentado un 45% sus clientes, hasta alcanzar más de 5,5 millones a fines de 2001; han conseguido que más de un millón de abonados les seleccionen preferentemente para cursar sus llamadas, con un crecimiento del 89% en 2001 frente a todo lo anterior; han servido ya directamente, sin necesidad de usar el bucle de Telefónica, a cerca de 750.000 abonados; en una tendencia claramente creciente durante 2001, han capturado una cuota por facturación del 12,5% que se eleva hasta el 15,7% cuando se descuentan las cuotas fijas de abono en las que la competencia tardará en madurar, y que llegan hasta más del 21% cuando la actividad se mide en minutos vendidos en las comunicaciones. Sería interesante recuperar la perspectiva del comienzo sobre cómo se hubieran valorado entonces estos resultados de la competencia en tres años de liberalización, pero este sector tan vital es poco retrospectivo, afortunadamente, y se exige sobre posibilidades si éstas desbordan las previsiones.

El crecimiento de Internet en España en número de usuarios, en minutos cursados y en ingresos ha sido importante pero no especialmente destacado en el conjunto europeo. Sí parece que empiezan a identificarse líneas de consolidación del negocio sobre bases de mayor profesionalidad y responsabilidad por parte de los agentes que intervienen como proveedores para los usuarios españoles. Siguen apareciendo iniciativas poco perdurables que agitan el mercado sin dibujar una especial línea de progreso, pero comienzan a adquirir un relieve cada vez mayor aquellas actividades más comprometidas, más solventes, en las que se pueden reconocer ya los estímulos y los comportamientos propios de cualquier negocio. En España, muchos de estos agentes están vinculados a operadores de telecomunicaciones o de servicios audiovisuales, como si se proyectaran las culturas de estos dos negocios más tradicionales hacia Internet. Y es que, en efecto, aquellos negocios creados en su origen desde la propia cultura de Internet, como los de provisión de acceso o los portales, no han conseguido entidad económica suficiente para extenderse hacia las actividades de telecomunicaciones, pero se han hecho atractivos para unos negocios de telecomunicaciones o audiovisuales que quieren evolucionar.

La Firma Electrónica, los Protocolos de Seguridad para las transacciones, el Comercio Electrónico, todo ello ha tenido en España un desarrollo normativo avanzado, y su ejercicio por los usuarios ha crecido también a buen ritmo aunque queda por debajo de lo que pueda situarnos en la media europea. Por el contrario, tanto la inversión publicitaria en Internet como el número de proveedores de acceso se han reducido ligeramente durante 2001, denotando una readaptación en marcha.

Dentro de la revaluación de la calidad general de los servicios de Internet destaca la extensión de los accesos de mayor velocidad conseguido a través del despliegue de equipos de alta frecuencia que utilizan el bucle del abonado telefónico como portador, permitiendo las comunicaciones de voz en la

banda baja de las frecuencias y las de datos en bandas de frecuencias más altas. Este despliegue acompaña y quizá haya sido estimulado ya por la creciente presencia de ofertas de los operadores de cable capaces de ofrecer bucles de abonado de alta capacidad que solventan con facilidad las limitaciones propias de los pares trenzados de cobre que vienen utilizándose desde el principio de la telefonía para las comunicaciones vocales. Naturalmente, para tener acceso de banda ancha a través del cable es necesario que haya podido desplegarse hasta el terminal en cuestión la red correspondiente, mientras que la red telefónica tradicional está desplegada ya, alcanza a todos los domicilios y puede anticipar a través del empleo de equipos DSL el acceso a servicios que utilizan una velocidad de transmisión mayor de la empleada para la voz.

En cualquier caso, estos avances y posibilidades nuevas que multiplican la capacidad de comunicación manteniendo unos costes relativos inferiores a los obtenidos hasta el momento, sólo son posibles gracias a inversiones en tecnologías nuevas que probablemente no limitarán su utilidad al acceso a Internet sino que la extenderán también a la transmisión de contenidos audiovisuales que son los grandes consumidores de capacidades de transmisión.

El Sector Audiovisual ha confrontado la digitalización de la televisión terrestre con dificultades. En particular, las iniciativas destinadas a sustituir primero y complementar después las actuales emisiones de difusión de televisión analógicas han tropezado con las dificultades propias de una actividad que nace sustituyendo un producto de muy amplia aceptación y de bajo precio por otro más oneroso aunque tenga mayores prestaciones.

Nuevos mercados como el de la televisión de pago ofrecidos a través del satélite o del cable parecen resultar más tratables bajo el impulso de la iniciativa privada al que puede llegar algún estímulo de competencia.

Competencia por la publicidad para las televisiones en abierto, competencia para obtener contenidos de suficiente atractivo para la televisión de pago, son presencias de la competencia en este sector que va modulando los precios en aquellos mercados de la publicidad y de los contenidos.

En ambos mercados se compite por obtener contenidos de suficiente atractivo como para disponer de una elevada cuota de telespectadores. En la de la TV en abierto, esta cuota se convierte en la referencia que utilizan los anunciantes para retribuir a las cadenas. En el de pago, la retribución viene directamente de los telespectadores.

En este tipo de negocio los costes a lo largo de toda la cadena de valor son relativamente independientes del número de usuarios. Por el contrario, los ingresos son muy crecientes con el número de usuarios. Esta contraposición entre la estructura de costes y la de ingresos tensionará la evolución hacia una consolidación de los mercados finales buscando una distribución de los costes fijos globales entre un número de usuarios cada vez mayor. Ocasionalmente, se producen estrechamientos en el flujo a través de la cadena de valor, que han tomado cuerpo en la forma de precios muy elevados ofrecidos a los titulares de contenidos atractivos. Son precios que guardan poca relación con los costes de producción y quizá con el valor de mercado abierto de dichos contenidos, pero que permiten acaparar un recurso esencial para competir. La conformación de estos mercados intermedios como eslabones en la cadena de valor completa, plantea obstáculos para que los efectos de la competencia que nace en el mercado final progresen aguas arriba y llegue hasta los primeros titulares de derechos sobre contenidos.

En general, las autoridades de defensa de la competencia intervienen removiendo obstáculos cuando se producen hechos tales como el abuso del acaparador o se concretan proyectos de concentración. No siempre la ocasión de intervenir se pre-

senta antes de que se hayan creado intereses que no podrán respetarse. La continuidad en los criterios resulta especialmente importante para que el operador que está en trance de decidir pueda anticipar consecuencias de su decisión derivadas de una posible y ulterior actuación de las autoridades. Construir una experiencia al respecto requiere bastante tiempo que, afortunadamente, en telecomunicaciones se ha podido evitar mediante la regulación sectorial que define por anticipado sus posiciones.

En el ámbito internacional la CMT ha seguido manteniendo sus excelentes relaciones con el resto de los reguladores independientes europeos, ha colaborado estrechamente en el traslado de experiencias en la regulación propia de la Unión Europea hacia otros reguladores, bien sea de países hispanoamericanos, bien sea de países que han pedido su incorporación a la Unión Europea. En general, se ha percibido un robustecimiento de los perfiles de especialización e independencia con los que ya de origen nació la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones y que se han venido aceptando como idóneos para todos los reguladores europeos. El nuevo marco regulatorio europeo, sin embargo, abrirá la ocasión para que tales rasgos se consoliden o se revisen.

Los trabajos propios de la Comisión se han desarrollado sin ninguna dificultad especial y la reiteración de cuestiones va decantando un cuerpo de doctrina sobre los criterios aplicados por la Comisión en sus actuaciones que aumentan la seguridad de los operadores sobre lo predecible de nuestros comportamientos. Ello no quiere decir que los operadores no prefirieran ocasionalmente que la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones se sintiera más influida por la comprensión de sus dificultades en casos concretos, separándose de una trayectoria regular. Sin embargo, creemos en el valor que tienen unos criterios de aplicación objetivos y constantemente repetidos para asegurar la mejor transparencia

en ese tracto difícil que supone la interpretación y aplicación de las normas publicadas para todos. Es preferible la modificación de las normas si la situación lo aconseja que cambiar los criterios de aplicación discrecionalmente en un órgano dotado de una especial independencia funcional, que exige en contrapartida un exquisito respeto al mandato recibido.

En un resumen personal sobre el ejercicio de 2001, la competencia se ha establecido irreversiblemente, ha mostrado una gran efectividad trasladando ventajas a los ciudadanos, y ha puesto de relieve la dureza que supone para los operadores. Estos han capturado porciones del mercado al menos en línea con previsiones razonables que pudieran haberse hecho al inicio del negocio, pero se han encontrado sometidos a un cambio de los mercados financieros que hoy no valoran los resultados con el mismo entusiasmo que exhibían cuando, al comienzo, eran sólo previsiones. Las telecomunicaciones, Internet y audiovisual siguen estando muy lejos de saturar la capacidad de uso en nuestras sociedades, siguen ofreciendo una senda de reducción de costes más o menos atemperada en cada momento pero continua, y siguen ofreciendo las posibilidades más claras de potenciar funciones sociales que van más allá de las económicas. Pero es tanto lo que puede mejorarse y avanzarse, y tanto lo que se perderá si no se hace el mejor esfuerzo, que nada invita a recostarse en lo alcanzado hasta ahora. Sirva sólo para comprobar que fue un buen camino el elegido.

La perspectiva de un año permite ver lo que vela la minucia del día a día de todos. Visto desde su exterior me parece admirable lo que han hecho los operadores, los demás reguladores, las instituciones de la Unión Europea, las Administraciones Públicas, los usuarios, los fabricantes. Visto desde dentro de la Comisión estoy orgulloso de todos mis compañeros, de su capacidad y de su limpio esfuerzo. Los intereses que deben proteger están en buenas manos.

José María Vázquez Quintana

Informe Anual • 2001



Introducción

Conscientes de la utilidad que tienen los datos presentados en el Informe Anual de la CMT tanto para los agentes del mercado, como para los operadores que los hacen posibles con la contribución de los suyos propios, y para los estudiosos del sector, este año se ha continuado profundizando en el ejercicio de dotarlos de mayor transparencia y mejor accesibilidad.

Las estadísticas* del sector se muestran en tres capítulos consecutivos. En el primero se caracteriza el sector de las telecomunicaciones en términos macroeconómicos, con la intención de mostrar su situación, su evolución y su influencia en el desarrollo de toda la economía nacional. En él se incluye también la situación y evolución de las infraestructuras sobre las que se prestan los servicios de telecomunicaciones.

El segundo capítulo se dedica a presentar los principales parámetros de los distintos mercados en el ámbito nacional. Este capítulo se ha estructurado en seis apartados: telefonía fija, servicios de comunicaciones móviles, comuni-

caciones de empresa, servicios mayoristas, servicios telemáticos y, por último, servicios audiovisuales. En el apartado dedicado a los servicios de comunicaciones de empresa se han incluido los servicios que, en ediciones anteriores, se identificaron como de alquiler de circuitos, transmisión de datos y comunicaciones corporativas. En el apartado dedicado a los servicios mayoristas, servicios que se prestan entre operadores, que los utilizan posteriormente para construir los servicios provistos a los clientes finales, se han recogido los epígrafes que en ediciones anteriores se dedicaban al transporte y difusión de la señal audiovisual y los servicios de interconexión.

La principal razón que ha movido a este cambio en la estructura es la de poder cuantificar el volumen de negocio de estos mercados que presentan características propias y diferenciadas tanto en la oferta como en la demanda y que están evolucionando de forma cohesionada, a pesar de la distinta naturaleza de partida de los servicios que los componen.

En todos los casos, se ha optado por reducir al mínimo imprescindible los textos que se intercalan entre las estadísticas, limitándolos a las notas metodológicas que es preciso conocer para su correcta interpretación. La lectura de dichas estadísticas desde la perspectiva de la CMT se ha llevado este año al capítulo III, en el que se analiza la situación de los mercados, se identifican deficiencias y se proponen medidas.

Para el análisis de los mercados se ha intentado seguir un mismo esquema de presentación. Se comienza mostrando el número de operadores activos, se continúa con el número de líneas (in-

*Las estadísticas mostradas a lo largo del Informe se basan en los datos aportados por los operadores en respuesta a un requerimiento de información de la CMT. Este requerimiento se cursa a todos aquellos agentes con título habilitante que han comunicado a la CMT el inicio de actividad. Se trata en todos los casos de datos no auditados.

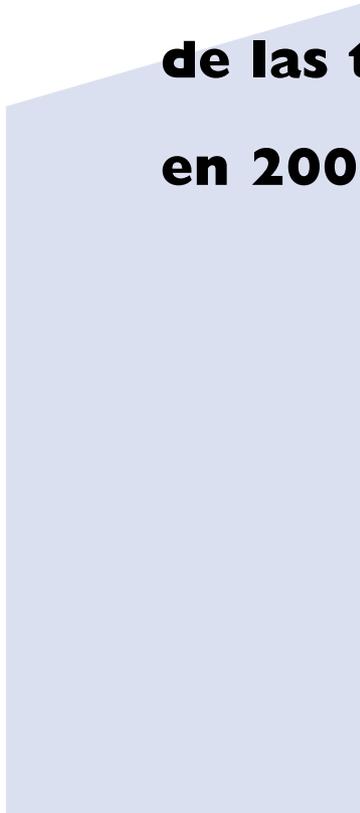
fraestructuras sobre las que se prestan los servicios), las unidades producidas (tráfico, comúnmente), los ingresos, los clientes y las cuotas de mercado y otras ratios relevantes, obtenidas a partir de los datos anteriores.

En el resto del Informe se conserva el esquema de ediciones anteriores. En el capítulo III, como se señaló más arriba, se reflexiona sobre la situación de competencia en los mercados analizados y las deficiencias advertidas, y se proponen una serie de medidas. El IV se dedica a describir la actividad de la CMT durante el ejercicio 2001, dejando para el V la actividad en el

ámbito internacional. En el VI se incluye la descripción de la estructura y los recursos, humanos y económicos, con que contó la CMT. Finalmente, en el VII, se recogen las principales normas del sector de las telecomunicaciones aprobadas y publicadas en el año 2001. Como en ediciones anteriores, también este año se incluyen como anexos una serie de documentos, varios de ellos sólo en formato electrónico: tarifas vigentes a 31 de diciembre de 2001, la evolución de los precios de los servicios básicos de telecomunicaciones (que incluye una comparativa internacional), las resoluciones del Consejo de la CMT en 2001 y el censo de operadores.



**Principales datos del sector
de las telecomunicaciones
en 2001**



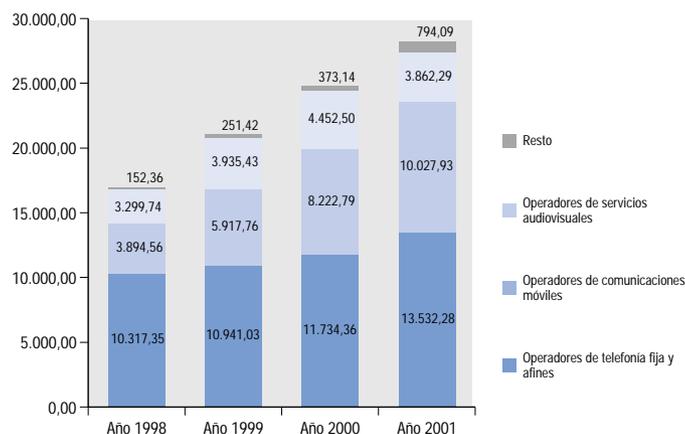
Principales datos del sector de las telecomunicaciones en 2001

I.1 EL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

A continuación se describe el sector de las telecomunicaciones en términos macroeconómicos, poniéndolo en referencia con otras magnitudes de la economía del país, con la intención de mostrar de qué forma influye en el desarrollo de toda la economía nacional.

Las principales magnitudes del mercado se presentan en este apartado agregadas por tipo de operador en función de la actividad que les proporciona más ingresos.

2. EVOLUCIÓN DE INGRESOS POR OPERACIONES (MILLONES DE EUROS) (GRÁFICO)



I.1.1 FACTURACIÓN

1. EVOLUCIÓN DE INGRESOS POR OPERACIONES (TABLA)

Operadores	Año 1998	Año 1999	% Variación 1999/1998	Año 2000	% Variación 2000/1999	Año 2001	% Variación 2001/2002
	Millones de euros	Millones de euros		Millones de euros		Millones de euros	
Operadores de telefonía fija y afines ¹	10.317,35	10.941,03	6,04	11.734,36	7,25	13.532,28	15,32
Operadores de comunicaciones móviles	3.894,56	5.917,76	51,95	8.222,79	38,95	10.027,93	21,95
Operadores cable ²		89,11		125,03	40,31	355,51	184,34
Operadores de servicios audiovisuales	3.299,74	3.935,43	19,26	4.452,50	13,14	3.862,29	-13,26
Operadores de servicios telemáticos ³	55,34	88,81	60,48	165,43	86,27	335,86	103,03
Operadores de satélite	97,02	73,50	-24,25	82,68	12,50	102,72	24,23
Total	17.664,01	21.045,64	19,14	24.782,79	17,76	28.216,57	13,86

¹ Se han incluido en este concepto los operadores que proveen servicios de telefonía fija, de alquiler de circuitos, de transmisión de datos y de transporte y difusión de la señal audiovisual.

² Se ha optado por caracterizar de forma independiente la contribución de los operadores de cable al mercado de las telecomunicaciones por su especificidad, tanto en lo que se refiere a la naturaleza integrada de sus servicios, como por el importante peso relativo de su esfuerzo inversor y generador de empleo frente a su facturación actual. No se incluye a Euskaltel.

³ Se han incluido en este epígrafe únicamente los operadores cuyo negocio principal consiste en la provisión de servicios telemáticos.

3. DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS POR TIPO DE OPERADOR Y SERVICIO (AÑO 2001)
(MILLONES DE EUROS)

Operadores	Telefonía fija	Telefonía móvil	Interconexión	Alquiler de circuitos	Transmisión de datos	Grupo cerrado de usuarios	Servicios telemáticos	Transporte y difusión de la señal audiovisual	Servicios audiovisuales	Satélite	Otros servicios ⁴	Otros ingresos ⁵	Total
Operadores de telefonía fija y afines	8.509,14	0,00	1.192,56	1.004,71	765,92	586,68	133,93	206,54	2,80	0,00	232,69	897,30	13.532,28
Operadores de comunicaciones móviles	34,96	6.315,78	3.383,69	0,01	0,60	222,57	14,16	0,00	0,00	0,00	1,97	54,20	10.027,93
Operadores de cable	146,79	0,00	12,85	11,21	8,04	0,00	51,74	0,00	84,79	0,00	0,89	39,20	355,51
Operadores de servicios audiovisuales	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	40,01	3.721,85	0,00	8,38	92,04	3.862,29
Operadores de servicios telemáticos	0,00	0,00	0,01	12,27	1,47	7,64	265,73	0,00	0,06	0,00	19,69	28,98	335,86
Operadores de satélite	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	102,72	0,00	0,00	102,72
Total	8.690,90	6.315,78	4.589,11	1.028,20	776,03	816,90	465,55	246,55	3.809,50	102,72	263,63	1.111,72	28.216,57

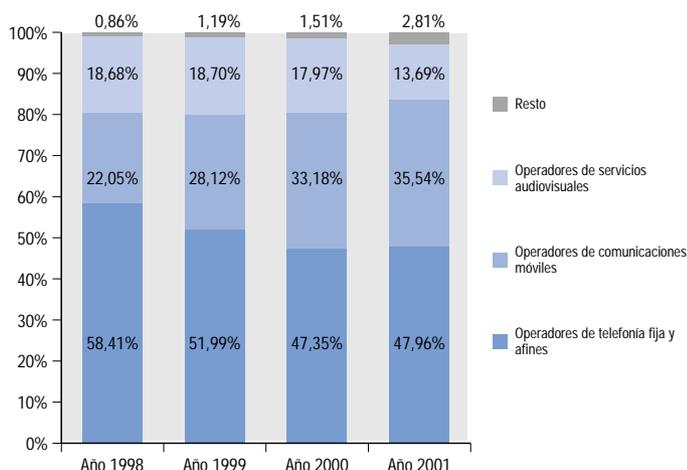
4. DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE INGRESOS POR OPERACIONES (TABLA)

Operadores	Año 1998	Año 1999	Año 2000	Año 2001
	% / Total	% / Total	% / Total	% / Total
Operadores de telefonía fija y afines	58,41	51,99	47,35	47,96
Operadores de comunicaciones móviles	22,05	28,12	33,18	35,54
Operadores cable		0,42	0,50	1,26
Operadores de servicios audiovisuales	18,68	18,70	17,97	13,69
Operadores de servicios telemáticos	0,31	0,42	0,67	1,19
Operadores de satélite	0,55	0,35	0,33	0,36
Total	100,00	100,00	100,00	100,00

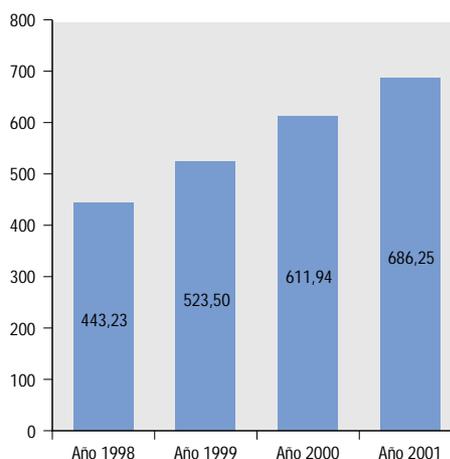
⁴ Se incluyen entre otros conceptos los ingresos por servicios marítimo, servicios mayorista de ADSL y los derivados de los servicios X28 y Datáfono.

⁵ Incluye, entre otros conceptos, los ingresos por ventas de terminales.

5. DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE INGRESOS POR OPERACIONES (GRÁFICO)



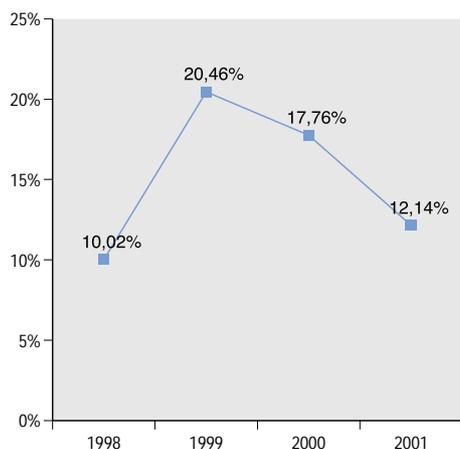
7. FACTURACIÓN POR HABITANTE EN EUROS (GRÁFICO)



6. FACTURACIÓN POR HABITANTE Y EMPLEADO

	Facturación por habitante (euros)	Variación absoluta (euros)	% / Variación	Facturación por empleado (euros)	% / Variación
Año 1997	402,87			164.567	
Año 1998	443,23	40,36	10,02	183.799	11,69
Año 1999	523,50	90,68	20,46	239.065	30,07
Año 2000	611,94	94,81	17,76	272.440	13,96
Año 2001	686,25	74,31	12,14	298.923	9,72

8. EVOLUCIÓN DE LA VARIACIÓN PORCENTUAL DE LA FACTURACIÓN POR HABITANTE

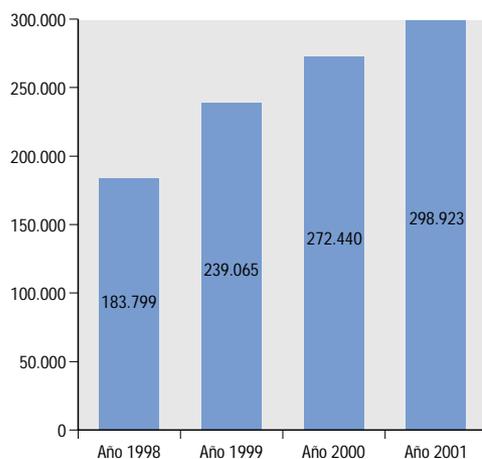


9. FACTURACIÓN MEDIA POR EMPLEADO EN EUROS (AÑO 2001) (TABLA)

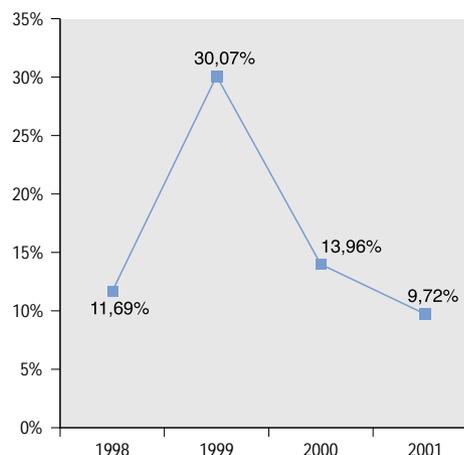
	Facturación por empleado
Grupo Telefónica*	365.739
Resto	247.108
Total	298.923

*Grupo Telefónica: Telefónica de España, S.A.U.; Telefónica Móviles España, S.A.U.; Telefónica Data España, S.A.; Telefónica Servicios Audiovisuales, S.A.; Terra Networks España, S.A.; Antena 3 de Televisión S.A.; DTS; Distribuidora de Televisión Digital, S.A.; Telefónica Cable, S.A.U.

10. FACTURACIÓN MEDIA POR EMPLEADO EN EUROS (GRÁFICO)



11. EVOLUCIÓN DE LA VARIACIÓN PORCENTUAL DE LA FACTURACIÓN POR EMPLEADO

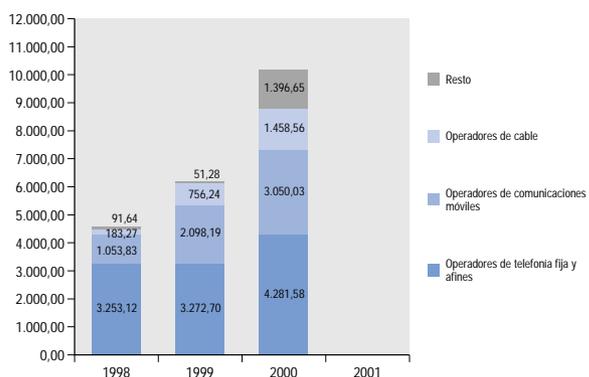


I.1.2 INVERSIÓN

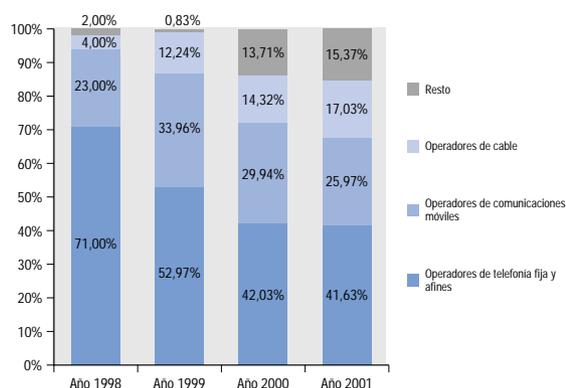
12. EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN TOTAL ANUAL EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES (TABLA)

Operadores	Año 1998	Año 1999	% Variación 1999/1998	Año 2000	% Variación 2000/1999	Año 2001	% Variación 2001/2002
	Millones de euros	Millones de euros		Millones de euros		Millones de euros	
Operadores de telefonía fija y afines	3.253,12	3.272,70	0,60	4.281,58	30,83	3.409,73	-20,36
Operadores de comunicaciones móviles	1.053,83	2.098,19	99,10	3.050,03	45,36	2.127,16	-30,26
Operadores cable	183,27	756,24	312,63	1.458,56	92,87	1.394,65	-4,38
Operadores de servicios audiovisuales				1.175,92		581,04	-50,59
Operadores de servicios telemáticos				126,01		593,48	370,97
Operadores de satélite	91,64	51,28	-44,04	94,71	84,70	84,46	-10,83
Total	4.581,86	6.178,40	34,84	10.186,82	64,88	8.190,53	-19,60

13. EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN TOTAL ANUAL DEL SECTOR EN MILLONES DE EUROS (GRÁFICO)



15. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LA INVERSIÓN TOTAL ANUAL DE SECTOR (GRÁFICO)



14. DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LA INVERSIÓN TOTAL ANUAL EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES (TABLA)

	Año 1998	Año 1999	Año 2000	Año 2001
	% / Total	% / Total	% / Total	% / Total
Operadores de telefonía fija y afines	71,00	52,97	42,03	41,63
Operadores de comunicaciones móviles	23,00	33,96	29,94	25,97
Operadores cable	4,00	12,24	14,32	17,03
Operadores de servicios audiovisuales	0,00	0,00	11,54	7,09
Operadores de servicios telemáticos	0,00	0,00	1,24	7,25
Operadores de satélite	2,00	0,83	0,93	1,03
Total	100,00	100,00	100,00	100,00

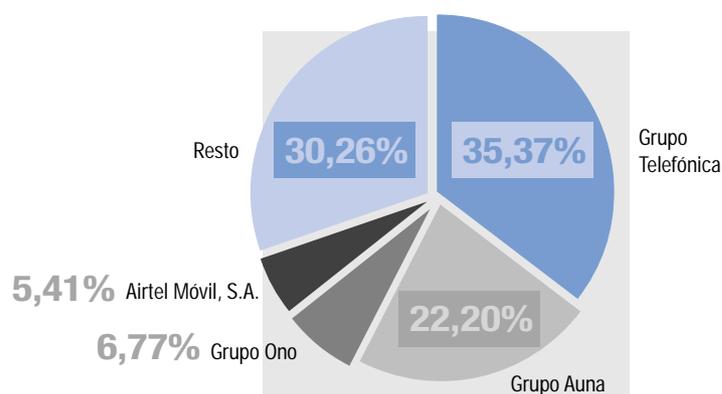
16. DISTRIBUCIÓN DE LA INVERSIÓN TOTAL ANUAL POR GRUPOS EMPRESARIALES (AÑO 2001) (TABLA)

	Millones de euros	% / Total
Grupo Telefónica ⁶	2.896,77	35,37
Grupo Auna ⁷	1.817,98	22,20
Grupo Ono ⁸	554,22	6,77
Airtel Móvil, S.A.	443,35	5,41
Resto	2.478,21	30,26
Total	8.190,53	100,00

⁷Grupo Auna: Retevisión Móvil, S.A.; Retevisión I, S.A.U.; Eresmas Interactiva, S.A.; Madritel Comunicaciones, S.A.; Cable I Televisión de Catalunya, S.A.; Supercable Sevilla, S.A.; Supercable Andalucía, S.A.; Supercable Almería, S.A.; Cabletelca, S.A.; Aragón de Cable, S.A.

⁸Grupo Ono: Cableeuropa, S.A.U.; Valencia de Cable, S.A.; Mediterránea Norte Sistemas de Cable, S.A.; Mediterránea Sur Sistemas de Cable, S.A.; Región de Murcia de Cable, S.A.; Cable y Televisión de Andalucía, S.A.U.; Ononet Comunicaciones, S.A.U.; Ono Service Provider, S.A.U.; Onolab Internet, S.A.U.

17. DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LA INVERSIÓN TOTAL ANUAL POR GRUPOS EMPRESARIALES (GRÁFICO)^{67 8}



18. INVERSIÓN POR HABITANTE E INVERSIÓN BRUTA DEL SECTOR RESPECTO DE LA FORMACIÓN BRUTA DEL CAPITAL FIJO

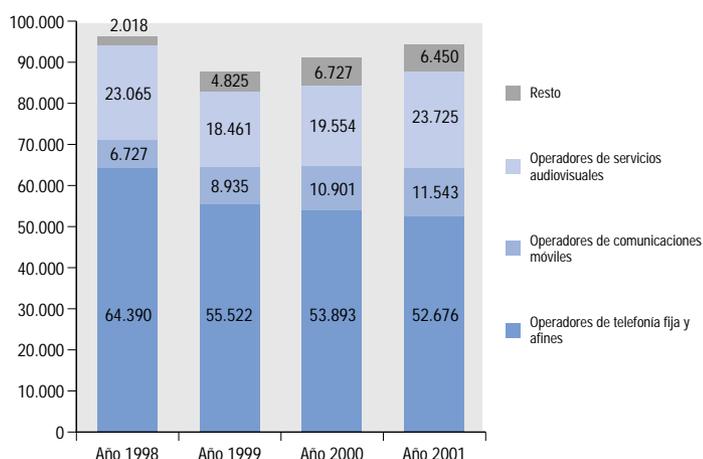
Año	Inversión por habitante	% / Variación	% Inversión / Formación Bruta de Capital Fijo	% / Variación
1998	114,97	10,26	4,32	1,61
1999	153,68	36,33	4,62	6,93
2000	251,53	64,88	6,58	42,27
2001	199,20	-20,81	5,03	-23,60

I.1.3 EMPLEO

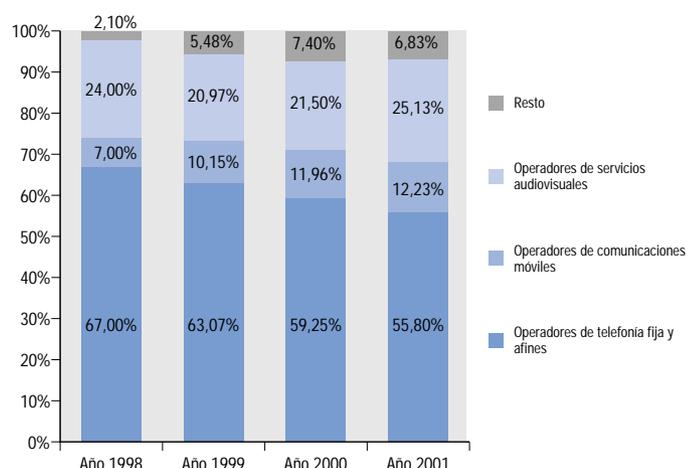
19. EVOLUCIÓN DEL EMPLEO EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES (TABLA)

	Año 1998	Año 1999	%	Año 2000	%	Año 2001	%
	Número de empleados	Número de empleados		Variación 1999/1998		Número de empleados	
Operadores de telefonía fija y afines	64.390	55.522	-13,77	53.893	-2,93	52.676	-2,26
Operadores de comunicaciones móviles	6.727	8.935	32,82	10.901	22,00	11.543	5,89
Operadores cable	961	2.240	133,08	4.351	94,24	4.328	-0,53
Operadores de servicios audiovisuales	23.065	18.461	-19,96	19.554	5,92	23.725	21,33
Operadores de servicios telemáticos	961	2.474	157,40	2.267	-8,36	1.996	-11,95
Operadores de satélite	96	111	15,50	109	-1,80	126	15,60
Total	96.105	88.033	-8,40	90.966	3,33	94.394	3,77

20. EVOLUCIÓN DEL EMPLEO EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES (GRÁFICO)



22. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DEL EMPLEO POR TIPO DE NEGOCIO (GRÁFICO)



21. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DEL EMPLEO POR TIPO DE NEGOCIO (TABLA)

	Año 1998	Año 1999	Año 2000	Año 2001
	% / Total	% / Total	% / Total	% / Total
Operadores de telefonía fija y afines	67,00	63,07	59,25	55,80
Operadores de comunicaciones móviles	7,00	10,15	11,98	12,23
Operadores cable	1,00	2,54	4,78	4,59
Operadores de servicios audiovisuales	24,00	20,97	21,50	25,13
Operadores de servicios telemáticos	1,00	2,81	2,49	2,11
Operadores de satélite	0,10	0,13	0,12	0,13
Total	100,00	100,00	100,00	100,00

I.1.4 GASTO PUBLICITARIO

23. EVOLUCIÓN DEL GASTO EN PUBLICIDAD EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES

	Año 1998	Año 1999	%	Año 2000	%	Año 2001	%
	Millones de euros	Millones de euros	Variación 1999/1998	Millones de euros	Variación 2000/1999	Millones de euros	Variación 2001/2000
Operadores de telefonía fija y afines	95,97	257,25	168,06	258,61	0,53	201,58	-22,05
Operadores de comunicaciones móviles	107,02	298,63	179,05	288,52	-3,38	266,51	-7,63

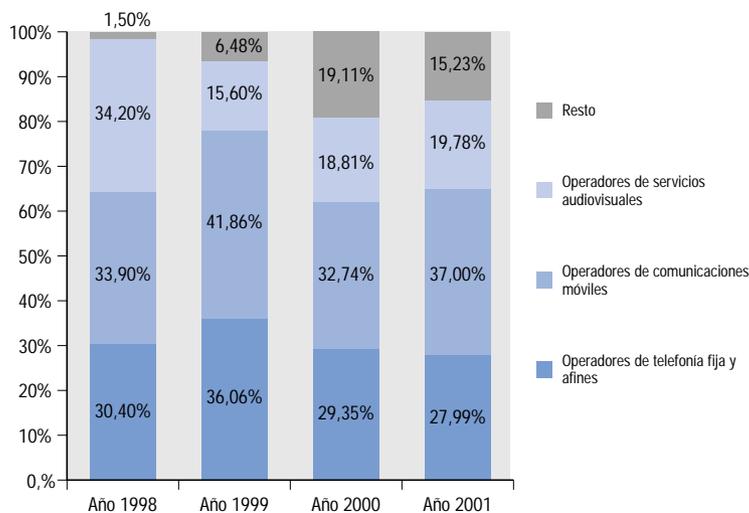
23. EVOLUCIÓN DEL GASTO EN PUBLICIDAD EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES

	Año 1998	Año 1999	% Variación 1999/1998	Año 2000	% Variación 2000/1999	Año 2001	% Variación 2001/2000
	Millones de euros	Millones de euros		Millones de euros		Millones de euros	
Operadores cable	2,84	45,80	1.512,05	62,14	35,68	37,07	-40,34
Operadores de servicios audiovisuales	107,96	111,29	3,08	165,71	48,90	142,44	-14,05
Operadores de servicios telemáticos				104,94		71,76	-31,62
Operadores de satélite	1,89	0,43	-77,40	1,28	198,92	0,87	-32,33
Total	315,68	713,40	125,99	881,20	23,52	720,23	-18,27

24. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DEL GASTO EN PUBLICIDAD EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES (TABLA)

	Año 1998	Año 1999	Año 2000	Año 2001
	% / Total	% / Total	% / Total	% / Total
Operadores de telefonía fija y afines	30,40	36,06	29,35	27,99
Operadores de comunicaciones móviles	33,90	41,86	32,74	37,00
Operadores cable	0,90	6,42	7,05	5,15
Operadores de servicios audiovisuales	34,20	15,60	18,81	19,78
Operadores de servicios telemáticos	-	-	11,91	9,96
Operadores de satélite	0,60	0,06	0,15	0,12
Total	100,00	100,00	100,00	100,00

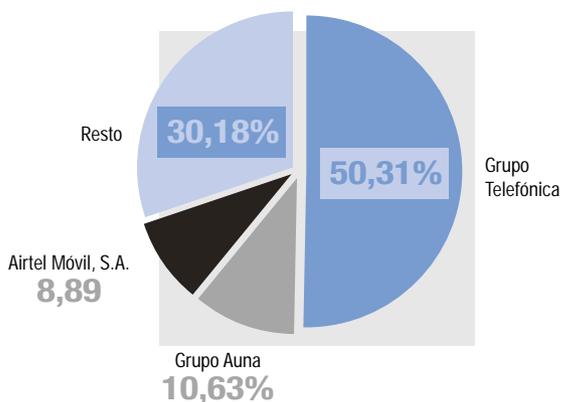
25. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DEL GASTO EN PUBLICIDAD DEL SECTOR (GRÁFICO)



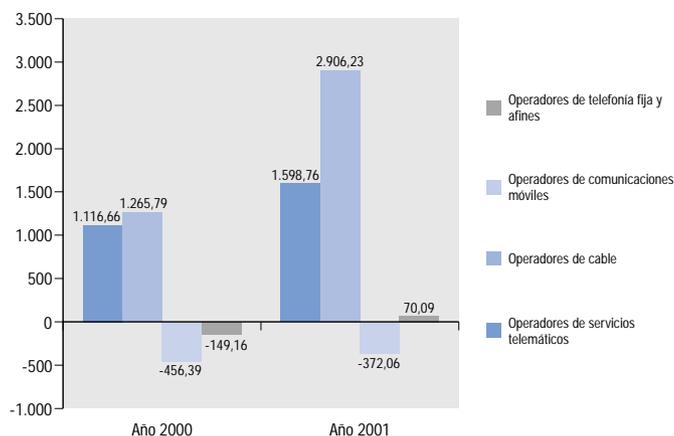
26. DISTRIBUCIÓN DEL GASTO EN PUBLICIDAD POR GRANDES GRUPOS EMPRESARIALES (AÑO 2001) (TABLA)

	Millones de euros	% / Total
Grupo Telefónica ⁸	362,32	50,31
Grupo Auna ⁷	76,55	10,63
Airtel Móvil, S.A.	64,01	8,89
Resto	217,35	30,18
Total	720,23	100,0

27. DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DEL GASTO EN PUBLICIDAD DEL SECTOR POR GRANDES GRUPOS EMPRESARIALES (GRÁFICO)^{6,7}



29. EVOLUCIÓN DE LOS RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN DEL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES⁹ (MILLONES DE EUROS) (GRÁFICO)



1.1.5 RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN

28. EVOLUCIÓN DE LOS RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN DEL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES⁹ (TABLA)

		Año 2000	Año 2001	% Variación 2001/2000
		Millones de euros	Millones de euros	
Operadores de telefonía fija y afines	Resultados positivos	1.691,85	1.975,63	16,77
	Resultados negativos	-575,19	-376,87	-34,48
	Total	1.116,66	1.598,76	43,17
Operadores de comunicaciones móviles	Resultados positivos	1.911,88	2.976,32	55,67
	Resultados negativos	-646,09	-70,09	-89,15
	Total	1.265,79	2.906,23	129,60
Operadores de cable	Resultados positivos	0,00	0,97	-
	Resultados negativos	-456,39	-373,03	-18,26
	Total	-456,39	-372,06	-18,48
Operadores de servicios telemáticos	Resultados positivos	46,46	212,15	356,60
	Resultados negativos	-195,62	-142,06	-27,38
	Total	-149,16	70,09	-146,99
TOTAL	Resultados positivos	3.650,19	5.165,07	41,50
	Resultados negativos	-1.873,29	-962,06	-48,64
	Total	1.776,90	4.203,01	136,54

⁹ Se excluyen los sectores audiovisual y satélite

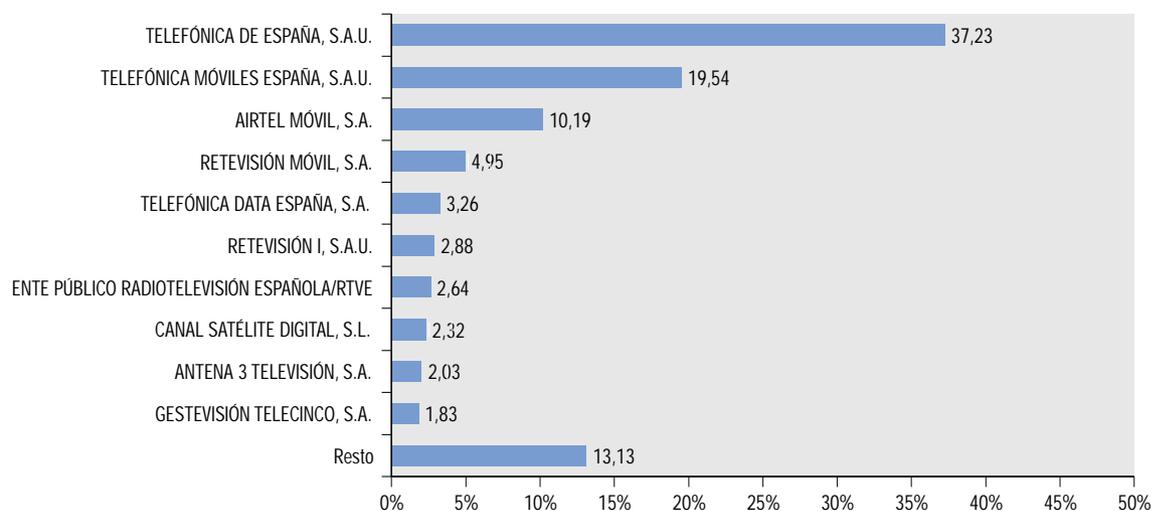
30. EVOLUCIÓN DE LOS RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN POR EMPLEADO ⁹	
Año 2000	Año 2001
Euros	Euros
24.920,45	59.580,83

31. EVOLUCIÓN DE LOS RESULTADOS NETOS DEL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES	
Año 2000	Año 2001
Millones de euros	Millones de euros
-0,56	184,41

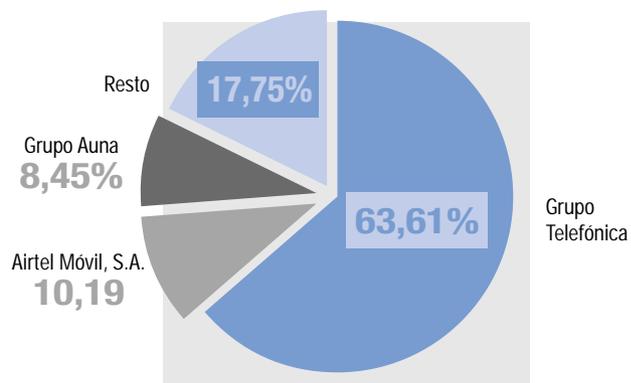
I.1.6 CUOTAS DE MERCADO

32. DISTRIBUCIÓN DE LA FACTURACIÓN POR ENTIDADES (AÑO 2001) (TABLA)				
Orden	Razón social	Millones de euros	% / Total	% Acumulado
1	TELFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U.	10.503,86	37,23	37,23
2	TELFÓNICA MÓVILES ESPAÑA, S.A.U.	5.514,38	19,54	56,77
3	AIRTEL MÓVIL, S.A.	2.874,13	10,19	66,95
4	RETEVISIÓN MÓVILES, S.A.	1.397,60	4,95	71,91
5	TELFÓNICA DATA ESPAÑA, S.A.	920,18	3,26	75,17
6	RETEVISIÓN I, S.A.U.	813,75	2,88	78,05
7	ENTE PÚBLICO RADIOTELEVISIÓN ESPAÑOLA/RTVE	743,99	2,64	80,69
8	CANAL SATÉLITE DIGITAL, S.L.	655,65	2,32	83,01
9	ANTENA 3 DE TELEVISIÓN, S.A.	571,43	2,03	85,04
10	GESTEVISIÓN TELECINCO, S.A.	516,38	1,83	86,87
	Resto	3.705,22	13,13	100,00
	Total	28.216,57	100,00	

33. DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LA FACTUACIÓN POR ENTIDADES (AÑO 2001) (GRÁFICO)



34. DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LA FACTURACIÓN POR GRANDES GRUPOS EMPRESARIALES (AÑO 2001)⁶⁷

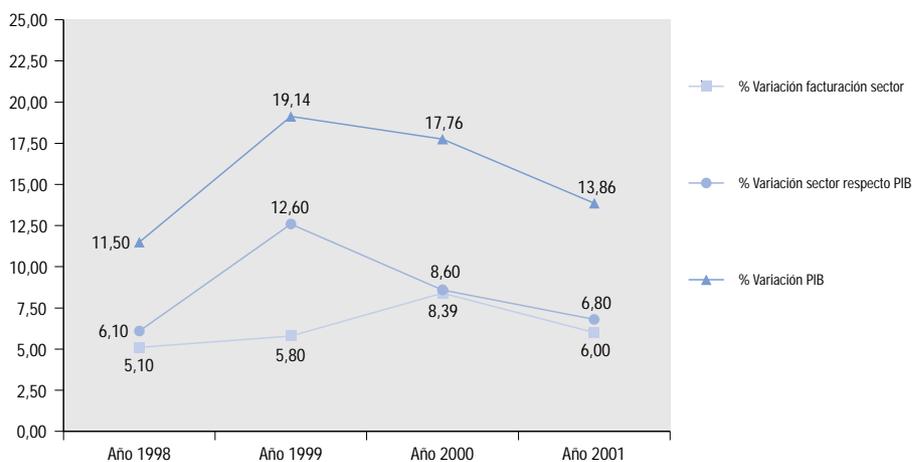


I.1.7 EL SECTOR EN LA ECONOMÍA NACIONAL

35. FACTURACIÓN DEL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES RESPECTO DEL PRODUCTO INTERIOR BRUTO (MILLONES DE EUROS)

	Facturación	% / Variación facturación sector	% PIB	% / Variación sector respecto PIB	PIB	% / Variación PIB
Año 1997	15.842,16		3,38		494.139,54	
Año 1998	17.664,01	11,50	3,56	5,1	527.957,27	6,10
Año 1999	21.045,64	19,14	3,76	5,8	565.482,67	12,60
Año 2000	24.782,79	17,76	4,09	8,6	608.787,00	8,39
Año 2001	28.216,57	13,86	4,34	6	650.193,00	6,80

36. VARIACIÓN DEL SECTOR RESPECTO DEL PIB



37. IMPORTANCIA ECONÓMICA DEL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES	
Facturación y Beneficios	
Facturación del sector (millones de euros)	28.216,57
Facturación per cápita (euros)	686,25
Facturación por hogar (euros)	2.118,31
Facturación por empleado (euros)	298.923
Facturación sobre PIB (%)	4,34
Resultados de explotación (millones de euros) ⁹	4.203,01
Resultados de explotación por empleado (millones de euros) ⁹	59.580,83
Resultados netos del sector (millones de euros)	184,41
Empleo	
Total empleados en servicios de telecomunicaciones	94.394
Total empleados en servicios de telecomunicaciones sobre empleo total (%)	0,63
Total empleados en servicios de telecomunicaciones sobre empleo en sector servicios (%)	1,01
Inversión	
Inversión total en el sector (millones de euros)	8.190,53
Inversión por habitante (euros)	199
Inversión total sobre Formación Bruta de Capital Fijo (%)	5,03
Publicidad	
Gastos en publicidad (millones de euros)	720,23
Indicadores económicos (Fuente INE)	
Población (miles) ¹⁰	41.117
Empleo total (miles)	14.867
Empleo sector servicios (% del total)	62,57
PIB a precios corrientes (millones de euros)	650.193
Formación Bruta de Capital Fijo (millones de euros)	162.936
Hogares	13.320.300
IPC (1992=100)	136,98

¹⁰ Cifra oficial de población según INE a 1 de enero de 2001.

I.2 DOTACIÓN DE INFRAESTRUCTURAS

I.2.1 ELEMENTOS CONDUCTORES

I.2.1.1 Infraestructuras cableadas de acceso

38. DISTRIBUCIÓN DE ACCESOS FÍSICOS POR TIPOS		
	Año 2001	
Tipo de acceso	Instalados	En servicio
Fibra óptica	423.638	149.114
Par de cobre	19.438.195	17.266.520
Radio	756.302	371.274
HFC	3.362.074	316.899
Total	23.980.209	18.103.807

39. DISTRIBUCIÓN DE ACCESOS FÍSICOS POR TIPO DE SERVICIO		
	Año 2001	
Tipo de acceso	Instalados	En servicio
Enlace punto a punto	672.271	268.462
RDSI Básico	1.000.629	888.387
RDSI Primario	69.072	69.034
Telefonía básica	19.910.553	16.592.132
Televisión	2.586.822	605.231
XDSL	406.433	406.433
Total	24.645.780	18.829.679

40. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE TELÉFONOS DE USO PÚBLICO			
	Año 2000	Año 2001	% / Variación
Dominio privado	40.850	36.049	-11,75
Dominio público	68.001	63.866	-6,08
Total	108.851	99.915	-8,21

I.2.1.2 Infraestructuras radioeléctricas de acceso o cobertura

41. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE ESTACIONES BASE POR TECNOLOGÍA			
Tipo de tecnología	Año 2000	Año 2001	% / Variación
GSM 900	16.696	17.709	6
DCS 1800	10.440	11.117	6
TACS	3.009	3.009	0
POCSAG	483	20	-96
MPT1327	211	40	-81
TETRA	102	124	22
Total	30.941	32.019	3

I.2.1.3 Infraestructuras troncales

I.2.1.3.1 Caracterización red de transporte

42. KILÓMETROS DE RED DE TRANSPORTE POR TIPO DE TRANSMISIÓN			
	Año 2000	Año 2001	% Variación 2000/2001
Cable óptico	132.737	150.928	13,70
Radioenlace	91.604	104.304	13,86
Cable coaxial	6.402	14.329	123,82
Otros	12.467	21.086	69,13
Total	243.210	290.647	19,50

43. KILÓMETROS DE RED DE TRANSPORTE ANALÓGICA Y DIGITAL			
	Año 2000	Año 2001	% Variación 2000/2001
Analógica	972	1.104	13,63
Digital	242.238	289.543	19,53
Total	243.210	290.647	19,50

Para el cálculo de los kilómetros de red de transporte propias por capacidad, se han tenido en cuenta tres categorías de capacidad: red de transporte de baja capacidad (aquella cuya ve-

locidad 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).

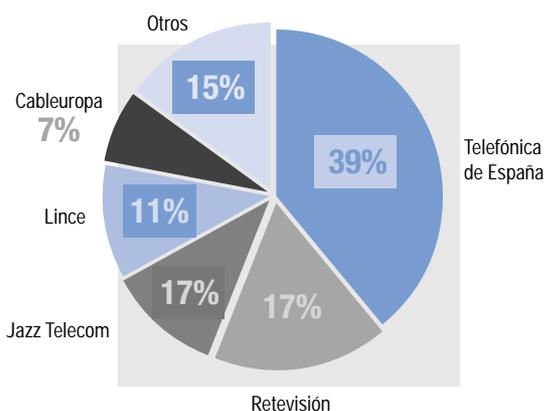
44. KILÓMETROS DE RED DE TRANSPORTE PROPIAS POR CAPACIDAD

	Año 2000	Año 2001	% Variación 2000/2001
Capacidad digital alta	194.303.750	207.012.500	6,54
Capacidad digital media	40.074.632	35.724.726	-10,85
Capacidad digital baja	31.610.629	44.196.619	39,82
Total	265.989.011	286.933.845	7,87

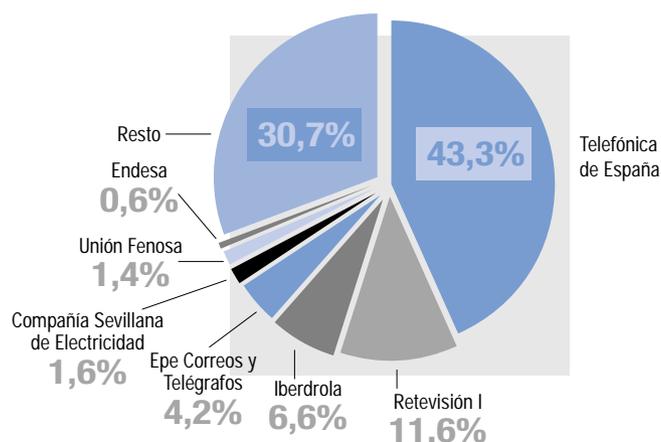
Los siguientes datos se han obtenido normalizando previamente la capacidad total de los medios de transmisión utilizados por los opera-

dores en el año 2001 a una capacidad de 2 Mbit/s (kilómetros E1), suponiendo, para la red analógica, que 1 MHz corresponde a 1 Mbit/s.

45. DISTRIBUCIÓN DE KILÓMETROS DE RED DE TRANSPORTE POR OPERADOR (GRÁFICO)



46. DISTRIBUCIÓN DE CAPACIDAD DE FIBRA OSCURA POR OPERADOR (GRÁFICO)



I.2.1.3.2 Infraestructuras de satélite

47. NÚMERO DE TRANSPONDORES POR SATÉLITE

Satélite	Año 2000	Año 2001	% Variación 2000/2001
Hispasat	28	36	29
Astra	8	7	-13
Eutelsat	6	7	17
Intelsat	3	2	-33
Total	45	52	15

48. CAPACIDAD DE LA RED DE TRANSPORTE VÍA SATÉLITE POR TIPO DE USO (MHz)									
Satélite	Telefonía			Servicios de transporte			Servicios de difusión		
	Año 2000	Año 2001	% Varia.	Año 2000	Año 2001	% Varia.	Año 2000	Año 2001	% Varia.
Hispasat	5,4	5,4	0	605,1	580,6	-4	351	351	0
Astra	0	0	0	0	0	0	186	255	37
Eutelsat	2	2	0	258,45	310,88	20	0	0	0
Intelsat	79	83,2	5	132,1	105	-21	0	0	0
Total	86,4	88,6	3	995,65	996,48	0	537	606	13

49. CAPACIDAD CONTRATADA POR SATÉLITE (MHz)			
Satélite	Año 2000	Año 2001	% Variación 2000/2001
Hispasat	961,5	937	-8
Astra	186	255	37
Eutelsat	260,45	313,88	21
Intelsat	211,1	188,2	-11
Total	1.691,55	1.694,08	0,1

I.2.1.3.3 Infraestructuras de cable submarino

50. CAPACIDAD DE LOS CABLES SUBMARINOS QUE AMARRAN EN ESPAÑA POR PAÍS DE PROCEDENCIA (CANALES DE VOZ)		
País	Año 2001	
	Capacidad Total	Disponibile
España	1.578.240	1.578.240
Estados Unidos de América	256.309	35.437
Argentina	245.760	13.400
Sudáfrica	138.240	1.551
Italia	128.640	46.812
Japón	120.960	1.452
Países Bajos	61.440	16.852
México	24.454	2.181
Reino Unido	23.040	11.520
Francia	15.360	7.680
Marruecos	15.360	7.680
Argelia	480	240
Total	2.608.283	1.723.045

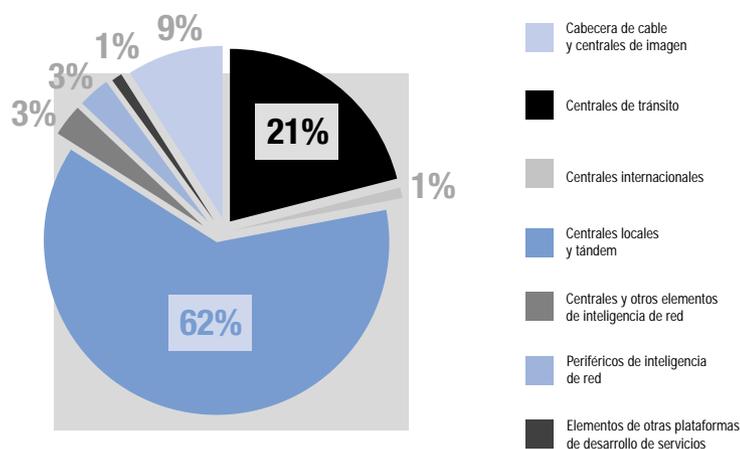
I.2.2 EQUIPAMIENTO DE CONMUTACIÓN

I.2.2.1 Conmutación en redes fijas y redes móviles

51. DISTRIBUCIÓN DE ELEMENTOS DE CONMUTACIÓN DE TELEFONÍA FIJA (TABLA)

Tipo de elemento	Año 2000	Año 2001	% Variación 2000/2001
Cabeceras de cable	98	116	18
Centrales de imagen	10	49	390
Centrales de tránsito	294	391	33
Centrales internacionales	12	16	33
Centrales locales y tándem	1.150	1.145	0
Concentradores	11.751	12.998	11
Total	13.315	14.715	11

52. DISTRIBUCIÓN DE ELEMENTOS DE CONMUTACIÓN DE TELEFONÍA FIJA (GRÁFICO)



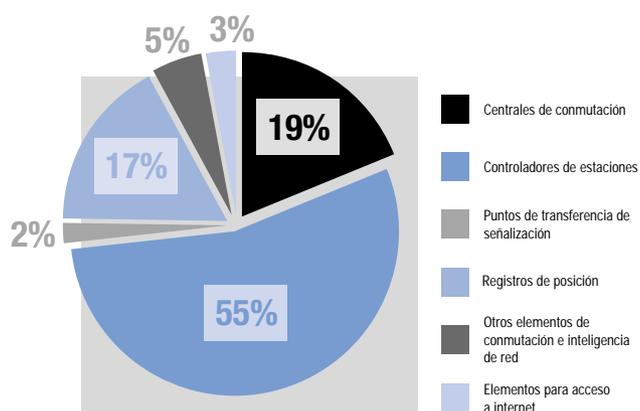
53. DISTRIBUCIÓN DE ELEMENTOS DE PLATAFORMAS DE DESARROLLO DE TELEFONÍA FIJA

Tipo de elemento	Año 2000	Año 2001	% Variación 2000/2001
Centrales de inteligencia de red	41	41	0
Elementos de otras plataformas de desarrollo de servicios	54	13	-76
Periféricos de inteligencia de red	32	59	84
Otros elementos de inteligencia de red	5	17	240
Total	132	130	-2

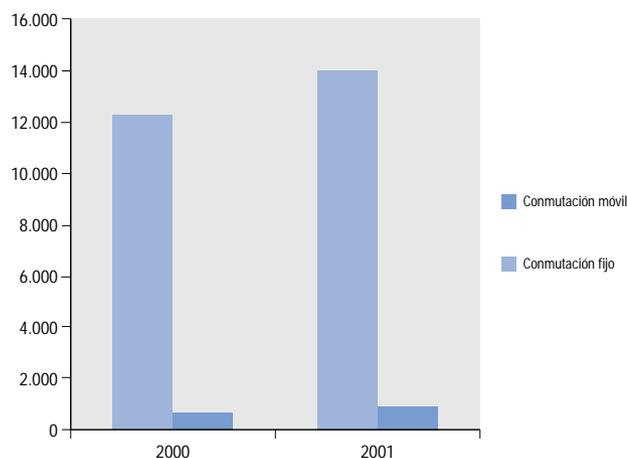
54. DISTRIBUCIÓN DE ELEMENTOS DE CONMUTACIÓN DE TELEFONÍA MÓVIL (TABLA)

Tipo de elemento	Año 2000	Año 2001	% Variación 2000/2001
Centrales de conmutación	222	253	14
Controladores de estaciones	704	744	6
Puntos de transferencia de señalización	22	24	9
Registros de posición	208	227	9
Otros elementos de conmutación e inteligencia de red	43	73	70
Elementos para acceso a internet	27	38	41
Total	1.226	1.359	11

55. DISTRIBUCIÓN DE ELEMENTOS DE CONMUTACIÓN DE TELEFONÍA MÓVIL (GRÁFICO)



56. ELEMENTOS DE CONMUTACIÓN DE TELEFONÍA Fija Y TELEFONÍA MÓVIL (GRÁFICO)

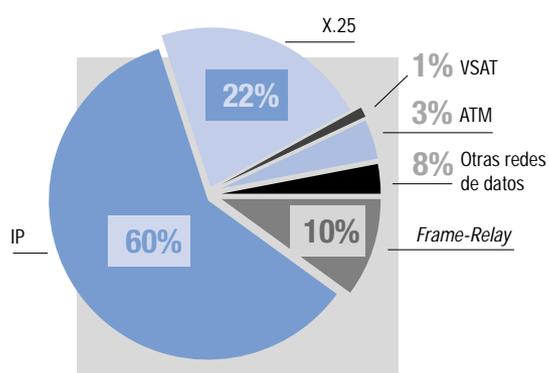


I.2.2.2 Conmutación en redes de datos

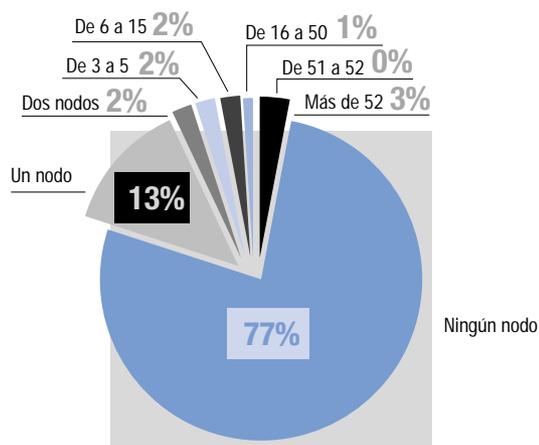
57. DISTRIBUCIÓN DE ELEMENTOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS

	Año 2000	Año 2001	% Variación 2000/2001
Número de servidores de Internet (ISP) conectados	1.391	1.540	11
Número de enrutadores (<i>routers</i>)	1.447	2.929	102
Número de pasarelas (<i>gateways</i>)	136	185	36
Número de equipos reflectores (<i>Multipoint Control Unit</i>)	2	10	400
Número de <i>gatekeepers</i>	13	13	0

58. DISTRIBUCIÓN DE PUERTOS DE DATOS POR TECNOLOGÍA (GRÁFICO)



60. DISTRIBUCIÓN DE NODOS PROPIOS DE PROVEEDORES DE SERVICIOS DE INTERNET (GRÁFICO)



59. DISTRIBUCIÓN DE NODOS PROPIOS DE PROVEEDORES DE SERVICIOS DE INTERNET (TABLA)

Número de nodos propios	Año 2000	Año 2001	% / Variación
Ningún nodo	70	246	251
Un nodo	62	41	-34
Dos nodos	16	7	-56
De 3 a 5	10	5	-50
De 6 a 15	7	5	-29
De 16 a 50	4	3	-25
De 51 a 52	4	1	-75
Más de 52	6	10	67
Total	179	318	78

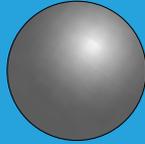
I.2.3 EQUIPAMIENTO DE INTERCONEXIÓN

61. PUNTOS DE INTERCONEXIÓN

	Nivel local	Tránsito	Con móviles	TOTAL
Eléctrico	237	858	194	1.289
Óptico	357	545	21	923
TOTAL	594	1.403	215	2.212

62. ENLACES DE INTERCONEXIÓN

	Nivel local	Tránsito	Con móviles	TOTAL
Señalización	3.302	4.607	588	8.497
Tráfico	6.763	34.048	2.828	43.639
TOTAL	10.065	38.655	3.416	52.136



Situación de los mercados



II.1 PARÁMETROS DEL MERCADO NACIONAL

II.1.1 TELEFONÍA FIJA

II.1.1.1 Número de operadores

63. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIOS DE TELEFONÍA FIJA						
1998	1999	% Variación 1999/1998	2000	% Variación 2000/1999	2001	% Variación 2001/2000
9	35	288,89	42	20,00	50	19,04

II.1.1.2 Líneas totales

64. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE LÍNEAS EN SERVICIO AL MERCADO FINAL POR OPERADORES (EN MILES)							
Año	Residenciales	%/ Total	Negocios	%/ Total	Total estimado	%/Total	Variación %
2000	13.950	81,56	3.154	18,44	17.104	100	
2001	14.640	83,51	2.892	16,49	17.531	100	2,50

65. TASA DE PENETRACIÓN DE LA TELEFONÍA FIJA (TABLA)					
Año	Líneas en servicio (miles)	Variación absoluta (miles)	Tasa de penetración	% Variación	Población (miles)
1997	15.900		40,43%		39.323 ¹¹
1998	16.300	400	40,90%	2,52	39.853 ¹²
1999	16.700	400	41,54%	2,45	40.202 ¹³
2000	17.104	404	42,23%	2,42	40.499 ¹⁴
2001	17.531	427	42,64%	2,50	41.117 ¹⁵

¹¹ Cifra oficial de población según INE a 1 de enero de 1997.

¹² Cifra oficial de población según INE a 1 de enero de 1998.

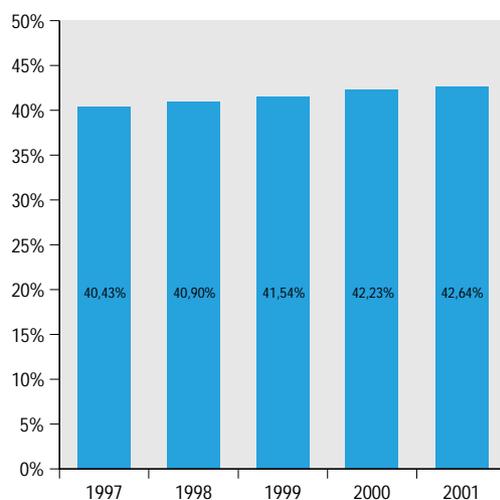
¹³ Cifra oficial de población según INE a 1 de enero de 1999.

¹⁴ Cifra oficial de población según INE a 1 de enero de 2000.

¹⁵ Cifra oficial de población según INE a 1 de enero de 2001.



66. TASA DE PENETRACIÓN DE LA TELEFONÍA FIJA (GRÁFICO)

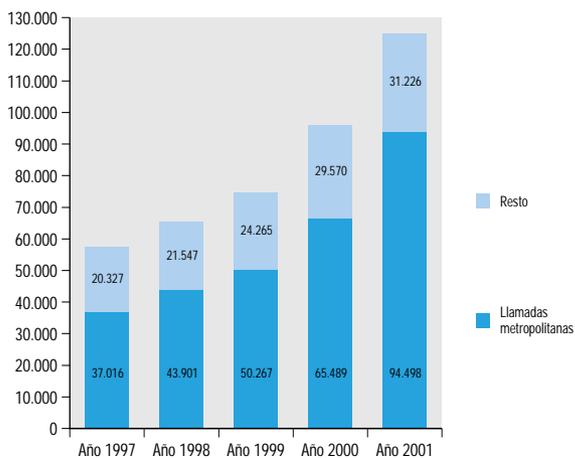


II.1.1.3 Minutos tráfico

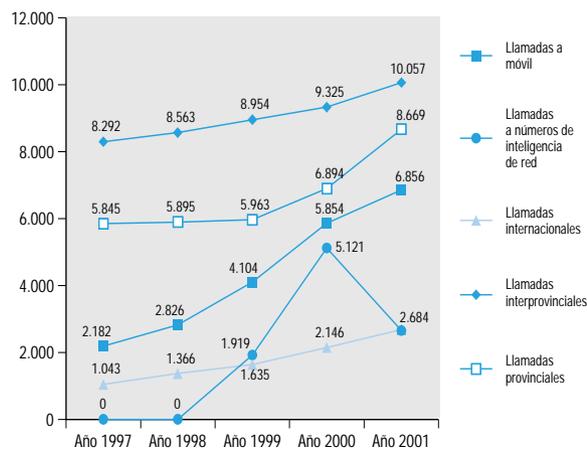
67. EVOLUCIÓN DE MINUTOS CURSADOS POR TIPO DE LLAMADA (TABLA)

	Año 1998	Año 1999	%	Año 2000	%	Año 2001	%
	Millones de minutos	Millones de minutos	Variación 1999/1998	Millones de minutos	Variación 2000/1999	Millones de minutos	Variación 2001/2000
Llamadas metropolitanas	43.901	50.267	14,5	65.489	30,3	94.498	44,3
Llamadas metropolitanas de voz				35.126		40.906	16,5
Llamadas acceso a Internet				30.363		53.591	76,5
Llamadas provinciales	5.895	5.963	1,2	6.894	15,6	8.669	25,8
Llamadas interprovinciales	8.563	8.954	4,6	9.325	4,1	10.057	7,9
Llamadas internacionales	1.366	1.635	19,7	2.146	31,3	2.684	25,1
Llamadas a móvil	2.826	4.104	45,2	5.854	42,6	6.856	17,1
Llamadas a números de inteligencia de red		1.919		5.121	166,9	2.651	-48,2
Otras llamadas	2.896	1.690	-41,7	230	-86,4	309	34,5
TOTAL	65.448	74.532	13,9	95.058	27,5	125.723	32,3

68. EVOLUCIÓN DE MINUTOS CURSADOS POR TIPO DE LLAMADA (GRÁFICO)
(MILLONES)



69. EVOLUCIÓN DE MINUTOS CURSADOS POR TIPO DE LLAMADAS NO METROPOLITANAS (GRÁFICO)
(MILLONES)

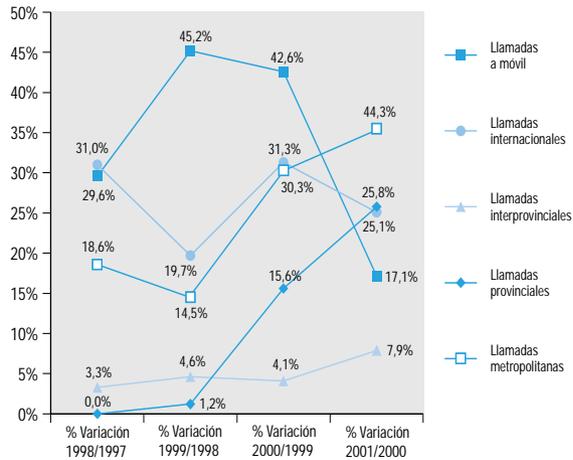


71. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE MINUTOS POR TIPO DE LLAMADAS (TABLA)

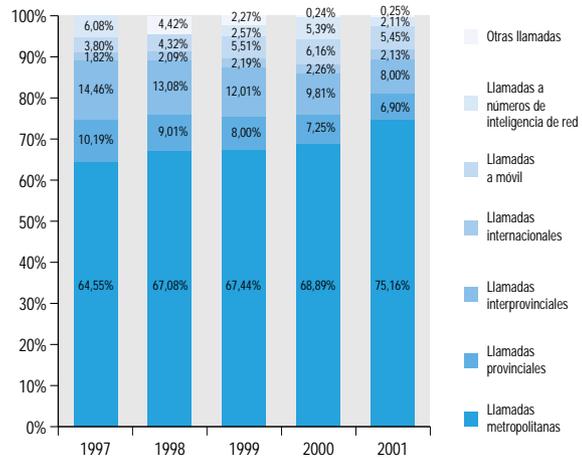
	Año 1998	Año 1999	Año 2000	Año 2001
	% / Total	% / Total	% / Total	% / Total
Llamadas metropolitanas	67,08	67,44	68,89	75,16
Llamadas metropolitanas de voz	0,00	0,00	36,95	32,54
Llamadas acceso a Internet	0,00	0,00	31,94	42,36
Llamadas provinciales	9,01	8,00	7,25	6,90
Llamadas interprovinciales	13,08	12,01	9,81	8,00
Llamadas internacionales	2,09	2,19	2,26	2,13
Llamadas a móvil	4,32	5,51	6,16	5,45
Llamadas a números de inteligencia de red	0,00	2,57	5,39	2,11
Otras llamadas	4,42	2,27	0,24	0,25
TOTAL	100	100	100	100



70. EVOLUCIÓN DE LA VARIACIÓN PORCENTUAL DE MINUTOS CURSADOS POR TIPO DE LLAMADAS (GRÁFICO)



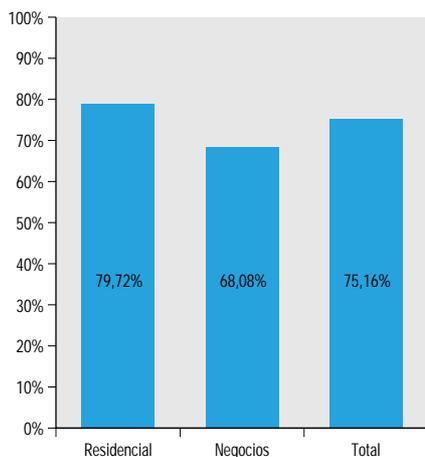
72. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE MINUTOS POR TIPO DE LLAMADAS (GRÁFICO)



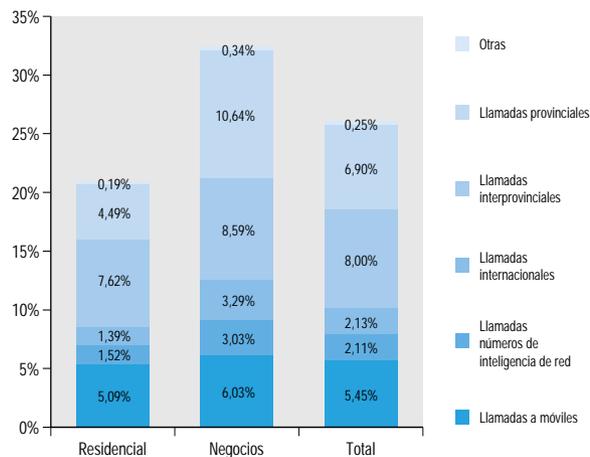
73. DISTRIBUCIÓN DE MINUTOS POR TIPO DE LLAMADAS Y SEGMENTOS (AÑO 2001) (TABLA)

	Residencial		Negocios		Total
	Millones de minutos	% Residencial / Total	Millones de minutos	% Negocios / Total	Millones de minutos
Llamadas metropolitanas	60.999,92	64,55	33.497,68	35,45	94.497,58
% / Total	79,72		68,08		75,16
Llamadas metropolitanas voz	25.412,62	62,12	15.493,67	37,88	40.906,09
% / Total	33,21		31,49		32,54
Llamadas metropolitanas. Acceso Internet	35.587,29	66,40	18.004,01	33,59	53.591,50
% / Total	46,51		36,59		42,63
Llamadas provinciales	3.431,96	39,59	5.236,94	60,41	8.669,30
% / Total	4,49		10,64		6,90
Llamadas interprovinciales	5.828,04	57,95	4.228,80	42,05	10.056,84
% / Total	7,62		8,59		8,00
Llamadas internacionales	1.065,65	39,70	1.618,35	60,29	2.684,18
% / Total	1,39		3,29		2,13
Llamadas a móviles	3.891,26	56,76	2.964,75	43,24	6.855,92
% / Total	5,09		6,03		5,45
Total llamadas números de inteligencia de red	1.159,77	43,75	1.491,20	56,25	2.650,96
% / Total	1,52		3,03		2,11
Otras	143,77	46,58	164,91	53,43	308,67
% / Total	0,19		0,34		0,25
TOTAL	76.520,35	60,86	49.202,62	39,14	125.723,46
% / Total	100		100		100

74. DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE TRÁFICO METROPOLITANO POR SEGMENTO (AÑO 2001) (GRÁFICO)



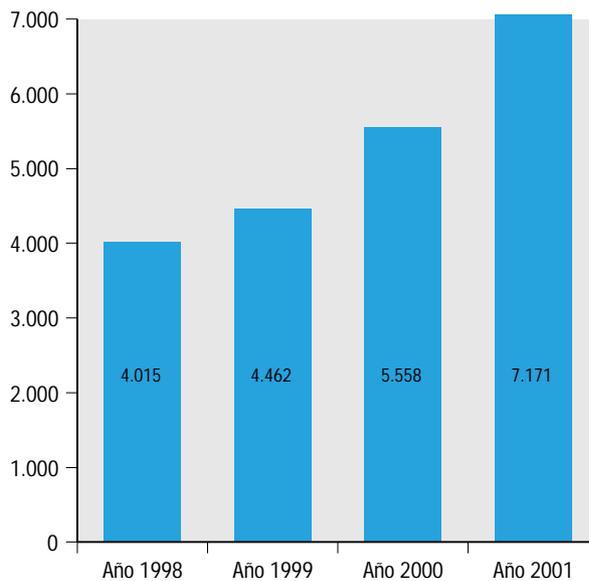
75. DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE TRÁFICO NO METROPOLITANO POR TIPO DE LLAMADAS Y SEGMENTOS (AÑO 2001) (GRÁFICO)



76. EVOLUCIÓN DEL TRÁFICO MEDIO POR LÍNEA EN SERVICIO EN MINUTOS (TABLA)

Año 1998	Año 1999	% Variación 1999/1998	Año 2000	% Variación 2000/1999	Año 2001	% Variación 2001/2000
4.015	4.462	10,02	5.558	24,56	7.171	29,04

77. EVOLUCIÓN DEL TRÁFICO MEDIO POR LÍNEA EN SERVICIO EN MINUTOS (GRÁFICO)

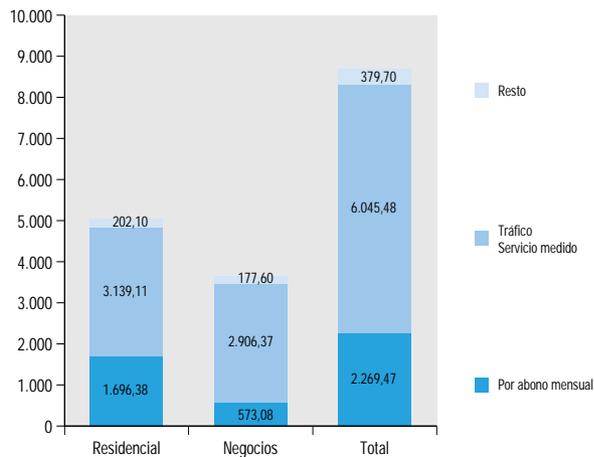




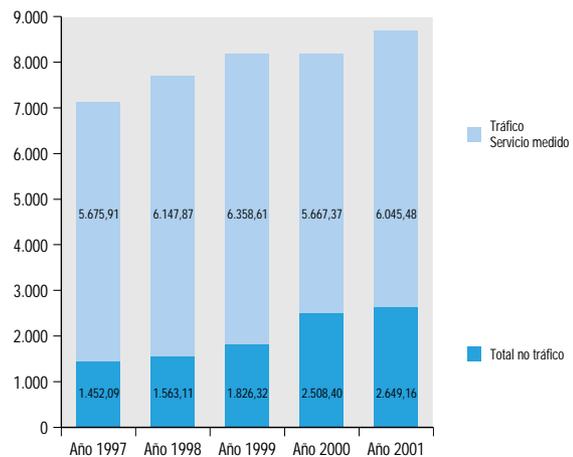
II.1.1.4 Ingresos totales

78. INGRESOS TOTALES POR SERVICIOS FINALES DE TELEFONÍA FIJA (AÑO 2001) (TABLA)						
	Residencial		Negocios		Total	
	Millones de euros	%/ Total	Millones de euros	%/ Total	Millones de euros	%/ Total
Por altas	105,41	2,09	45,94	1,26	151,35	1,74
Por abono mensual	1.696,38	33,69	573,08	15,67	2.269,47	26,10
Por otras facilidades suplementarias	89,04	1,77	48,35	1,32	137,39	1,58
Por tarjetas prepago	7,53	0,15	1,57	0,04	9,10	0,10
Servicios de inteligencia de red			28,74	0,79	28,74	0,33
Otros	0,12	0,00	53,00	1,45	53,11	0,61
Total no tráfico	1.898,49	37,69	750,68	20,53	2.649,16	30,47
Tráfico. Servicio medido	3.139,11	62,31	2.906,37	79,47	6.045,48	69,53
TOTAL	5.037,59	100	3.657,05	100	8.694,65	100

79. INGRESOS TOTALES POR SERVICIOS FINALES DE TELEFONÍA FIJA (AÑO 2001) (GRÁFICO)



81. EVOLUCIÓN DE INGRESOS TOTALES POR SERVICIOS FINALES DE TELEFONÍA FIJA (GRÁFICO)



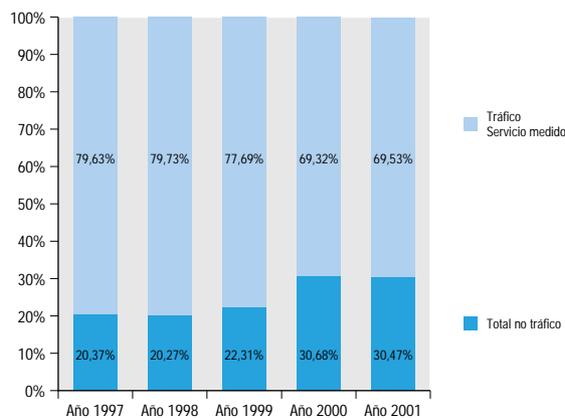
80. EVOLUCIÓN DE INGRESOS TOTALES POR SERVICIOS FINALES DE TELEFONÍA FIJA (TABLA)

	Año 1998	Año 1999	%	Año 2000	%	Año 2001	%
	Millones de euros	Millones de euros	Variación 1999/1998	Millones de euros	Variación 2000/1999	Millones de euros	Variación 2001/2000
Por altas		127,6		182,6	43,07	151,35	-17,11
Por abono mensual		1.646,4		2.189,4	32,98	2.269,47	3,66
Por otras facilidades suplementarias		51,2		93,2	82,08	137,39	47,37
Por tarjetas prepago				16,2		9,10	-43,91
Servicios de inteligencia de red		1,1		27,0	2288,74	28,74	6,51
Otros						53,11	
Total no tráfico	1.563,1	1.826,3	16,84	2.508,4	37,35	2.649,2	5,61
Tráfico. Servicio medido	6.147,9	6.358,6	3,43	5.667,4	-10,87	6.045,48	6,67
TOTAL	7.711,0	8.184,9	6,15	8.175,8	-0,11	8.694,65	6,35

82. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE INGRESOS TOTALES POR TELEFONÍA FIJA (TABLA)

	Año 1998	Año 1999	Año 2000	Año 2001
Por altas		1,56%	2,23%	1,74%
Por abono mensual		20,11%	26,78%	26,10%
Por otras facilidades suplementarias		0,63%	1,14%	1,58%
Por tarjetas prepago			0,20%	0,10%
Servicios de inteligencia de red		0,01%	0,33%	0,33%
Otros				0,61%
Total no tráfico	20,27%	22,31%	30,68%	30,47%
Tráfico. Servicio medido	79,73%	77,69%	69,32%	69,53%
TOTAL	100%	100%	100%	100%

83. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE INGRESOS TOTALES POR TELEFONÍA FIJA (GRÁFICO)

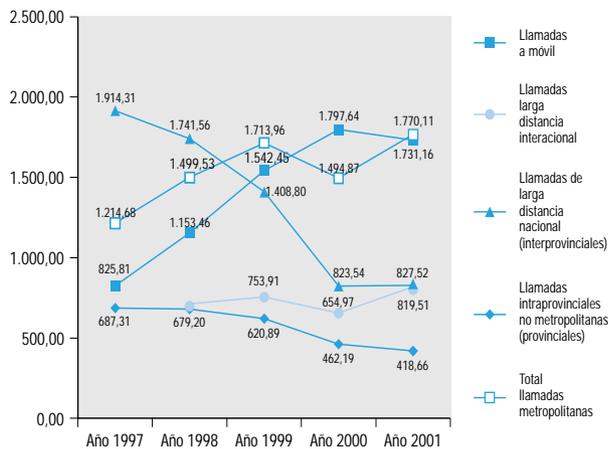




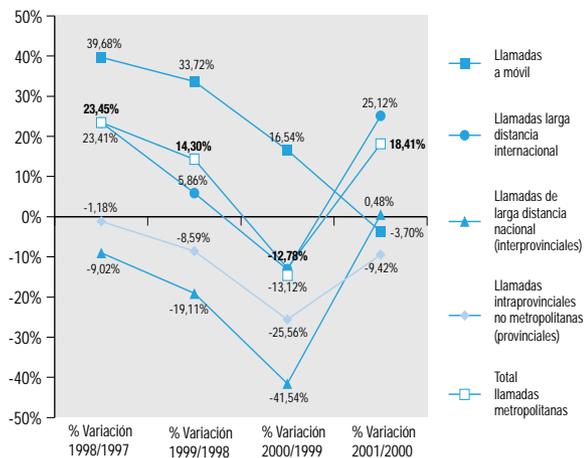
84. EVOLUCIÓN DE INGRESOS POR TRÁFICO SEGÚN TIPO DE LLAMADA (TABLA)

	Año 1998	Año 1999	%	Año 2000	%	Año 2001	%
	Millones de euros	Millones de euros	Variación 1999/1998	Millones de euros	Variación 2000/1999	Millones de euros	Variación 2001/2000
Total llamadas metropolitanas	1.499,53	1.713,96	14,30	1.494,87	-12,78	1.770,11	18,41
Llamadas metropolitanas	0,00	1.527,65	0,00	1.099,19	-28,05	1.238,93	12,71
Llamadas metropolitanas Acceso Internet	0,00	186,31	0,00	395,68	112,37	531,19	34,25
Llamadas intraprovinciales no metropolitanas (provinciales)	679,20	620,89	-8,59	462,19	-25,56	418,66	-9,42
Llamadas de larga distancia nacional (interprovinciales)	1.741,56	1.408,80	-19,11	823,54	-41,54	827,52	0,48
Llamadas larga distancia internacional	712,19	753,91	5,86	654,97	-13,12	819,51	25,12
Llamadas a móviles	1.153,46	1.542,45	33,72	1.797,64	16,54	1.731,16	-3,70
Llamadas números inteligencia de red	0,00	214,47	0,00	369,82	72,44	398,88	7,86
Otras	226,62	104,13	-93,97	64,33	-38,22	79,64	23,81
TOTAL	6.012,56	6.358,61	5,76	5.667,36	-10,87	6.045,48	6,67

85. EVOLUCIÓN DE INGRESOS POR TRÁFICO SEGÚN TIPO DE LLAMADA (GRÁFICO)



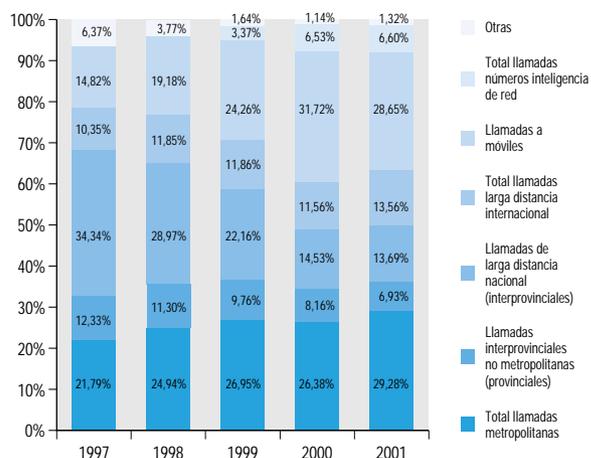
86. EVOLUCIÓN DE LA VARIACIÓN DE LOS INGRESOS POR TRÁFICO SEGÚN TIPO DE LLAMADA (GRÁFICO)



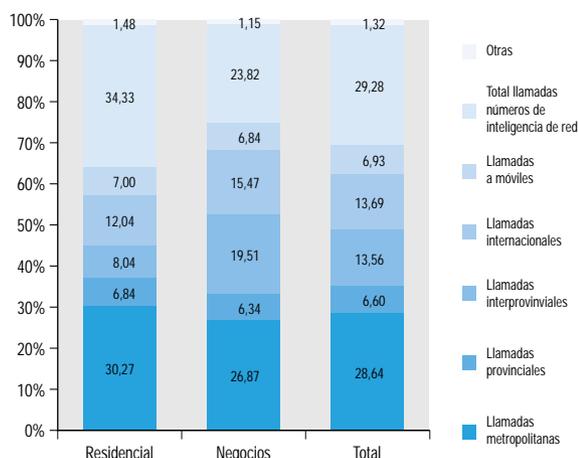
87. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE INGRESOS POR TRÁFICO POR TIPO DE LLAMADAS (TABLA)

	Año 1998	Año 1999	Año 2000	Año 2001
	% / Total	% / Total	% / Total	% / Total
Total llamadas metropolitanas	24,94	26,95	26,38	29,28
Llamadas metropolitanas voz	0,00	24,02	19,40	20,49
Llamadas metropolitanas. Acceso Internet	0,00	2,93	6,98	8,79
Llamadas intraprovinciales no metropolitanas (provinciales)	11,30	9,76	8,16	6,93
Llamadas de larga distancia nacional (interprovinciales)	28,97	22,16	14,53	13,69
Total llamadas larga distancia internacional	11,85	11,86	11,56	13,56
Llamadas a móviles	19,18	24,26	31,72	28,64
Total llamadas números inteligencia de red	0,00	3,37	6,53	6,60
Otras	3,77	1,64	1,14	1,32
TOTAL	100	100	100	100

88. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE INGRESOS POR TRÁFICO POR TIPO DE LLAMADAS (GRÁFICO)



90. DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS POR TIPO DE LLAMADAS Y SEGMENTOS (AÑO 2001) (GRÁFICO)



89. DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS POR TIPO DE LLAMADAS Y SEGMENTOS (AÑO 2001) (TABLA)

	Residencial		Negocios		Total
	Millones de euros	% / Total	Millones de euros	% / Total	Millones de euros
Llamadas metropolitanas	1.077,80	60,89	692,30	39,11	1.770,11
% / Total	34,33		23,82		29,28
Llamadas metropolitanas voz	846,50	68,33	392,45	31,68	1.238,93
% / Total	26,97		12,50		20,49
Llamadas metropolitanas. Acceso Internet	231,30	43,54	299,85	56,45	531,19
% / Total	7,37		10,32		8,79
Llamadas provinciales	219,83	52,51	198,83	47,49	418,66
% / Total	7,00		6,84		6,93
Llamadas interprovinciales	377,90	45,67	449,62	54,33	827,52
% / Total	12,04		15,47		13,69
Llamadas internacionales	252,37	30,80	567,14	69,20	819,51
% / Total	8,04		19,51		13,56
Llamadas a móviles	950,28	54,89	780,90	45,11	1.731,16
% / Total	30,27		26,87		28,64
Llamadas números de inteligencia de red	214,59	53,80	184,29	46,20	398,88
% / Total	6,84		6,34		6,60
Otras	46,35	58,20	33,29	41,80	79,64
% / Total	1,48		1,15		1,32
TOTAL	3.139,11	51,91	2.906,37	48,08	6.045,48
% / Total	100		100		100

II.1.1.5 Clientes

91. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE CLIENTES POR TIPO DE ACCESO

	2000	2001	% Variación 2000/2001
Clientes acceso directo	12.743.701	12.711.541	-0,25
Clientes acceso indirecto	3.836.028	5.861.078	52,80
Clientes preseleccionados	604.120	1.141.846	89,01

II.1.1.6 Precios y otras ratios relevantes

92. RATIO DE CLIENTES POR LÍNEA EN SERVICIO AL MERCADO FINAL (AÑO 2001)

	Residencial	Negocios	Total
Líneas en servicio por cliente	1,15	0,60	1,06

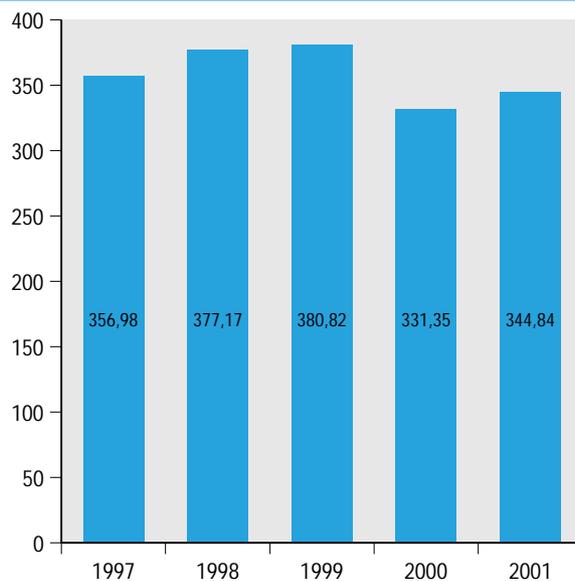
93. FACTURACIÓN POR CLIENTE Y SEGMENTO (AÑO 2001)

Residencial	Negocios	Total
271,24	194,31	468,14

94. EVOLUCIÓN DE LA FACTURACIÓN POR LÍNEA EN SERVICIO (TABLA)

Año	Facturación media por línea en servicio año	% Variación	Facturación media por línea en servicio sin cuotas	% Variación
1997	448,30		356,98	
1998	473,07	5,52	377,17	5,66
1999	490,12	3,60	380,82	0,97
2000	478,00	-2,47	331,35	-12,99
2001	495,95	3,76	344,84	4,07

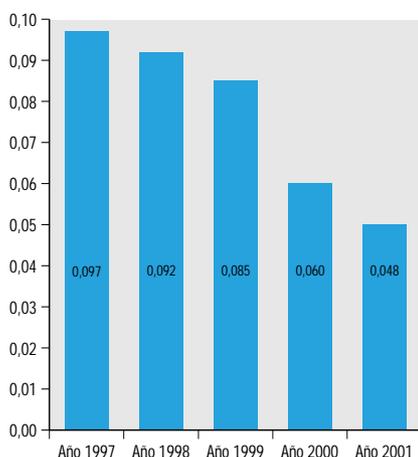
95. FACTURACIÓN MEDIA POR LÍNEA EN SERVICIO SIN CUOTAS (GRÁFICO)



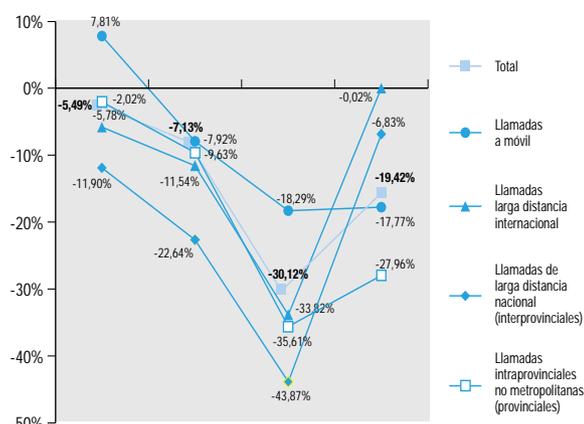
96. EVOLUCIÓN DE LA FACTURACIÓN MEDIA POR MINUTO Y TIPO DE LLAMADA EN EUROS (TABLA)

	Año 1998	Año 1999	% Variación 1999/1998	Año 2000	% Variación 2000/1999	Año 2001	% Variación 2001/2000
	Euros	Euros		Euros		Euros	
Llamadas metropolitanas		0,034		0,023	-32,55	0,019	-18,78
Llamadas metropolitanas de voz				0,031		0,030	-2,39
Llamadas metropolitanas. Acceso Internet				0,013		0,010	-24,29
Llamadas intraprovinciales no metropolitanas (provinciales)	0,115	0,104	-9,63	0,067	-35,61	0,048	-27,97
Llamadas de larga distancia nacional (interprovinciales)	0,203	0,157	-22,64	0,088	-43,87	0,082	-6,83
Llamadas larga distancia internacional	0,521	0,461	-11,54	0,305	-33,82	0,305	-0,02
Llamadas a móviles	0,408	0,376	-7,92	0,307	-18,29	0,253	-17,77
Total llamadas números inteligencia de red		0,112		0,072	-35,39	0,150	108,33
TOTAL	0,092	0,085	-7,13	0,060	-30,12	0,048	-19,42

97. EVOLUCIÓN DE LA FACTURACIÓN MEDIA POR MINUTO Y TIPO DE LLAMADA EN EUROS (GRÁFICO)



98. EVOLUCIÓN DE LA DISMINUCIÓN PORCENTUAL DE LA FACTURACIÓN POR TIPO DE LLAMADA Y TOTAL TRÁFICO (EUROS POR MINUTO) (GRÁFICO)



99. DISMINUCIÓN EN TÉRMINOS ABSOLUTOS DE LA FACTURACIÓN POR TIPO DE LLAMADA Y TOTAL TRÁFICO (EUROS POR MINUTO)

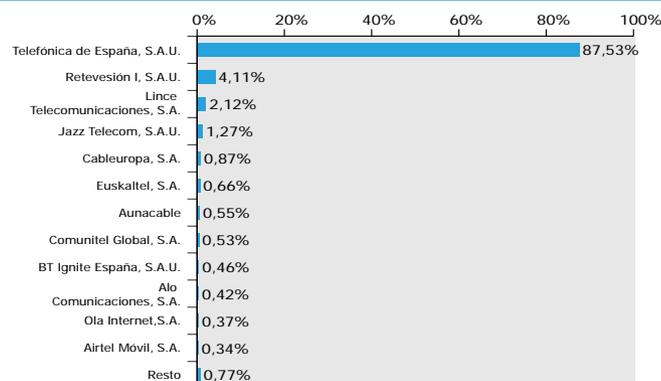
	2000	2001	Diferencia en términos absolutos
Llamadas metropolitanas	0,023	0,019	-0,004
Llamadas metropolitanas de voz	0,031	0,030	-0,001
Llamadas metropolitanas. Acceso Internet	0,013	0,010	-0,003
Llamadas intraprovinciales no metropolitanas (provinciales)	0,067	0,048	-0,019
Llamadas de larga distancia nacional (interprovinciales)	0,088	0,082	-0,006
Llamadas larga distancia internacional	0,305	0,305	0,000
Llamadas a móviles	0,307	0,253	-0,055
Total llamadas números inteligencia de red	0,072	0,150	0,078
TOTAL	0,060	0,048	-0,012

100. FACTURACIÓN MEDIA POR MINUTO, TIPO DE LLAMADA Y SEGMENTO (AÑO 2001)

	Residencial	Negocios	Total
Llamadas metropolitanas	0,018	0,021	0,019
Llamadas metropolitanas de voz	0,033	0,025	0,030
Llamadas metropolitanas. Acceso Internet	0,006	0,017	0,010
Llamadas provinciales	0,064	0,038	0,048
Llamadas interprovinciales	0,065	0,106	0,082
Llamadas internacionales	0,237	0,350	0,305
Llamadas a móviles	0,244	0,263	0,253
Total llamadas números de inteligencia de red	0,185	0,124	0,150
Otras	0,322	0,202	0,258
TOTAL	0,041	0,059	0,048

II.1.1.7 Cuotas de mercado

101. CUOTAS DE MERCADO POR INGRESOS TOTALES (AÑO 2001) (GRÁFICO)



102. CUOTAS DE MERCADO POR INGRESOS TOTALES (AÑO 2001) (TABLA)

	Millones de euros	% / Total
TELFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U.	7.610,17	87,53
RETEVISIÓN I, S.A.U.	357,74	4,11
LINCE TELECOMUNICACIONES, S.A.	184,05	2,12
JAZZ TELECOM, S.A.U.	110,37	1,27
GRUPO ONO ¹⁶	75,95	0,87
EUSKALTEL, S.A.	57,53	0,66
AUNACABLE ¹⁷	47,64	0,55
COMUNITEL GLOBAL, S.A.	45,84	0,53
BT IGNITE ESPAÑA, S.A.U.	39,91	0,46
ALO COMUNICACIONES, S.A.	36,81	0,42
OLA INTERNET, S.A.	32,18	0,37
AIRTEL MÓVIL, S.A.	29,78	0,34
RESTO	66,67	0,77
TOTAL	8.694,65	100

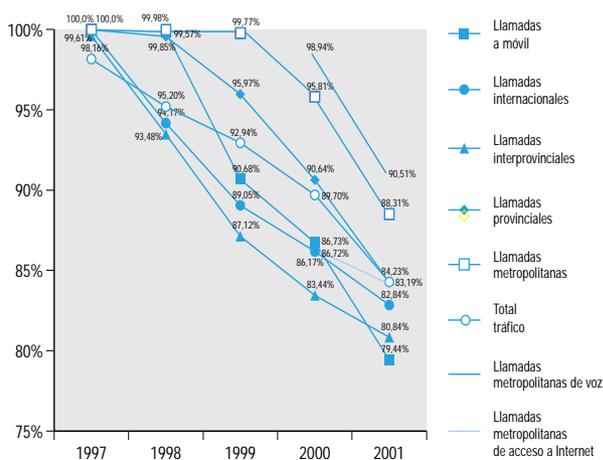
103. EVOLUCIÓN DE LA CUOTA DE MERCADO POR FACTURACIÓN DE TELFÓNICA DE ESPAÑA POR TIPO DE LLAMADAS (TABLA)

	Año 1998	Año 1999	Año 2000	Año 2001	% / Variación		
	% / Total	% / Total	% / Total	% / Total	1998-1999	1999-2000	2000-2001
Total	97,80	94,3	91,5	87,53	3,46	2,77	4,04
Total tráfico	95,20	92,94	89,70	84,23	2,26	3,24	5,47
Llamadas metropolitanas	99,98	99,77	95,81	88,31	0,22	3,96	7,50
Llamadas metropolitanas de voz			98,94	90,51			8,44
Llamadas metropolitanas de acceso a Internet			86,72	83,19			3,53
Llamadas provinciales	99,57	95,97	90,64	84,27	3,60	5,33	6,37
Llamadas interprovinciales	93,48	87,12	83,44	80,84	6,36	3,68	2,60
Llamadas internacionales	94,17	89,05	86,17	82,84	5,12	2,87	3,33
Llamadas a móvil	99,85	90,68	86,73	79,44	9,17	3,95	7,29

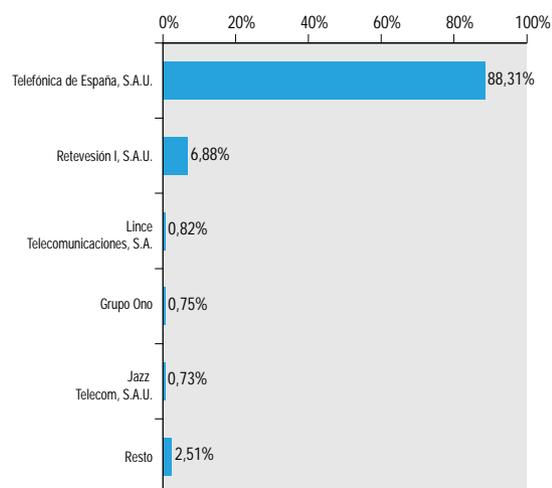
¹⁶ Grupo Ono: Cableuropa, S.A.U., Valencia de Cable, S.A., Mediterránea Norte Sistemas de Cable, S.A., Mediterránea Sur Sistemas de Cable, S.A., Región de Murcia de Cable, S.A., Cable y Televisión de Andalucía, S.A.U., Ononet Comunicaciones, S.A.U., Ono Service Provider, S.A.U., Onolab Internet, S.A.U.

¹⁷ Aunacable: Madritel Comunicaciones, S.A., Cable i Televisió de Catalunya, S.A., Supercable Sevilla, S.A., Supercable Andalucía, S.A., Supercable Almería, S.A., Cabletelca, S.A., Aragón de Cable, S.A.

104. EVOLUCIÓN DE LA CUOTA DE MERCADO POR FACTURACIÓN DE TELEFÓNICA DE ESPAÑA POR TIPO DE LLAMADAS (GRÁFICO)



106. CUOTAS DE MERCADO POR FACTURACIÓN POR LLAMADAS METROPOLITANAS (AÑO 2001) (GRÁFICO)



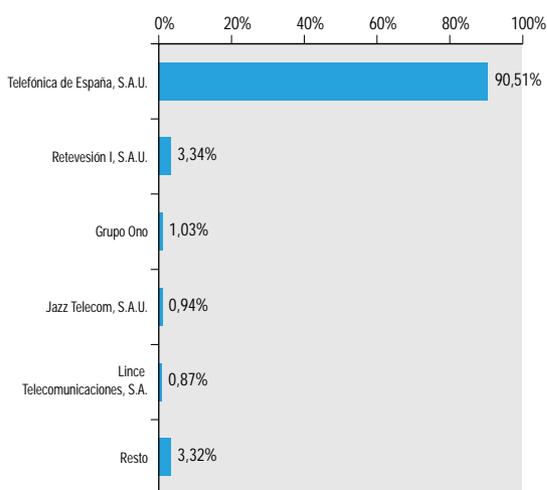
105. CUOTAS DE MERCADO POR FACTURACIÓN POR LLAMADAS METROPOLITANAS (AÑO 2001) (TABLA)

	Millones de euros	% / Total
TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A. U.	1.563,18	88,31
RETEVISIÓN I, S.A.U.	121,74	6,88
LINCE TELECOMUNICACIONES, S.A.	14,52	0,82
GRUPO ONO ¹⁶	13,35	0,75
JAZZ TELECOM, S.A.U.	12,84	0,73
RESTO	44,49	2,51
TOTAL	1.770,10	100

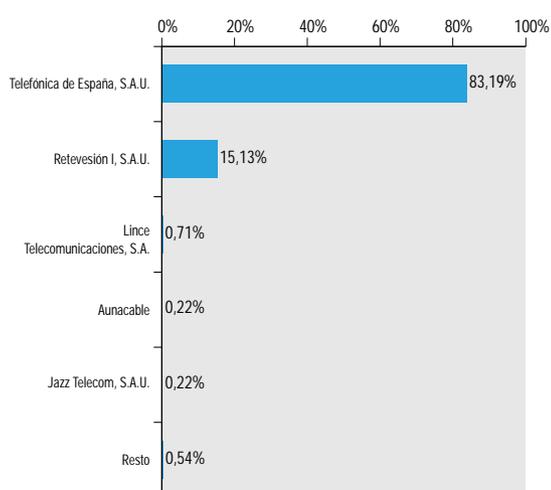
107. CUOTAS DE MERCADO POR FACTURACIÓN POR LLAMADAS METROPOLITANAS. VOZ (AÑO 2001) (TABLA)

	Millones de euros	% / Total
TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U.	1.121,30	90,51
RETEVISIÓN I, S.A.U.	41,35	3,34
GRUPO ONO ¹⁶	12,70	1,03
JAZZ TELECOM, S.A.U.	11,66	0,94
LINCE TELECOMUNICACIONES, S.A.	10,77	0,87
RESTO	41,14	3,32
TOTAL	1.238,93	100

108. CUOTAS DE MERCADO POR FACTURACIÓN POR LLAMADAS METROPOLITANAS, VOZ (AÑO 2001) (GRÁFICO)



110. CUOTAS DE MERCADO POR FACTURACIÓN POR LLAMADAS METROPOLITANAS ACCESO INTERNET (AÑO 2001) (GRÁFICO)



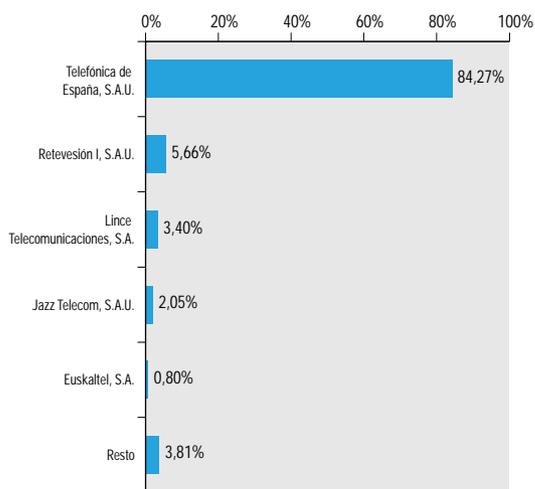
109. CUOTAS DE MERCADO POR FACTURACIÓN POR LLAMADAS METROPOLITANAS ACCESO INTERNET (AÑO 2001) (TABLA)

	Millones de euros	% / Total
TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S. A.U.	441,87	83,19
RETEVISIÓN I, S.A.U.	80,38	15,13
LINCE TELECOMUNICACIONES, S.A.	3,75	0,71
AUNACABLE ¹⁷	1,16	0,22
JAZZ TELECOM, S.A.U.	1,18	0,22
RESTO	2,85	0,54
TOTAL	531,19	100

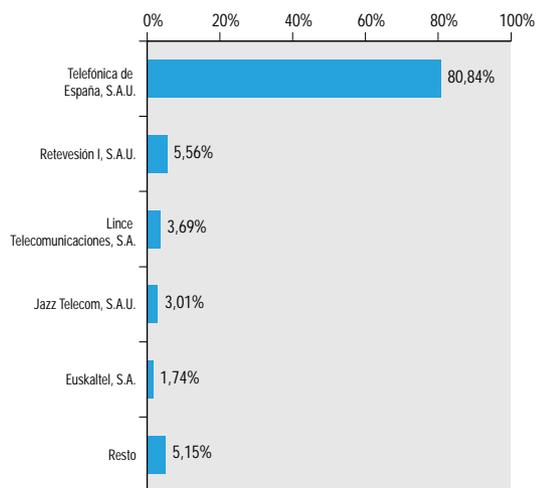
111. CUOTAS DE MERCADO POR FACTURACIÓN POR LLAMADAS PROVINCIALES (AÑO 2001) (TABLA)

	Millones de euros	% / Total
TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U	352,82	84,27
RETEVISIÓN I, S.A.U.	23,69	5,66
LINCE TELECOMUNICACIONES, S.A.	14,25	3,40
JAZZ TELECOM, S.A.U.	8,58	2,05
EUSKALTEL, S.A.	3,36	0,80
RESTO	15,95	3,81
TOTAL	418,66	100

112. CUOTAS DE MERCADO POR FACTURACIÓN POR LLAMADAS PROVINCIALES (AÑO 2001) (GRÁFICO)



114. CUOTAS DE MERCADO POR FACTURACIÓN POR LLAMADAS INTERPROVINCIALES (AÑO 2001) (GRÁFICO)



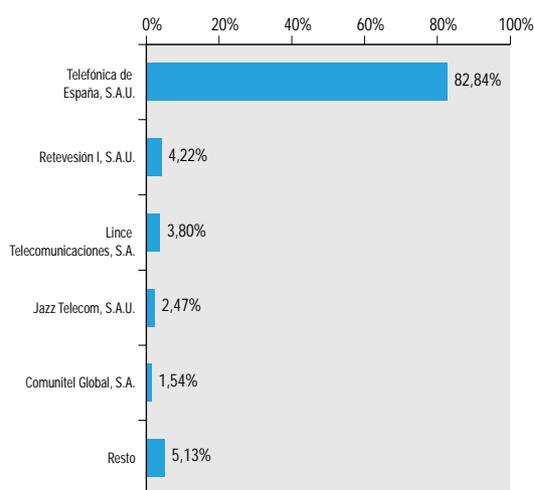
113. CUOTAS DE MERCADO POR FACTURACIÓN POR LLAMADAS INTERPROVINCIALES (AÑO 2001) (TABLA)

	Millones de euros	% / Total
TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U.	669,00	80,84
RETEVISIÓN I, S.A.U.	45,98	5,56
LINCE TELECOMUNICACIONES, S.A.	30,56	3,69
JAZZ TELECOM, S.A.U.	24,93	3,01
EUSKALTEL, S.A.	14,43	1,74
RESTO	42,61	5,15
TOTAL	827,52	100

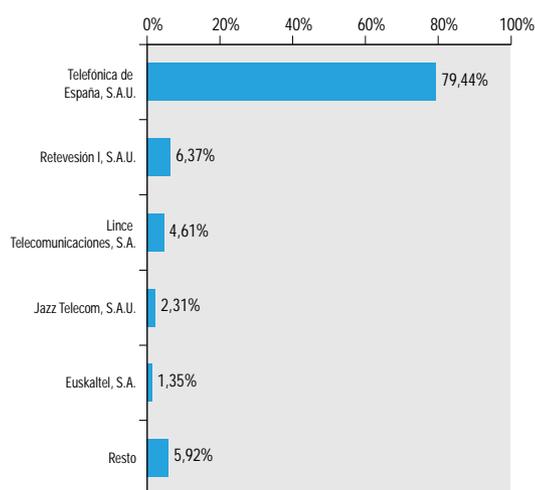
115. CUOTAS DE MERCADO POR FACTURACIÓN POR LLAMADAS INTERNACIONALES (AÑO 2001) (TABLA)

	Millones de euros	% / Total
TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U.	678,88	82,84
RETEVISIÓN I, S.A.U.	34,59	4,22
LINCE TELECOMUNICACIONES, S.A.	31,18	3,80
JAZZ TELECOM, S.A.U.	20,21	2,47
COMUNITEL GLOBAL, S.A.	12,65	1,54
RESTO	42,01	5,13
TOTAL	819,51	100

116. CUOTAS DE MERCADO POR FACTURACIÓN POR LLAMADAS INTERNACIONALES (AÑO 2001) (GRÁFICO)



118. CUOTAS DE MERCADO POR FACTURACIÓN POR LLAMADAS DE FIJO A MÓVIL (AÑO 2001) (GRÁFICO)



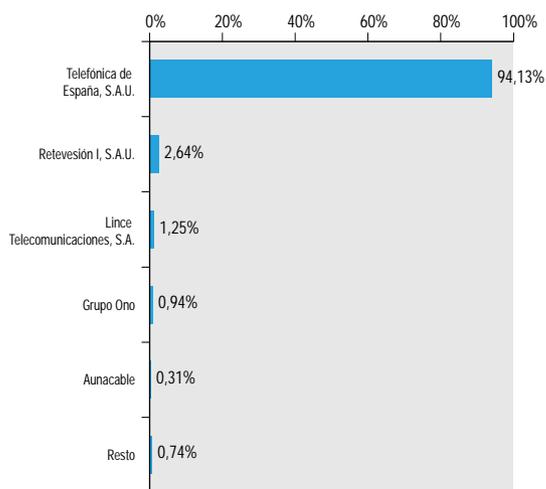
117. CUOTAS DE MERCADO POR FACTURACIÓN POR LLAMADAS DE FIJO A MÓVIL (AÑO 2001) (TABLA)

	Millones de euros	% / Total
TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U.	1.375,28	79,44
RETEVISIÓN I, S.A.U.	110,30	6,37
LINCE TELECOMUNICACIONES, S.A.	79,72	4,61
JAZZ TELECOM, S.A.U.	40,07	2,31
EUSKALTEL, S.A.	23,38	1,35
RESTO	102,40	5,92
TOTAL	1.731,16	100

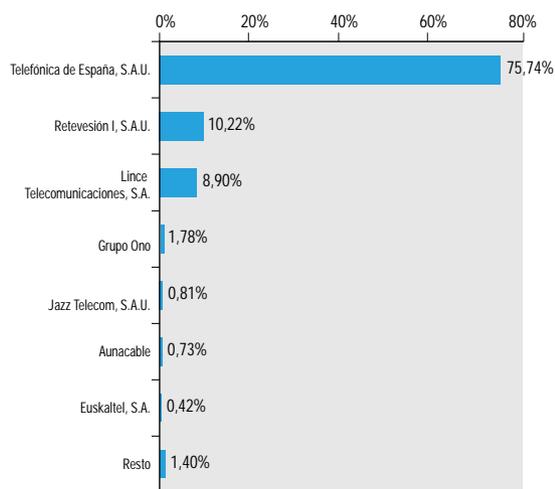
119. CUOTAS DE MERCADO POR FACTURACIÓN LLAMADAS DE INTELIGENCIA DE RED (AÑO 2001) (TABLA)

	Millones de euros	% / Total
TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U.	375,47	94,13
RETEVISIÓN I, S.A.U.	10,52	2,64
LINCE TELECOMUNICACIONES, S.A.	4,99	1,25
GRUPO ONO ¹⁶	3,73	0,94
AUNACABLE ¹⁷	1,22	0,31
RESTO	2,94	0,74
TOTAL	398,88	100

120. CUOTAS DE MERCADO POR FACTURACIÓN
LLAMADAS INTELIGENCIA DE RED (AÑO 2001) (GRÁFICO)



122. CUOTAS DE MERCADO POR TRÁFICO TOTAL
(AÑO 2001) (GRÁFICO)



121. CUOTAS DE MERCADO POR TRÁFICO TOTAL (AÑO 2001) (TABLA)

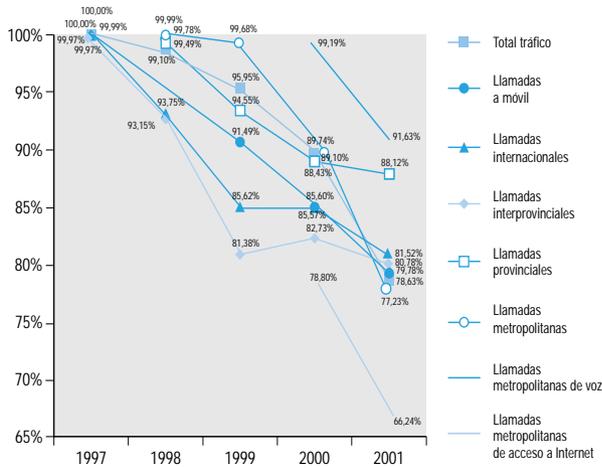
	Millones de minutos	% / Total
TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U.	98.856	78,63
RETEVISIÓN I, S.A.U.	13.336	10,61
LINCE TELECOMUNICACIONES, S.A.	6.819	5,42
GRUPO ONO ¹⁶	2.326	1,85
JAZZ TELECOM, S.A.U.	1.062	0,84
AUNACABLE ¹⁷	950	0,76
EUSKALTEL, S.A.	543	0,43
RESTO	1.831	1,46
TOTAL	125.723	100

123. EVOLUCIÓN DE LA CUOTA DE MERCADO POR TRÁFICO DE TELEFÓNICA DE ESPAÑA POR TIPO DE LLAMADAS (TABLA)

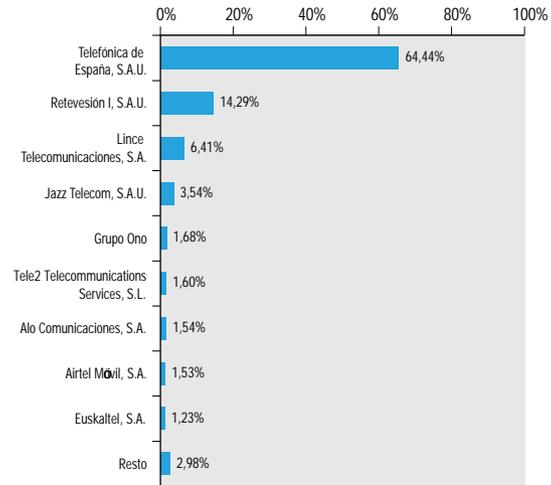
	Año 1998	Año 1999	Año 2000	Año 2001	% / Variación		
	% / Total	% / Total	% / Total	% / Total	1998-1999	1999-2000	2000-2001
Total tráfico	99,10	95,95	89,10	78,63	3,15	6,85	10,47
Llamadas metropolitanas	99,99	99,68	89,74	77,23	0,31	9,94	12,51
Llamadas metropolitanas de voz			99,19	91,63			7,56
Llamadas metropolitanas de acceso a Internet			78,80	66,24			12,56
Llamadas provinciales	99,49	94,55	88,43	88,12	4,94	6,12	0,31
Llamadas interprovinciales	93,15	81,38	82,73	80,78	11,77	-1,35	1,95
Llamadas internacionales	93,75	85,62	85,57	81,52	8,13	0,05	4,05
Llamadas a móvil	99,78	91,49	85,60	79,78	8,29	5,89	5,82



124. EVOLUCIÓN DE LA CUOTA DE MERCADO POR TRÁFICO DE TELEFÓNICA DE ESPAÑA POR TIPO DE LLAMADAS (GRÁFICO)



126. CUOTAS DE MERCADO POR CLIENTES, SEGMENTO Y TOTAL (GRÁFICO)



125. CUOTAS DE MERCADO POR CLIENTES, SEGMENTO Y TOTAL (TABLA)

	Residencial		Negocios		Total	
	Millones de clientes	%/ Total	Número de clientes	%/ Total	Número de clientes	%/ Total
TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U.	11.708.102	69,52	259.734	15,00	11.967.836	64,44
RETEVISIÓN I, S.A.U.	2.357.813	14,00	295.798	17,09	2.653.611	14,29
LINCE TELECOMUNICACIONES, S.A.	867.644	5,15	323.489	18,69	1.191.133	6,41
JAZZ TELECOM, S.A.U.	396.343	2,35	263.339	15,21	658.167	3,54
GRUPO ONO ¹⁶	308.056	1,83	4.857	0,28	312.913	1,68
TELE2 TELECOMM.SERVICES,S.L.	268.190	1,59	29.241	1,69	297.431	1,60
ALO COMUNICACIONES, S.A.	222.581	1,32	64.220	3,71	286.801	1,54
AIRTEL MÓVIL, S.A.	150.492	0,89	133.775	7,73	284.267	1,53
EUSKALTEL, S.A.	191.644	1,14	37.232	2,15	228.876	1,23
RESTO	316.719	1,88	234.806	13,56	553.040	2,98
TOTAL	16.841.632	100	1.730.987	100	18.572.619	100

127. DISTRIBUCIÓN DE CLIENTES DE ACCESO DIRECTO (AÑO 2001)

	Año 2001	Cuotas
TELFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U.	11.967.836	94,15%
GRUPO ONO ¹⁶	312.874	2,46%
AUNACABLE ¹⁷	201.719	1,59%
RETECAL SOCIEDAD OPER. DE TEL. CASTILLA Y LEÓN, S.A.	123.418	0,97%
EUSKALTEL, S.A.	33.013	0,26%
TELECABLE DE GIJÓN, S.A.	17.277	0,14%
R CABLE Y TELECOMUNICACIONES GALICIA, S.A.	12.869	0,10%
R CABLE Y TELECOMUNICACIONES CORUÑA, S.A.	8.826	0,07%
TELECABLE DE OVIEDO, S.A.	6.668	0,05%
TELECABLE DE AVILÉS, S.A.	6.590	0,05%
MED TELECOM, S.A.	5.858	0,05%
RESTO	14.593	0,11%
TOTAL	12.711.541	100%

128. DISTRIBUCIÓN DE LÍNEAS EN SERVICIO AL MERCADO FINAL POR OPERADORES (AÑO 2001)

	Negocios	%/ Total	Residenciales	%/ Total	Total	%/ Total
TELFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U.	2.611.016	90,29	14.003.325	95,66	16.614.241	94,77
GRUPO ONO ¹⁶	5.354	0,19	308.056	2,10	313.410	1,79
AUNACABLE ¹⁷	31.165	1,08	227.181	1,55	258.346	1,47
RETEVISIÓN I, S.A.U.	175.540	6,07	2.523	0,02	178.063	1,02
EUSKALTEL, S.A.	32.382	1,12	10.123	0,07	42.505	0,24
RETECAL SOCIEDAD OPER. DE TEL. CASTILLA Y LEÓN, S.A.	3.780	0,13	30.696	0,21	34.476	0,20
TELECABLE DE GIJÓN, S.A.	1.120	0,04	16.415	0,11	17.535	0,10
R CABLE Y TELECOMUNICACIONES GALICIA, S.A.	6.011	0,21	10.324	0,07	16.334	0,09
JAZZ TELECOM, S.A.U.	12.270	0,42	0	0,00	12.270	0,07
R CABLE Y TELECOMUNICACIONES CORUÑA, S.A.	3.339	0,12	7.031	0,05	10.371	0,06
TELECABLE DE AVILÉS, S.A.	165	0,01	6.765	0,05	6.930	0,04
MED TELECOM, S.A.	425	0,01	6.440	0,04	6.865	0,04
RESTO	9.198	0,32	10.524	0,07	19.822	0,11
TOTAL	2.891.765	100	14.620.164	100	17.514.996	100

II.1.2 COMUNICACIONES MÓVILES

II.1.2.1 Número de operadores

129. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIOS DE COMUNICACIONES MÓVILES						
1998	1999	% Variación 1999/1998	2000	% Variación 2000/1999	2001	% Variación 2001/2000
4	7	75,00	5	-28,57	10	100,00

II.1.2.2 Minutos tráfico

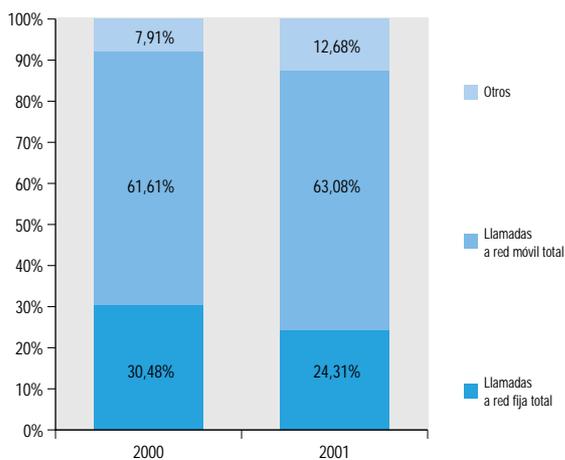
130. EVOLUCIÓN DE MINUTOS POR TRÁFICO CURSADO DE TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA (MILLONES DE MINUTOS)							
	Año 1998	Año 1999	Año 2000	Año 2001	% Variación 1999/1998	% Variación 2000/1999	% Variación 2001/2000
TOTAL minutos facturados	5.216	10.427	17.026	22.942	99,92	63,28	34,75
% minutos facturados / minutos aire. ¹⁸	25	20	20	16			

131. EVOLUCIÓN MINUTOS POR TRÁFICO EN TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA POR TIPO DE CONTRATO (MILLONES DE MINUTOS)									
	Año 2000			Año 2001			% Variación 2001/2000		
	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total
Llamadas a red fija	1.530,97	3.659,25	5.190,22	1.540,44	4.033,91	5.577,79	0,62	10,24	7,47
% / Total	28,39	31,46	30,48	22,12	25,25	24,31			
Llamadas a red móvil	3.163,25	7.326,17	10.489,42	4.338,58	10.121,93	14.472,54	37,16	38,16	37,97
% / Total	58,66	62,98	61,61	62,29	63,36	63,08			
Otros¹⁹	698,50	647,60	1.346,10	1.086,28	1.820,56	2.909,94	55,52	181,12	116,18
% / Total	12,95	5,57	7,91	15,60	11,40	12,68			
TOTAL	5.392,72	11.633,02	17.025,75	6.965,30	15.976,39	22.941,69	29,16	37,34	34,75
% / Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00			

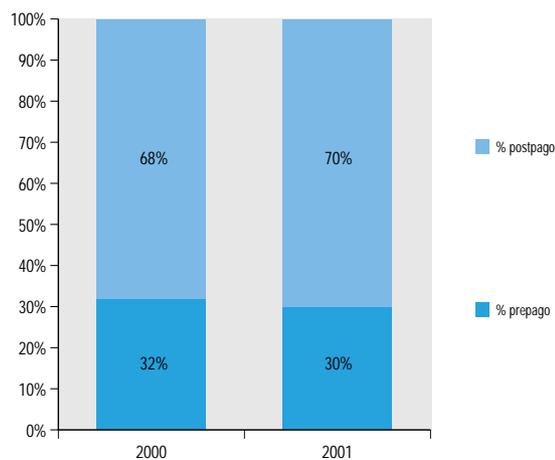
¹⁸ Este ratio refleja el efecto de redondeo al facturar los operadores de telefonía móvil el primer minuto completo. Los minutos aire se consideran como el tiempo real de la comunicación.

¹⁹ "Otros" recoge los siguientes conceptos: bonos, llamadas a números de emergencia, llamadas a operadora, llamadas a servicios de información, llamadas a servicios de inteligencia de red, servicios WAP y otros.

132. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DEL TRÁFICO DE TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA POR TIPO DE LLAMADA (GRÁFICO)



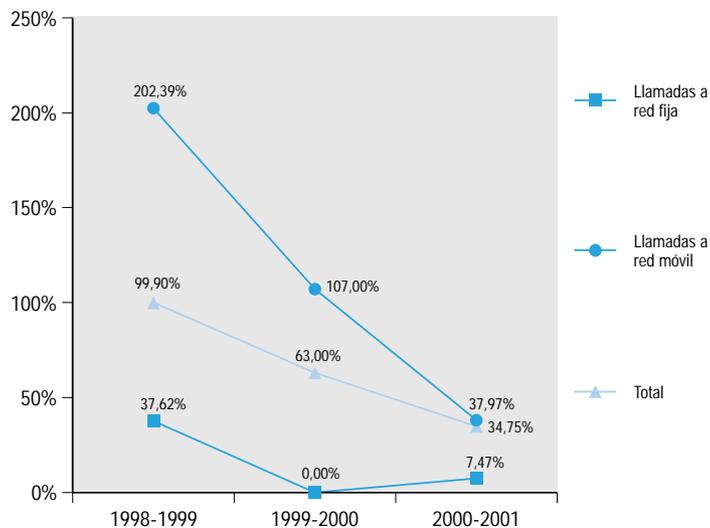
133. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DEL TRÁFICO DE TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA POR TIPO DE CONTRATO (GRÁFICO)



134. EVOLUCIÓN DE LA VARIACIÓN PORCENTUAL DEL TRÁFICO DE TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA POR TIPO DE LLAMADA (TABLA)

	Período 1998-1999	Período 1999-2000	Período 2000-2001
Llamadas a red fija	37,62%	8,00%	7,47%
Llamadas a red móvil	202,39%	107,00%	37,97%
TOTAL	99,90%	63,00%	34,75%

135. EVOLUCIÓN DE LA VARIACIÓN PORCENTUAL DEL TRÁFICO DE TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA POR TIPO DE LLAMADA (GRÁFICO)

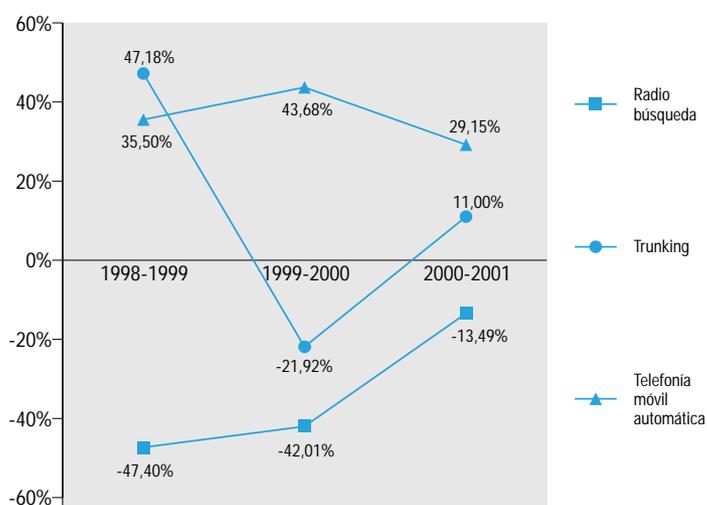


II.1.2.3 Ingresos totales

136. EVOLUCIÓN DE INGRESOS TOTALES POR SERVICIOS FINALES (TABLA)

	Año 1998	Año 1999	%	Año 2000	%	Año 2001	%
	Millones de euros	Millones de euros	Variación 1999/1998	Millones de euros	Variación 2000/1999	Millones de euros	Variación 2001/2000
Radio búsqueda	25,52	13,43	-47,40	7,79	-42,01	6,74	-13,49
Trunking	8,43	12,41	47,18	9,69	-21,92	10,76	11,00
Telefonía móvil automática	2.504,87	3.394,19	35,50	4.876,73	43,68	6.298,28	29,15
TOTAL	2.538,83	3.420,02	34,71	4.894,20	43,10	6.315,78	29,05

137. EVOLUCIÓN DE INGRESOS TOTALES POR SERVICIOS FINALES (GRÁFICO)



138. DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE INGRESOS POR SERVICIOS FINALES

	Año 1998	Año 1999	Año 2000	Año 2001
Radio búsqueda	1,01%	0,39%	0,16%	0,11%
Trunking	0,33%	0,36%	0,20%	0,17%
Telefonía móvil automática	98,66%	99,24%	99,64%	99,72%
TOTAL	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

139. EVOLUCIÓN DE INGRESOS TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA POR SERVICIOS

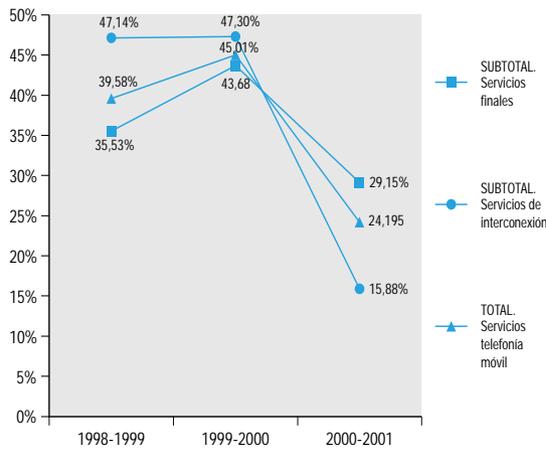
	Año 1998	Año 1999	% Variación 1999/1998	Año 2000	% Variación 2000/1999	Año 2001	% Variación 2001/2000
	Millones de euros	Millones de euros		Millones de euros		Millones de euros	
Cuotas de alta y abono	354,09	683,23	92,95	462,77	-32,27	451,91	-2,35
Tráfico cursado	2.150,33	2.599,10	20,87	3.892,82	49,78	4.975,25	27,81
Mensajes cortos	-	-	-	302,78	-	657,95	117,30
Itinerancia de clientes propios	-	111,85	-	218,36	95,22	213,17	-2,38
SUBTOTAL. Servicios finales	2.504,42	3.394,19	35,53	4.876,73	43,68	6.298,28	29,15
Servicio de terminación móvil	1.342,06	1.655,46	23,35	2.432,40	46,93	2.892,62	18,92
Servicio de itinerancia. Clientes de operadores extranjeros	-	319,28	0,00	399,39	25,09	477,94	19,67
Servicio de itinerancia nacional	-	-	0,00	76,99	-	-	-100,00
SUBTOTAL. Servicios de interconexión	1.342,06	1.974,74	47,14	2.908,78	47,30	3.370,56	15,88
TOTAL. Servicios telefonía móvil	3.846,48	5.368,93	39,58	7.785,50	45,01	9.668,85	24,19

140. EVOLUCIÓN DEL PESO RELATIVO DE LOS INGRESOS POR SERVICIOS DE TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA (TABLA)

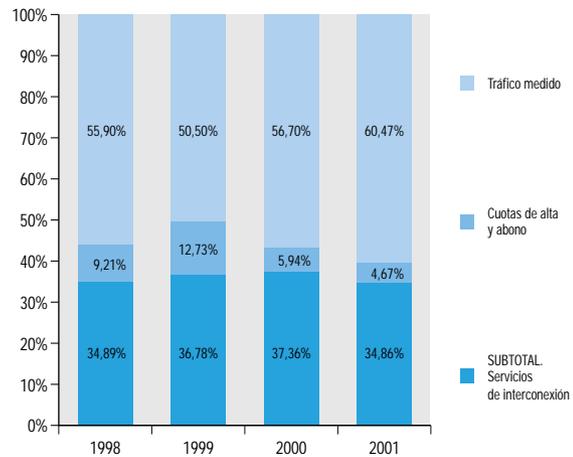
	Año 1998	Año 1999	Año 2000	Año 2001
	% / Total	% / Total	% / Total	% / Total
Cuotas de alta y abono	9,21	12,73	5,94	4,67
Tráfico cursado	55,90	48,41	50,00	51,46
Mensajes cortos	0,00	0,00	3,89	6,80
Itinerancia de clientes propios	0,00	2,08	2,80	2,20
SUBTOTAL. Servicios finales	65,11	63,22	62,64	65,14
Servicio de terminación móvil	34,89	30,83	31,24	29,92
Servicio de itinerancia. Clientes de operadores extranjeros	0,00	5,95	5,13	4,94
Servicio de itinerancia nacional	0,00	0,00	0,99	0,00
SUBTOTAL. Servicios de interconexión	34,89	36,78	37,36	34,86
TOTAL. Servicios telefonía móvil	100,00	100,00	100,00	100,00



141. EVOLUCIÓN DE LA VARIACIÓN PORCENTUAL DE INGRESOS DE TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA POR SERVICIOS (GRÁFICO)



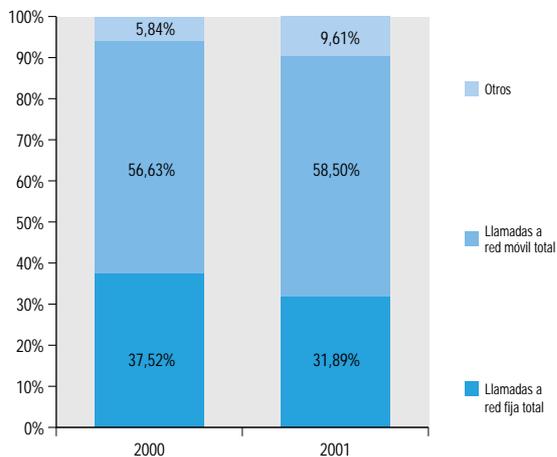
142. EVOLUCIÓN DEL PESO RELATIVO DE LOS INGRESOS POR SERVICIOS DE TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA (GRÁFICO)



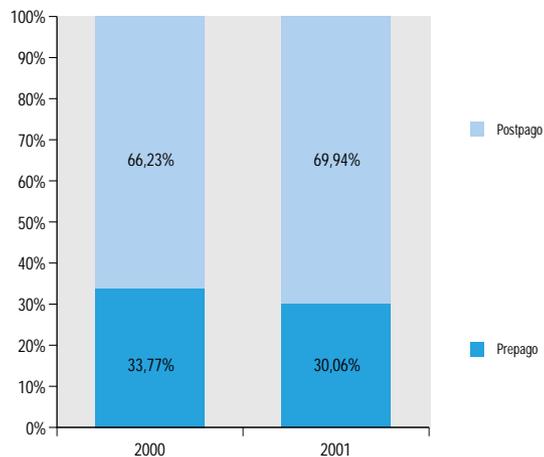
143. EVOLUCIÓN DE INGRESOS POR TRÁFICO EN TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA POR TIPO DE CONTRATO (MILLONES DE EUROS)

	Año 2000			Año 2001			% Variación 2001/2000		
	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total
Llamadas a red fija	521,54	939,22	1.460,75	491,61	1.095,18	1.586,80	-5,74	16,61	8,63
% / Total	39,68	36,43	37,52	32,88	31,47	31,89			
Llamadas a red móvil	716,31	1.488,29	2.204,60	926,59	1.983,96	2.910,55	29,36	33,30	32,02
% / Total	54,49	57,72	56,63	61,96	57,01	58,50			
Otros ¹⁹	76,65	150,82	227,47	77,19	400,71	477,90	0,71	165,69	110,10
% / Total	5,83	5,85	5,84	5,16	11,52	9,61			
TOTAL	1.314,50	2.578,33	3.892,82	1.495,40	3.479,85	4.975,25	13,76	34,97	27,81
% / Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00			

144. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE LOS INGRESOS POR TRÁFICO CURSADO POR TIPO DE LLAMADA EN TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA (GRÁFICO)



145. DISTRIBUCIÓN DE LOS INGRESOS POR TRÁFICO CURSADO POR TIPO DE CONTRATO EN TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA (GRÁFICO)

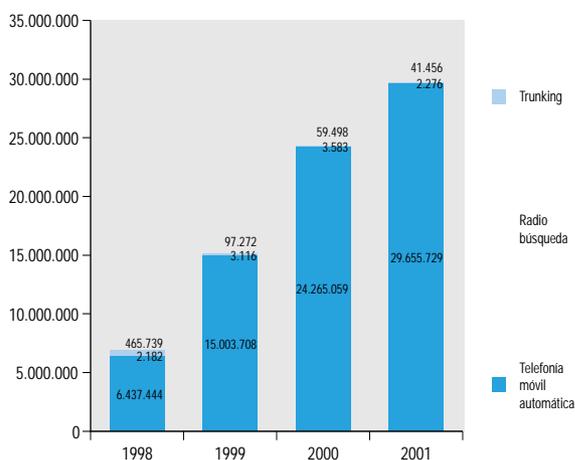


II.1.2.4 Clientes

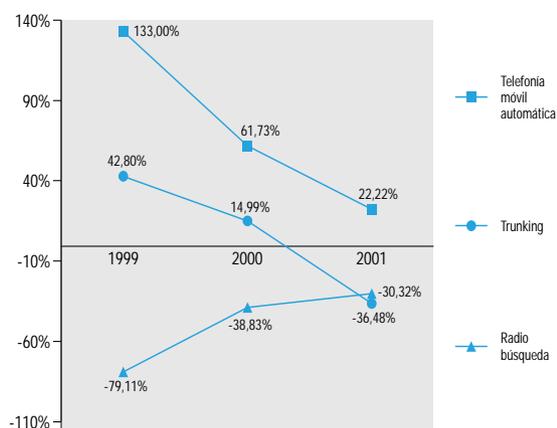
146. EVOLUCIÓN DE CLIENTES DE SERVICIOS DE COMUNICACIONES MÓVILES (TABLA)

	Año 1998	Año 1999	% Variación 1999/1998	Año 2000	% Variación 2000/1999	Año 2001	% Variación 2001/2000
	Clientes	Clientes		Clientes		Clientes	
Radio búsqueda	465.739	97.272	-79,11	59.498	-38,83	41.456	-30,32
Trunking	2.182	3.116	42,80	3.583	14,99	2.276	-36,48
Telefonía móvil automática	6.437.444	15.003.708	133,07	24.265.059	61,73	29.655.729	22,22
TOTAL	6.905.365	15.104.096	118,73	24.328.140	61,07	29.699.461	22,08

147. EVOLUCIÓN DE CLIENTES DE SERVICIOS DE COMUNICACIONES MÓVILES (GRÁFICO)



149. EVOLUCIÓN DE LA VARIACIÓN PORCENTUAL DE CLIENTES POR COMUNICACIONES MÓVILES (GRÁFICO)



148. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE CLIENTES DE COMUNICACIONES MÓVILES

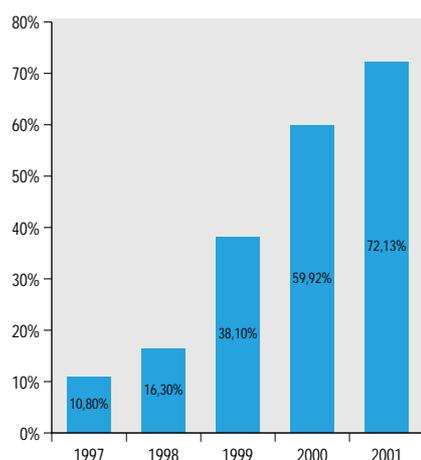
	Año 1998	Año 1999	Año 2000	Año 2001
	% / Total	% / Total	% / Total	% / Total
Radio búsqueda	6,74	0,64	0,24	0,14
Trunking	0,03	0,02	0,01	0,01
Telefonía móvil automática	93,22	99,34	99,74	99,85
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00



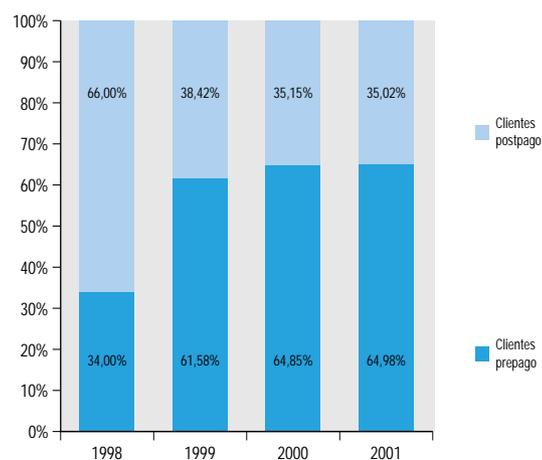
150. EVOLUCIÓN DE LA TASA DE PENETRACIÓN EN TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA (TABLA)

Año	Tasa de penetración	% / Variación
1997	10,80%	
1998	16,30%	50,93
1999	38,10%	133,74
2000	59,92%	57,26
2001	72,13%	20,38

151. EVOLUCIÓN DE LA TASA DE PENETRACIÓN EN TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA (GRÁFICO)



153. EVOLUCIÓN NÚMERO DE CLIENTES DE TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA POR TIPO DE SERVICIO CONTRATADO (GRÁFICO)



152. EVOLUCIÓN NÚMERO DE CLIENTES TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA (TABLA)

	Año 1998	Año 1999	Año 2000	Año 2001	% Variación 1999/1998	% Variación 2000/1999	% Variación 2001/2000
Clientes prepago	2.188.731	9.240.000	15.736.656	19.271.468	322,16	70,31	22,46
Clientes postpago	4.248.713	5.763.708	8.528.403	10.384.261	35,66	47,97	21,76
TOTAL	6.437.444	15.003.708	24.265.059	29.655.729	133,07	61,73	22,22

II.1.2.5 Precios y otras ratios relevantes

154. ESTIMACIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DEL MERCADO DE LA TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA POR SEGMENTOS RESIDENCIAL Y DE NEGOCIOS (AÑO 2001)

	Residencial	% Residencial / Total	Negocios	% Negocios / Total	Total
Ingresos por altas y cuotas mensuales (millones de euros)	228,10	50,47	223,82	49,53	451,91
Ingresos por tráfico (millones de euros)	3.027,05	60,84	1.948,20	39,16	4.975,25
Número total de clientes	25.366.436	85,54	4.289.293	14,46	29.655.729
Número de minutos cursados (millones)	14.148,07	61,67	8.793,61	38,33	22.941,69

155. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE TRÁFICO POR CLIENTE (MINUTOS)

	Tráfico por cliente final	% Variación	Tráfico por cliente promedio	% Variación
Año 1998	810		1.158	
Año 1999	695	-14,20	993	-14,25
Año 2000	702	1,01	853	-14,10
Año 2001	774	10,20	860	0,84

156. TRÁFICO POR CLIENTE PROMEDIO SEGÚN TIPO DE CONTRATO (MINUTOS)

	2000	2001	% / Variación
Prepago	426,00	401,29	-5,80
Postpago	1.598,00	1.715,21	7,33
TOTAL	853,00	860,15	0,84

157. TENDENCIAS DE LA TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA

	Año 1998	Año 1999	Año 2000	Año 2001	% Variación 1999/1998	% Variación 2000/1999	% Variación 2001/2000
Ingresos por llamada ²⁰	0,85	0,52	0,48	0,45	-39,44	-8,05	-6,12
Ingresos por minuto facturado ²⁰	0,51	0,31	0,26	0,24	-40,00	-16,54	-7,53
Ingresos por cliente ²¹	457,03	306,22	233,49	228,15	-33,00	-23,75	-2,29

²⁰ "Ingresos" recoge cuotas de alta y abono y tráfico.

²¹ "Ingresos" recoge cuotas de alta y abono, tráfico y mensajes cortos.

158. DETALLE INGRESO POR MINUTO Y LLAMADA PARA EL AÑO 2001 SEGÚN TIPO DE LLAMADA (EUROS)

	2001		
	Ingreso por minuto facturado	Ingreso por minuto aire	Ingreso por llamada
Llamadas a red fija²²	0,28	0,34	0,54
Red fija nacional	0,26	0,31	0,47
Red fija internacional	0,57	0,67	1,92
Llamadas a red móvil²²	0,20	0,24	0,41
Ingresos por tráfico y cuotas de abono	0,23	0,27	0,46
Itinerancia	0,72	0,86²³	1,48
Clientes propios en redes extranjeras	0,74	0,89 ²³	1,75
Clientes de redes extranjeras	0,71	0,85 ²³	1,39

159. DETALLE EVOLUCIÓN INGRESO POR MINUTO SEGÚN TIPO DE CONTRATO²⁰ (EUROS)

	2000	2001	% / Variación
Prepago	0,24	0,21	-11,92
Postpago	0,26	0,25	-5,27
TOTAL	0,26	0,24	-7,53

160. DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS POR CLIENTE Y TIPO DE LLAMADA

	2000			2001			% Variación 2000/1999
	Total ingresos (millones de euros)	Clientes promedio	Ingreso por cliente (euros)	Total ingresos (millones de euros)	Clientes promedio	Ingreso por cliente (euros)	
Servicio de voz							
Prepago ²⁴	1.314,50	12.673.011	103,72	1.495,40	17.357.165	86,15	-16,94
Postpago ²⁵	3.041,09	7.278.349	417,83	3.931,76	9.314.543	422,11	1,02
Subtotal	4.355,59	19.951.360	218,31	5.427,16	26.671.708	203,48	-6,79
Mensajes cortos	302,78		15,18	657,95		24,67	
Subtotal	4.658,37		233,49	6.085,11		228,15	-2,29
Itinerancia clientes propios en redes extranjeras	218,36		10,94	213,17		7,99	-26,97
TOTAL	4.876,73	19.951.360	244,43	6.298,28	26.671.708	236,14	-3,39

²² Solo tráfico.

²³ Dato estimado.

²⁴ Tráfico.

²⁵ Tráfico y cuotas de abono.

II.1.2.6 Cuotas de mercado

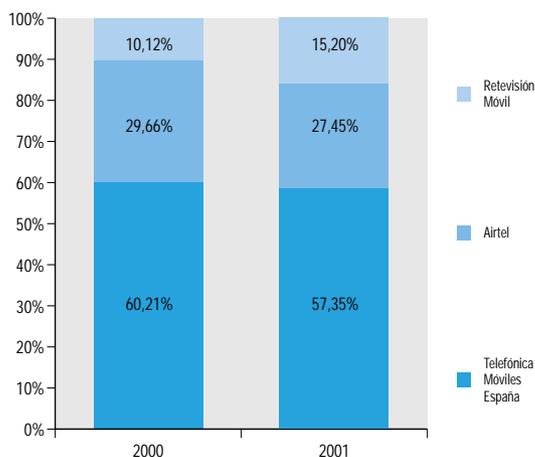
161. EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS POR TIPO DE SERVICIO, OPERADOR Y TOTAL (MILLONES DE EUROS)

	2000			2001			% Variación prepago 2001/2000		
	Servicios finales	Servicios de interconexión	Total	Servicios finales	Servicios de interconexión	Total	Servicios finales	Servicios de interconexión	Total
TELEFÓNICA MÓVILES ESPAÑA, S.A.U.	3.032,59	1.655,40	4.687,98	3.811,71	1.733,46	5.545,17	25,69	4,72	18,28
AIRTEL MÓVIL, S.A.	1.320,50	988,91	2.309,41	1.602,66	1.051,34	2.653,99	21,37	6,31	14,92
RETEVISIÓN MÓVIL, S.A.	523,63	264,46	788,10	883,91	585,77	1.469,68	68,80	121,49	86,48
TOTAL	4.876,73	2.908,78	7.785,50	6.298,28	3.370,56	9.668,85	29,15	15,88	24,19

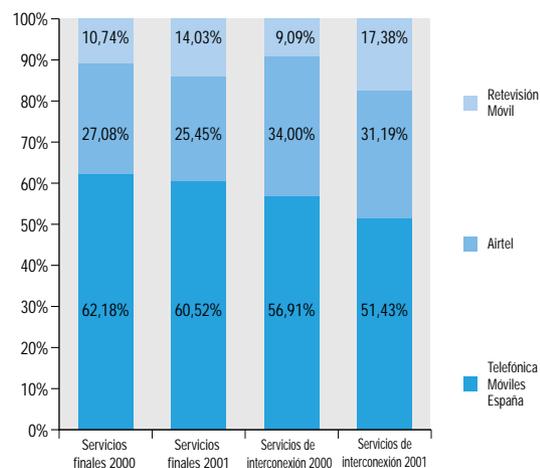
162. EVOLUCIÓN DE LAS CUOTAS DE MERCADO POR INGRESOS TOTALES (TABLA)

	2000			2001			% Variación Prepago 2001/2000		
	Servicios finales	Servicios de interconexión	Total	Servicios finales	Servicios de interconexión	Total	Servicios finales	Servicios de interconexión	Total
TELEFÓNICA MÓVILES ESPAÑA, S.A.U.	62,18%	56,91%	60,21%	60,52%	51,43%	57,35%	-1,67	-5,48	-2,86
AIRTEL MÓVIL, S.A.	27,08%	34,00%	29,66%	25,45%	31,19%	27,45%	-1,63	-2,81	-2,21
RETEVISIÓN MÓVIL, S.A.	10,74%	9,09%	10,12%	14,03%	17,38%	15,20%	3,30	8,29	5,08
TOTAL	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	0,00	0,00	0,00

163. EVOLUCIÓN DE LAS CUOTAS DE MERCADO POR INGRESOS TOTALES (GRÁFICO)



164. EVOLUCIÓN DE LAS CUOTAS DE MERCADO POR SERVICIOS FINALES E INTERCONEXIÓN (GRÁFICO)





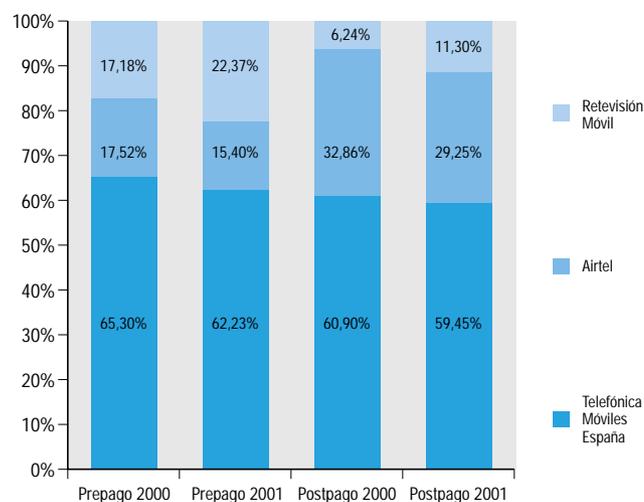
165. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS POR TRÁFICO, POR TIPO DE CONTRATO Y OPERADOR (MILLONES DE EUROS)

	2000			2001			% Variación 2001/2000		
	Pregago	Postpago	Total	Pregago	Postpago	Total	Pregago	Postpago	Total
TELEFÓNICA MÓVILES ESPAÑA, S.A.U.	858,39	1.570,29	2.428,68	930,59	2.068,79	2.999,38	8,41	31,75	23,50
AIRTEL MÓVIL, S.A.	230,26	847,23	1.077,49	230,36	1.017,73	1.248,09	0,04	20,12	15,83
RETEVISIÓN MÓVIL, S.A.	225,85	160,80	386,65	334,45	393,34	727,78	48,09	144,61	88,23
TOTAL	1.314,50	2.578,33	3.892,82	1.495,40	3.479,85	4.975,25	13,76	34,97	27,81

166. CUOTAS DE MERCADO POR INGRESOS POR TRÁFICO, POR TIPO DE CONTRATO Y OPERADOR

	2000			2001			% Variación 2001/2000		
	Pregago	Postpago	Total	Pregago	Postpago	Total	Pregago	Postpago	Total
TELEFÓNICA MÓVILES ESPAÑA, S.A.U.	65,30%	60,90%	62,39%	62,23%	59,45%	60,29%	-3,07	-1,45	-2,10
AIRTEL MÓVIL, S.A.	17,52%	32,86%	27,68%	15,40%	29,25%	25,09%	-2,11	-3,61	-2,59
RETEVISIÓN MÓVIL, S.A.	17,18%	6,24%	9,93%	22,37%	11,30%	14,63%	5,18	5,07	4,70
TOTAL	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	0,00	0,00	0,00

167. DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS POR TRÁFICO SEGÚN TIPO DE CONTRATO



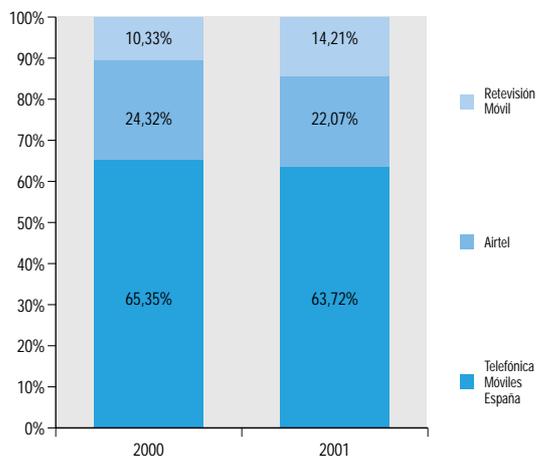
168. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE MINUTOS CURSADOS POR OPERADOR (MILLONES DE MINUTOS)

	2000	2001	% Variación 2001/2000
TELEFÓNICA MÓVILES ESPAÑA, S.A.U.	11.126,75	14.619,35	31,39
AIRTEL MÓVIL, S.A.	4.141,00	5.063,13	22,27
RETEVISIÓN MÓVIL, S.A.	1.758,00	3.259,21	85,39
TOTAL	17.025,75	22.941,69	34,75

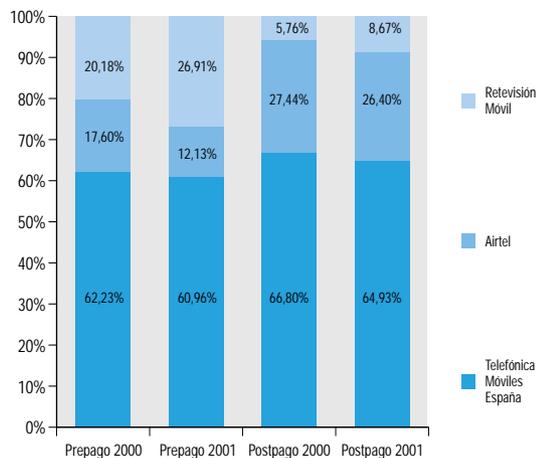
169. CUOTAS DE MERCADO POR TRÁFICO (TABLA)

	2000	2001	% Variación 2001/2000
TELEFÓNICA MÓVILES ESPAÑA, S.A.U.	65,35%	63,72%	-1,63
AIRTEL MÓVIL, S.A.	24,32%	22,07%	-2,25
RETEVISIÓN MÓVIL, S.A.	10,33%	14,21%	3,88
TOTAL	100,00%	100,00%	0,00

170. CUOTAS DE MERCADO POR TRÁFICO (GRÁFICO)



171. DISTRIBUCIÓN DE MINUTOS SEGÚN TIPO DE CONTRATO (GRÁFICO)





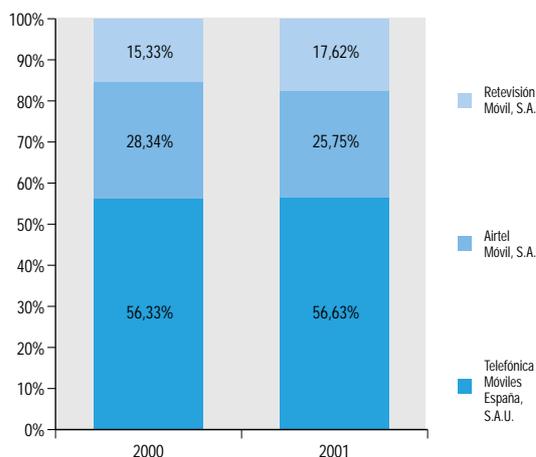
172. EVOLUCIÓN DE DISTRIBUCIÓN DE CLIENTES POR TIPO DE CONTRATO Y OPERADOR

	2000			2001			% Variación 2001/2000		
	Pregago	Postpago	Total	Pregago	Postpago	Total	Pregago	Postpago	Total
TELEFÓNICA MÓVILES ESPAÑA, S.A.U.	8.902.175	4.766.926	13.669.101	11.494.019	5.299.452	16.793.471	29,11	11,17	22,86
AIRTEL MÓVIL, S.A.	3.993.032	2.883.810	6.876.842	4.201.496	3.435.269	7.636.765	5,22	19,12	11,05
RETEVISIÓN MÓVIL, S.A.	2.841.449	877.667	3.719.116	3.575.953	1.649.540	5.225.493	25,85	87,95	40,50
TOTAL	15.736.656	8.528.403	24.265.059	19.271.468	10.384.261	29.655.729	22,46	21,76	22,2

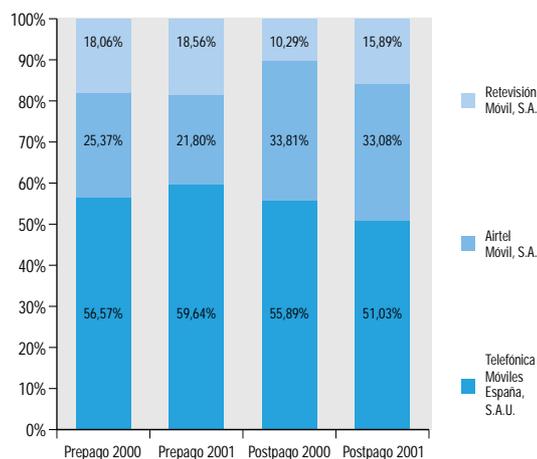
173. EVOLUCIÓN DE LAS CUOTAS DE MERCADO DE CLIENTES POR TIPO DE CONTRATO (TABLA)

	2000			2001			% Variación 2001/2000		
	Pregago	Postpago	Total	Pregago	Postpago	Total	Pregago	Postpago	Total
TELEFÓNICA MÓVILES ESPAÑA, S.A.U.		55,89%	56,33%	59,64%	51,03%	56,63%	3,07	-4,86	0,30
AIRTEL MÓVIL, S.A.	25,37%	33,81%	28,34%	21,80%	33,08%	25,75%	-3,57	-0,73	-2,59
RETEVISIÓN MÓVIL, S.A.	18,06%	10,29%	15,33%	18,56%	15,89%	17,62%	0,50	5,59	2,29
TOTAL	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	0,00	0,00	0,00

174. CUOTA DE MERCADO POR CLIENTES (GRÁFICO)



175. EVOLUCIÓN CUOTAS DE MERCADO POR CLIENTES SEGÚN TIPO DE CONTRATO (GRÁFICO)



II.1.3 SERVICIOS MAYORISTAS

II.1.3.1 Transmisión y difusión de la señal audiovisual

II.1.3.1.1 Número de operadores

176. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIOS DE TRANSMISIÓN Y DIFUSIÓN DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL

Año 1998	Año 1999	% Variación 1999/1998	Año 2000	% Variación 2000/1999	Año 2001	% Variación 2001/2000
2	3	50	4	33,33	5	25

II.1.3.1.2 Ingresos totales

177. EVOLUCIÓN DE INGRESOS POR SERVICIOS DE TRANSPORTE Y DIFUSIÓN DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL (TABLA)

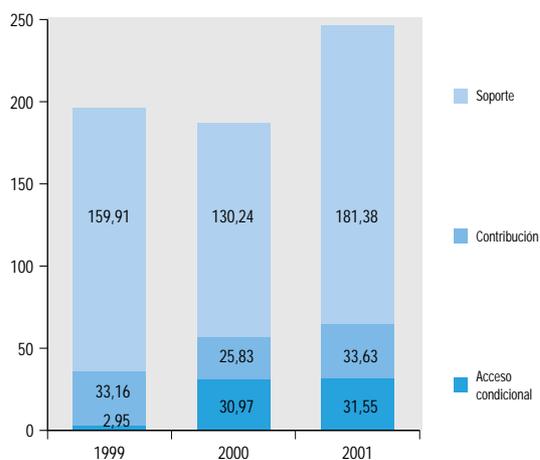
	Año 1999	Año 2000	% Variación 1999/2000	Año 2001	% Variación 2000/2001
	Millones de euros	Millones de euros		Millones de euros	
Acceso Condicional	2,95	30,97	949,83	31,55	1,86
Contribución	33,16	25,83	-22,10	33,63	30,19
Soporte	159,91	130,24	-18,55	181,38	39,27
TOTAL	196,02	187,04	-4,58	246,55	31,82

179. EVOLUCIÓN DE INGRESOS POR SERVICIOS DE SOPORTE DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL (TABLA)

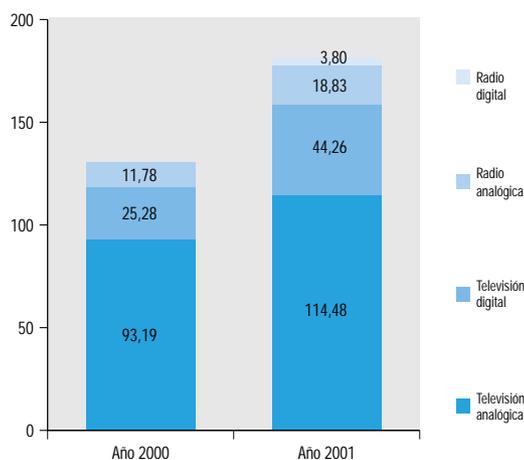
	Año 2000		Año 2001		% Variación 2000/2001
	Millones de euros	% / Total	Millones de euros	% / Total	
Televisión analógica	93,19	71,55	114,48	63,12	22,84
Televisión digital	25,28	19,41	44,26	24,40	75,12
Radio analógica	11,78	9,04	18,83	10,38	59,92
Radio digital	-	-	3,80	2,10	-
TOTAL	130,25	100	181,38	100	39,26

²⁶ La presente tabla incluye el número de operadores que prestan algún servicio de transporte y/o difusión con independencia del medio de transmisión utilizado. No obstante lo anterior, durante los ejercicios 1998 y 1999 no aparece reflejada la totalidad de operadores activos, bien porque en esas fechas no se disponía de información o bien por ser los operadores de redes de transporte y difusión de ámbito autonómico a los que alude la disposición transitoria séptima de la Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones.

178. EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS POR SERVICIOS DE TRANSPORTE Y DIFUSIÓN DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL (GRÁFICO)



180. EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS POR SERVICIOS DE SOPORTE DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL (GRÁFICO)

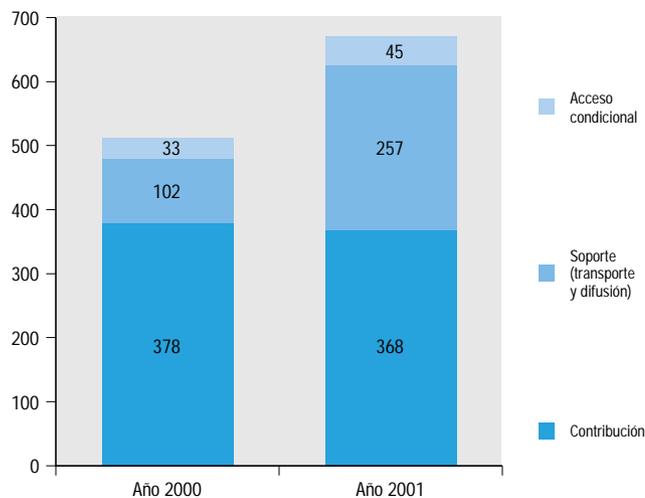


II.1.3.1.3 Clientes

181. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE CLIENTES POR SERVICIOS DE TRANSPORTE Y DIFUSIÓN DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL (TABLA)

	Año 2000	% / Total	Año 2001	% / Total	% Variación 2000/2001
Televisión analógica	93,19	71,55	114,48	63,12	22,84
Contribución	378	73,68	368	54,93	-2,65
Soporte (transporte y difusión)	102	19,88	257	38,36	151,96
Acceso condicional	33	6,43	45	6,72	36,36
TOTAL	513	100	670	100	31

182. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE CLIENTES POR SERVICIOS DE TRANSPORTE Y DIFUSIÓN DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL (GRÁFICO)

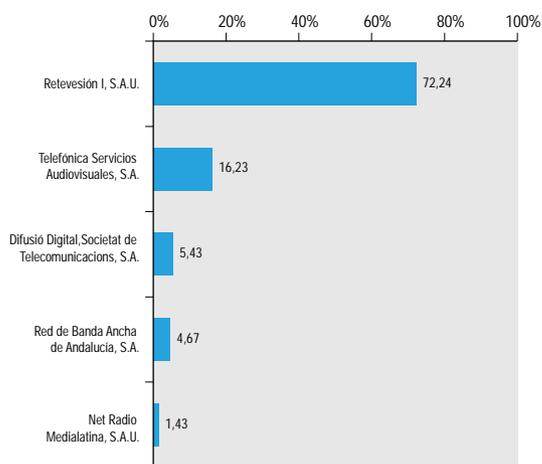


II.1.3.1.4 Cuotas de mercado

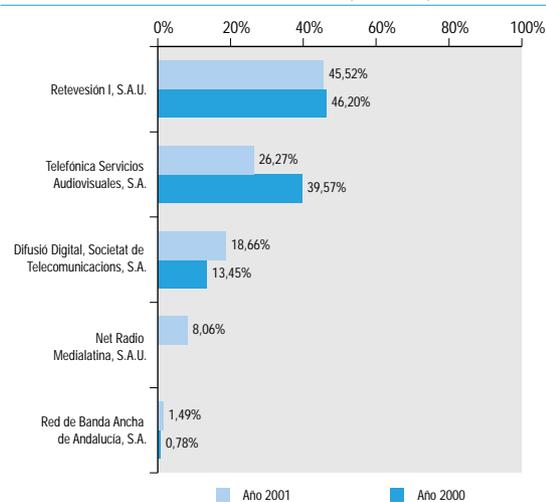
183. DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS POR SERVICIOS DE TRANSPORTE Y DIFUSIÓN DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL Y OPERADOR (AÑO 2001) (TABLA)

	Millones de euros	% / Total
RETEVISIÓN I, S.A.U.	178,12	72,24
TELFÓNICA SERVICIOS AUDIOVISUALES, S.A.	40,01	16,23
DIFUSÍO DIGITAL, SOCIETAT DE TELECOMUNICACIONS, S.A.	13,38	5,43
RED DE BANDA ANCHA DE ANDALUCÍA, S.A.	11,52	4,67
NET RADIO MEDIALATINA, S.A.U.	3,52	1,43
TOTAL	246,55	100

184. DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS POR SERVICIOS DE SOPORTE DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL Y OPERADOR (AÑO 2001) (GRÁFICO)



186. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE CLIENTES POR SERVICIOS DE TRANSPORTE Y DIFUSIÓN DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL Y OPERADOR (GRÁFICO)



185. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE CLIENTES POR SERVICIOS DE TRANSPORTE Y DIFUSIÓN DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL Y OPERADOR

	Año 2000	% / Total	Año 2001	% / Total	% Variación 2000/2001
RETEVISIÓN I, S.A.U.	237	46,20	305	45,52	28,69
TELFÓNICA SERVICIOS AUDIOVISUALES, S.A.	203	39,57	176	26,27	-13,30
DIFUSÍO DIGITAL, SOCIETAT DE TELECOMUNICACIONS, S.A.	69	13,45	125	18,66	81,16
NET RADIO MEDIALATINA, S.A.U.	0	0,00	54	8,06	
RED DE BANDA ANCHA DE ANDALUCÍA, S.A.	4	0,78	10	1,49	150,00
TOTAL	513	100	670	100	30,60



II.1.3.2 Servicios de interconexión

II.1.3.2.1 Número de operadores

187. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN		
2000	2001	% Variación 2001/2000
28	41	46,42

II.1.3.2.2 Minutos tráfico

188. DISTRIBUCIÓN DE MINUTOS POR SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN							
	Año 2000			Año 2001			% Variación 2000/2001
	Millones de minutos	% / Total	Millones de mensajes	Millones de minutos	Clientes promedio	Millones de mensajes	
RED FIJA							
Servicios de terminación	17.709,34	42,34		27.264	40,96		53,95
Internacional	1.876,34	4,49		2.417	3,63		28,82
Nacional	15.833,01	37,86		24.847	37,33		56,93
Servicios de acceso	4.280,17	10,23		7.289,83	10,95		70,32
Servicios de tránsito	1.006,82	2,41		1.325,92	1,99		31,69
Internacional	250,84	0,60		410,26	0,62		63,55
Nacional	755,97	1,81		915,66	1,38		21,12
Otras prestaciones	5.253,21	12,56		17.141,25	25,75		226,30
Red inteligente	1.318,81	3,15		2.831,59	4,25		114,71
Tarifa plana	3.689,52	8,82		12.355,11	18,56		234,87
Servicios especiales	140,18	0,34		161,27	0,24		15,04
Tránsito	85,50	0,20			0,00		-100,00
Otros	19,20	0,05		1.793,28	2,69		9240,00
TOTAL RED FIJA	30.899,76	73,88		53.020,74	79,66		71,59
RED MÓVIL							
Servicios de terminación móvil	10.144,56	24,25		12.865,97	19,33		26,83
Internacional	910,96	2,18		1.295,63	1,95		42,23
Nacional	9.233,60	22,08		11.570,34	17,38		25,31
Mensajes cortos	-	0,00	873	-	0,00	2.025	131,99
Servicios de itinerancia Clientes de operadores extranjeros	570,00	1,36		675,44	1,01		18,50
Servicios de itinerancia nacional	211,00	0,50		-	0,00		
TOTAL RED MÓVIL	10.925,56	26,12		13.541,41	20,34		23,94
TOTAL SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN	41.825,32	100,00		66.562	100,00		59,14

189. DISTRIBUCIÓN DE MINUTOS POR SERVICIOS DE TERMINACIÓN, TIPO DE RED Y TRAMOS HORARIOS (AÑO 2001)

	Horario normal		Horario reducido		Total	
	Millones de minutos	% / Total	Millones de minutos	% / Total	Millones de minutos	% / Total servicios terminación
RED FIJA						
Servicios de terminación						
Internacional	2.284	94,49	133	5,51	2.417	6,02
Nacional	16.205	65,22	8.641	34,78	24.847	61,92
Local	6.067	61,40	3.815	38,60	9.882	24,63
Metropolitano	146	66,60	73	33,40	220	0,55
Tránsito simple	9.562	67,73	4.557	32,27	14.118	35,18
Tránsito doble	430	68,62	197	31,38	627	1,56
TOTAL RED FIJA	18.489	67,82	8.775	32,18	27.264	67,94
RED MÓVIL						
Servicios de terminación móvil						
Internacional	865	66,74	431	33,26	1.296	3,23
Nacional	7.466	64,53	4.104	35,47	11.570	28,83
TOTAL RED MÓVIL	8.331	64,75	4.535	35,25	12.866	32,06
TOTAL SERVICIOS DE TERMINACIÓN	26.820	66,83	13.310	33,17	40.130	100

190. DISTRIBUCIÓN DE MINUTOS POR SERVICIOS DE ACCESO Y TRAMOS HORARIOS (AÑO 2001)

	Horario normal		Horario reducido		Total	
	Millones de minutos	% / Total	Millones de minutos	% / Total	Millones de minutos	% / Total general
Local	1.119	67,40	541	32,60	1.660	22,77
Metropolitano	0,054	88,52	0,007	11,48	0,061	0,00084
Tránsito simple	65	56,91	49	43,09	114	1,56
Tránsito doble	4.050	73,42	1.466	26,58	5.516	75,67
TOTAL GENERAL	5.233	71,79	2.056	28,21	7.290	100

191. DISTRIBUCIÓN DE MINUTOS POR SERVICIOS DE TRÁNSITO Y TRAMOS HORARIOS (AÑO 2001)

	Horario normal		Horario reducido		Total	
	Millones de minutos	% / Total	Millones de minutos	% / Total	Millones de minutos	% / Total general
Internacional	328	80,01	82	19,99	410	30,94
Nacional	619	67,56	297	32,44	916	69,06
TOTAL GENERAL	947	71,41	379	28,59	1.326	100



II.1.3.2.3 Ingresos totales

192. DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS POR SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN (AÑO 2001)					
	Año 2000		Año 2001		% Variación 2000/2001
	Millones de euros	% / Total	Millones de euros	% / Total	
RED FIJA					
Servicios de terminación	536,65	14,18	665,19	14,49	23,95
Internacional	350,13	9,25	405,77	8,84	15,89
Nacional	186,53	4,93	259,42	5,65	39,08
Servicios de acceso	64,21	1,70	89,14	1,94	38,83
Servicios de tránsito	116,50	3,08	111,29	2,43	-4,47
Internacional	30,67	0,81	55,55	1,21	81,11
Nacional	85,83	2,27	55,74	1,21	-35,05
Servicios de conexión	36,11	0,95	38,28	0,83	6,01
Otras prestaciones	121,97	3,22	314,63	6,86	157,95
Red inteligente	90,46	2,39	194,17	4,23	114,63
Tarifa plana	19,45	0,51	55,85	1,22	187,12
Servicios especiales	10,99	0,29	10,54	0,23	-4,05
Otros	1,07	0,03	54,08	1,18	4940,63
TOTAL RED FIJA	875,44	23,13	1.218,53	26,55	39,19
RED MÓVIL					
Servicios de terminación móvil	2.432,76	64,28	2.892,63	63,03	18,90
Internacional	201,15	5,32	241,43	5,26	20,03
Nacional	2.152,89	56,89	2.492,16	54,31	15,76
Mensajes cortos	78,71	2,08	159,04	3,47	102,06
Servicios de itinerancia. Clientes de operadores extranjeros	399,39	10,55	477,94	10,41	19,67
Servicios de itinerancia nacional	76,99	2,03	-	0,00	
TOTAL RED MÓVIL	2.909,14	76,87	3.370,58	73,45	15,86
TOTAL SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN	3.784,58	100	4.589,11	100	21,26

193. DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS POR SERVICIOS DE TERMINACIÓN, TIPO DE RED Y FRANJAS HORARIAS (AÑO 2001)

	Horario normal		Horario reducido		Total	
	Millones de euros	% / Total	Millones de euros	% / Total	Millones de euros	% / Total servicios de terminación
RED FIJA						
Servicios de terminación						
Internacional	382,08	14,40	23,69	3,46	405,77	11,40
Nacional	187,17	7,05	72,25	10,55	259,42	7,29
Local	52,48	28,04	27,25	37,71	79,73	30,74
Metropolitano	2,93	1,56	1,32	1,82	4,25	1,64
Tránsito simple	121,64	64,99	40,54	56,10	162,17	62,51
Tránsito doble	10,12	5,41	3,15	4,36	13,27	5,11
TOTAL RED FIJA	569,25	21,45	95,94	14,01	665,19	18,70
RED MÓVIL						
Servicios de terminación móvil						
Internacional	188,05	7,09	53,38	7,80	241,43	6,79
Nacional	1896,48	71,46	535,44	78,19	2492,16	70,05
Subtotal	2084,53	78,55	588,82	85,99	2733,59	76,83
Mensajes Cortos					159,04	4,47
TOTAL RED MÓVIL	2084,53	78,55	588,82	85,99	2892,63	81,30
TOTAL SERVICIOS DE TERMINACIÓN	2653,78	100,00	684,76	100,00	3557,82	100,00

194. DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS POR SERVICIOS DE ACCESO Y TRAMOS HORARIOS (AÑO 2001)

	Horario normal		Horario reducido		Total	
	Millones de euros	% / Total	Millones de euros	% / Total	Millones de euros	% / Total general
Local	9,67	13,85	3,1	16,70	12,79	14,35
Metropolitano	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tránsito simple	1,39	1,99	0,8	4,32	2,19	2,46
Tránsito doble	58,80	84,16	14,7	78,98	73,55	82,50
TOTAL GENERAL	69,86	100,00	18,7	100	89,14	100

195. DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS POR SERVICIOS DE TRÁNSITO Y TRAMOS HORARIOS (AÑO 2001)

	Horario normal		Horario reducido		Total	
	Millones de euros	% / Total	Millones de euros	% / Total	Millones de euros	% / Total general
Internacional	43,42	53	12,13	41	55,55	50
Nacional	37,93	47	17,81	59	55,74	50
TOTAL GENERAL	81,35	100	29,94	100	111,29	100

II.1.3.2.4 Precios y otras ratios relevantes

196. FACTURACIÓN MEDIA POR MINUTO POR SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN EN EUROS

	Año 2000	Año 2001	% Variación 2001-2000
	Euros	Euros	
RED FIJA			
Servicios de terminación	0,030	0,024	-19,49
Internacional	0,187	0,168	-10,03
Nacional	0,012	0,010	-11,38
Servicio de acceso	0,015	0,012	-18,48
Servicios de tránsito	0,116	0,084	-27,46
Internacional	0,122	0,135	10,74
Nacional	0,114	0,061	-46,38
Otras prestaciones	0,023	0,018	-20,95
Red inteligente	0,069	0,069	-0,03
Tarifa plana	0,005	0,005	-14,26
Servicios especiales	0,078	0,065	-16,60
Otros	0,056	0,030	-46,03
TOTAL RED FIJA	0,028	0,023	-18,88
RED MÓVIL		-	
Servicios de terminación móvil	0,240	0,225	-6,25
Internacional	0,221	0,186	-15,61
Nacional	0,233	0,215	-7,62
Mensajes cortos			
Servicios de itinerancia. Clientes de operadores extranjeros	0,701	0,708	0,99
Servicios de itinerancia nacional	0,365		-100,00
TOTAL RED MÓVIL	0,266	0,249	-6,52
TOTAL SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN	0,090	0,069	-23,81

II.1.3.2.5 Tamaño del mercado de servicios mayoristas

197. EVOLUCIÓN DE INGRESOS POR SERVICIOS MAYORISTAS			
	Año 2000	Año 2001	% Variación 2000/2001
	Millones euros	Millones euros	
Transporte y difusión de la señal audiovisual	187,04	246,55	31,82
Interconexión	3.784,58	4.589,11	21,26
Alquiler de circuitos	664,47	661,03	-0,52
GigaADSL		78,99	
TOTAL GENERAL	4.636,09	5.575,68	21,76

198. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE INGRESOS POR SERVICIOS MAYORISTAS		
	Año 2000	Año 2001
	% Total	% Total
Transporte y difusión de la señal audiovisual	4,03	4,42
Interconexión	81,63	82,31
Alquiler de circuitos	14,33	11,86
GigaADSL	0,00	1,42
TOTAL GENERAL	100,00	100,00

II.1.4 COMUNICACIONES DE EMPRESA

II.1.4.1 Alquiler de circuitos

II.1.4.1.1 Número de operadores

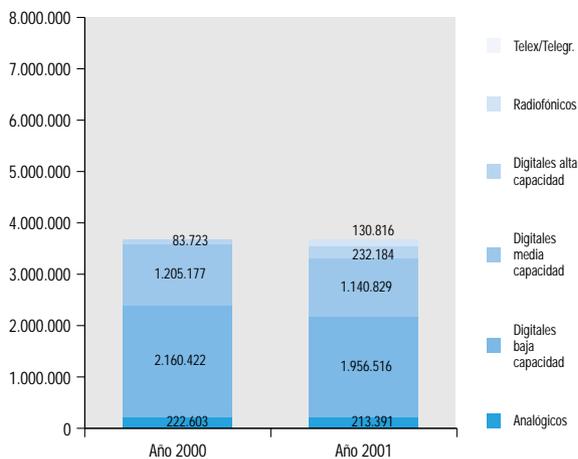
199. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIOS DE ALQUILER DE CIRCUITOS				
1999	2000	% Variación 2000/1999	2001	% Variación 2001/2000
10	28	180,00	45	60,71



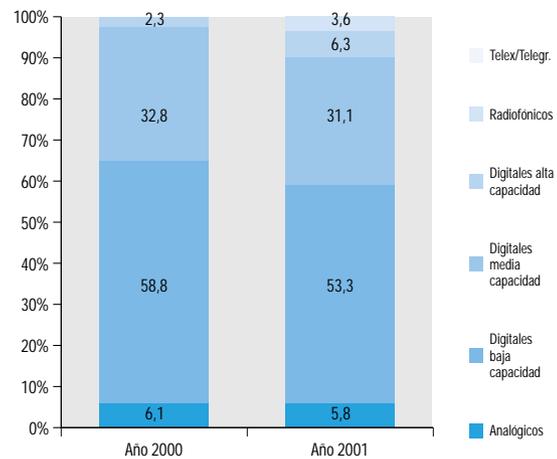
II.1.4.1.2 Líneas totales

200. EVOLUCIÓN DE LA LONGITUD DE CIRCUITOS ALQUILADOS POR TECNOLOGÍAS (KILÓMETROS) (TABLA) ²⁷					
Año	Año 2000		Año 2001		% Variación 2001/2000
	Kilómetros	% / Total	Kilómetros	% / Total	
Analógicos	222.603	6,1	213.391	5,8	-4,14
Digitales	3.449.322	93,9	3.329.529	90,6	-3,47
Digitales baja capacidad ²⁸	2.160.422	58,8	1.956.516	53,3	-9,44
Digitales media capacidad ²⁹	1.205.177	32,8	1.140.829	31,1	-5,34
Digitales alta capacidad ³⁰	83.723	2,3	232.184	6,3	177,32
Radiofónicos	-	-	130.816	3,6	-
Telex/Telegr.	-	-	-	-	-
TOTAL	3.671.925	100	3.673.736	100	0,05

201. EVOLUCIÓN DE LA LONGITUD DE CIRCUITOS ALQUILADOS POR TECNOLOGÍAS (KILÓMETROS) (GRÁFICO)²⁷



202. EVOLUCIÓN DE LA LONGITUD DE CIRCUITOS ALQUILADOS EN KILÓMETROS Y POR TECNOLOGÍAS (GRÁFICO)²⁷



²⁷ No incluye circuitos de capacidad portadora

²⁸ Digitales de baja capacidad: menos de 64 Kbps

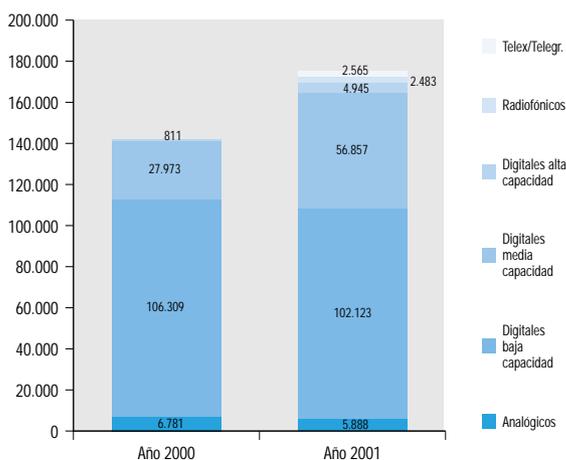
²⁹ Digitales de media capacidad: entre 64 Kbps y 2 Mbps

³⁰ Digitales de alta capacidad: más de 2 Mbps

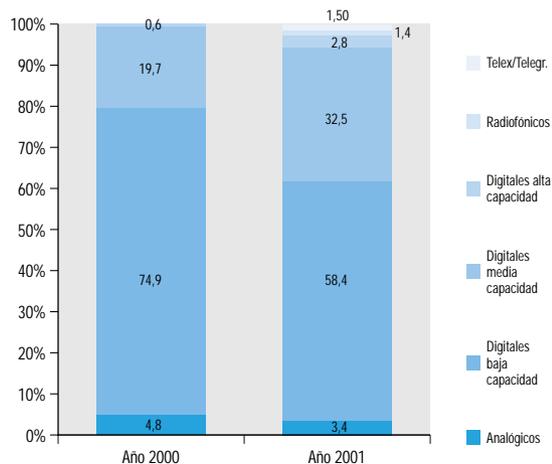
203. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE CIRCUITOS ALQUILADOS POR TECNOLOGÍAS (TABLA) ²⁷

Año	Año 2000		Año 2001		% Variación 2001/2000
	Número circuitos	% / Total	Número circuitos	% / Total	
Analógicos	6.781	4,8	5.888	3,4	-13,2
Digitales	135.093	95,2	163.925	93,7	21,3
Digitales baja capacidad	106.309	74,9	102.123	58,4	-3,9
Digitales media capacidad	27.973	19,7	56.857	32,5	103,3
Digitales alta capacidad	811	0,6	4.945	2,8	509,7
Radiofónicos			2.483	1,4	
Telex/Telegr.			2.483	1,4	
TOTAL	141.874	100	174.861	100	23,3

204. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE CIRCUITOS ALQUILADOS POR TECNOLOGÍAS (GRÁFICO) ²⁷



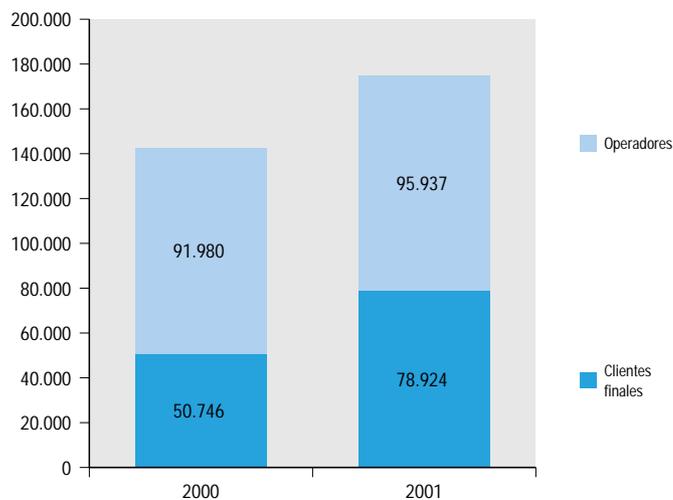
205. EVOLUCIÓN PORCENTUAL DEL NÚMERO DE CIRCUITOS ALQUILADOS POR TECNOLOGÍAS (GRÁFICO) ²⁷



206. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE CIRCUITOS ALQUILADOS (TABLA) ²⁷

Año	Año 2000		Año 2001		% Variación 2001/2000
	Número circuitos	% / Total	Número circuitos	% / Total	
Clientes finales	50.746	35,55	78.924	45,14	55,53
Operadores	91.980	64,45	95.937	54,86	4,30
TOTAL		100,00	174.861	100,00	22,52

207. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE CIRCUITOS ALQUILADOS (GRÁFICO)²⁷



II.1.4.1.3 Ingresos totales

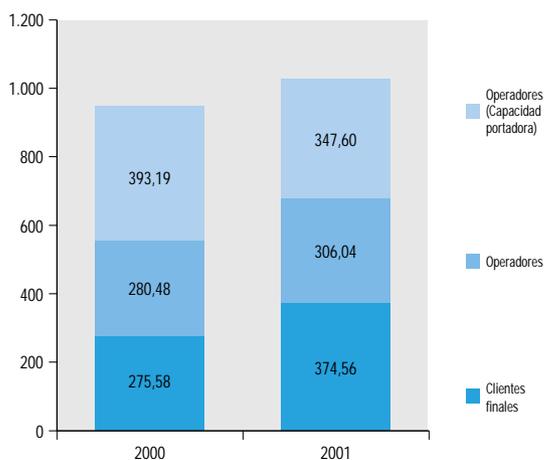
208. EVOLUCIÓN DE INGRESOS POR ALQUILER DE CIRCUITOS (TABLA)

Año	Clientes finales		Operadores		Capacidad portadora		Total	% Variación
	Millones de euros	% Total	Millones de euros	% Total	Millones de euros	% Total	Millones de euros	
2000	275,58	29,03	280,48	29,55	393,19	41,42	949,25	
2001	374,56	36,43	306,04	29,76	347,60	33,81	1.028,20	8,32

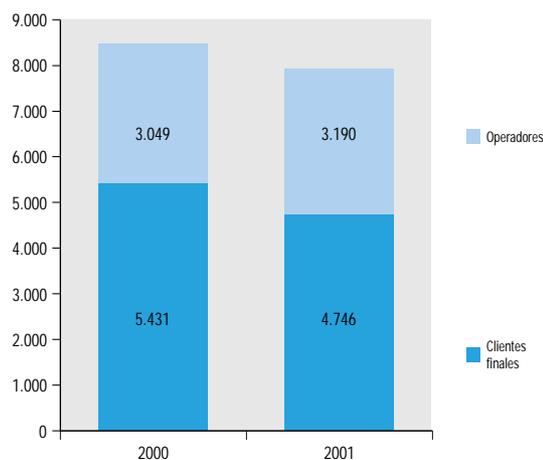
210. EVOLUCIÓN DE LA FACTURACIÓN MEDIA ANUAL POR CIRCUITO ALQUILADO (TABLA)²⁷

Año	Clientes finales	Operadores	Total	% variación
	Euros	Euros	Euros	
2000	5.431	3.049	3.896	
2001	4.746	3.190	3.892	-0,10

209. EVOLUCIÓN DE INGRESOS POR ALQUILER DE CIRCUITOS (MILLONES DE EUROS) (GRÁFICO)



211. EVOLUCIÓN DE LA FACTURACIÓN MEDIA ANUAL POR CIRCUITO ALQUILADO (EUROS) (GRÁFICO)²⁷



212. FACTURACIÓN POR TIPO DE TECNOLOGÍA

	Millones de euros	% Total	Facturación por circuito (millones de euros)
Analógicos	13,23	1,29	2.247
Digitales	657,75	63,97	4.012
Digitales baja capacidad	224,40	21,82	2.197
Digitales media capacidad	284,01	27,62	4.995
Digitales alta capacidad	149,33	14,52	30.199
Radiofónicos	5,03	0,49	2.025
Telex/Telegr.	4,60	0,45	896
Capacidad portadora	347,60	33,81	ND ³¹
TOTAL	1.028,20	100	3.836

II.1.4.1.4 Clientes

213. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE CLIENTES Y FACTURACIÓN MEDIA POR CLIENTES²⁷

Año	Número de clientes	% Variación	Facturación por clientes (millones de euros)	% variación
2000	6.583	-1,01	73.662	
2001	5.630	-46,36	182.629	244,69

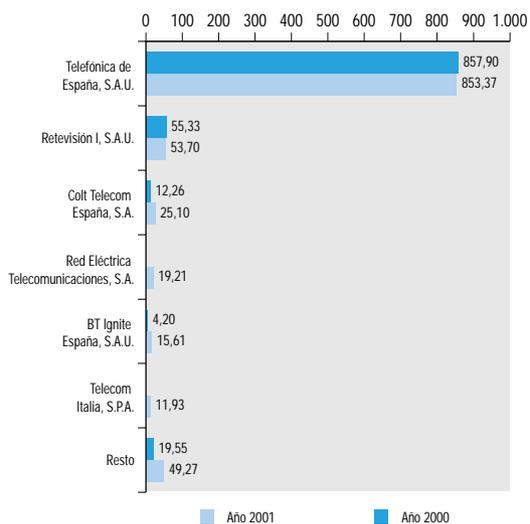
³¹No disponible



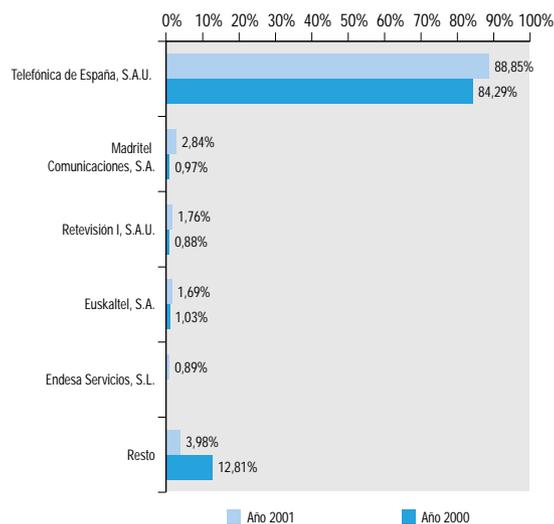
II.1.4.1.5 Cuotas de mercado

214. CUOTAS DE INGRESOS POR SERVICIOS DE ALQUILER DE CIRCUITOS POR OPERADORES (TABLA)					
	Año 2000		Año 2001		% Variación
	Millones de euros	% / Total	Millones de euros	% / Total	
TELFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U.	857,90	90,38	853,37	83,00	-0,53
RETEVISIÓN I, S.A.U.	55,33	5,83	53,70	5,22	-2,94
COLT TELECOM ESPAÑA, S.A.	12,26	1,29	25,10	2,44	104,75
RED ELÉCTRICA TELECOMUNICACIONES, S.A.	0,00	0,00	19,21	1,87	-
BT IGNITE ESPAÑA, S.A.U.	4,20	0,44	15,61	1,52	-
TELECOM ITALIA, S.P.A.	0,00	0,00	11,93	1,16	-
RESTO	19,55	2,06	49,27	4,79	107,40
TOTAL	949,25	100,00	1.028,20	100,00	8,32

215. CUOTAS DE INGRESOS POR SERVICIOS DE ALQUILER DE CIRCUITOS POR OPERADORES (GRÁFICO)



217. CUOTAS DE CLIENTES POR SERVICIOS DE ALQUILER DE CIRCUITOS POR OPERADORES (GRÁFICO)



216. CUOTAS DE CLIENTES POR SERVICIOS DE ALQUILER DE CIRCUITOS POR OPERADORES²⁷

	Año 2000		Año 2001		% Variación
	Número de clientes	% / Total	Número de clientes	% / Total	
TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U.	5.549	84,29	5002	88,85	-9,86
MADRITEL COMUNICACIONES, S.A.	64	0,97	160	2,84	150,00
RETEVISIÓN I, S.A.U.	58	0,88	99	1,76	70,69
EUSKALTEL, S.A.	68	1,03	95	1,69	39,71
ENDESA SERVICIOS, S.L.	0	0,00	50	0,89	0,00
RESTO	844	12,82	224	3,98	-73,46
TOTAL	6.583	100,00	5630	100	-14,48

II.1.4.2 Transmisión de datos

II.1.4.2.1 Número de operadores

218. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS

1998	1999	% Variación 1999/1998	2000	% Variación 2000/1999	2001	% Variación 2001/2000
2	4	100,00	11	175,00	45	309,09

II.1.4.2.2 Ingresos totales

219. EVOLUCIÓN DE INGRESOS POR SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS

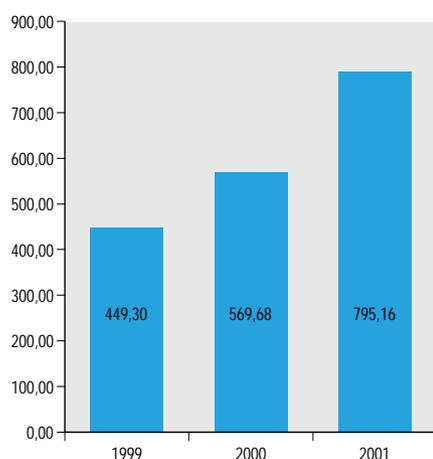
Año	Millones de euros	% Variación
1999	449,30	
2000	569,68	26,79
2001	795,16	39,58

220. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS POR SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS (MILLONES DE EUROS) (TABLA)

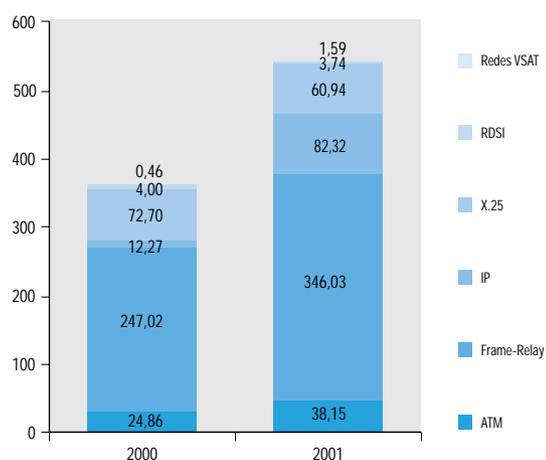
	Año 2000	Año 2001	% Variación 2000-2001
	Total	Total	
Líneas dedicadas de datos	361,30	532,77	47,46
Servicios de acceso a Internet y otros servicios de datos	80,49	132,79	64,99
Otros servicios de información	127,88	129,59	1,34
TOTAL	569,68	795,16	39,58



221. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS POR SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS (MILLONES DE EUROS) (GRÁFICO)



223. EVOLUCIÓN DE INGRESOS POR TIPO DE SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS (MILLONES DE EUROS) (GRÁFICO)



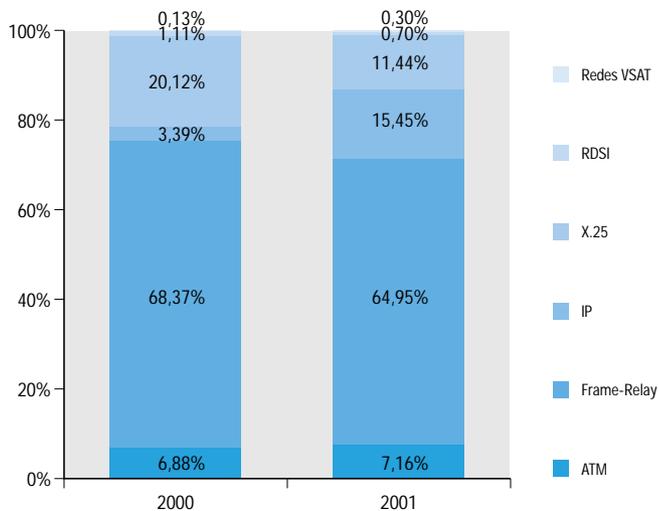
222. EVOLUCIÓN DE INGRESOS POR TIPO DE SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS (TABLA)

	Año 2000	Año 2001	% Variación
	Millones de euros	Millones de euros	
ATM	24,86	38,15	53,44
Frame-Relay	247,02	346,03	40,08
IP	12,27	82,32	471,14
X.25	72,70	60,94	-16,17
RDSI	4,00	3,74	-6,40
Redes VSAT	0,46	1,59	246,12
Otros		0,00	
TOTAL	361,30	532,77	47,46

224. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE INGRESOS POR TIPO DE SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS (TABLA)

	Año 2000	Año 2001
	% / Total	% / Total
ATM	6,88	7,16
Frame-Relay	68,37	64,95
IP	3,39	15,45
X25	20,12	11,44
RDSI	1,11	0,70
Redes VSAT	0,13	0,30
Otros	0,00	0,00
TOTAL	100,00	100,00

225. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE INGRESOS POR TIPO DE SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS (GRÁFICO)

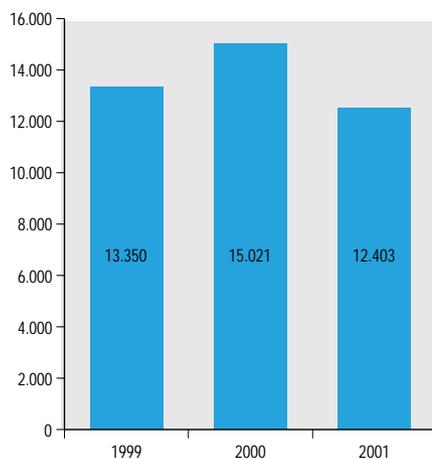


II.1.4.2.3 Clientes

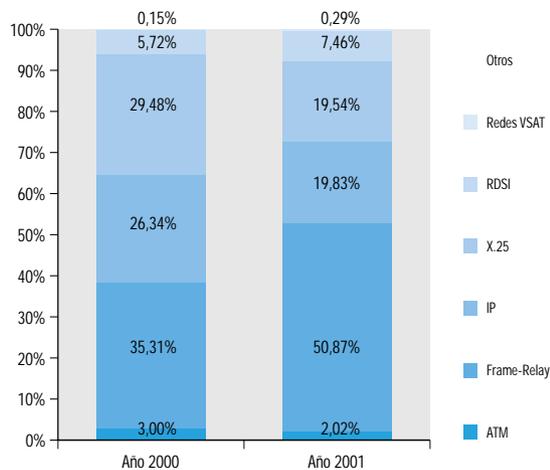
226. EVOLUCIÓN DE CLIENTES DE SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS (TABLA)

Año	Número de clientes	% Variación
1999	13.350	
2000	15.021	12,52
2001	12.403	-17,43

227. EVOLUCIÓN DE CLIENTES DE SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS (GRÁFICO)



229. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE CLIENTES POR TIPO DE SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS (GRÁFICO)



228. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE CLIENTES POR TIPO DE SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS (TABLA)

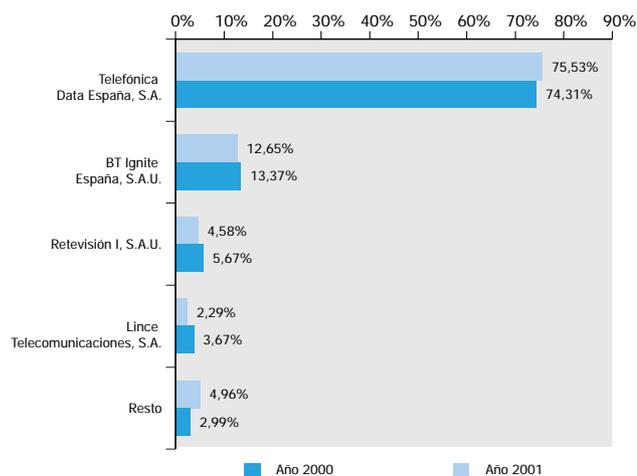
	Año 2000		Año 2001		% Variación
	Número de clientes	% / Total	Número de clientes	% / Total	
ATM	451	3,00	250	2,02	-44,57
Frame-Relay	5.304	35,31	6.309	50,87	18,95
IP	3.957	26,34	2.460	19,83	-37,83
X.25	4.428	29,48	2.423	19,54	-45,28
RDSI	859	5,72	925	7,46	7,68
Redes VSAT	22	0,15	36	0,29	63,64
Otros	0	0,00	0	0,00	0,00
TOTAL	15.021	100,00	12.403	100,00	-17,43

II.1.4.2.4 Cuotas de mercado

230. CUOTAS DE MERCADO POR INGRESOS POR SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS (TABLA)

	Año 2000		Año 2001		% Variación
	Millones de euros	% / Total	Millones de euros	% / Total	
TELEFÓNICA DATA ESPAÑA, S.A.	423,31	74,31	600,54	75,53	41,87
BT IGNITE ESPAÑA, S.A.U.	76,14	13,37	100,63	12,65	32,15
RETEVISIÓN I, S.A.U.	32,29	5,67	36,38	4,58	12,66
LINCE TELECOMUNICACIONES, S.A.	20,91	3,67	18,18	2,29	-13,03
RESTO	17,02	2,99	39,43	4,96	131,65
TOTAL	569,67	100,00	795,16	100,00	39,58

231. CUOTAS DE MERCADO POR INGRESOS POR SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS (GRÁFICO)



II.1.4.3 Comunicaciones corporativas

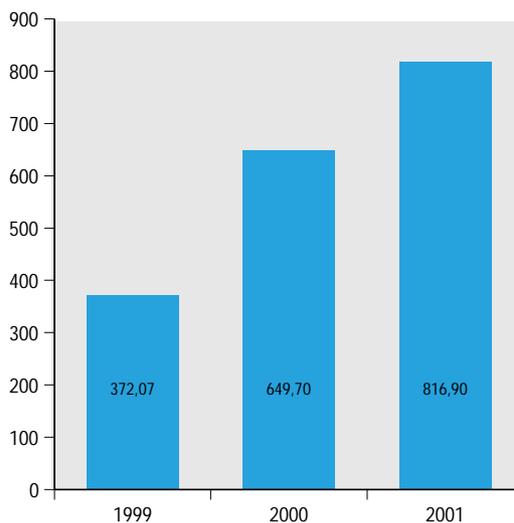
II.1.4.3.1 Número de operadores

232. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN COMUNICACIONES CORPORATIVAS						
1998	1999	% Variación 1999/1998	2000	% Variación 2000/1999	2001	% Variación 2001/2000
4	15	275,00	10	-33,33	12	20,00

II.1.4.3.2 Ingresos totales

233. EVOLUCIÓN DE INGRESOS POR SERVICIOS DE COMUNICACIONES CORPORATIVAS (TABLA)		
Año	Millones de euros	% Variación
1999	372,07	
2000	649,70	74,62
2001	816,90	25,73

234. EVOLUCIÓN DE INGRESOS POR SERVICIOS DE COMUNICACIONES CORPORATIVAS (GRÁFICO)

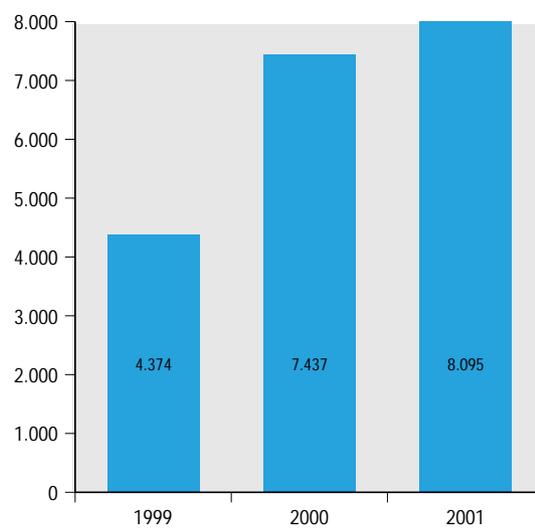


II.1.4.3.3 Clientes

235. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE CLIENTES POR SERVICIOS DE COMUNICACIONES CORPORATIVAS (TABLA)

Año	Número de clientes	% Variación
1999	4.374	
2000	7.437	70,03
2001	8.095	8,85

236. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE CLIENTES POR SERVICIOS DE COMUNICACIONES CORPORATIVAS (GRÁFICO)



237. EVOLUCIÓN DE LA FACTURACIÓN MEDIA POR CLIENTE POR SERVICIOS DE COMUNICACIONES CORPORATIVAS

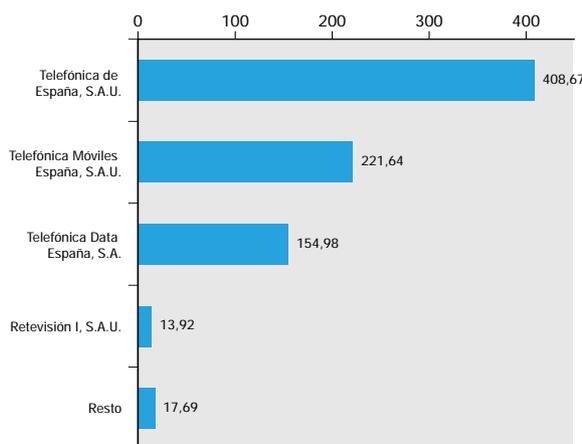
Año	Millones de euros	% Variación
1999	85.064	
2000	87.360	2,70
2001	100.914	15,51

II.1.4.3.4 Cuotas de mercado

238. CUOTA DE MERCADO POR FACTURACIÓN POR SERVICIOS DE COMUNICACIONES CORPORATIVAS (TABLA)

	Año 1999		Año 2000		% Variación 1999/2000	Año 2001		% Variación 2000/2001
	Millones de euros	% / Total	Millones de euros	% / Total		Millones de euros	% / Total	
TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U.	169,61	45,58	323,83	49,84	90,93	408,67	50,03	26,20
TELEFÓNICA MÓVILES ESPAÑA, S.A.U.	0,06	0,02	147,43	22,69	100,00	221,64	27,13	50,34
TELEFÓNICA DATA ESPAÑA, S.A.	170,84	45,92	162,88	25,07	-4,66	154,98	18,97	-4,85
RETEVISIÓN I, S.A.U.	0,45	0,12	7,31	1,12	1521,43	13,92	1,70	90,45
RESTO	31,11	8,36	8,25	1,27	-73,46	17,69	2,17	114,32
TOTAL	372,07	100,00	649,70	100,00	74,62	816,90	100,00	25,73

239. CUOTAS DE MERCADO DE FACTURACIÓN POR SERVICIOS DE COMUNICACIONES CORPORATIVAS (GRÁFICO)



II.1.4.3.5 Tamaño del mercado de comunicaciones de empresa

240. EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS POR SERVICIOS DE COMUNICACIONES DE EMPRESA

	Año 2000		Año 2001		% Variación 2000/2001
	Millones de euros	% / Total	Millones de euros	% / Total	
Alquiler de circuitos para clientes finales	284,78	18,93	367,17	18,55	28,93
Transmisión de datos	569,68	37,87	795,16	40,18	39,58
Comunicaciones corporativas	649,70	43,19	816,90	41,27	25,73
TOTAL GENERAL	1504,15	100,00	1979,22	100,00	31,58

II.1.5 INTERNET

II.1.5.1 Número de operadores

241. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIOS TELEMÁTICOS						
1998	1999	% Variación 1999/1998	2000	% Variación 2000/1999	2001	% Variación 2001/2000
			198		146	-26,26

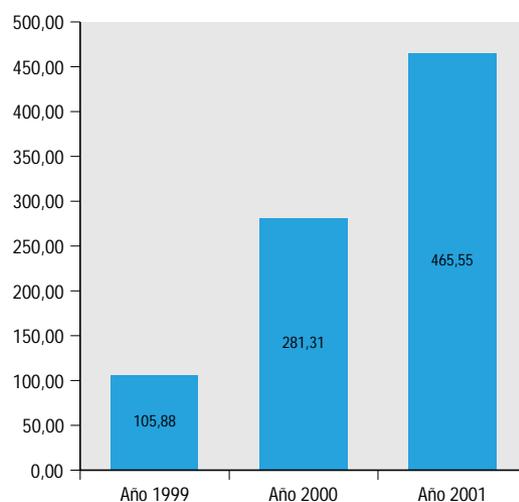
II.1.5.2 Minutos tráfico

242. EVOLUCIÓN DE MINUTOS CURSADOS POR CLIENTES DE LOS PROVEEDORES DE SERVICIOS DE INTERNET		
Año	Millones de minutos	% Variación
2000	27.940,00	12,52
2001	38.558,31	38,00

II.1.5.3 Ingresos totales

243. EVOLUCIÓN DE INGRESOS DE PROVEEDORES DE SERVICIOS DE INTERNET (TABLA)				
Año 1999	Año 2000	% Variación 2000-1999	Año 2001	% Variación 2001-2000
Millones de euros	Millones de euros		Millones de euros	
105,88	281,31	165,69	465,55	65,49

244. EVOLUCIÓN DE INGRESOS DE PROVEEDORES DE SERVICIOS DE INTERNET (GRÁFICO)



245. DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS DE PROVEEDORES DE SERVICIOS DE INTERNET AÑO 2001 (TABLA)

	Año 2000	% / Total	Año 2001	% / Total	% / Variación
	Millones de euros		Millones de euros		
Servicios de Internet	192,40	68,40	323,90	69,57	68,35
Tráfico inducido	48,50	17,24	35,45	7,61	-26,91
Comercio electrónico	21,34	7,59	13,87	2,98	-35,01
Publicidad	11,22	3,99	51,73	11,11	360,99
Otros ingresos	7,84	2,79	40,59	8,72	417,74
TOTAL INGRESOS	281,31	100,00	465,55	100,00	65,49

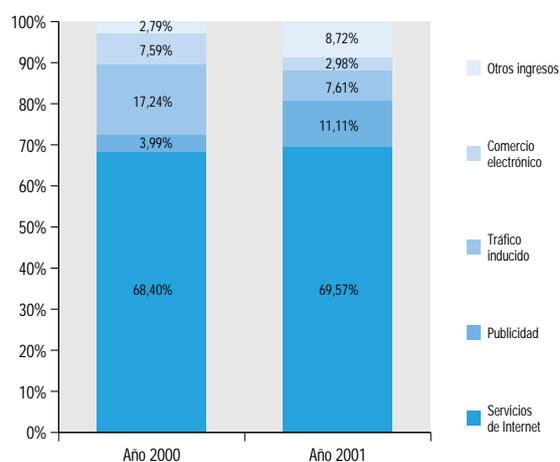
247. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS ESTIMADOS POR SERVICIOS DE INTERNET (TABLA)

	Año 1999	Año 2000	% Variación	Año 2001	% Variación
	Millones de euros	Millones de euros		Millones de euros	
Acceso a Internet individual Total³²	48,36	120,33	148,79	242,88	101,85
Acceso a Internet individual ADSL	0,37	23,50	6183,53	103,97	342,34
Acceso a Internet individual RTC	31,14	57,29	83,98	117,37	104,87
Acceso a Internet individual RDSI	3,77	9,80	159,79	10,46	6,75
Acceso a Internet individual Otros	13,08	29,74	127,35	11,09	-62,71
Acceso a Internet corporativo Total	27,75	46,06	65,95	20,89	-54,65
Acceso a Internet corporativo ADSL	0,01	1,31	23365,73	0,80	-39,19
Acceso a Internet corporativo RTC	2,80	11,50	310,07	6,18	-46,23
Acceso a Internet corporativo RDSI	13,35	7,37	-44,76	2,50	-66,11
Acceso a Internet corporativo Otros ³³	11,60	25,87	123,13	11,41	-55,92
Otros	13,44	26,02	93,55	60,14	131,12
TOTAL	89,56	192,40	114,83	323,90	68,35

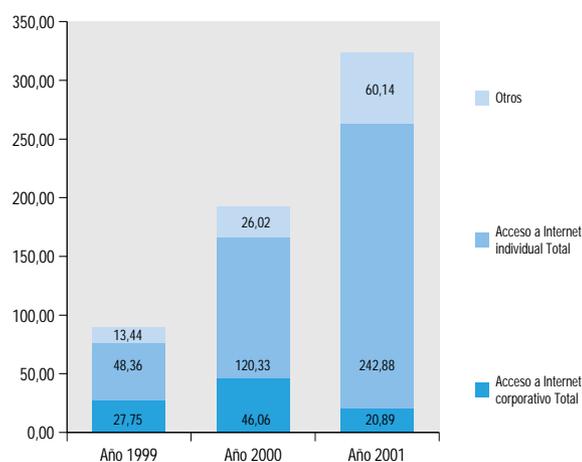
³²No necesariamente sector residencial³³Recoge principalmente Frame-Relay y Cable-modem



246. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE INGRESOS DE PROVEEDORES DE SERVICIOS DE INTERNET AÑO 2001 (GRÁFICO)



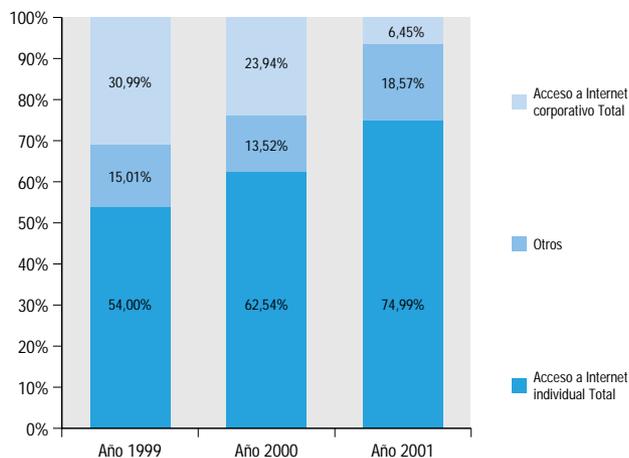
248. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS ESTIMADOS POR SERVICIOS DE INTERNET (GRÁFICO)



249. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE INGRESOS POR SERVICIOS DE INTERNET (TABLA)

Tipo de servicio	Año 1999	Año 2000	Año 2001
	% / Total	% / Total	% / Total
Acceso a Internet individual Total³²	54,00	62,54	74,99
Acceso a Internet individual ADSL	0,42	12,22	32,10
Acceso a Internet individual RTC	34,77	29,78	36,24
Acceso a Internet individual RDSI	4,21	5,09	3,23
Acceso a Internet individual Otros ³³	14,61	15,46	3,42
Acceso a Internet corporativo Total	30,99	23,94	6,45
Acceso a Internet corporativo ADSL	0,01	0,68	0,25
Acceso a Internet corporativo RTC	3,13	5,98	1,91
Acceso a Internet corporativo RDSI	14,91	3,83	0,77
Acceso a Internet corporativo Otros ³³	12,95	13,45	3,52
Otros	15,01	13,52	18,57
TOTAL	100,00	100,00	100,00

250. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE INGRESOS POR SERVICIOS DE INTERNET (GRÁFICO)



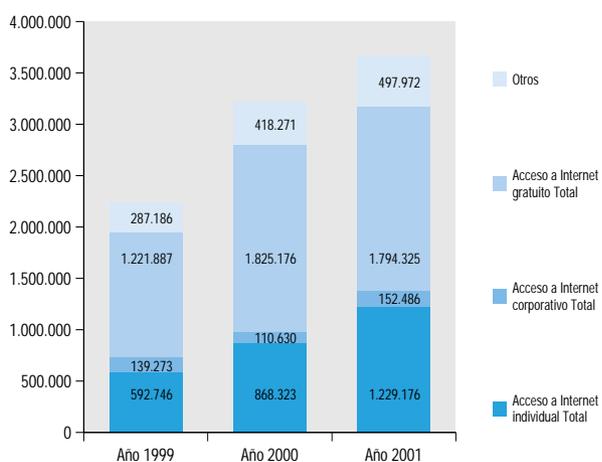
II.1.5.4 Clientes

251. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE USUARIOS POR SERVICIOS DE INTERNET (TABLA)

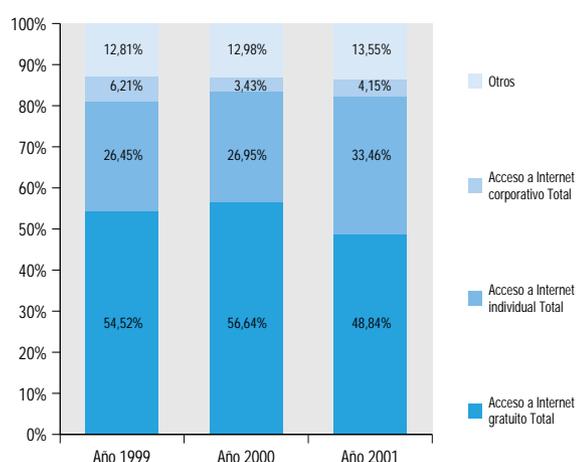
	Año 1999	Año 2000	% Variación	Año 2001	% Variación
	Número usuarios	Número usuarios		Número usuarios	
Acceso a Internet gratuito. Total	1.221.887	1.825.176	49,37	1.794.325	-1,69
Acceso a Internet individual. Total³²	592.746	868.323	46,49	1.229.176	41,56
Acceso a Internet individual ADSL	672	61.601	9067	391.304	535,22
Acceso a Internet individual RTC	510.632	683.593	34	731.772	7,05
Acceso a Internet individual RDSI	67.815	100.014	47	18.807	-81,20
Acceso a Internet individual Otros ³³	13.627	23.115	70	87.293	277,65
Acceso a Internet corporativo. Total	139.273	110.630	-20,57	152.486	37,83
Acceso a Internet corporativo ADSL	10	1.298	12880	1.596	22,96
Acceso a Internet corporativo RTC	61.200	53.372	-13	81.350	52,42
Acceso a Internet corporativo RDSI	74.566	31.214	-58	9.222	-70,46
Acceso a Internet corporativo Otros ³³	3.497	24.746	608	60.318	143,75
Otros	287.186	418.271	45,64	497.972	19,05
TOTAL	2.241.092	3.222.400	43,79	3.673.959	14,01



252. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE USUARIOS POR SERVICIOS DE INTERNET (GRÁFICO)



254. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE USUARIOS POR SERVICIOS DE INTERNET (GRÁFICO)



253. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE USUARIOS POR SERVICIOS DE INTERNET (TABLA)

Tipo de servicio	Año 1999	Año 2000	Año 2001
	% / Total	% / Total	% / Total
Acceso a Internet gratuito. Total	54,52	56,64	48,84
Acceso a Internet individual. Total³²	26,45	26,95	33,46
Acceso a Internet individual ADSL	0,03	1,91	10,65
Acceso a Internet individual RTC	22,78	21,21	19,92
Acceso a Internet individual RDSI	3,03	3,10	0,51
Acceso a Internet individual Otros ³³	0,61	0,72	2,38
Acceso a Internet corporativo. Total	6,21	3,43	4,15
Acceso a Internet corporativo ADSL	0,00	0,04	0,04
Acceso a Internet corporativo RTC	2,73	1,66	2,21
Acceso a Internet corporativo RDSI	3,33	0,97	0,25
Acceso a Internet corporativo Otros ³³	0,16	0,77	1,64
Otros	12,81	12,98	13,55
TOTAL	100,00	100,00	100,00

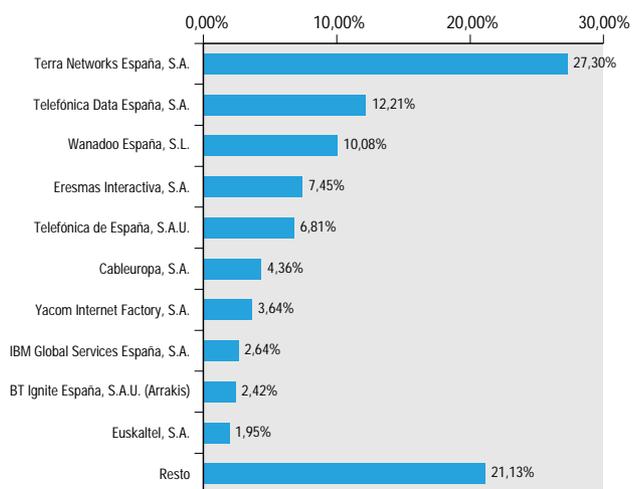
II.1.5.5 Cuotas de mercado

255. DISTRIBUCIÓN DE MINUTOS CURSADOS POR PROVEEDORES DE SERVICIOS DE INTERNET (AÑO 2001)		
	Año 2001	
	Millones de minutos	% / Total
TERRA NETWORKS ESPAÑA, S.A.	14.283	37,04
WANADOO ESPAÑA, S.L.	6.513	16,89
ERESMAS INTERACTIVA, S.A.	6.460	16,75
AIRTEL MÓVIL, S.A.	2.034	5,27
TELEFÓNICA DATA ESPAÑA, S.A.	1.739	4,51
TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U.	1.705	4,42
BT IGNITE ESPAÑA, S.A.U. (ARRAKIS)	967	2,51
YACOM INTERNET FACTORY, S.A.	906	2,35
RETEVISIÓN I, S.A.U.	870	2,26
EUSKALTEL, S.A.	744	1,93
RESTO	2.338	6,06
TOTAL	38.558	100,00

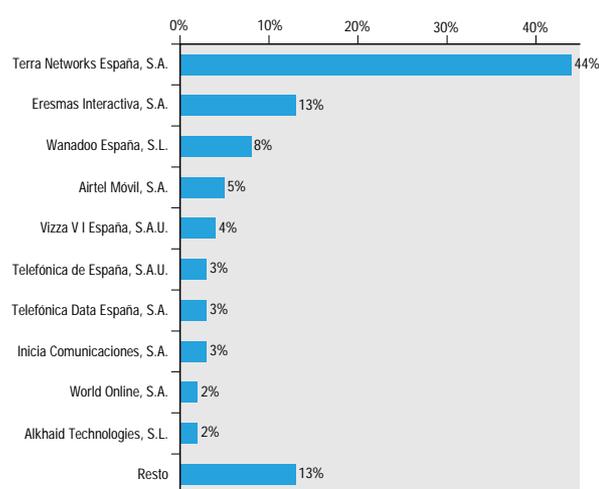
256. DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS POR PROVEEDORES DE SERVICIOS DE INTERNET (TABLA)		
	Año 2001	
	Millones de euros	% / Total
TERRA NETWORKS ESPAÑA, S.A.	127,08	27,30
TELEFÓNICA DATA ESPAÑA, S.A.	56,86	12,21
WANADOO ESPAÑA, S.L.	46,94	10,08
ERESMAS INTERACTIVA, S.A.	34,68	7,45
TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U.	31,72	6,81
CABLEUROPA, S.A.	20,30	4,36
YACOM INTERNET FACTORY, S.A.	16,94	3,64
IBM GLOBAL SERVICES ESPAÑA, S.A.	12,29	2,64
BT IGNITE ESPAÑA, S.A.U. (ARRAKIS)	11,28	2,42
EUSKALTEL, S.A.	9,08	1,95
RESTO	98,37	21,13
TOTAL	465,55	100,00



257. DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS POR PROVEEDORES DE SERVICIOS DE INTERNET (GRÁFICO)



259. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE USUARIOS POR PROVEEDORES DE SERVICIOS DE INTERNET (GRÁFICO)



258. DISTRIBUCIÓN DE USUARIOS POR PROVEEDORES DE SERVICIOS DE INTERNET (AÑO 2001) (TABLA)

	Año 2001		
	Total usuarios	Usuarios de servicios gratuitos	Usuarios de pago
TERRA NETWORKS ESPAÑA, S.A.	4.764.764	4.415.245	349.519
ERESMAS INTERACTIVA, S.A.	1.346.416	1.026.134	320.282
WANADOO ESPAÑA, S.L.	843.328	542.543	300.785
AIRTEL MÓVIL, S.A.	524.295	212.782	311.513
VIZZAVI ESPAÑA, S.L.	425.236	424.280	956
TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U.	366.203	172.205	193.998
TELEFÓNICA DATA ESPAÑA, S.A.	331.048	-	331.048
INICIA COMUNICACIONES, S.A.	311.444	304.936	6.508
WORLD ONLINE, S.A.	263.030	60.799	202.231
ALKHAID TECHNOLOGIES, S.L.	220.000	220.000	-
RESTO	1.344.305	842.823	501.482
TOTAL	10.740.069	8.221.747	2.518.322

II.1.6 SERVICIOS AUDIOVISUALES

II.1.6.1 Número de operadores

260. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIOS AUDIOVISUALES						
1998	1999	% Variación 1999/1998	2000	% Variación 2000/1999	2001	% Variación 2001/2000
51	51	0,00	52	1,96	52	0,00

261. DISTRIBUCIÓN DE OPERADORES POR TIPO DE SERVICIO Y GRUPO EMPRESARIAL						
	Grupo PRISA	Grupo RETEVISIÓN (AUNA)	Grupo RTVE	Grupo CORREO / PRENSA ESPAÑOLA ^(*)	Grupo TELEFÓNICA MEDIA (ADMIRA)	OTROS
TV abierto	Sogecable. Canal+ Pretesa/Localia	Quiero TV (1 programa en Madrid)	La Primera La 2	Net TV Gestevisión Telecinco Onda 6 TV TVs locales	Antena 3 TV TVs locales	TVs. Autonómicas ⁽³⁵⁾ Vevo TV TVs. Locales Grp. COPE
TV pago	Sogecable. Canal+ Canal Satélite Digital	Quiero TV Madritel Able Menta Supercable Canarias Telecom	TVE Temática		Vía Digital (DTS)	Grupo Cableuropa (ONO) Resto AOC: R Cabletelca Euskaltel Telecable Tenaria Retecal TV Locales
Radio	Ser Unión Radio	Onda Digital	RNE	Prensa Española (DAB) Comeradisa (DAB)	Uniprex/ Onda Cero Recoletos (DAB)	Grp. COPE Cad. autonómicas R. locales Grp. Godó Grp. Planeta
Otros Servicios ⁽³⁶⁾	Serv. Interactivos Serv. Acc. Condicional Inicia Catsa/Proel	Serv. Interactivos Serv. Acc. Condicional EresMás Iddeo/Serviacceso Retenet		ABCVIA Globalia Portales en Internet ISP's Saranet Viapolis	Serv. Interactivos Serv. Acc. Condicional Terra Networks Teleline/ TSCR Infovía Plus/TDATA	

³⁴ Pendiente de verificación por la SETSI del cumplimiento de las normas de control y transparencia en los medios de comunicación social.

³⁵ Canal Sur, Telemadrid, TVG, Televisión de Catalunya, RTGalicia, Euskal Telebista, Televisión Valenciana, Televisión Canaria y Castilla la Mancha Televisión.

³⁶ No se incluyen servicios prestados por otros operadores que no intervienen en la prestación de servicios de televisión.

262. CONCESIONES DE TELEVISIÓN DIGITAL TERRESTRE (TDT)				
OPERADORES EXISTENTES	COBERTURA	NÚMERO DE PROGRAMAS	ABIERTO	PAGO
TVE	NACIONAL	2	SÍ	NO
SOGECABLE (CANAL PLUS)	NACIONAL	1	NO	SI ⁽³⁷⁾
TELECINCO	NACIONAL	1	SÍ	NO
ANTENA 3 TV	NACIONAL	1	SÍ	NO
AUTONÓMICAS	AUTONÓMICA	2 (cada una)	SÍ	NO
OPERADORES ENTRANTES ⁽³⁸⁾				
QUIERO TV	NACIONAL	14	1 (autopromoción)	13 SÍ ⁽³⁹⁾
NET TV (Prensa Española y otros accionistas)	NACIONAL	1	SÍ	NO
VEO TV (El Mundo, Recoletos y otros accionistas)	NACIONAL	1	SÍ	NO
QUIERO TV	AUTONÓMICA (MADRID)	1	SÍ	NO
ONDA 6 (Prensa Española y otros accionistas)	AUTONÓMICA (MADRID)	1	SÍ	NO
COPE TV	AUTONÓMICA (LA RIOJA)	2	SÍ	NO
RIOJA TV (Grupo Correo Prensa Española y otros)	AUTONÓMICA (LA RIOJA)	2	SÍ	NO

³⁷ Estos programas han de emitir obligatoriamente parte de su programación en abierto.

³⁸ La adjudicación de programas no está completa ya que se prevé la instalación de nuevos múltiplex en los tres ámbitos de cobertura: nacional, autonómico y local.

³⁹ Estos programas han de emitir obligatoriamente parte de su programación en abierto.

263. CONCESIONES DE EMISORAS DE RADIODIFUSIÓN DIGITAL (DAB)

PÚBLICAS	GRUPO	NÚMERO DE EMISORAS
RNE	RTVE	4 (sin desconexiones) 2 (con desconexiones)
AUTÓNOMICAS	COMUNIDADES AUTÓNOMAS	Hasta 6 (hasta 3 por cada uno de los bloques de frecuencias)
MUNICIPALES	AYUNTAMIENTOS	1 (posible por cada municipio)
PRIVADAS		
UNIÓN RADIO-SER	PRISA	1
UNIPREX-ONDA CERO	TELFÓNICA	1
RADIO POPULAR (COPE)	CONFERENCIA EPISCOPAL	1
RADIO ESPAÑA	UNIÓN IBÉRICA	1
RADIO INTERECONOMÍA	SAUZAL 66	1
UNEDISA	EL MUNDO	1
MARCA DIGITAL	RECOLETOS /PEARSON	1
ONDA DIGITAL (QUIERO TV)	RETEVISIÓN	1
CONSORCIO COMERADISA	GRUPO CORREO/ PRENSA	1+1
PRENSA ESPAÑOLA	ESPAÑOLA ⁽⁴⁰⁾	
SOCIEDAD DE RADIO DIGITAL TERRENAL	PLANETA. LUIS DEL OLMO	1
GRUPO GODÓ	LA VANGUARDIA	1

II.1.6.2 Consumo

II.1.6.2.1 Consumo de radiodifusión

264. EVOLUCIÓN DEL CONSUMO DE RADIODIFUSIÓN POR TIPO DE RADIO (MINUTOS / PERSONA)⁴¹ (TABLA)

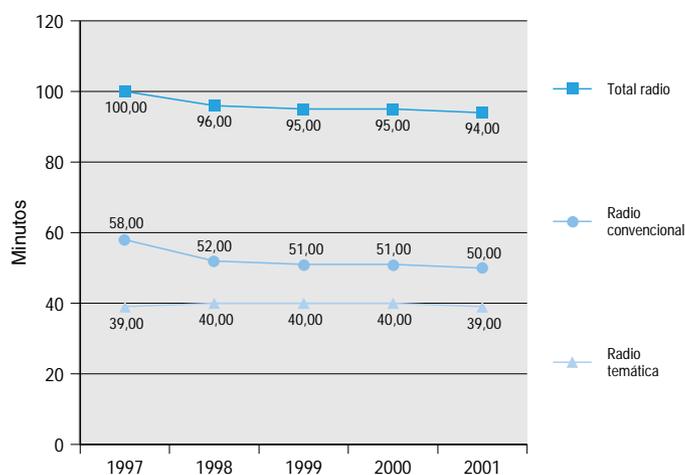
	Año 1997	Año 1998	% Variación 1998/1997	Año 1999	% Variación 1999/1998	Año 2000	% Variación 2000/1999	Año 2001	% Variación 2001/2000
Radio convencional	58	52	-10,34	51	-1,92	51	0,00	50	-1,96
Radio temática	39	40	2,56	40	0,00	40	0,00	39	-2,50
Otros	3	4	33,33	4	0,00	4	0,00	5	25,00
TOTAL	100	96	-4,00	95	-1,04	95	0,00	94	-1,05

⁴⁰ Pendiente de verificación por la SETSI del cumplimiento de las normas de control y transparencia en los medios de comunicación social.

⁴¹ Elaboración propia a partir de datos del Estudio General de Medios 2001.



265. EVOLUCIÓN DEL CONSUMO DE RADIODIFUSIÓN POR TIPO DE RADIO (MINUTOS / PERSONA)⁸ (GRÁFICO)



266. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DEL CONSUMO DE RADIODIFUSIÓN POR TIPO DE RADIO (MINUTOS / PERSONA)

	Año 1997	Año 1998	% Variación 1998/1997 (puntos porcent.)	Año 1999	% Variación 1999/1998 (puntos porcent.)	Año 2000	% Variación 2000/1999 (puntos porcent.)	Año 2001	% Variación 2001/2000 (puntos porcent.)
Radio convencional	58,00%	54,17%	-3,83	53,68%	-0,48	53,68%	0,00	53,19%	-0,49
Radio Temática	39,00%	41,67%	2,67	42,11%	0,44	42,11%	0,00	41,49%	-0,62
Otros	3,00%	4,17%	1,17	4,21%	0,04	4,21%	0,00	5,32%	1,11
TOTAL	100,00%	100,00%	-	100,00%	-	100,00%	-	100,00%	-

II.1.6.2.2 Consumo de televisión

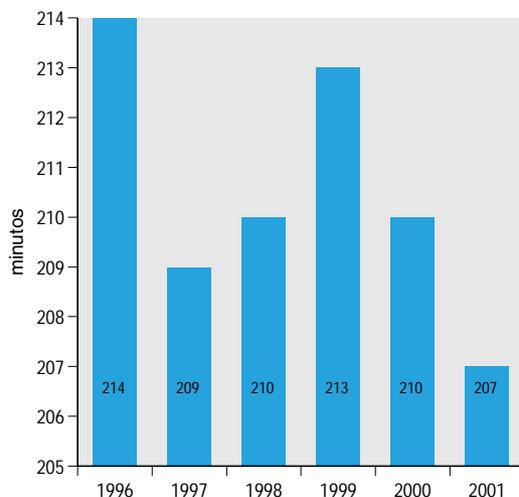
267. EVOLUCIÓN DEL CONSUMO DE TELEVISIÓN (MINUTOS / PERSONA)⁴² (TABLA)

	Año 1997	Año 1998	% Variación 1998/1997	Año 1999	% Variación 1999/1998	Año 2000	% Variación 2000/1999	Año 2001	% Variación 2001/2000
TOTAL	209	210	0,48	213	1,43	210	-1,41	208	-0,95

269. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE CONTRATACIONES EN TELEVISIÓN DE PAGO MEDIANTE PPV POR TIPO DE CONTENIDO

	Año 2000	Año 2001	% Variación 2001/2000
Fútbol	6.153.193	5.366.066	-12,79
Películas	7.535.693	10.454.219	38,73
Otros	154.198	85.992	-44,23
TOTAL	13.843.084	15.906.277	14,90

⁴²Elaboración propia a partir de datos de Sofres A.M.

268. EVOLUCIÓN DEL CONSUMO DE TELEVISIÓN (MINUTOS / PERSONA)⁴² (GRÁFICO)

270. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE CONTRATACIONES EN TELEVISIÓN DE PAGO MEDIANTE PPV POR TIPO DE CONTENIDO

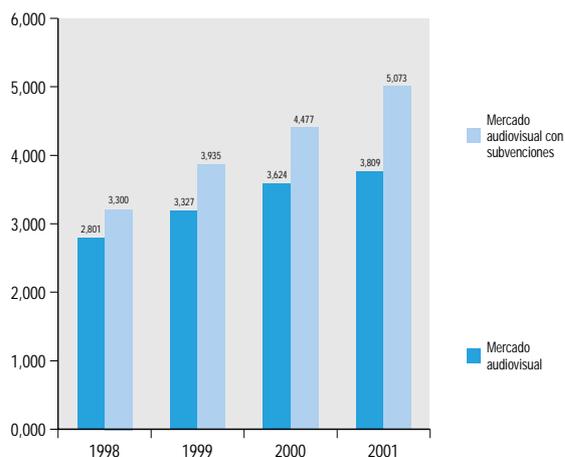
	Año 2000	Año 2001	% Variación 2001/2000 (puntos porcentuales)
Fútbol	44,45	33,74	-10,71
Películas	54,44	65,72	11,29
Otros	1,11	0,54	-0,57
TOTAL	100,00	100,00	-

II.1.6.3 Ingresos totales

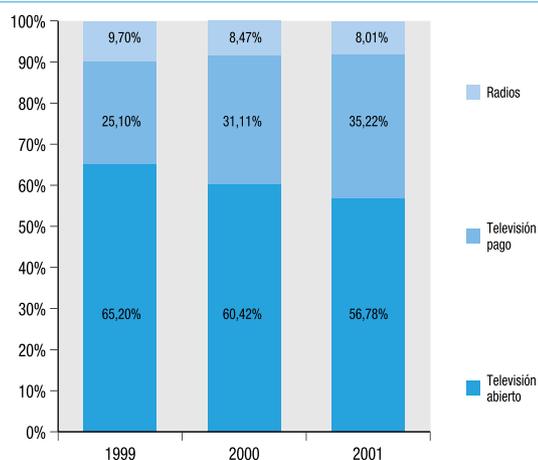
271. EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS POR OPERACIONES DEL MERCADO DE SERVICIOS AUDIOVISUALES (TABLA)

	Año 1998	Año 1999	%	Año 2000	%	Año 2001	%
	Millones de euros	Millones de euros		Variación 1999/1998		Millones de euros	
Mercado audiovisual SIN subvenciones	2.801	3.327	18,78	3.624	8,93	3.809	5.11
Mercado audiovisual CON subvenciones	3.300	3.935	19,24	4.477	13,77	5.073	13.31

272. EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS POR OPERACIONES EN EL MERCADO DE SERVICIOS AUDIOVISUALES (GRÁFICO)



275. DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE INGRESOS POR OPERACIONES DEL MERCADO DE SERVICIOS AUDIOVISUALES POR TIPO DE SERVICIO (SIN SUBVENCIONES)



273. EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS POR OPERACIONES DEL MERCADO DE SERVICIOS AUDIOVISUALES POR TIPO DE MERCADO Y TOTAL

	Año 2000		Año 2001		% Variación 2001/2000	
	Millones de euros		Millones de euros			
	Con subv.	Sin subv.	Con subv.	Sin subv.	Con subv.	Sin subv.
Radio	450,02	307,18	450,71	305,75	0,00	-0,46
Televisión en abierto	2.899,56	2.189,40	3.281,29	2.162,05	13,16	-1,24
Televisión de pago	1.127,43	1.127,43	1.341,70	1.341,70	19,00	19,00
TOTAL	4.477,00	3.624,00	5.073,69	3.809,50	13,31	5,11

274. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LOS INGRESOS POR OPERACIONES DEL MERCADO DE SERVICIOS AUDIOVISUALES POR TIPO DE MERCADO Y TOTAL

	Año 2000		Año 2001		% Variación 2001/2000 (puntos porcentuales)	
	Con subv.	Sin subv.	Con subv.	Sin subv.	Con subv.	Sin subv.
	Radio	10,05%	8,47%	8,87%	8,01%	-1,18
Televisión en abierto	64,77%	60,42%	64,69%	56,78%	-0,08	-3,64
Televisión de pago	25,18%	31,11%	26,44%	35,22%	1,26	4,11
TOTAL	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	-	-

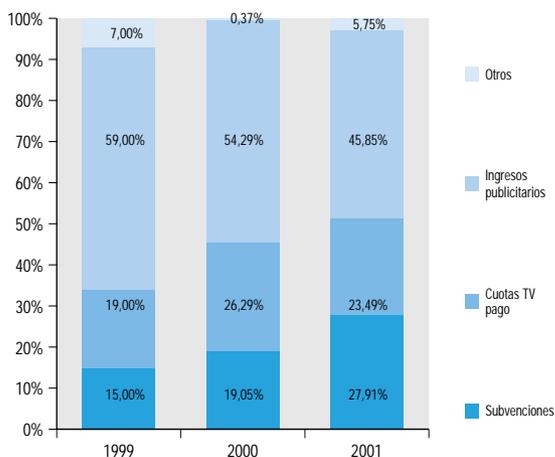
276. EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS EN EL SECTOR AUDIOVISUAL POR FUENTE DE DICHS INGRESOS

	Año 1999	Año 2000	% Variación 2000/1999	Año 2001	% Variación 2001/2000
	Millones de euros	Millones de euros		Millones de euros	
Ingresos publicitarios	2.306	2.431	5,39	2.326	- 4,31
Cuotas por TV de pago	748	1177	57,35	1.192	1,27
Subvenciones	608	853	40,29	1.264	48,18
Otros	275	16	-94,18	292	1.718,75
TOTAL	3.935	4.477	13,77	5.073	13,31

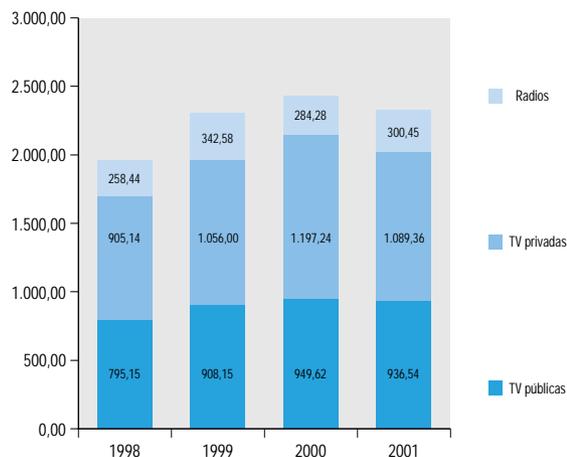
277. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE INGRESOS EN EL SECTOR AUDIOVISUAL POR FUENTE DE DICHS INGRESOS (TABLA)

	Año 1999	Año 2000	Variación 2000/1999 (puntos porcentuales)	Año 2001	Variación 2001/2000 (puntos porcentuales)
Ingresos publicitarios	58,60%	54,29%	-4,31	45,85%	-8,44
Cuotas por TV de pago	19,00%	26,29%	7,29	23,49%	-2,8
Subvenciones	15,45%	19,05%	3,60	24,91%	5,86
Otros	6,95%	0,37%	-6,58	5,75%	5,38
TOTAL	100,00%	100,00%	-	100,00%	-

278. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE INGRESOS EN EL SECTOR AUDIOVISUAL POR FUENTE DE DICHS INGRESOS (GRÁFICO)



281. EVOLUCIÓN DE LA FACTURACIÓN PUBLICITARIA EN EL SECTOR AUDIOVISUAL (GRÁFICO)



279. FACTURACIÓN PUBLICITARIA EN EL SECTOR AUDIOVISUAL

	1998	1999	% Variación 1999/1998	2000	% Variación 2000/1999	2001	% Variación 2001/2000
TV públicas	795,15	908,15	14,21	949,62	4,57	936,54	-1,38
TV privadas	905,14	1.056,00	16,67	1.197,24	13,38	1.089,36	-9,01
Radio	258,44	342,58	32,56	284,28	-17,02	300,45	5,69
TOTAL	1.958,73	2.306,73	17,77	2.431,14	5,39	2.326,35	-4,31

280. DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LA FACTURACIÓN PUBLICITARIA EN EL SECTOR AUDIOVISUAL

	1998	1999	% Variación 1999/1998 (puntos porcentuales)	2000	% Variación 2000/1999 (puntos porcentuales)	2001	% Variación 2001/2000 (puntos porcentuales)
TV públicas	40,60%	39,37%	-1,23	39,06%	-0,31	40,26%	1,20
TV privadas	46,21%	45,78%	-0,43	49,25%	3,47	46,83%	-2,42
Radio	13,19%	14,85%	1,66	11,69%	-3,16	12,92%	1,22
TOTAL	100,00%	100,00%	0,00	100,00%	0,00	100,00%	0,00

II.1.6.3.1 Ingresos por televisión

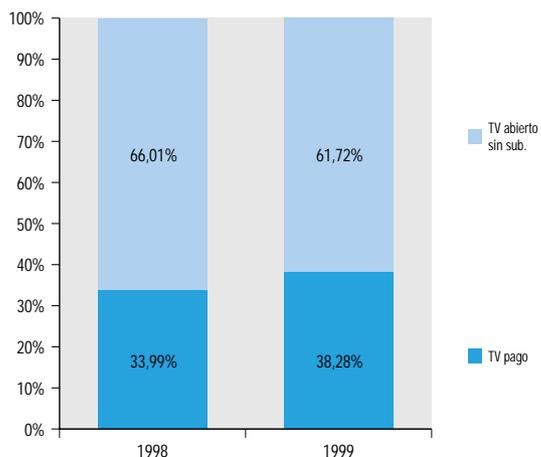
282. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE INGRESOS ENTRE LA TELEVISIÓN EN ABIERTO
(SIN SUBVENCIONES) Y LA DE PAGO (TABLA)

	Año 2000	Año 2001	% Variación 2001/2000 (puntos porcentuales)
Televisión en abierto (Sin subvenciones)	2.189,4	2.162,05	- 0,77
Televisión de pago	1.127,43	1.341,70	18,99
TOTAL	3.316,83	3.503,75	5,69

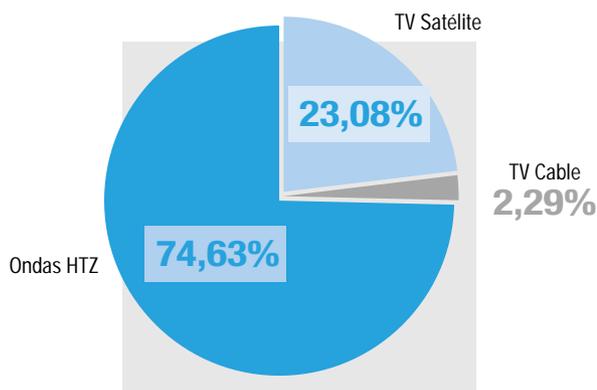
284. EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS POR OPERACIONES DE LA TELEVISIÓN SEGÚN EL MEDIO DE TRANSMISIÓN

	1999	2000	2001
TV SATÉLITE	13,33%	18,15%	23,08%
TV CABLE	0,20%	0,49%	2,29%
TV TERRENAL	86,67%	81,36%	74,63%

283. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE INGRESOS ENTRE LA TELEVISIÓN EN ABIERTO (SIN SUBVENCIONES) Y LA DE PAGO (GRÁFICO)



285. VOLUMEN DE NEGOCIO DE LA TELEVISIÓN SEGÚN EL MEDIO DE TRANSMISIÓN. AÑO 2001 (GRÁFICO)



II.1.6.4 Clientes

286. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE ABONADOS A LA TELEVISIÓN DE PAGO POR TECNOLOGÍA Y TOTAL

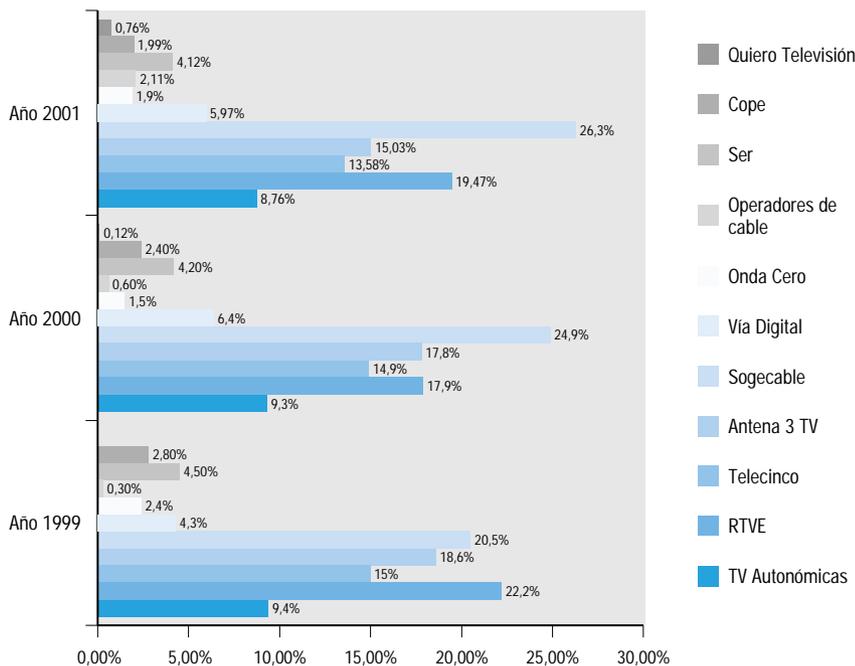
OPERADORES	1999	2000	% Variación 2000/1999	2001	% Variación 2001/2000
TV por satélite	1.253.604	1.684.622	34,38	2.036.417	20,88
TV terrenal (ondas hertzianas)	760.424	998.682	31,33	920.483	-7,83
TV por cable	103.785	298.176	187,30	587.829	97,14
TOTAL	2.117.813	2.981.480	40,78	3.544.729	18,89

287. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DEL NÚMERO DE ABONADOS A LA TELEVISIÓN DE PAGO POR TECNOLOGÍA Y TOTAL

OPERADORES	1999	2000	Variación 2000/1999 (puntos porcentuales)	2001	Variación 2001/2000 (puntos porcentuales)
TV por satélite	59,19%	56,50%	-2,69	57,45%	0,95
TV terrenal (ondas hertzianas)	35,91%	33,50%	-2,41	25,97%	-7,53
TV por cable	4,90%	10,00%	5,10	16,58%	6,58
TOTAL	100,00%	100,00%	-	100,00%	-

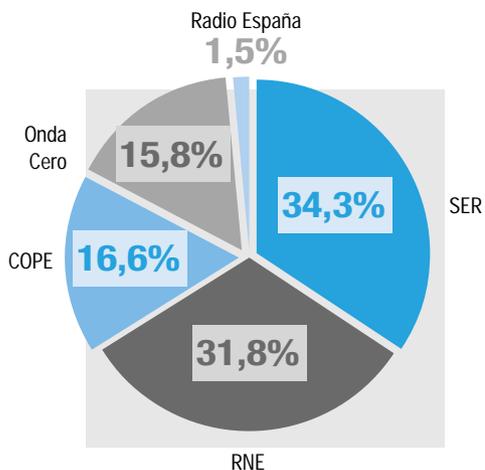
II.1.6.5 Cuotas de mercado

288. EVOLUCIÓN DE LA CUOTA DE MERCADO POR INGRESOS POR OPERACIONES DE LOS OPERADORES DE SERVICIOS AUDIOVISUALES (SIN SUBVENCIONES)

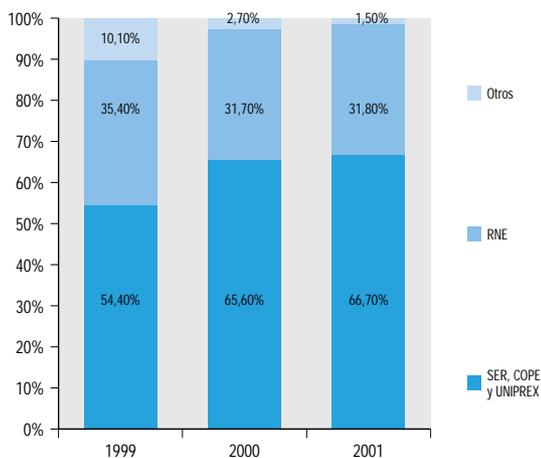


II.1.6.5.1 Cuotas por ingresos en radiodifusión

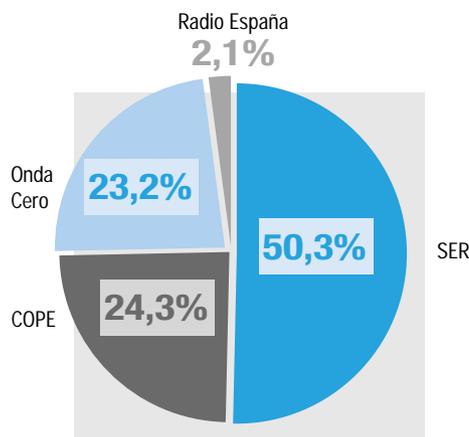
289. VOLUMEN DE NEGOCIOS EN EL MERCADO DE LA RADIODIFUSIÓN CON RNE AÑO 2001



290. EVOLUCIÓN DE LA CUOTA DE MERCADO POR INGRESOS EN RADIODIFUSIÓN



291. VOLUMEN DE NEGOCIOS EN EL MERCADO DE LA RADIODIFUSIÓN (AÑO 2001)



II.1.6.5.2 Cuotas por ingresos en la televisión de pago

292. EVOLUCIÓN DE LAS CUOTAS DE MERCADO DE LA TELEVISIÓN DE PAGO

	1998	1999	% Variación 1999/1998 (puntos porcentuales)	2000	% Variación 2000/1999 (puntos porcentuales)	2001	% Variación 2001/2000 (puntos porcentuales)
Sogecable (CSD y C+)	89,83%	84,23%	-5,59	77,78%	-6,46	74,53%	-3,25
Vía Digital	10,17%	14,81%	4,64	19,98%	5,17	16,90%	-3,08
Operadores Cable	-	0,96%	0,96	1,87%	0,91	6,55%	4,68
Quiero TV	-	-	-	0,37%	0,37	2,02%	1,65
TOTAL	100,00%	100,00%	-	100,00%	-	100,00%	-

II.1.6.5.3 Cuotas de mercado por número de clientes

293. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE ABONADOS A LA TELEVISIÓN DE PAGO POR ENTIDAD Y TOTAL

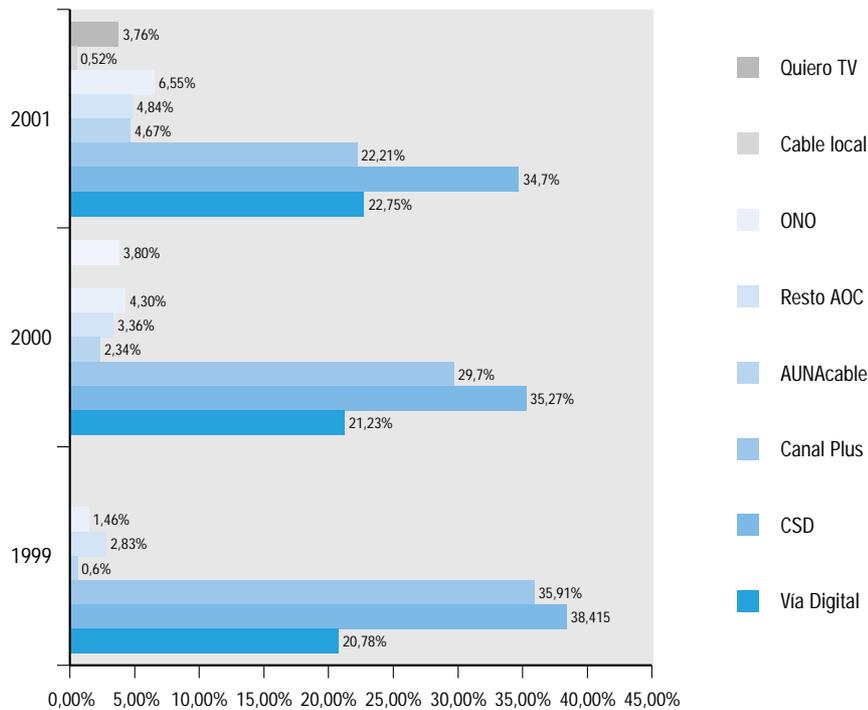
OPERADORES	1999	2000	% Variación 2000/1999	2001	% Variación 2001/2000
Canal Satélite Digital	813.490	1.051.563	29,27	1.230.038	16,97
Vía Digital	440.114	633.059	43,84	806.379	27,38
Canal Plus	760.424	885.449	16,44	787.370	-11,08
Grupo Cableuropa (ONO)	31.023	128.242	313,38	232.099	80,99
Resto AOC	59.977	100.046	66,81	171.722	71,64
AUNAcable	12.785	69.888	446,64	165.632	137,00
Quiero TV	-	113.233	-	133.113	17,56
Cable local	-	-	-	18.376	-
TOTAL	2.117.813	2.981.480	40,78	3.544.729	18,89



294. EVOLUCIÓN DE LA CUOTA DE MERCADO POR NÚMERO DE ABONADOS A LA TELEVISIÓN DE PAGO (TABLA)

OPERADORES	1999	2000	Variación 2000/1999 (puntos porcentuales)	2001	Variación 2001/2000 (puntos porcentuales)
Canal Satélite Digital	38,41%	35,27%	-3,14	34,70%	-0,57
Vía Digital	20,78%	21,23%	0,45	22,75%	1,52
Canal Plus	35,91%	29,70%	-6,21	22,21%	-7,49
Grupo Cableuropa (ONO)	1,46%	4,30%	2,84	6,55%	2,25
Resto AOC	2,83%	3,36%	0,52	4,84%	1,49
AUNAcable	0,60%	2,34%	1,74	4,67%	2,33
Quiero TV	-	3,80%	3,80	3,76%	-0,04
Cable local	-	-	-	0,52%	0,52
TOTAL	100,00%	100,00%	-	100,00%	-

295. EVOLUCIÓN DE LA CUOTA DE MERCADO POR NÚMERO DE ABONADOS A LA TELEVISIÓN DE PAGO (GRÁFICO)



296. INGRESOS PUBLICITARIOS DE LAS PRINCIPALES CADENAS Y "SHARE" PUBLICITARIO

OPERADORES DE TELEVISIÓN	CUOTA DE AUDIENCIA ("share")	FACTURACIÓN PUBLICITARIA 2001
TVE	32,5	31,7%
TELECINCO	21,1	23,4%
ANTENA 3 TV	20,4	28,1%
CANAL PLUS	2,3	1,6%
TV AUTONÓMICAS	17	14,5%
Otros	6,7	0,7%
OPERADORES DE RADIO GENERALISTA	PARTICIPACION EN AUDIENCIA	FACTURACION PUBLICITARIA 2001 EN %
Grupo ONDA CERO	14,9	22,66
Grupo SER	34,3	50,24
RNE	14,4	--
Grupo COPE	12,8	24,88
Grupo RADIO ESPAÑA		2,22

II.2 ANÁLISIS DEL GRADO DE CONCENTRACIÓN

II.2.1 DEFINICIÓN DE LOS ÍNDICES DE CONCENTRACIÓN UTILIZADOS

En este Informe Anual 2001 se van a utilizar los siguientes índices para medir la concentración de cada mercado del sector:

Índice de Concentración (C_k): 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 esta 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.

$$NR_x = \left\{ \min \{k\} / \sum_{i=1}^k s_i \geq x \right\}$$

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 más 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 100. 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.

$$II = \frac{1}{n} \times 100 \times \sum_{i=1}^n |s_{i2} - s_{i1}|$$

Donde s_{i1} y s_{i2} son las cuota 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.

II.2.2 GRADO DE CONCENTRACIÓN DE LOS MERCADOS

Para facilitar la referencia, se incluyen en la ilustración 297 los índices de concentración del año 2001, seguidos en la ilustración 298 de los del ejercicio 2000. Las cuotas de mercado que se han considerado para el cálculo de los anteriores índices corresponden a las de volumen de ingresos totales. Esto obedece al hecho que es la medida más homogénea con que se cuenta para la comparación entre operadores de cada mercado.

El análisis de los anteriores índices lleva a las siguientes conclusiones. En primer lugar, y como no podía ser de otra manera, el sector de las telecomunicaciones es un sector con una tendencia clara a la concentración, derivada de los importantes requerimientos de inversión y de las economías de escala que se alcanzan llegando a una masa crítica de clientes. Esta es la razón por la que, en general, los índices de concentración C2 y C4 son tan altos. En particular, cabe destacar la ratio C4 del mercado de servicios móviles, en el que por motivos estructurales, se halla en el 100%, el mayor del sector. En el otro extremo se encuentra en mercado de servicios telemáticos, que por las características propias de la prestación del servicio, de menor escala, queda fuera del patrón anteriormente descrito.

Ahora bien, el hecho de que nos encontremos en un mercado tendente a la concentración, no implica que el mercado ofrezca oportunidades de negocio a un solo operador. Esta es la conclusión a la que se debe llegar del análisis de la evolución de los anteriores parámetros. Desde la liberalización, los operadores han visto en el sector de las telecomunicaciones un sector dinámico en el que intentar desarrollar su actividad y ganar cuota de mercado. Como ya se ha analizado en otros capítulos de este Informe Anual, en algunos casos, como el del mercado de telefonía fija, dada su madurez, el juego de la

297. ÍNDICES DE CONCENTRACIÓN EN EL AÑO 2001

Mercado		C2	C4	NR90	IH	NE	IH 2000	Inestabilidad 2000 - 2001
Telefonía fija	Metropolitanas	95,39%	96,87%	2	0,7882	1,27	0,9191	7,37%
	Provinciales	89,93%	95,39%	3	0,7152	1,40	0,8235	6,51%
	Interprovinciales	86,40%	93,11%	3	0,6596	1,52	0,7017	9,92%
	Internacionales	87,13%	93,40%	3	0,6917	1,45	0,7460	8,26%
	Fijo a móvil	85,81%	92,73%	3	0,6384	1,57	0,7556	7,55%
	Servicio de Inteligencia de Red	96,77%	98,96%	9	0,8870	1,13	0,9378	2,71%
	No vinculado al tráfico	96,27%	97,65%	1	0,9039	1,11	0,9829	4,16%
Servicios móviles	Servicio de telefonía móvil automática. Servicios finales	85,97%		3	0,4507	2,22	0,4715	3,30%
	Servicios de Interconexión	82,62%		3	0,3920	2,55	0,4526	8,33%
Alquiler de circuitos		88,22%	92,53%	3	0,6931	1,44	0,7091	6,41%
Transmisión de datos		88,18%	95,04%	3	0,5893	1,70	0,5748	3,69%
Comunicaciones corporativas		77,16%	97,83%	3	0,3603	2,78	0,3630	6,73%
Transporte y difusión de la señal audiovisual		88,47%	98,57%	3	0,5534	1,81	0,6099	5,86%
Servicios telemáticos		39,51%	57,04%	21	0,1162	8,60	0,0871	16,87%
Servicios	TV de Pago	79,06%	94,89%	3	0,3318	3,01	0,3574	10,72%
Audiovisuales	TV en Abierto	60,67%	90,30%	4	0,2497	4,00	0,2716	15,31%

competencia se puede calificar de suma cero, con lo que las cuotas que han ganado los operadores han sido a costa de las de otros agentes del mercado y gracias, en general, a políticas comerciales agresivas. Por el contrario, en sectores más dinámicos, como el de la telefonía móvil, las ganancias de cuota han sido gracias a crecimientos del operador por encima del crecimiento del mercado. Se vuelven a poner de manifiesto los vínculos entre la estructura del mercado y los diferentes modelos de competencia vigentes en los mismos.

Analizando los mercados de forma individual se constatan los siguientes hechos:

Mercado de Telefonía Fija. El mercado de telefonía fija ha visto, durante el año 2001, cómo el vigor de la competencia se incrementó. Todos los índices de concentración han visto mejoradas sus magnitudes. Como ejemplo, el Índice de Inestabilidad (II), que se ha doblado prácticamente en todos los casos con respecto al año 2000⁴³. A pesar de la mejora de las cuotas de los operadores entrantes, no se debe perder de

⁴³ Como nota metodológica se debe recordar que, por la construcción del índice, la magnitud del mismo no sólo recoge las pérdidas de cuota del operador líder sino que también contabiliza las ganancias del resto de operadores.

298. ÍNDICES DE CONCENTRACIÓN EN EL AÑO 2000

Mercado		C2	C4	NR90	IH	NE	IH 2000	Inestabilidad 2000 - 2001
Telefonía fija	Metropolitanas	99,15%	99,65%	1	0,9191	1,09	0,9954	4,03%
	Provinciales	94,09%	97,73%	1	0,8235	1,21	0,9954	5,34%
	Interprovinciales	88,56%	95,23%	3	0,7017	1,43	0,7656	6,24%
	Internacionales	90,33%	95,30%	2	0,7460	1,34	0,7963	4,88%
	Fijo a móvil	90,90%	96,18%	2	0,7556	1,32	0,8257	5,20%
	Servicio de Inteligencia de Red	99,09%	99,63%	1	0,9378	1,07	0,9643	3,06%
	No vinculado al tráfico	99,47%	99,72%	1	0,9829	1,02		0,75%
Servicios móviles	Servicio de telefonía móvil automática. Servicios finales	89,26%	100%	3	0,4715	2,12	0,5495	8,34%
	Servicios de Interconexión	90,95%	100%	2	0,4526	2,21	0,6307	6,81%
Alquiler de circuitos		93,52%	96,62%	2	0,7091	1,41	0,8574	9,66%
Transmisión de datos		87,67%	97,01%	3	0,5748	1,74	0,8150	8,92%
Comunicaciones corporativas		74,91%	98,73%	3	0,3630	2,76	0,8840	28,31%
Transporte y difusión de la señal audiovisual		95,00%	99,90%	2	0,6099	1,64	0,6185	13,55%
Servicios telemáticos		31,97%	51,78%	23	0,0871	11,48	0,0798	26,66%
Servicios	TV de Pago	79,55%	99,06%	3	0,3574	2,80	0,7310	10,25%
Audiovisuales	TV en Abierto	64,39%	85,76%	6	0,2716	3,68	0,2591	3,85%

vista que el número equivalente de empresas (índice NE), en torno a 1,5 en el mejor de los casos, y que el número de empresas necesarias para alcanzar una cuota del 90%, sobre 3, indica también que la importancia del operador líder es muy alta. Si además se liga al hecho de que las diferencias entre los índices C2 y C4 está sobre 7 puntos porcentuales, la única conclusión posible es que, a pesar de las mejoras generales en los índices de concentración, la diferencia entre Telefónica de España S.A.U. y sus competidores es todavía muy elevada. Es significativo señalar la concentración de los ingresos no ligados al tráfico, donde dicha operadora mantiene una cuota superior al 90% y presenta

una ratio de inestabilidad menor a cualquiera de los correspondientes a tráfico, dato éste que demuestra que la competencia en el mercado de acceso directo es aún incipiente.

Mercado de Telefonía Móvil. El índice C2 muestra que el grado de concentración en el mercado se mantiene elevado, dado que las dos empresas con cuotas de mercado más elevadas –TME y AIRTEL/VODAFONE– concentran el 85,97% del mercado en términos de facturación. Sin embargo, dicho índice se ha visto reducido en el año 2001 en un 3,29%, lo cual es indicativo de una reducción del grado de concentración en el mercado, si bien a un ritmo muy lento.

Por lo que respecta al índice de Herfindhal y su inverso el índice de Aldeman han evolucionado de forma regresiva durante el año 2001, indicando el final de la tendencia de pérdida de cuota por parte del operador líder. Algo que es consecuencia del hecho de que el operador más nuevo del mercado no sólo ha arrancado cuota al líder, sino también al segundo y a éste en mayor proporción de la que le correspondería.

Este fin de tendencia queda reflejado también por índice de inestabilidad en el mercado (I) que pasa de un 0,0834 en el año 2000 a un 0,0330 en 2001, lo que indica el final del ataque de Amena por ganar cuota y alumbra una situación de extraordinaria estabilidad para los tres operadores presentes en el mercado durante el pasado ejercicio.

En el caso de los servicios de interconexión, se observa como el Índice de Herfindahl es significativamente menor que el de los servicios finales. Si bien este desfase pudiera deberse a que Amena (Retevisión Móvil) se ha especializado en captar clientes en su red con un perfil de tráfico desequilibrado, en el sentido de que atraen más tráfico del que extraen, la razón principal de este hecho está en las diferencias en los precios de interconexión. Amena (Retevisión Móvil) ha mantenido un precio de terminación en su red superior al de los otros dos operadores presentes en el mercado. Dado que la cuota tenida en cuenta para el cálculo de los anteriores índices es por volumen total de ingresos, el tráfico de interconexión cursado por esta operadora está sobre ponderado. Por tanto, no parece justificado inferir que el mercado de terminación móvil presente características diferenciadas con respecto al de los servicios finales.

Mercado de Alquiler de Circuitos. El mercado de alquiler de circuitos sigue estando muy concentrado en torno a Telefónica de España, S.A.U. y Retevisión. Ahora bien, con respecto al año

2000, los operadores han intercambiado un 6,5% de cuota, lo que ha hecho que una tercera empresa se introduzca dentro de las empresas que concentran el 90% del mercado.

Mercado de Transmisión de Datos. Este mercado continúa liderado por Telefónica Data de España. Ahora bien, con respecto al pasado año se han producido movimientos en los indicadores de concentración. En primer lugar, los dos mayores operadores concentran una mayor proporción del mercado mientras que los cuatro mayores han disminuido su participación en el mercado. Este hecho, ligado a que el Índice de Herfindahl (IH) se ha incrementado desde el año pasado indica que el mercado se concentra en torno a las dos mayores empresas.

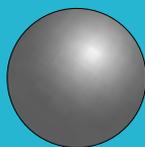
Mercado de Comunicaciones Corporativas. A la vista de las ratios de concentración, este mercado es uno en los que mayor competencia se aprecia. Las dos mayores empresas obtienen una cuota de mercado inferior al 80% y el Índice de Herfindahl (IH) es menor que el obtenido en el Mercado de Telefonía Móvil. Ahora bien, este hecho puede llevar a engaño, dado que las mayores empresas presentes en el mercado pertenecen al Grupo Telefónica. Analizado desde esta perspectiva, un mismo grupo empresarial concentra un 96,13% del mercado.

Mercado de Servicios Telemáticos. Sin lugar a dudas, este mercado es el que más se aproxima a un mercado en competencia, por el número de empresas equivalentes, por la cuota de mercado que concentran los dos mayores operadores, por el Índice de Inestabilidad,... Ahora bien, del año 2000 al 2001 se aprecia un proceso de concentración, que ha reducido el número de empresas equivalente (NE) de 11,48 a 8,6 y el Índice de Inestabilidad (II) en 10 puntos porcentuales.

Mercado de Servicios Audiovisuales. En el mercado audiovisual deben diferenciarse dos subsectores con características específicas: TV

de pago y TV en Abierto. El primero es un mercado más concentrado que el segundo con dos empresas que aglutinan el 80% de la cuota de mercado. En el mercado de la TV en abierto se ha producido un movimiento que ha hecho más homogéneas a las empresas. Esto es, en el año 2000 había 6 empresas que acumulaban el 90%

de la cuota, mientras que en el año 2001 estas son 4, pero de dimensiones más homogéneas. Esta afirmación se comprueba por los movimientos del Número Equivalente de Empresas (NE), que ha pasado de 3,68 a 4, y por el Índice de Herfindahl (IH), que ha disminuido desde 0,2716 hasta 0,2497.



Situación de competencia

en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas

y medidas que se proponen

III.1 ANÁLISIS DE LAS ESTADÍSTICAS

Se recoge a continuación la lectura que de las estadísticas mostradas en los capítulos I y II se hace desde la CMT, para lo cual se ha mantenido la misma estructura de apartados que en ellos. Se ha intentado no incluir ningún dato que no se refleje de forma explícita en las estadísticas expuestas en dichos capítulos, o que sea fácilmente obtenible a partir de ellas.

III.1.1 EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES EN 2001

III.1.1.1 El mercado de las telecomunicaciones

Los ingresos por operaciones del sector de las telecomunicaciones se elevaron en el año 2001 a 28.216,57 millones de euros. La mayor contribución a esta cifra proviene de los operadores de telefonía fija y afines¹, con un peso del 47,96%. Le sigue la de los operadores de comunicaciones móviles, con un 35,54% y la de los operadores de servicios audiovisuales con un 13,69%.

El sector ha crecido en el pasado ejercicio un 13,86%². El mayor ritmo de crecimiento de los ingresos por operaciones corresponde a los operadores de comunicaciones móviles, 21,95%, seguido de los de telefonía fija, 15,32%. Esta tendencia, mantenida en el tiempo desde la apertura del mercado, está haciendo que la diferencia entre las contribuciones al mercado global de los operadores de telefonía fija y los de comunicaciones móviles se haya ido reduciendo significativamente, hasta alcanzar en la actualidad cifras similares (13.532,28 millones de euros frente a 10.027,93). De hecho, comparando las cifras del año 2001 con las del 1998³, se puede constatar como los ingresos por operaciones de los operadores de telefonía fija crecieron un 31,16%, mientras que los de los operadores de comunicaciones móviles lo hicieron en un 157,49%. Por su parte, los ingresos de los operadores de servicios audiovisuales se incrementaron únicamente un 17,05%. Aunque con valores absolutos todavía pequeños, 355,51 millones de euros, es interesante destacar también el rápido crecimiento de los ingresos por operaciones de los operadores de cable, un 184,34%, con respecto al habido en el año 2000, un 40,31%.

¹ Se han incluido en este concepto los operadores que proveen servicios de telefonía fija, de alquiler de circuitos, de transmisión de datos y de transporte y difusión de la señal audiovisual. No se incluye a los operadores de cable, ya que se ha optado por caracterizarlos de forma independiente por su especificidad, tanto en lo que se refiere a la naturaleza integrada de sus servicios, como por el importante peso relativo de su esfuerzo inversor y generador de empleo frente a su facturación anual. Las cifras correspondientes a Euskaltel, no obstante, están incluidas entre los primeros, a los que nos estaremos refiriendo a lo largo de este epígrafe como operadores de telefonía fija.

² Los ingresos por operaciones incluyen todos los ingresos obtenidos por los operadores en el desarrollo de su actividad. Estos ingresos provienen tanto de la prestación de servicios a clientes finales, como de la prestación de servicios mayoristas a otros operadores -interconexión, alquiler de circuitos, transporte y difusión de la señal audiovisual. Los servicios mayoristas son adquiridos por los propios operadores para construir con ellos los servicios que prestan a los clientes finales. Por tanto, el valor del crecimiento expresado en este apartado se refiere a valores brutos, tal como se ha descrito anteriormente. Un valor más ajustado sería descontar las transferencias dentro del sector, con el fin de mostrar el valor añadido del mismo. En el informe se mantiene la metodología seguida en ediciones anteriores, que muestra la evolución del volumen total de las transacciones realizadas en el sector.

³ Los cálculos se han realizado partiendo de los valores nominales del mercado en cada año; no se tiene en cuenta, por tanto, el efecto de la inflación.

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

La evolución de la tasa de crecimiento del sector continúa mostrando una tendencia a la desaceleración: 19,14% en 1999, 17,76% en 2000 y 13,86% en 2001. Esta tendencia viene marcada fundamentalmente por la evolución de los ingresos de los operadores de comunicaciones móviles: 51,95% en 1999, 38,95% en 2000 y 21,95% en el pasado ejercicio. Y ello a pesar de que el ritmo de crecimiento de los ingresos por operaciones de los operadores de telefonía fija está aumentando, habiendo pasado del 6,04% en el año 1999, al 7,25% en el 2000 y al 15,32% en el pasado ejercicio. Llegados a este punto conviene resaltar, no obstante, que una parte importante del crecimiento de los ingresos por operaciones de los operadores de telefonía fija corresponde a las partidas que en nuestro análisis (*Tabla 3*) denominamos "Otros servicios" y "Otros ingresos", que comprenden ingresos obtenidos por la prestación de servicios o productos que no son analizados con detalle en el presente informe. En la primera partida mencionada se incluyen, por ejemplo, los provenientes de los servicios mayoristas de ADSL, y en la segunda, ingresos por la prestación de servicios de consultoría, servicios de externalización de las telecomunicaciones y venta de terminales y equipos. Los ingresos por este tipo de servicios y productos suponen, en el año 2001, un 8,35% del total de ingresos por operaciones de estos operadores, mientras que en el año 2000 suponían sólo el 3,76%.

En términos macroeconómicos, la facturación del sector de las telecomunicaciones representó en el año 2001 un 4,34% del producto interior bruto (PIB), con un incremento con respecto al año 2000 del 6%, incremento ligeramente inferior al 8,6% del ejercicio anterior, pero superior a la de los ejercicios 1998 y 1999 y siempre, hasta la fecha, con valores positivos.

Por entidades, la mayor facturación sigue correspondiendo a Telefónica de España, S.A.U.,

con un 37,23%, seguida por Telefónica Móviles España, con un 19,54%. El 86,87% de los ingresos del mercado está siendo generados por sólo 10 entidades (las anteriores más, en orden decreciente, Vodafone, Retevisión Móvil (Amena), Telefónica Data España, Retevisión, RTVE, Sogecable/Canal Satélite Digital, Antena 3 de Televisión y Gestevisión Telecinco). Por grupos empresariales, el Grupo Telefónica genera un 63,61% de los ingresos totales del sector, seguido de Vodafone con un 10,19% y del Grupo Auna, con un 8,45%.

Estrechamente ligados a los datos de facturación se encuentra la ratio de facturación por empleado, valor indicativo de la eficiencia de un operador. Este dato se ha incrementado en un 9,72% con respecto al año anterior, señal de que los operadores se están aprovechando de las economías de escala que ofrece este sector. En concreto, y por su tamaño, el Grupo Telefónica consigue una cifra un 18,7% superior a la media. El ritmo de crecimiento de la facturación del sector por habitante sigue desacelerándose, 12,14% en 2001 frente a un 17,76% en 2000, de forma coherente con la evolución de los ingresos totales puesta antes de manifiesto.

En términos de inversión, la crisis financiera del sector y el grado de despliegue de las redes alcanzado en ejercicios anteriores (conviene tener en cuenta que en el año 2000 la inversión había crecido un 64,88%), han dado como resultado un descenso en el nivel de inversión del 19,60%, situándose en los 8.190,53 millones de euros. La reducción en la inversión ha sido común a todos los distintos tipos de operadores, siendo especialmente significativa entre los operadores de comunicaciones móviles, con un descenso del 30,26%, y los operadores de servicios audiovisuales, con un 50,59%. En términos de su contribución a la inversión total, el peso de los operadores de telefonía fija decrece 0,40 puntos porcentuales, para situarse en el 41,63% del to-

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

tal, mientras que el de los operadores de comunicaciones móviles desciende 3,97 puntos porcentuales. Los operadores de cable incrementan su participación en 2,71 puntos. Por grandes grupos empresariales, hay que señalar que el Grupo Telefónica invirtió el 35,37% del total, incrementando su contribución en 0,47 puntos porcentuales respecto a la del año anterior. Los otros grandes grupos, Auna y Vodafone, reducen en 6,60 y 0,79 puntos su nivel de participación en la inversión conjunta del sector.

Al igual que ocurre con el nivel de inversiones, el gasto publicitario del sector ha sufrido una reducción importante del 18,27%, siendo especialmente fuerte entre los operadores de cable, 40,34%, y los de telefonía fija, un 22,05%. Los operadores de comunicaciones móviles han reducido en un 7,63% su gasto publicitario. Por grupos empresariales, el Grupo Telefónica contribuyó al gasto total en publicidad del sector en un 50,31%, seguido ya muy de lejos por el Grupo Auna con el 10,63% y Vodafone con el 8,89%.

El nivel de empleo en el año 2001 se mantuvo prácticamente invariable frente al de 2000. Por tipos de operadores, únicamente los operadores de comunicaciones móviles y los de servicios audiovisuales presentan una evolución positiva, que compensa la negativa de los otros operadores.

El resultado de explotación conjunto del sector ha aumentado un 136,54%, como consecuencia tanto del aumento de los resultados positivos como del descenso de los negativos para todos los distintos tipos de operadores. Especialmente significativo es el aumento de los resultados de explotación de los operadores de comunicaciones móviles, del 129,60%.

Los resultados netos del sector pasaron de los números rojos, 560.000 euros, en 2000, a un valor positivo de 184,41 millones de euros.

III.1.1.2 Dotación de infraestructuras

La caracterización de las infraestructuras de telecomunicaciones disponibles para los operadores de telecomunicaciones que actúan en España se ha desglosado en tres componentes fundamentales: Red de transmisión, Elementos de conmutación y Red de distribución. En prácticamente todas las componentes se ha producido un aumento con respecto al año anterior. Así por ejemplo, la cifra total de kilómetros de transporte se ha incrementado en casi un 20% respecto al año anterior y los elementos de conmutación de telefonía fija se han visto incrementados en un 11%.

Se ha constatado que se ha producido un aumento en el grado de digitalización de las infraestructuras de transporte. 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 idea de que se debe distinguir entre infraestructuras y servicios, puesto que sobre una misma infraestructura la tecnología digital permite ofrecer múltiples servicios.

Con relación a la capacidad de las distintas redes, se advierte con respecto al año 2000 una clara tendencia al establecimiento de redes troncales de capacidad elevada, debido a la generalización de equipos de transmisión que permiten velocidades en torno a los 2,5 Gbit/s, junto con las técnicas de multiplexación por división en longitud de onda, lo que permite aumentar la capacidad efectiva de estos sistemas.

En lo que respecta a la red de acceso, a diferencia de la red de transporte, no se puede considerar todavía independiente del tipo de servicio que se presta a través de ella, si bien el tipo de servicio deseado condiciona cada vez menos el acceso al mismo.

Asimismo, el número total de accesos en servicio en España en el año 2001 ascendió a 18.103.807, de los cuales un 95% son accesos mediante par de cobre. No obstante, si se consideran accesos instalados en lugar de en servicio, el porcentaje de accesos mediante par de cobre disminuye, siendo dicho porcentaje de un 84%. Hay que tener en cuenta, además, que normalmente los operadores de cable por cada acceso híbrido fibra-coaxial tienden en paralelo un acceso por par de cobre para la prestación del servicio telefónico.

Con respecto a los teléfonos de uso público, hay que resaltar que durante el año 2001 se ha producido una disminución de un 11,75% en el dominio privado y de un 6,08% en el dominio público.

III.1.1.3 Telefonía fija

El mercado de la telefonía fija ha contado en el año 2001 con 50 operadores activos, ocho más que en el 2000.

El año cerró con 17.531.168 líneas en servicio al mercado final, lo que supone unas 427.000 más que en el ejercicio anterior (2,50% de crecimiento). La tasa de penetración resultante del 42,64%, sólo 0,41 puntos porcentuales por encima de la del año 2000, confirma la tendencia de crecimiento vegetativo, con una pendiente ligeramente a la baja, desde el año 1998.

Durante el año 2001, el tráfico cursado por las redes de telecomunicaciones fijas ascendió a 125.723 millones de minutos, lo que supone un crecimiento del 32,3% respecto al valor del año 2000. Este crecimiento fue similar al ocurrido el año anterior, un 27,5%, y al igual que entonces, viene motivado principalmente por el fuerte incremento del tráfico proveniente de las llamadas de acceso a Internet. De hecho, por vez primera, el tráfico por llamadas de acceso a

Internet supera al tráfico metropolitano de voz y se convierte en el principal componente del tráfico, con un peso del 42,63% del total, marcando la tendencia de evolución del tráfico total.

El crecimiento del tráfico por llamadas de acceso a Internet en el ejercicio 2001 fue del 76,5%. Este crecimiento viene marcado fundamentalmente por el aumento en el número de usuarios de Internet, que veremos en un capítulo posterior, y por la introducción comercial de productos franquiciados (bonos) y productos no dependientes del tráfico, como las tarifas planas. Cercano al valor de la evolución del tráfico total, se encuentra el crecimiento experimentado por el tráfico generado por las llamadas provinciales, con el 25,8%, y el internacional con el 25,1%. El tráfico por llamadas metropolitanas de voz crece de forma más moderada con el 16,5%, al igual que el tráfico interprovincial y el generado por llamadas a móviles. Comparando con años anteriores, cabe destacar el ritmo de crecimiento más moderado del tráfico por llamadas de fijo a móvil, consecuencia, sin duda, de la progresiva madurez del mercado de móviles y, como tendremos oportunidad de poner de manifiesto en el siguiente punto, de un incipiente efecto de sustitución de las llamadas de fijo a móvil por llamadas de móvil a móvil, favorecida por planes de precio incentivadores de llamadas dentro de la misma red (*on-net*). Hay que resaltar igualmente el mantenimiento del alto ritmo de crecimiento de las llamadas provinciales. El tráfico medio por línea en servicio en minutos fue de 7.171 minutos por línea, lo que supone una variación del 29,04%, superior a la ocurrida en 2000. Estos datos vienen a confirmar dos hechos importantes. El primero es la fase de madurez en la que se encuentra el mercado tradicional de voz, con factores explicativos del crecimiento exógenos al propio mercado, como demográficos o efectos externos de otros mercados (móvil). El segundo es que el modelo de crecimiento de la producción de los

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

operadores fijos se basa en el tráfico de Internet, modelo que no parece sostenible en el tiempo, dado que es previsible una progresiva sustitución de los actuales productos de acceso por otros más sofisticados, claramente diferenciados del tráfico.

En lo que a ingresos se refiere, en el año 2001 se facturaron por servicios finales de telefonía fija 8.694,65 millones de euros, lo que representa un incremento del 6,35% con respecto a lo facturado en el ejercicio anterior. Los ingresos por conceptos independientes del tráfico, como altas y abonos mensuales, se han situado este año en 2.649,16 millones de euros, con un crecimiento del 5,61%. Por su parte, los ingresos por conceptos vinculados al tráfico fueron de 6.045,48 millones de euros, con un crecimiento del 6,67%. Si comparamos estos valores de evolución de los ingresos únicamente con los del año 2000 observamos, de un lado, que los ingresos ligados al tráfico han recuperado la tendencia positiva, que habían perdido en 2000. Por otro, que este crecimiento es mayor en términos relativos que el de la facturación por ingresos no vinculados al tráfico, que se ha desacelerado sensiblemente con respecto a 2000, y ello a pesar del proceso de reequilibrio tarifario llevado a cabo por Telefónica de España S.A.U. a lo largo del año (por el que las cuotas de abono mensual de este operador se vieron incrementadas en 1,2 euros) y de que el proceso de competencia y la regulación de los precios (el *price cap*) de este operador han supuesto una reducción considerable de la facturación media por minuto de los distintos tipos de llamadas (como se verá más adelante). Este comportamiento vendría a reflejar una presión sobre el crecimiento del precio medio del mercado de la cuota de abono mensual, producto de la instalación de competencia en el acceso telefónico desde los hogares (el bucle local), como efecto principalmente de la actividad comercial de los operadores de cable, y un fuerte incremento del trá-

fico, que ha sido suficiente para compensar las bajadas de los precios medios por servicios medidos del mercado. La reducción del precio medio de la cuota de abono confirma el hecho de que se están sustituyendo en el mercado líneas de TESAU por líneas de otros operadores, principalmente de cable, relativamente más baratas. Estos operadores reducen su precio para entrar en el mercado, favorecidos sin duda por las especiales características de su oferta, empaquetada con otros servicios, que permite beneficiarse de economías de gama. Es interesante también observar la evolución del mercado desde el año de su apertura, 1998. Con esta perspectiva, se puede ver como los ingresos por conceptos ligados al tráfico en 2001 no llegan aún a reproducir los valores del año 1998, y ello a pesar de que el tráfico ha crecido en estos cuatro años más del 83%⁴. En cambio, los ingresos por conceptos no vinculados al tráfico habrían crecido, con esta perspectiva de cuatro años, en torno al 70%.

Al analizar la evolución de los ingresos por tráfico según el tipo de llamada, observamos que el incremento del 6,67% al que nos referíamos anteriormente viene fundamentalmente marcado por la evolución de los ingresos por llamadas metropolitanas, con valores del 12,7% para las de voz y del 34,25% para las de acceso a Internet. Además, son también las que más crecen en términos absolutos. Igualmente, aumentan los ingresos por llamadas de larga distancia internacional un 25,12%. En cambio, se ven reducidos los ingresos por llamadas provinciales, un 9,42%, y por llamadas a móviles, un 3,7%. Los ingresos por llamadas interprovinciales permanecen prácticamente inalterados, + 0,48%. Es

⁴ Los cálculos se han realizado partiendo de los valores nominales del mercado en cada año; no se tiene en cuenta, por tanto, el efecto de la inflación.

especialmente significativa la ralentización del crecimiento de los ingresos por llamadas a móviles. Esta evolución se debe en parte a la reducción de los precios de las llamadas a móviles inducida por la regulación de los precios de Telefónica de España, S.A.U., y en parte al efecto de sustitución de las llamadas de fijo a móvil por las de móvil a móvil, como ya señalamos anteriormente. Cabe destacar, por tanto, que los incrementos de la facturación son inferiores en todos los casos a los incrementos de la producción del sector, hecho que confirma, como ya se ha comentado, la fase de madurez del mercado. Esto es, los consumidores no perciben un mayor valor del tráfico de voz, lo que provoca que el único modo de incrementar la facturación sea incrementando la cantidad vendida. Esto tiene también implicaciones en la competencia, ya que al convertirse la voz en un bien homogéneo, la única variable para captar clientes es la competencia en precios.

En lo que se refiere a la distribución porcentual de ingresos por tipo de llamadas, los datos muestran cómo en 2001 la proporción de la facturación que corresponde a las llamadas metropolitanas ha crecido 2,9 puntos, fruto del incremento de algo más de un punto, 1,09, de las llamadas de voz y de 1,81 puntos de las de acceso a Internet. Igualmente significativo es el incremento de la facturación por las llamadas de larga distancia internacional, que suben 2 puntos su peso en la composición de la facturación total, y que ven invertida así la que venía siendo una tendencia de evolución ligeramente a la baja desde el 1998. Disminuyen su peso las llamadas de fijo a móvil, 3,08 puntos, las provinciales, 1,23 puntos, y las interprovinciales disminuyen 0,84 puntos.

La facturación media por línea en servicio fue de 495,95 euros, un 3,76% menos que en el año 2000. Si nos limitamos a la facturación media por línea, sin incluir la cuota de abono, la factu-

ración sería de 344,84 euros por línea, un 4,07 más, valores ambos inferiores a los que se obtenían en el año 1998.

Si pasamos ahora a analizar la evolución de la facturación media por minuto y por tipo de llamada, se observa un descenso generalizado de las facturaciones medias por minuto para todas las llamadas, especialmente significativa, en términos relativos, para las llamadas provinciales. Es relevante señalar que las reducciones del precio medio se alejan de manera sensible en muchos casos de las reducciones nominales impuestas por la regulación de precios al operador dominante. Esta tendencia se indicó ya en el año 2000 y continúa este año, tanto en términos de tráfico como de cuota de abono.

En cuanto a la evolución de las cuotas de mercado, las mayores caídas en las cuotas de mercado de TESAU corresponden a: llamadas metropolitanas (-7,50 puntos porcentuales), llamadas fijo móvil (-7,29 puntos porcentuales) y llamadas provinciales (-6,37 puntos porcentuales). Estas ratios se corresponden con las reducciones de la facturación media: llamadas provinciales (-27,97%), llamadas fijo móvil (-17,77%) y llamadas metropolitanas (-18,78%). Estos datos confirman el modelo de competencia en precios anteriormente apuntado, correspondiente a un mercado maduro con poca diferenciación de producto, tanto en calidad como en estructura de la oferta (sin duda, derivada de la integración vertical del operador dominante).

En lo que se refiere a la evolución de las cuotas de mercado por tráfico, lo más destacable es la importante pérdida de cuota de Telefónica de España en el tráfico originado por llamadas de acceso a Internet, que asciende a 12,56 puntos porcentuales en un solo año. Esta pérdida es fruto de una importante labor comercial por parte de los nuevos operadores, si bien también puede reflejar el hecho de que el Grupo Telefónica

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

haya decidido centrar su estrategia en el desarrollo del mercado de banda ancha, mediante la utilización de tecnología ADSL. A este respecto, es conveniente señalar que con el uso de esta tecnología el concepto de tráfico medido en minutos pierde relevancia y que, de hecho, no computa como tráfico que se curse por la red telefónica conmutada. En este sentido, la pérdida de cuota de Telefónica de España puede también estar reflejando el hecho de que ha habido clientes de Telefónica para llamadas de acceso a Internet, posiblemente con un elevado porcentaje de los que efectúan un mayor consumo, que han migrado a contratar soluciones ADSL.

III.1.1.4 Comunicaciones móviles

Las redes de los operadores de comunicaciones móviles cursaron a lo largo del año 2001 un total de 22.941,69 millones de minutos. Esta cifra representa un aumento del 34,75% respecto a la del ejercicio pasado, bastante por debajo del crecimiento alcanzado en ejercicios anteriores. Este hecho demuestra que el mercado de la telefonía móvil de voz está entrando progresivamente en la fase de madurez. Analizando este tráfico en función del tipo de red de destino, esto es, si se produce por llamadas a terminales fijos o por llamadas a terminales móviles, notamos un comportamiento muy desigual; en el caso de las llamadas a terminales fijos, el crecimiento resultante es del 7,47%, muy inferior al 37,97% de incremento experimentado por las llamadas a otros terminales móviles. Continúa confirmándose así la tendencia manifestada en años anteriores, consecuencia de las políticas comerciales de los operadores de comunicaciones móviles, de incentivación de las llamadas entre terminales móviles y de implantación de soluciones técnicas para encaminar llamadas desde móviles de una empresa a terminales fi-

jos y móviles de esa misma empresa sin utilizar más que sus propias redes⁵.

Al analizar el tráfico por tipo de contrato, postpago o prepago, observamos el mayor ritmo de crecimiento del tráfico proveniente de contratos postpago, tanto en términos absolutos como por cliente promedio. La excepción a este comportamiento se encuentra en las llamadas a redes móviles, donde el crecimiento del tráfico es muy similar. Por otra parte, hay que destacar el dinamismo del tráfico cursado derivado de los nuevos servicios.

En términos de facturación, los operadores de comunicaciones móviles ingresaron un total de 6.315,78 millones de euros, con un incremento respecto al año 2000 del 29,05% (un 29,15% si sólo se consideran los ingresos por telefonía móvil automática, 6.298,28 millones de euros)⁶.

Centrándonos únicamente en los ingresos por los servicios prestados por los operadores de telefonía móvil automática, y a pesar de que el capítulo se dedica fundamentalmente a analizar el mercado de servicios finales, comenzaremos, como en ediciones anteriores, por realizar un análisis de las dos fuentes principales de ingresos de estos operadores: la proveniente de la prestación de servicios a clientes finales y la proveniente de la prestación de servicios mayoristas (interconexión e itinerancia) a otros operadores. Desde esta perspectiva, hay que señalar, en primer lugar, el diferente crecimiento de ambos tipos de servicios: un 29,15% por la pro-

⁵ A partir de los datos de tráfico cursado por los clientes de móviles a otros terminales móviles y su comparación con los datos del tráfico de móvil a móvil, se estima que una media del 70% de las llamadas de los clientes de móviles no salen de la red del operador que le da servicio (tráfico *on-net*).

⁶ No se analizarán los servicios de radiobúsqueda y *trunking*, ya que suponen únicamente un 0,28% del total del mercado.

visión de servicios finales, frente a un 15,88% por la prestación de servicios de interconexión. Más significativa si cabe que este diferente comportamiento relativo, es la inversión en la tendencia de evolución de la composición de los ingresos de los operadores desde 1998: en efecto, 2001 es el primer ejercicio en el que el crecimiento de los ingresos por servicios de interconexión es inferior al crecimiento por la provisión de servicios finales. Como causas principales habría que anotar la bajada de los precios de interconexión efectuada por Telefónica Móviles España y por Vodafone, la inversión en la tendencia de evolución del número de clientes de prepago (ha moderado su crecimiento relativo con respecto a los de postpago, como se apunta más abajo), que se caracterizan por recibir más llamadas que las que generan, y el aumento de las llamadas *on-net*, llamadas entre usuarios de un mismo operador, que no precisan de interconectarse con redes de otros operadores para completarse. De esta forma, la diferencia en el peso relativo de los ingresos por servicios finales se incrementa con respecto al peso de los ingresos por servicios de interconexión en 2,5 puntos porcentuales, pasando a ser del 65,14% en 2001 desde el 62,64% en 2000.

La ralentización del crecimiento del tráfico ha tenido su repercusión en la principal partida de ingresos de los operadores móviles, la correspondiente al tráfico cursado. Éste es el principal causante del menor crecimiento de los ingresos totales de telefonía móvil, un 29,15% frente al 43,68% del año 2000. Parte de la citada desaceleración se ha compensado con el fuerte crecimiento de la facturación por servicios de mensajes cortos, que ha crecido un 117,30%. Interesante es también la reducción del crecimiento de los ingresos asociados a las cuotas de alta y de abono, en un 2,35%, consecuencia directa de promociones comerciales dirigidas a incrementar el número de usuarios con contra-

to. Con todo ello, el peso relativo de los ingresos por servicios o conceptos asociados al tráfico se sitúa en el 78,99%, mientras que el asociado a los mensajes cortos, en el 10,45%. Este último concepto ve incrementada su contribución a los ingresos por servicios finales en 4,24 puntos porcentuales con respecto al ejercicio anterior. Finalmente, en cuanto a la evolución de los ingresos por tráfico en telefonía móvil automática en función del tipo de contrato, postpago y prepago, y en función de la red de destino, es decir, ingresos por llamadas a terminales fijo o móviles, señalar únicamente que siguen la misma tendencia que el tráfico.

El año 2001 acabó con 29.655.729 clientes de telefonía móvil automática, lo que supone un crecimiento del 22,20%. Este crecimiento indica una razonable tendencia de desaceleración en la captación de nuevos clientes, al haberse situado la penetración de estos servicios en el 72%, doce puntos porcentuales más que en el ejercicio 2000.

La evolución del número de clientes prepago y postpago ha sido muy similar, en torno al 22%, algo superior para los de prepago, pero invirtiendo la tendencia apuntada desde el año 1998 de ritmos muy superiores de incremento de los clientes de prepago, lo que es de nuevo resultado de la estrategia comercial de los operadores tendente a incrementar la rentabilidad y fidelidad de sus clientes.

Del análisis de las cuotas de mercado de los tres operadores presentes en él, lo más reseñable es el definitivo asentamiento en el mercado del tercer operador, Amena (Retevisión Móvil). Los crecimientos que obtuvo en el año 2001, del orden del 86,48% en su facturación conjunta por servicios finales (68,80%) y de interconexión (121,49%) y del 85,39% en el volumen de minutos cursados, son indicativos de que este operador está obteniendo una masa de clientes que

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

le permite beneficiarse de las economías de red típicas de este sector. Con ello, su cuota de mercado tanto por ingresos como por tráfico se sitúan en torno al 14% (algo superior, el 15,20%, si se considera también la facturación por servicios de interconexión⁷). Su cuota de mercado por número de clientes es ligeramente superior, un 17,62%. Además, muestra un crecimiento del 40,50%, casi la mitad del mostrado para los conceptos de facturación y tráfico, nueva señal del mencionado asentamiento de este operador en el mercado. Por lo demás, señalar la posición de liderazgo de Telefónica Móviles España, y la diferente segmentación producida en el mercado por los tres operadores, como puede deducirse de sus datos según tipo de contrato prepago y postpago.

Al analizar la evolución de la distribución de tráfico por cliente observamos, por vez primera, un crecimiento positivo que indicaría un cambio de estrategia comercial por parte de los operadores, menos interesados ya por captar clientes en un mercado que comienza a percibirse como saturado, como en aumentar la fidelización y, sobre todo, la rentabilidad de sus clientes. Por su parte, los ingresos por cliente disminuyen un 3,39%. A este descenso contribuyen los ingresos por clientes de tipo prepago, que disminuyen un 16,94%, mientras que los de los clientes postpago, aumentan un 1,02%. Por su parte, los ingresos provenientes de los mensajes cortos por cliente, aumentan un 62,55%, poniendo de manifiesto el éxito de este nuevo tipo de servicios entre los usuarios de telefonía móvil. Señalar por último que la facturación media de los clientes postpago es más de cuatro veces, 4,9 veces, superior a la de los clientes prepago.

⁷ Esto se debe principalmente a que Amena, al contrario que los otros dos operadores, no redujo sus tarifas de interconexión en el ejercicio pasado.

Si analizamos la evolución de los ingresos por minutos facturados, observamos que se mantiene la tendencia de descenso desde el año 1998 hasta la actualidad, si bien ese descenso se está desacelerando significativamente.

III.1.1.5 Comunicaciones de empresa

III.1.1.5.1 Alquiler de circuitos

Durante el año 2001, se ha podido constatar un considerable incremento en el número de operadores que prestan esta clase de servicios, pasando de 28 a 45, con lo que casi se duplica el número de oferentes. Esto parece deberse a que, conforme los operadores van realizando despliegue, introducen este servicio en su cartera de productos, como forma de ir llenando a corto plazo sus infraestructuras y facilitar la recuperación de la inversión.

Se puede observar un cierto estancamiento en el número de kilómetros alquilados, tras el rápido crecimiento en años anteriores. Esto se puede interpretar como que los operadores, principales demandantes en este mercado, han dado por concluido el despliegue de la red de transporte sobre la base de líneas alquiladas, y pueden estar sustituyendo dicha capacidad alquilada por despliegue propio, como corresponde en fases posteriores de despliegue de red. Asimismo, el espectacular crecimiento tanto en número como en kilómetros que han conocido los circuitos digitales de alta capacidad, utilizados preferentemente en red de transporte, se podría deber al crecimiento de la capacidad de las redes de transporte, por lo que se estarían sustituyendo circuitos de menores capacidades por estos de altas, quedando un crecimiento neto bajo.

Si este estancamiento en kilometraje se pone en comparación con el crecimiento que se tiene en

el número de circuitos alquilados, cercano al 25%, podría concluirse, en la línea con lo dicho en el párrafo precedente, que los operadores se decantan ahora por una mayor capilaridad en sus redes, y la componente más importante de su contratación de líneas alquiladas son circuitos de acceso, que normalmente tienen una longitud bastante menor que los de transporte.

Es reseñable también el dato de facturación media anual por circuito, que se muestra separado para clientes finales y operadores. Se puede observar cómo, pese a que normalmente los circuitos contratados por operadores son de mayor capacidad, el precio que pagan por ellos, en media, es menor que el que paga el cliente final, como corresponde a lo que es en realidad un mercado mayorista frente al minorista correspondiente. Asimismo, se puede constatar un efecto positivo de la incipiente competencia en este segmento, pues ha descendido el coste medio por circuito para el cliente final. Por el contrario, el coste para los operadores se ha incrementado, si bien esta conducta se podría explicar por la mayor capacidad de los circuitos alquilados por ellos.

En cuanto al reparto de mercado, Telefónica ha perdido cuota de mercado por ingresos, bajando del 90% al 83% y, sin embargo, la ha ganado por número de clientes, creciendo del 84% al 88,8%. Esto se traduce en una pérdida relativa de ingresos por cliente, lo que podría deberse a que Telefónica constituye el principal proveedor de los otros operadores, mientras que éstos proveen principalmente a clientes finales, a los que lógicamente se les cobra un precio mayor.

III.1.1.5.2 Transmisión de datos

El número de operadores que prestaron servicios de transmisión de datos en 2001 fue de 45,34 más que en 2000. Este incremento se

debe principalmente a la entrada en este mercado de los operadores de cable y los de LMDS.

En el año 2001 los ingresos por servicios de transmisión de datos se elevaron a 795,16 millones de euros, un 39,58% más que en el ejercicio anterior. Por tipo de servicios, 532,77 millones de euros corresponden a los ingresos por líneas dedicadas de datos, 132,79 a servicios de acceso a Internet y otros servicios de datos, y 129,59 millones a otros servicios de información. Se mantiene la tendencia de mayor crecimiento en la facturación por servicios de acceso a Internet y otros servicios de datos, un 64,99%, que por los otros dos conceptos.

Si se desglosan con mayor detalle los ingresos por tipo de servicio de líneas dedicadas de transmisión de datos, se aprecia un año más que son los servicios de *frame-relay* los que experimentan un mayor crecimiento absoluto, si bien la diferencia con respecto al crecimiento absoluto de los ingresos por servicios IP es ya muy pequeña, dado su excepcionalmente alto ritmo de crecimiento, un 571,14%. Siguen creciendo, aunque de forma más moderada, los ingresos por servicios ATM, y confirman su tendencia a la baja los ingresos por servicios X.25. Consecuencia de las tendencias apuntadas, la contribución a la facturación total por parte de los servicios IP aumenta en 12,06 puntos porcentuales, situándose en el 15,45%. La mayor contribución sigue siendo la de las líneas *frame-relay* con el 64,95%. Pierden peso los servicios X.25, que pasan del 20,12% al 11,44%,

El número de clientes de servicios de transmisión de datos es de 12.403. Este valor representa una reducción del 17,43% respecto a 2000. Desglosados por tipo de servicio se observa un crecimiento en el número de clientes que utiliza líneas *frame-relay*, del 18,95%, que no llega a compensar las reducciones experimentadas en el número de clientes que utilizan los otros servi-

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

cios. En términos absolutos, esta reducción es mayor para los servicios X.25, 2005 clientes, y los servicios IP, 1.497 clientes. En términos relativos también es importante la reducción en el número de clientes de los servicios ATM, un 44,57%.

Por operadores, Telefónica Data España ostenta la posición de liderazgo con un 75,53% de la facturación total y un incremento del 41,87% respecto a su facturación en el ejercicio 2000. El segundo lugar lo ocupa BT Ignite España, con un 12,65%, que ha aumentado su facturación en un 32,15%.

III.1.1.5.3 Comunicaciones corporativas

La facturación por servicios de comunicaciones corporativas en el año 2001 ascendió a 816,90 millones de euros. Este valor supone un crecimiento del 25,73%, importante pero muy inferior al alcanzado en el ejercicio anterior, que fue del 74,62%.

El número de clientes fue de 8.095, un 8,85% más que en 2000. Este distinto comportamiento de la facturación frente al número de clientes conduce a un aumento del 15,51% en la facturación media por cliente de los servicios de comunicaciones corporativas, que se sitúa en 100,91 euros.

Por operadores, el liderazgo lo ostenta Telefónica de España, S.A.U., con un 50,03% de la facturación, seguido de Telefónica Móviles España, con un 27,13%, y Telefónica Data España, con un 18,97%. El Grupo Telefónica factura, por tanto, un 96,13% del mercado, 1,48 puntos porcentuales menos que en el ejercicio 2000.

III.1.1.5.4 Tamaño del mercado de comunicaciones de empresa

A partir de los valores de la facturación por los servicios analizados anteriormente, cabe establecer para el mercado de las comunicaciones

de empresa un volumen de 1.979,22 millones de euros, un 31,58% más que en el ejercicio 2000.

III.1.1.6 Servicios mayoristas

III.1.1.6.1 Transporte y difusión de los servicios audiovisuales

Los ingresos generados a lo largo del año 2001 por los operadores de telecomunicaciones encargados de prestar soporte a los servicios audiovisuales ascendieron a 246,55 millones de euros, un 31,82% más que en el ejercicio anterior. Por tipo de servicio, la partida con mayor volumen de ingresos y mayor incremento se corresponde con la de los servicios de soporte (transmisión y difusión). La siguen las partidas por servicios de contribución y de acceso condicional.

Por tipo de servicio audiovisual al que dan soporte, la mayor facturación corresponde a la televisión analógica, 114,48 millones de euros o un 63,12% del total. En cambio, el mayor ritmo de crecimiento corresponde a la televisión digital, con un 75,12%, consistente con la introducción en el mercado de operadores que emiten con esta tecnología. La radio analógica también crece de forma importante, un 59,92%, consecuencia de un proceso de externalización por parte de los radiodifusores de sus servicios de telecomunicación. Ambos procesos son responsables también del aumento en el número de clientes, un 31%, que pasa a situarse en 670.

Por operadores, la posición de liderazgo la ostenta Retevisión, con un 72,24% de la facturación del mercado y un 45,52% de los clientes.

III.1.1.6.2 Servicios de interconexión

El número de operadores que interconectaron sus redes en el ejercicio 2001 fue de 41, frente a los 28 del año 2000.

Los minutos de tráfico interconectado ascendieron a 66.562 millones, un 59,14% más que en el ejercicio anterior. De ellos, el 79,66% fueron minutos interconectados por operadores de redes fijas, mientras que el restante 20,34% lo fueron por operadores de redes móviles. El número de minutos interconectados por los operadores de redes fijas experimentó un crecimiento del 71,59%, reflejando así la mayor actividad de los operadores entrantes en el mercado de las comunicaciones fijas (ver el punto dedicado a la telefonía fija). Esta cifra contrasta con el crecimiento de sólo el 23,94% del tráfico interconectado por los operadores de redes móviles, por lo que la proporción de los minutos interconectados por los operadores de redes fijas con respecto al total es cada vez mayor.

Por servicios, la mayor contribución corresponde a los de terminación nacional de redes fijas, con un 37,33%. Le siguen, por este orden, los servicios de interconexión de "tarifa plana", 18,56%, y los servicios de terminación nacional en redes móviles, 17,38%. Con respecto al ejercicio 2000, la mayor variación corresponde a los minutos interconectados de "tarifa plana", que se triplicaron (crecieron 3,35 veces). Este comportamiento es consistente con el fuerte incremento en la proporción de tráfico de acceso a Internet que se cursa a través de las redes fijas y con la significativa cuota de mercado perdida por Telefónica de España en este segmento del mercado, como se reflejó al analizar el mercado de servicios finales de telefonía fija.

Por último destacar también el fuerte incremento en el número de mensajes cortos intercambiados entre redes, 2.025 millones de mensajes, un 131,99% más que en el ejercicio anterior.

La facturación por servicios de interconexión ascendió en el año 2001 a 4.589,11 millones de euros, un 21,26% más que en el ejercicio anterior. La relación entre la facturación por estos

servicios de los operadores de redes fijas y los de redes móviles se invierte con respecto a la del tráfico, pasando ahora a ser del 26,55% frente al 73,45%. Esta inversión refleja la gran diferencia entre los precios de interconexión, dependiendo del tipo de red, fija o móvil. La mayor partida corresponde a la facturación por los servicios de terminación nacional móvil, un 54,31%, a la que sigue la de los servicios de itinerancia para clientes de operadores extranjeros, un 10,41%. Las mayores variaciones se observan para la facturación por servicios de tarifa plana, que casi se triplican, y la facturación por mensajes cortos, que se duplica.

La facturación media por minuto por servicios de interconexión, que nos da una aproximación a la evolución de los precios por este tipo de servicios, disminuye un 23,81%. Los correspondientes a los servicios de interconexión prestados por los operadores de redes fijas disminuyeron un 18,88%, mientras que los de los operadores de redes móviles sólo un 6,52%. La facturación por minuto de todos los distintos servicios de interconexión, independientemente del tipo de red, experimentaron disminuciones, a excepción de los servicios de tránsito internacional, que crecen un 10,74% y los de itinerancia a clientes de operadores extranjeros, que crecen un 0,99%.

III.1.1.7 Internet

Los Proveedores de Servicios de Internet (PSI) facturaron en 2001 465,55 millones de euros, un 65,49% más que en el ejercicio anterior. La mayor fuente de ingresos corresponde a la prestación de servicios de Internet, 323,90 millones de euros, lo que supone un 69,57% del total. El segundo lugar lo ocupan los ingresos por publicidad, 51,73 millones de euros o el 11,11% de toda la facturación. Es esta partida la que muestra un mayor ritmo de crecimiento, un 360,99% frente al 68,35% de la de servicios de Internet.

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

En cambio, los ingresos por tráfico inducido y por comercio electrónico muestran un decrecimiento del 26,91% y el 35,01%, respectivamente. No obstante, estos resultados deben tratarse con cautela, ya que pueden estar sesgados por la muestra analizada. En efecto, se estima que un buen número de PSI de tamaño reducido no han contribuido sus datos a la CMT, bien por no contar con el correspondiente título y no estar censados, bien porque no han hecho llegar sus datos antes del cierre del presente Informe. Aunque su contribución al volumen total del mercado es pequeña, puede no serlo para alguna de las partidas, como por ejemplo la del tráfico inducido, que corresponde a un modelo de negocio más propio de los pequeños PSI que de los grandes. Por otra parte, la actividad de Comercio Electrónico no precisa en sí misma de título administrativo y puede ser llevada a cabo por un tipo de agentes que no son objeto del requerimiento de información de la CMT.

Al analizar la distribución de ingresos estimados por los distintos tipos de servicios de Internet, lo primero que destaca es la muy distinta evolución de los ingresos por cada una de las tres grandes categorías en que se desagrega: Acceso a Internet individual, Acceso a Internet corporativo y Otros servicios. Mientras que los ingresos por Acceso Individual crecen un 101,85% y los asignados a Otros un 131,12%, los ingresos por Acceso corporativo decrecen un 54,65%. Si bien en el momento de cierre de la presente memoria no se tiene una explicación contundente a este comportamiento, podría deberse a la irrupción en el mercado de los servicios de acceso mediante ADSL, que posibilita a los operadores el planteamiento de ofertas comerciales que satisfacen a un número y tipo de clientes a los que con anterioridad se satisfacía únicamente con la oferta corporativa.

Por operadores, la mayor cuota de mercado por volumen de tráfico corresponde a Terra Networks España, con el 37,04% del total del mercado analizado⁸. Le sigue Wanadoo España, con el 16,89% y Eresmas Interactiva con el 16,75%. Las empresas del Grupo Telefónica tendrían una cuota agregada del 45,97%. Considerado el mercado en términos de facturación, el líder sigue siendo Terra Networks España, con el 27,30%, seguido de Telefónica Data España, con el 12,21% Wanadoo España, con el 7,45% y Eresmas Interactiva, con el 7,45%. De nuevo, el Grupo Telefónica tendría una cuota agregada del 46,32%.

III.1.1.8 Servicios audiovisuales

III.1.1.8.1 Conjunto del mercado

El proceso de conformación de grandes grupos de comunicación audiovisual en España ha continuado su marcha en el transcurso del ejercicio 2001, consolidándose la presencia de prácticamente todos ellos, ya sea de forma directa o indirecta, en los distintos servicios y coberturas territoriales. Así, los distintos grupos televisivos se encuentran presentes tanto en la televisión de pago como en la de carácter abierto (con la excepción del Grupo Correo / Prensa española), como en los mercados nacional, autonómico y local, ya sea mediante tecnología analógica o digital.

En 2001 se mantiene la tendencia observada en años anteriores de ligera caída de los consumos de televisión y de radiodifusión sonora por par-

⁸ El volumen analizado es de 38.558 millones de minutos, a comparar con los 47.747 millones de minutos declarados por los operadores de telefonía fija. La diferencia, 9.189 o un 19% del total, debe imputarse al tráfico cursado por los PSI que no se recogen en el presente Informe.

te de los telespectadores, del orden del 1% en ambos casos, que pondría en evidencia un cierto cambio en las pautas de consumo de los españoles en lo que se refiere a las distintas ofertas de comunicación.

En el capítulo referido a los ingresos, se mantiene la tendencia al alza en los ingresos por operaciones en el mercado de servicios audiovisuales, habiéndose alcanzado la cifra 3.809 millones de euros, que representa un incremento respecto de 2000 de 5,11%, excluidas subvenciones, y que con subvenciones y autorizaciones de endeudamiento alcanza la cuantía de los 5.073 millones de euros, que representan un incremento del 13,31% respecto de 2000.

Esta evolución afecta de forma diferente a los distintos submercados del audiovisual que se analizan en el presente informe: radio, TV en abierto y TV en cerrado. El mercado de la TV de pago es la que experimenta un mayor incremento en sus ingresos por operaciones, que llega a ser del 19%. Esta cifra contrasta con la evolución de los ingresos de la Radio y la TV en abierto, que muestran cifras ligeramente negativas, -0,46% y -1,24%, respectivamente, que sólo se compensan gracias a las subvenciones y autorizaciones de endeudamiento. Incluyendo este tipo de ingresos, el mercado de la radio repite esencialmente las cifras del año 2000, mientras que los de la TV en abierto crecen un 13,16%. Con todo esto, la contribución de la TV de pago al mercado global crece en 4,11 puntos, llegando a ser del 35,22% sin subvenciones y del 26,44% con ellas.

Si se analizan las distintas fuentes de ingresos del mercado, se observa cómo los ingresos por el concepto publicitario ascendieron a 2.326 millones de euros, por cuotas de televisión de pago a 1.192 millones de euros, por subvenciones y autorizaciones de endeudamiento a 1.264 millones de euros y por otros conceptos a 292

millones de euros. Mientras que los ingresos por cuotas de televisión de pago reflejan un incremento positivo respecto de 2000, un 1,27%, los ingresos por publicidad muestran un resultado negativo, con una caída de los ingresos del 4,31%. Los ingresos por subvenciones y autorizaciones de endeudamiento, que se escapan a los mecanismos puros de mercado, fueron los que alcanzaron un mayor crecimiento, un 48,18%.

Los ingresos por publicidad en el sector audiovisual han experimentado igual evolución negativa que en el resto del sector de medios de comunicación. Si se tiene en cuenta que en años precedentes se dieron fuertes incrementos, este comportamiento bien pudiera deberse a un ajuste de los mercados, en un entorno de mayor inestabilidad. En todo caso, este panorama afecta en mayor medida a la televisión que a la radio, la cual sí experimenta un crecimiento del 5,69% respecto de 2000. También afecta de forma diferente a las televisiones públicas y a la privadas, siendo la pérdida menor en las públicas, con una caída del 1,38%, que en las privadas, con un 9,01%. Por tanto, nos encontramos con una tendencia hacia el equilibrio en lo que a ingresos por publicidad se refiere entre las televisiones públicas y privadas, cuyas facturaciones ascendieron en 2001 a 936,54 millones de euros y 1.089,36 millones de euros, respectivamente.

III.1.1.8.2 Mercado de televisión

2001 aparece como el ejercicio en el que se empiezan a dar las bases del futuro desarrollo de la televisión digital terrenal en España, con la aparición en escena, aún sin difusión comercial, de un mayor número de radiodifusores en abierto, especialmente en el escenario autonómico, con la oferta de La Rioja que se añade a la televisión digital terrenal de Madrid, y las experiencias en pruebas desarrolladas en Cataluña por la Corporación Catalana de Radio y Televisión.

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

En el marco de la televisión de pago, los datos aportados por los operadores muestran un cambio en el hábito de consumo de los espectadores, con una fuerte caída de las contrataciones en pago por visión de eventos deportivos, en concreto fútbol, de un 12,79%, frente a un incremento de 38,73% en el consumo de películas. Este comportamiento, no obstante, puede verse afectado por efecto de la piratería de tarjetas inteligentes, que estaría introduciendo un cierto falseamiento de los datos.

Si se observa el mercado televisivo en función de los distintos soportes para la difusión del servicio, el volumen de los ingresos según el medio de transmisión en el caso del satélite ha supuesto un 23,08%, en el de la televisión por cable un 2,29% y por último en el de la televisión por ondas terrestres un 74,63%. Así, mientras que en el satélite y el cable se aprecian ligeros incrementos relativos dentro del sector televisión respecto de años anteriores, en el caso de la televisión por ondas terrestres se aprecia una ligera disminución respecto del resto de televisiones.

En el plano de los clientes de los servicios audiovisuales, para el caso de la televisión de pago se alcanzaron a 31 de diciembre de 2001 un total de 3.544.729 abonados, de los que 2.036.417 corresponden al satélite, 920.483 a la televisión terrenal y 587.829 al cable. Así, se observa respecto de 2000 crecimientos del 20,88% y del 97,14% para el satélite y el cable respectivamente, y una caída del 7,83% en el de la televisión de pago por ondas terrestres, que se debería a la migración a otras plataformas en cifras que no han podido ser compensadas por los operadores de televisión de pago en esta infraestructura.

Visto el mercado de la televisión por grupos de empresas, la cuota de mercado televisivo ocupada por cada uno de ellos permite apreciar disminuciones respecto de 2000 en los casos de

Canal Satélite Digital y Canal Plus del 0,57% y 7,49%, respectivamente, y de incremento en el resto, que oscilan entre el medio punto del cable local o el 2,25% de incremento de ONO y el 2,33% de incremento del Grupo Auna Cable.

III.1.1.8.3 Mercado de radiodifusión

En 2001 se observa una ligera disminución del consumo de los radioyentes, dato que se contrapone con las cifras de aumento de los ingresos por publicidad en el sector declaradas por los operadores, que suponen un incremento respecto de 2000 de un 5,69%.

La posición ocupada por los distintos grupos de radiodifusión sonora en 2001 por volumen de negocio nos da que la SER ocupa el 34,3%, seguida por Radio Nacional de España con el 31,8%, la COPE con el 16,6%, Onda Cero con el 15,8% y Radio España con el 1,5%.

III.2 INFRAESTRUCTURAS

El despliegue de infraestructuras alternativas es una actividad básica para la buena salud de la competencia y con ello para el desarrollo del mercado. Esta es la razón por la que un año más se abordan en esta sección algunas de las dificultades encontradas por los agentes en su esfuerzo por desplegar sus propias redes. Se vuelve a incidir sobre la administración del derecho de ocupación del dominio público y de los derechos de paso por parte de las autoridades y entidades competentes, reflejando una parte de la casuística examinada por esta Comisión en el desarrollo de sus funciones de informe de las normas elaboradas por el Gobierno, Comunidades Autónomas y Ayuntamientos y de resolución de las consultas planteadas por los propios operadores.

Las principales dificultades que se han advertido a lo largo del ejercicio se centran, de un lado, en

el ámbito local, concretamente en la problemática suscitada en torno al comportamiento de determinados ayuntamientos frente al despliegue de redes móviles, la instalación de cabinas en la vía pública o el establecimiento de redes de cable; de otro, por lo que se refiere al ámbito estatal y autonómico, la problemática derivada del otorgamiento de derechos especiales y exclusivos a determinadas empresas concesionarias de servicios públicos. Lo anterior está creando cuellos de botella muy graves para el establecimiento de redes públicas de telecomunicaciones alternativas o la mejora y adaptación de las existentes.

A medida que los operadores de acceso, principalmente los operadores de cable y de acceso inalámbrico (LMDS), han ido desplegando sus redes metropolitanas, preparándolas para acceder a los edificios y conjuntos inmobiliarios, cobran relevancia las dificultades encontradas para acceder a través de las infraestructuras internas de los edificios a los potenciales clientes. Se apuntan en este sentido algunas de las dificultades y carencias encontradas en la aplicación de la normativa sobre ICT (Infraestructuras Comunes de acceso a las Telecomunicaciones).

También se incluye en esta sección una breve descripción de los desarrollos habidos en el despliegue de redes alternativas de acceso, tanto desde el punto de vista normativo como de desarrollo del mercado.

Cuando se liberaliza el mercado de despliegue de infraestructuras, permitiendo que todos aquellos agentes que lo deseen construyan sus propias redes, es esencial asegurar, en beneficio de los ciudadanos, que todos los usuarios pueden comunicarse con todos, independientemente de la red que estén utilizando, y acceder a todos los servicios, independientemente de la red sobre la que estén siendo prestados. Tales derechos se garantizan en la normativa relativa a interconexión y acceso. No obstante, esta nor-

mativa, además de garantizar estos derechos básicos, actúa también como un elemento que facilita la introducción de competencia en el mercado, por cuanto permite poner a disposición de los operadores entrantes parte de las infraestructuras desplegadas por el operador establecido. Con esta oferta de infraestructuras instaladas, concretada esencialmente en la Oferta de Interconexión de Referencia y en la Oferta de Bucle de Abonado del operador dominante, los nuevos operadores pueden completar sus redes y así poner a disposición del mercado sus servicios.

Singularmente, muchas de las dificultades y carencias en los mercados puestas de manifiesto en el Informe Anual del año pasado y que también se tratan en otras secciones del presente, han sido abordadas por esta Comisión mediante la modificación de las condiciones de interconexión. Cabe citar las dificultades encontradas por los operadores entrantes para replicar la oferta de planes de descuento y planes de precios de TESAÚ, el escaso desarrollo del mercado de servicios de inteligencia de red y la deficiente, por poco competitiva, oferta de circuitos o líneas alquiladas. Las modificaciones operadas en el último ejercicio en materia de interconexión y acceso, así como algunas de las dificultades que aún se detectan, se tratan también en esta sección.

III.2.1 ESTABLECIMIENTO DE NUEVAS INFRAESTRUCTURAS

III.2.1.1 Adquisición por los operadores de derechos de paso

III.2.1.1.1 Introducción

En el Informe de la CMT del año 2000 ya se señalaba la importancia que, para la libre compe-

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

tencia en el mercado de las telecomunicaciones, tiene la adquisición de derechos de paso en el dominio público y privado por aquéllos que pretenden establecer y explotar su propia red de telecomunicaciones. No obstante, la práctica demuestra que el uso del suelo y/o subsuelo para la instalación de redes de telecomunicaciones mediante cable, estaciones base y antenas, plantea múltiples problemas en los que se enfrentan intereses, a veces contrapuestos, que afectan en gran medida en la vida de los ciudadanos.

La Ley General de Telecomunicaciones y su normativa de desarrollo crearon, sobre la base de las Directivas europeas, un escenario regulatorio que facilitaba la ocupación del dominio público o privado necesario por aquellos que pretenden establecer y explotar su propia red de telecomunicación. Dicho marco jurídico no sólo ha sido confirmado, sino reforzado, por el nuevo paquete legislativo recientemente aprobado por el Consejo y el Parlamento de la UE.

En efecto, la nueva Directiva relativa a un marco común de las redes y los servicios de comunicaciones electrónicas establece en su artículo 11 que:

“Los Estados miembros velarán porque cuando una autoridad competente examine:

- *una solicitud de concesión de derechos de instalación de recursos en una propiedad pública o privada o por encima o por debajo de las mismas, a favor de una empresa autorizada a suministrar redes públicas de comunicaciones, o*
- *una solicitud de concesión de derechos de instalación de recursos en una propiedad pública o privada o por encima o por debajo de las mismas, a favor de una empresa autorizada a suministrar redes de comunicaciones no disponibles para el público,*

la autoridad competente,

- *actuará según procedimientos transparentes y accesibles al público, aplicados sin discriminaciones y sin demora, y*
- *aplicará los principios de transparencia y no discriminación al establecer condiciones para el ejercicio de dichos derechos.*

Los procedimientos anteriormente mencionados podrán ser diferentes, dependiendo si el solicitante suministra redes públicas de comunicaciones o no.

2. Los Estados miembros velarán porque, cuando las autoridades públicas o locales mantengan la propiedad o el control de empresas explotadoras de redes o de servicios de comunicaciones electrónicas, exista una separación estructural efectiva entre la función de otorgamiento de los derechos a los que se refiere el apartado 1 y las actividades asociadas con la propiedad o el control.

3. Los Estados miembros velarán porque existan mecanismos eficaces que permitan a una empresa recurrir decisiones relativas a la concesión de derechos de instalación de recursos ante un organismo independiente de las partes implicadas.”

De esta manera, a la hora de conceder derechos de ocupación se impone a la Administración competente la obligación de aplicar procedimientos transparentes, accesibles al público, y que no supongan discriminación ni demora. Además, deberá aplicar los principios de transparencia y no discriminación en el establecimiento de las condiciones para el ejercicio del derecho a la ocupación.

III.2.1.1.2 Criterios reguladores básicos del régimen de las ICT

El Acuerdo de 27 de septiembre de 2001, por el que se da respuesta a una consulta de Telefó-

nica, tiene por objeto interpretar el régimen establecido de modo principal en el Real Decreto-Ley 1/1998, de 27 de febrero, sobre infraestructuras comunes en los edificios para el acceso a los servicios de telecomunicación (ICT), en el Reglamento que desarrolla esta disposición (aprobado por el Real Decreto 279/1999, de 22 de febrero), y en la Orden de 26 de octubre de 1999 que desarrolla el Reglamento y que tiene por objeto aprobar el contenido y estructura del proyecto técnico necesario para la ejecución de las ICT y regular el empleo del certificado y boletín de instalación, que permiten comprobar la correcta ejecución de la ICT.

La clarificación del régimen de las ICT pasa por distinguir los regímenes de utilización, es decir, los supuestos en los que la infraestructura de telecomunicación existente en el interior de los edificios va a quedar sujeta o no al régimen de la nueva normativa. En primer término, es necesario señalar que el concepto de ICT comprende tanto la red interior del edificio como la obra civil que soporta la misma. Desde una perspectiva funcional, el Real Decreto-Ley define la ICT del siguiente modo:

A) La infraestructura que exista o se instale en los edificios para cumplir, como mínimo, con las siguientes funciones:

a) En relación con las señales de radiodifusión sonora y televisión:

- la captación y adaptación de las señales de tipo terrenal y su distribución hasta puntos de conexión situados en las distintas viviendas o locales del edificio, y
- la distribución de las señales por satélite hasta dichos puntos de conexión.

b) En relación con el servicio telefónico básico, proporcionar el acceso al servicio me-

dante la infraestructura necesaria para permitir la conexión de las distintas viviendas o locales del edificio a las redes de los operadores habilitados.

c) En relación con el servicio de telecomunicaciones por cable, proporcionar el acceso al servicio mediante la infraestructura necesaria para permitir la conexión de las distintas viviendas o locales del edificio a las redes de los operadores habilitados.

B) La infraestructura que, no cumpliendo inicialmente las funciones descritas, haya sido adaptada para cumplirlas. Esta adaptación podrá llevarse a cabo, en la medida en que resulte imprescindible, mediante la construcción de una infraestructura adicional a la preexistente.

En cuanto a los supuestos que están sometidos al régimen de las ICT, la normativa aplicable lo concreta en función de dos circunstancias: de una parte, en función del régimen del edificio, y, de otra parte, en función de las circunstancias concurrentes en el mismo. En cuanto al primer criterio, de las precisiones contenidas en la normativa sobre los casos que quedan sometidos al régimen de las ICT cabe enumerar los concretos supuestos que no lo estarán, y que son los siguientes:

1. Los conjuntos inmobiliarios en los que *no exista continuidad en la edificación*, sea cual sea el régimen jurídico de la propiedad.
2. Los *conjuntos inmobiliarios en los que exista continuidad en la edificación* que no estén acogidos o deban acogerse a lo regulado en la Ley de Propiedad Horizontal, aunque, en todo o en parte, hayan sido o sean objeto de arrendamiento por plazo superior a un año.
3. Los edificios que, en todo o en parte, no hayan sido o sean objeto de arrendamiento por plazo superior a un año (en este caso hay que

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

entender que estos edificios entrarían en el ámbito de la regulación de ICT en el momento en que sean efectivamente objeto de un arrendamiento total o parcial por un plazo superior a un año).

4. Los edificios que alberguen una sola vivienda.

En cuanto al segundo criterio relativo a las circunstancias concurrentes, la normativa aplicable determina una amplia casuística para identificar los edificios y conjuntos inmobiliarios en los que efectivamente existirán ICT. Para ello, se consideran diversas circunstancias: tiempo en que se realiza la construcción o rehabilitación integral del edificio con respecto a la entrada en vigor de la normativa reguladora de ICT, fecha de conclusión de las obras, número de antenas ya instaladas en función del número de viviendas o locales existentes en el edificio ... Como regla general –entre las que se recogen en el Real Decreto-Ley- *“es obligatoria la instalación de la ICT en los edificios o conjuntos inmobiliarios que se construyan o rehabiliten integralmente a partir de la entrada en vigor del Real Decreto-Ley”* (29 de febrero de 1998), de modo que no se concederán las autorizaciones correspondientes si el proyecto arquitectónico no contiene previsiones a este respecto.

Pues bien, para determinar la utilización por los operadores de telecomunicaciones de esta ICT, en los edificios o conjuntos inmobiliarios que cuentan con la misma, es necesario aclarar a quién corresponde sufragar los gastos que implique disponer de las ICT:

- Los gastos de instalación de las ICT estarán incluidos en el coste total de la construcción si el edificio es de nueva construcción (art. 3.3 del Real Decreto-Ley), y no serán repercutibles en los propietarios o arrendatarios que no hayan consentido su instalación en edificios ya construidos, a no ser que requieran su aprovechamiento en un momento posterior

(art. 4.2 del Real Decreto-Ley).

- Los gastos de mantenimiento de las ICT le corresponden a la comunidad de propietarios (o al propietario único del inmueble) por considerarse que se trata de realización de *“obras necesarias para el adecuado sostenimiento y conservación del inmueble y de sus servicios, de modo que reúna las debidas condiciones estructurales, de estanqueidad, habitabilidad y seguridad”* o de *“reparaciones que sean necesarias para conservar la vivienda en las condiciones de habitabilidad para servir al uso convenido”*, en los términos de lo dispuesto, respectivamente, en la Ley de Propiedad Horizontal y la Ley de Arrendamientos Urbanos, a las que se remite el Real Decreto-Ley. En uno y otro caso serán repercutidos en los usuarios individuales a través de las contribuciones a los gastos generales.
- Los costes de instalación o adaptación de las ICT por parte de alguno de los copropietarios o arrendatarios (en el caso de que la instalación se haya llevado a cabo voluntariamente) serán de su cuenta y únicamente podrán ser repercutidos de forma proporcional en otros copropietarios o arrendatarios que quieran beneficiarse posteriormente de su utilización.

Utilización por los operadores de telecomunicaciones de los elementos existentes en el interior de un inmueble o conjunto inmobiliario:

A partir de las previsiones expuestas, que se contienen en la normativa aplicable a las ICT, se pueden sentar las siguientes conclusiones sobre el régimen jurídico de la utilización, por parte de los operadores de telecomunicaciones, de elementos comunes de los inmuebles (existe toda una compleja tipología de supuestos según se trate de edificios o de conjuntos inmobiliarios, y según se encuentren en régimen de propiedad horizontal o bajo el régimen de arrendamiento total o parcial):

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

- Cuando un edificio o conjunto inmobiliario se encuentra en régimen de propiedad horizontal, los operadores de telecomunicaciones tienen el derecho/deber de utilizar las infraestructuras de telecomunicaciones de que el mismo disponga sin que la comunidad de propietarios les pueda imponer condiciones temporales o económicas de ningún tipo. En el caso de que la infraestructura de telecomunicaciones existente en el inmueble sea insuficiente para dar acceso a un determinado servicio a alguno de los copropietarios, será éste -y no el operador de telecomunicaciones- el que genere el derecho a instalar la infraestructura necesaria para su prestación.
 - Cuando el edificio o conjunto inmobiliario se encuentra en régimen de arrendamiento por parte de un único propietario hay que distinguir varios supuestos:
 - Si el edificio se encuentra en el ámbito de la normativa de ICTs, cuente o no con este tipo de infraestructuras, los operadores de telecomunicaciones podrán/deberán utilizar las infraestructuras que existan en el edificio sin que se les puedan imponer condiciones suplementarias, siendo el arrendatario el que en su caso generará un derecho a utilizar los elementos comunes que sean precisos para instalar infraestructuras suplementarias que le den acceso a servicios distintos.
 - Si el edificio o conjunto inmobiliario se encuentra fuera del ámbito de aplicación de la normativa sobre ICT, el operador de telecomunicaciones tendrá el derecho/deber de utilizar las infraestructuras de telecomunicaciones que el arrendador haya dispuesto para cubrir las exigencias de habitabilidad de la vivienda o local arrendados, definidas por la solicitud del arrendatario en ejercicio de su derecho de acceso a los servicios de telecomunicaciones, o las infraestructuras que el propio arrendatario haya instalado con el mismo fin utilizando elementos comunes.
- Estas conclusiones permiten sistematizar los criterios de regulación de la normativa vigente en esta materia que, en realidad, se encuentran vinculados a los principios y objetivos de la LGTel sobre promoción de condiciones de competencia entre operadores, igualdad de oportunidades entre los mismos y promoción del acceso, por ciudadanos y entidades, a los nuevos servicios, redes y tecnologías:
- No hay ningún supuesto en el que se pueda establecer una relación entre la Propiedad -compartida o no- del inmueble y los operadores de telecomunicaciones a los efectos de determinar condiciones de utilización de las infraestructuras de telecomunicaciones en ellos instaladas para la prestación de servicios de telecomunicaciones a todos o algunos de los copropietarios/arrendatarios, más allá de las que se desprenden del respeto al buen uso de estas infraestructuras. En consecuencia, no cabe en ningún caso plantearse que las infraestructuras de telecomunicaciones existentes en el edificio puedan ser puestas a disposición de los operadores a cambio de precio, de lo que se desprende la no obligación de la Propiedad del inmueble de obtener previamente un título habilitante en el marco de la normativa sectorial de telecomunicaciones.
 - No cabe concebir, en ningún caso, que sea el operador de telecomunicaciones el que ejerza dentro del inmueble los derechos de ocupación sobre la propiedad privada que en su estatuto jurídico se le puedan reconocer para instalar su propia red de telecomunicaciones, siendo como es el copropietario/arrendatario del inmueble el que, como medio imprescin-

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

dible para acceder a los servicios de telecomunicaciones de su elección, ejerce sus derechos a ocupar elementos comunes -constanciales a su carácter de copropietario o derivados de su condición de arrendatario-.

Estas conclusiones se apoyan en una aclaración fundamental que el Acuerdo mencionado, de 27 de septiembre de 2001, efectúa: cuando como consecuencia del proceso de liberalización y desarrollo tecnológico se multiplican los operadores y la oferta de servicios, la aplicación de estos planteamientos permite defender que el punto de terminación de red de los operadores de telecomunicaciones que acceden a los edificios (donde terminan las obligaciones de estos operadores) se corresponde con un punto físicamente anterior, no sólo al de instalación del terminal, sino incluso al de la instalación particular de cada propietario/arrendatario; se trataría de un punto de acceso común al edificio donde precisamente comienzan las ICT. Así, el punto de terminación de red se identifica con aquél en el que la red del operador se conecta con la red de la ICT del inmueble.

A continuación se analizan ciertas dificultades advertidas en relación con esta materia de las

infraestructuras comunes de telecomunicación, que pueden afectar a la consecución de los objetivos –de garantía de la libre competencia y derechos de los usuarios- a que responde la normativa de ICT, y se proponen soluciones al respecto.

Dificultades advertidas. Soluciones que se proponen

La finalidad de esta normativa es dotar a los edificios de la infraestructura apropiada para que los usuarios puedan usar los servicios de telecomunicaciones (sobre la base del uso compartido de dicha infraestructura por parte de los operadores), y ello es una cuestión que se encuentra vinculada a la tecnología disponible y a la evolución de los servicios y de las redes. En esta situación, habrá de asegurarse, en todo caso, la igualdad de oportunidades entre operadores en el acceso a estas infraestructuras.

Las cuestiones problemáticas parten de la situación de mercado (incipiente, en algún caso) que existía al tiempo de la aprobación de esta normativa⁹.

⁹ Si bien, con carácter general, ICT es tanto obra civil como red interior del edificio, en el caso del servicio de telecomunicaciones por cable, como pone de relieve el Acuerdo del Consejo de 27 de septiembre de 2001, se produce una situación particular. Por una parte, en el apartado 2.2 del Anexo III del Reglamento se ha previsto que la “red de distribución” que discurre por el interior del edificio sea diseñada y realizada por los “operadores del servicio”, de lo que cabría deducir que es de la propiedad de éstos; sin embargo, el punto 3 del Apartado 2.3 del mismo Anexo se concibe la posibilidad de que esta red de distribución pueda no ser de propiedad del operador de cable ni “del operador que suministre a este último la infraestructura de red”; ahora bien, en todo caso, esta red es calificada como ICT para regular sus requisitos técnicos. En cualquier caso, las previsiones que en este punto se contienen en el Reglamento parecen referidas al contexto de aprobación del estatuto de los operadores de cable y a las dificultades, en ese momento, para apreciar la tasa de penetración del servicio y, más en particular, las características técnicas que demandaría la instalación.

En cuanto a la infraestructura común para radiodifusión sonora y televisión, la previsión de que al “punto de acceso de usuario” (PAU) le lleguen dos cables (apartado 3 del Anexo I al Reglamento) ha sido objeto de polémica, a la que alude la Sentencia del Tribunal Supremo de 18 de octubre de 2001, recaída en el recurso contencioso-administrativo interpuesto por la Asociación de Promotores Constructores de España contra el Real Decreto 279/1999, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento mencionado:

“Ciertamente la exigencia de los dos cables en la infraestructura común de radiodifusión-televisión no ha dejado de suscitar polémica y ha sido incluso cuestionada, a lo largo del proceso de elaboración del Real Decreto, por un organismo de tanto relieve como la Comisión Nacional del Mercado de Telecomunicaciones.

Por otra parte, la incidencia en esta materia de la normativa autonómica¹⁰ y local¹¹, acentúa la complejidad de la determinación del régimen jurídico aplicable. Aparte de la labor clarificadora de competencias que lleve a cabo la jurisprudencia¹², es de destacar la importancia que tiene el principio de cooperación entre Administraciones Públicas al objeto de hacer efectivos los diferentes intereses públicos concurrentes.

En este punto conviene recordar el trascendente papel que juega la Administración local, a la que, finalmente (sin perjuicio de la intervención que realizan las Jefaturas Provinciales de Inspección de Telecomunicaciones), competirá autorizar la edificación así como la primera ocupación del edificio construido. Será importante

la **labor de asesoramiento** a estas Entidades - que cada Administración podrá efectuar en el ámbito de sus competencias-, acerca de los aspectos relativos a esta materia, a fin de asegurar una penetración de las ICT homogénea en todo el territorio nacional.

III.2.1.2 Infraestructura para el transporte y difusión de la señal audiovisual

A continuación se abordan aquellas situaciones advertidas por la Comisión a lo largo del ejercicio 2001, en las que directa o indirectamente se han visto involucradas infraestructuras para el transporte y difusión de las distintas señales audiovisuales, indicando a su vez, el parecer de la CMT al respecto.

En efecto, el informe de esta Comisión contenía críticas relativas a la incidencia que el doble cableado interior suponía en cuanto a la capacidad puesta a disposición de los operadores: a su juicio, el proyecto de Real Decreto se inspiraba en la situación actual del mercado de los servicios de televisión digital por satélite en España con dos operadores en competencia, y con el doble cableado se generaba una sobre capacidad de oferta. Afirmaba asimismo que podía darse una cierta discriminación para con los operadores de cable, que debían realizar su propia instalación, lo que no iba a ocurrir con aquellos dos operadores de televisión.

(...)

En cuanto a la supuesta discriminación contra los cable-operadores, el Ministerio de Fomento afirmó que los operadores de televisión por satélite no se encuentran con una instalación plenamente acondicionada, pues el Reglamento no exige la preinstalación de elementos tales como antenas parabólicas, amplificadores, etc., sino exclusivamente duplicar el cable de distribución de señales que transcurre por el interior del edificio, «por entender que con un coste mínimo en obra (10% del coste de la instalación de recepción de radiodifusión sonora y televisión prevista en el Proyecto) se consigue ofertar una capacidad potencial de canales más adecuada al mercado de servicios de radiodifusión y televisión existente, y se evitan problemas de obras adicionales mucho más costosas a los consumidores finales de dichos servicios.»

¹⁰ La disposición adicional segunda del Real Decreto 279/1999, por el que se aprueba el Reglamento regulador de las ICTs señala: "Las disposiciones del Reglamento que se aprueba, se entienden sin perjuicio de las que puedan aprobar las Comunidades Autónomas en el ejercicio de sus competencias en materia de vivienda y de medios de comunicación social y de los actos que puedan dictar en materia de antenas colectivas y televisión en circuito cerrado."

¹¹ Ante todo se ha tener en cuenta que a las Entidades Locales les compete otorgar las licencias urbanísticas. Asimismo, pueden tener relevancia en esta materia las medidas de tipo regulatorio que estas Entidades puedan adoptar: El artículo 6.1b) del Real Decreto-Ley prevé que será obligatoria la instalación de ICTs en las edificaciones ya concluidas a la entrada en vigor de este Real Decreto-Ley si "la Administración competente, de acuerdo con la normativa vigente que resulte aplicable, considere peligrosa o antiestética la colocación de antenas individuales en un edificio".

¹² La Sentencia del Tribunal Supremo de 18 de octubre de 2001, ya citada, expresa: "Incluso de admitir que la regulación de las especificaciones técnicas de las viviendas en materia de telecomunicación formasen parte más de la «materia» relativa a la vivienda que de la propiamente relativa a «telecomunicaciones», estaríamos en presencia de una competencia compartida entre el Estado y las Comunidades Autónomas, pero no exclusiva de éstas hasta el punto de inhibir la potestad normativa de aquél para dictar un reglamento como el ahora debatido, incluido su Anexo IV. Ello determina que las normas técnicas básicas de edificación, cuya aprobación puede corresponder a las Comunidades Autónomas con competencia en materia de vivienda, hayan de atenerse a las especificaciones mínimas que el Estado imponga a las infraestructuras comunes de los edificios para servir de soporte físico para la recepción de los servicios de telecomunicación."

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

En este apartado, se abordan las principales cuestiones detectadas en las infraestructuras destinadas al transporte y difusión de estos servicios audiovisuales. A tal fin, hemos realizado una categorización de estas infraestructuras, a los meros efectos expositivos, distinguiendo aquellas cuyo principal método de guía de la señal se basa en el espectro radioeléctrico (terrestre y satélite) y las basadas en guías a través de cables (con independencia de la tecnología utilizada) que se desarrolla en el apartado "Redes de cable" que se encuentra en el Título relativo a "Redes alternativas de acceso", a continuación de este epígrafe.

Infraestructuras de redes que usan el espectro radioeléctrico como método de transporte y/o difusión de servicios audiovisuales

Tal y como se indicaba en el informe de esta Comisión correspondiente al ejercicio 2000, la liberalización completa del mercado de servicios portadores de cualquier tipo de señales audiovisuales tuvo lugar el 2 de abril de 2000, a raíz de la finalización de los contratos firmados entre los radiodifusores terrestres privados (Antena 3, Tele 5 y Canal Plus) y el monopolio del desaparecido Ente Público Retevisión. Los servicios portadores que hacen uso de sistemas terrestres de *up-link* (lanzamiento de señales desde estaciones terrenas a los sistemas de satélite encargados de realizar la difusión), ya estaban liberalizadas desde la Ley de telecomunicaciones por satélite de 1995.

Pero como ya se dijo, la efectiva liberalización no puede quedar circunscrita a la mera supresión de las barreras legales, esto es, declarar que la prestación del servicio no está sujeta a derechos especiales o exclusivos. Ni tampoco son suficientes, para hablar de condiciones reales y posibles de acceso a los mercados en cuestión, los accesos al mercado realizados a través de fusiones o adquisiciones que implican

cambios en la titularidad de las redes existentes (caso Eutelsat-Hispasat), o la segregación de ramas de actividad hasta ahora gestionadas por el propio prestador de servicios audiovisuales (casos de las cadenas Ser y Cope). Es preciso, sin embargo, arbitrar los mecanismos regulatorios precios para que el acceso a este mercado sea posible y no se vea frustrado por conductas restrictivas que pueden proceder tanto del lado de la oferta como del de la demanda de estos servicios.

Además, un nuevo elemento empieza a cobrar especial interés en la problemática asociada a la liberalización de los servicios portadores de señales de radio y televisión; la planificación y gestión del espectro radioeléctrico, como materia prima con la que establecer y explotar infraestructuras destinadas a prestar transporte y/o difusión de estas señales. Efectivamente, tal y como se ha indicado al comienzo de este epígrafe y en años anteriores, para la CMT la intervención del Estado en el proceso de liberalización no debe terminar con la declaración legal de que exista un mercado abierto a la competencia entre operadores.

En este sentido, en un mercado abierto, basado en la explotación de un recurso escaso como es el espectro radioeléctrico, la gestión de este recurso debe ser mucho más dinámica de lo que haya podido ser hasta ahora, y debería basarse en el establecimiento de las necesarias cautelas para evitar que el extraordinario conocimiento del que puedan disponer los operadores principales en su explotación, acumulado a lo largo de años precedentes, no constituya en una barrera insalvable a la entrada de nuevos operadores, tanto de red como de servicios basados en el espectro, más allá de lo estrictamente necesario por motivos de salud pública y defensa nacional.

Medidas tales como el establecimiento de una mecánica ágil y suficientemente detallada sobre

el estado y variación del CNAF o el Registro Nacional de Frecuencias (RENAFRE), así como otras medidas que coadyuven al objetivo de ofrecer transparencia al mercado, serían saludables y bienvenidas, en la medida en que facilitarían lo que siempre se ha sostenido desde esta Comisión, a saber, que exista competencia allí donde sea técnica y económicamente viable.

En esta línea están actuando Estados como el Reino Unido o Francia, dando la transparencia necesaria a las acciones encargadas de sentar la planificación del espectro destinado al transporte y difusión de señales de radio y televisión, y ello porque sin esta transparencia en la base del mercado resultará muy difícil si no imposible, obtener competencia en los mercados ascendentes de establecimiento y explotación de redes y servicios portadores de señales audiovisuales.

Infraestructuras de redes que usan cables como método de transporte y/o difusión de servicios audiovisuales

El año 2001 se puede decir que ha sido un año crucial en el proceso de liberalización de infraestructuras de redes basadas en la explotación de cables destinadas a transportar y difundir servicios audiovisuales (en sus variadas tecnologías y estructuración de las redes).

La Comisión ha realizado una intensa labor de aplicación de la regulación contenida en la propia LGTel y en la Orden de Licencias, otorgando títulos habilitantes para la prestación de servicios audiovisuales no calificados como servicios públicos de difusión, y acordando el otorgamiento de nuevas licencias o modificaciones de las existentes para permitir a su titular la prestación de servicios de transporte y difusión técnica de servicios audiovisuales.

Dada la importancia de esta labor, a continuación se exponen los razonamientos principales

que constituyen la doctrina de la CMT en esta materia.

El alcance concreto de la habilitación contenida en las Licencias Individuales que permiten prestar servicios de transporte y difusión, sólo se puede comprender cabalmente teniendo en cuenta la incidencia radical que la aprobación de la Ley General de Telecomunicaciones supuso en el marco regulatorio anterior y, particularmente, en el que venía rigiendo de forma específica la prestación de los servicios de telecomunicaciones por cable.

A este respecto, parece preciso recordar que la perspectiva convergente e integradora con la que se estableció la regulación de las telecomunicaciones por cable se quebró con la aprobación de la Ley General de Telecomunicaciones. Efectivamente, en el primer artículo de la nueva Ley se precisa que se excluye del ámbito de la misma “el régimen básico de radio y televisión que se regirá por las disposiciones vigentes sobre la materia”, sin perjuicio de aclarar que “las infraestructuras de red que se utilicen como soporte de los servicios de radiodifusión sonora y televisión estarán sujetas a lo establecido en esta Ley”.

En estos términos, la consecuencia inmediata de la aprobación de la Ley General de Telecomunicaciones respecto del desarrollo de las actividades que hasta entonces venían prestandose bajo la cobertura de un título único otorgado conforme a la Ley de Telecomunicaciones por Cable y su normativa de desarrollo, fue la necesidad de distinguir dentro del mismo las actividades consistentes en la prestación de servicios de difusión de radio y televisión -cuya regulación hubiera de seguir siendo la vigente en el momento de la aprobación de la Ley General- frente a las actividades de instalación y explotación de las infraestructuras de red y las de prestación de servicios distintos a los de difusión de

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

radio y televisión -cuya regulación se contiene en la Ley General y en su normativa de desarrollo-.

Esta distinción tuvo una primera aplicación en los procesos de transformación de las concesiones del servicio de telecomunicaciones por cable, transformándolas en las correspondientes licencias individuales de tipo B1 y autorizaciones generales pertinentes y dejando sin transformar -y, en consecuencia, subsistentes en sus propios términos- las “concesiones habilitantes para la prestación de los “servicios públicos de difusión”.

No obstante, su mayor virtualidad ha consistido precisamente en la posibilidad de habilitar bajo la cobertura de títulos otorgados *ex novo*, en aplicación de las disposiciones de la nueva Ley General de Telecomunicaciones, el desarrollo de todas las actividades distintas a la aún englobada bajo la “concesión habilitante para la prestación de los servicios públicos de difusión” -y no, genéricamente, la prestación de “servicios de radio” o “televisión” - incluyendo tanto las actividades de instalación y explotación de las infraestructuras de red utilizadas como soporte de los servicios de difusión, como las de prestación de los servicios distintos a los englobados en las concesiones subsistentes.

Así perfiladas las consecuencias del nuevo marco normativo, en la medida en que es obvio que cualquier actividad distinta a la “prestación de servicios públicos de difusión” puede ser prestada bajo la cobertura del título que corresponda según la Ley General de Telecomunicaciones, ha sido imprescindible determinar con carácter previo -desde una perspectiva deductiva- qué deba entenderse por “prestación de servicios públicos de difusión”. Sólo habiendo obtenido con estos criterios una conclusión, cabe plantearse -desde una perspectiva positiva- cuál sea el ámbito de los títulos habilitantes que, en el marco

de la nueva Ley, habilitan para el desarrollo de actividades distintas a la que se definan desde la citada perspectiva deductiva. Todo ello con vistas a exponer el ámbito de las concretas licencias individuales de tipo C1.

Precisemos, pues, en primer lugar, cuál es el ámbito de las “concesiones del servicio público de difusión”. Para determinar cuál es el sentido que deba darse al concepto de “servicio público de difusión”, cuya prestación está reservada por las citadas concesiones (vigentes “en sus propios términos” tras las transformaciones parciales de las antiguas concesiones del servicio de telecomunicaciones por cable), es imprescindible acudir a lo dispuesto en el apartado a) del artículo 42 del Reglamento de Telecomunicaciones por Cable que, aunque referido únicamente al servicio de difusión “de televisión” es, efectivamente, muy claro a este respecto:

“Servicios de difusión de televisión por cable: son aquéllos que consisten en la difusión mediante redes de cable de imágenes no permanentes con su sonido asociado, transmitidas en un solo sentido, codificadas o no, que constituyen una programación prefijada dirigida de forma simultánea a una multiplicidad de usuarios sin posibilidad de interactuar sobre el servicio”.

En este punto, la CMT ha concluido que son dos los elementos -íntimamente interrelacionados- que caracterizan a los “servicios de difusión” de radio y televisión frente a los otros servicios que hemos calificados genéricamente como audiovisuales:

1. que las imágenes y sonidos que se difundan constituyan una programación prefijada.
2. que se dirijan de forma simultánea a una multiplicidad de usuarios sin posibilidad de interactuar sobre el servicio.

Ahora bien, las licencias individuales de tipo C1 no son, por sí mismas, título suficiente para dar cobertura a la elaboración y puesta a disposición del público de contenidos o programaciones en cuanto esta actividad requiera un título habilitante específico. En particular, sólo elaborar y poner a disposición del público una programación propia de un servicio público de difusión, compuesta por unos contenidos prefijados y puesta a disposición a unas horas prefijadas por el responsable de la programación, requiere concesión administrativa de televisión, mientras que retransmitir programas elaborados por otros o facilitar contenidos audiovisuales a elección del consumidor, sea en cuanto al horario o la composición de los propios contenidos, quedará cubierto con una autorización general de tipo C.

Además, la delimitación que del ámbito de las licencias individuales de tipo C1 ha realizado la CMT no obsta, obviamente, la posibilidad de que los titulares de licencias de este tipo a los que se les hubiese reconocido la habilitación para instalar o explotar infraestructuras de red que se utilicen como soporte de los servicios de radiodifusión sonora y televisión, soliciten y obtengan, de forma suplementaria, una autorización general de tipo C que les habiliten para la prestación por sí mismos de servicios que -si bien tienen carácter audiovisual- no pueden ser calificados como servicios de difusión de radio o televisión en los términos más arriba descritos. A este respecto, esta Comisión ya ha otorgado en más de una ocasión autorizaciones generales de tipo C incluyendo la expresa habilitación para la prestación de servicios de videoconferencia, vídeo bajo demanda y vídeo casi bajo demanda, todos ellos bajo la denominación de “transmisión de información, texto, imagen y sonido mediante redes públicas fijas”.

En concreto, la Autorización general de tipo C es título suficiente para la prestación de ciertos servicios que podríamos calificar de “audiovi-

suales” -que no de “servicios de difusión de televisión”-, como son:

- Videoconferencia, definido como un servicio suministrado con tecnología digital que transforma imagen y sonido en datos.
- Vídeo bajo demanda, consistente en un servicio interactivo personalizado que se presta a través de canales punto a punto dedicados, eligiendo el usuario un programa concreto a través de la red, que es ejecutado en un servidor remoto y visualizado en el domicilio del usuario en tiempo real, incorporando funcionalidades típicas de reproductor de vídeo -tales como avance rápido, parada de imagen...-.
- Vídeo casi bajo demanda, que se caracteriza porque el usuario puede solicitar la visión de un programa predeterminado (que se emite en varios canales con el mismo contenido retardados en tiempo determinado unos con respecto a otros), debiendo, para ello, en cada caso, mandar una orden al sistema a través del terminal de acceso del usuario, a fin de que el programa se cargue en la cuenta y se produzca un mandato de descodificación del programa que se desea ver.
- Vídeo a la carta, consistente en la difusión de programas audiovisuales en la que el usuario final interactúa con la red para acceder al programa deseado, que le es suministrado en un momento prefijado por la red.

Sobre la base del mismo argumento, otros servicios de suministro de información o facilidades, caracterizados porque se trasladan al usuario utilizando los servicios prestados por los diferentes operadores o por él mismo, al amparo de títulos habilitantes que tengan otorgados -como son los de radio interactiva, juegos interactivos, información y noticias interactivas, teleproceso, telecompra, teletrabajo, telebanca, telereservas, teleinformación, telelectura...- no son servicios de

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

telecomunicación, por lo que para su prestación no se requiere ningún título habilitante en el marco de la Ley General de Telecomunicaciones y su normativa de desarrollo.

Se puede concluir, en consecuencia, que la vigente normativa en la materia y, en todo caso, la continuada doctrina que esta Comisión ha venido sentando en lo que atañe a su interpretación, resultan suficientemente claras. Esto permite deslindar perfectamente la naturaleza y ámbito de la actividad de instalación o explotación de infraestructuras de red que se utilicen como soporte de los servicios de radiodifusión sonora y televisión -habilitada a través de una licencia individual de tipo C1, a la que se añada la específica habilitación prevista en el artículo 43 del Reglamento de Uso del Dominio Público Radioeléctrico-, de la naturaleza de los servicios de difusión de radio y televisión, cuya regulación sigue vigente en el marco de lo dispuesto en la Ley de Telecomunicaciones por Cable y, especialmente, en su Reglamento de desarrollo.

La normativa vigente, tal y como ha sido interpretada y aplicada por esta Comisión, permite asimismo deslindar perfectamente la naturaleza de estos mismos servicios de difusión de otros servicios audiovisuales que incorporan mecanismos de interactividad, cuya prestación puede ser habilitada gracias a la obtención de una autorización general de tipo C para la “transmisión de información, texto, imagen y sonido mediante redes públicas fijas” y, en último término, de otros servicios que ni siquiera precisan de título habilitante por no tratarse de servicios de telecomunicación.

III.2.1.3 Redes alternativas de acceso

III.2.1.3.1 Redes de cable

En este apartado, nos referimos no ya al conjunto de operadores que despliegan redes no radioe-

léctricas, sino tan sólo a aquellos que empezaron a operar al amparo de las concesiones que se otorgaron como consecuencia de la aplicación de la Ley 42/1995 de Telecomunicaciones por Cable.

En anteriores informes, ya se ha puesto de manifiesto la complicada situación en la que estos operadores se encuentran desde que, con la entrada en vigor de la LGTel, los servicios que prestan se liberalizan, salvo la difusión de televisión. Pero incluso en este último caso, somos testigos de la aparición de un gran número de servicios en competencia, cercanos o coincidentes con el que tradicionalmente se conoce como difusión de televisión. En definitiva, estos operadores compiten en el mercado con otros cuyo título habilitante no les somete a idénticas obligaciones, incluso tras la transformación de las concesiones en las actuales Licencias individuales de tipo B1. En este sentido, hay que recordar que estas licencias mantienen una serie de obligaciones anteriores, que quedan ubicadas en el concepto de obligaciones de servicio público. Desde esta Comisión se ha defendido la necesidad de una progresiva homogeneización de todas las licencias para evitar los perjuicios que para el normal desarrollo de la competencia, supone la subsistencia de fuertes obligaciones para los operadores de cable.¹³

El Ministerio de Ciencia y Tecnología, como órgano competente de la transformación de las antiguas concesiones en Licencias de tipo B1, ha dado un paso importante al eliminar las obligaciones y compromisos ofertados por los adjudicatarios así como las correspondientes garantías.

Por lo tanto, tan sólo se mantienen en la actualidad como obligaciones particulares de este co-

¹³ Concesionarios al amparo de la Ley de Telecomunicaciones por Cable.

lectivo el cumplimiento de los objetivos y calendario de cobertura de red que con carácter mínimo se contemplaba en las bases de los Pliegos de Cláusulas de los respectivos concursos.

Esta modificación constituye sin duda un avance considerable que, no obstante, no debe ser el último. Si bien es cierto que estos antiguos concesionarios disponen de título habilitante para crear infraestructuras de telecomunicación y prestar todo tipo de servicios desde antes de la plena liberalización, esta ventaja no compensa el mantenimiento sine die de unas obligaciones que deberán ir atemperándose progresivamente.

Los operadores de cable obtuvieron en su conjunto, en el ejercicio 2001, unos ingresos de 355,51 millones de euros, lo que representa un crecimiento del 184,34%. Estos ingresos totales se desagregan, por tipo de servicio, en 146,79 millones de euros provenientes de la prestación de servicios de telefonía fija, 84,79 millones de los servicios audiovisuales, 51,74 millones de los servicios telemáticos (servicios de Internet), 12,85 millones de interconexión, 11,21 millones del alquiler de circuitos y 8,04 millones de la transmisión de datos. A la vista de estos datos, se observa cómo las principales fuentes de ingreso de los operadores de cable son, por este orden, los servicios de telefonía fija, los servicios audiovisuales y los servicios de Internet. Es interesante destacar cómo estos operadores, en un esfuerzo por rentabilizar al máximo todos sus activos, y en concreto sus infraestructuras, desarrollan actividad comercial en prácticamente todos los segmentos del mercado de las telecomunicaciones fijas. Esta estrategia les ha permitido obtener unos ingresos por servicios de puesta a disposición de su red (servicios de alquiler de circuitos e interconexión), un total de 24,06 millones de euros, un 6,8% de todos sus ingresos.

Estos ingresos provienen de los 723.254 clientes de acceso directo, tanto residenciales como

del sector negocios, que representan un 5,69% del total de clientes de acceso directo en el mercado. El total de hogares pasados por los distintos operadores de cable, a 31 de diciembre de 2001, es de 3.968.904 un 29,8% del total¹⁴.

En lo que se refiere a la inversión realizada en 2001 por los operadores de cable, ésta ha ascendido a 1.394,65 millones de euros, lo que ha representado una caída del 18,28% respecto de las inversiones efectuadas en el ejercicio anterior. Esta bajada en las inversiones debe ser puesta en el contexto de menores inversiones respecto del ejercicio 2000 que se observan en el conjunto del sector. Las inversiones de los operadores de cable representan el 17,03% del total de las realizadas por el conjunto de los operadores del sector a lo largo de 2001. Esta cifra contrasta, un año más, con el 1,26% de cuota sobre el total de ingresos por operaciones del conjunto de los operadores del sector.

El número de empleados por los operadores de cable en 2001 era de 4.328, que representan el 4,59% del total del sector y que supone una caída del empleo del 0,19% respecto del ejercicio anterior.

III.2.1.3.2 Acceso inalámbrico (LMDS)

En marzo de 2000 el Gobierno adjudicó seis nuevas licencias para prestar servicios de acceso local inalámbrico a otras tantas entidades (tres licencias en la banda de 3,4 a 3,6 GHz y otras tres en la banda de 26 GHz). Durante el año 2001 todos los operadores han continuado el despliegue de su red y han iniciado el lanzamiento comercial de sus servicios. Durante una primera fase, el despliegue se ha realizado en

¹⁴ El número total de hogares en el 2001 era de 13.320.300, según datos del Instituto Nacional de Estadística.

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

las ciudades principales (fundamentalmente en las ciudades de más de 200.000 habitantes). En una segunda fase se tiene previsto que el despliegue llegue a las ciudades de más de 50.000 habitantes, de forma que se proporcionará cobertura al 50 % de la población española.

La introducción en el mercado de los operadores de acceso local inalámbrico se está viendo rodeada por una serie de dificultades, entre las que caben resaltar aquellas inherentes al despliegue de redes que emplean tecnologías de radio frecuencias.

El proceso de la desagregación del bucle de abonado de Telefónica, iniciado a finales del año 2000 y puesto en práctica en el año 2001, ha introducido una modalidad alternativa al acceso local inalámbrico para acceder al bucle local sin necesidad de desplegar red de acceso fija. Aunque la oferta de los operadores de acceso inalámbrico presenta algunas características ventajosas frente a la del bucle desagregado, su mercado potencial se ha visto reducido y su precio fijado, de una u otra manera, por la regulación. Debe tenerse en cuenta, sin embargo, que aunque la primera oferta del bucle de abonado de Telefónica fue aprobada en enero de 2001, el proceso de apertura del bucle local se ha producido de forma más lenta que la prevista inicialmente. Esta circunstancia ha permitido a los operadores de acceso local inalámbrico ofertar sus servicios en el primer año de operación con menor competencia de la prevista. Deben destacarse adicionalmente las posibilidades que se abren a los operadores de acceso inalámbrico para proporcionar el servicio de entrega de señal a otros operadores en el marco de la oferta de bucle de abonado de Telefónica.

Los principales servicios ofertados a clientes finales son la interconexión de redes de empresa (bien sea mediante acceso dedicado o median-

te redes IP), el acceso a Internet de alta velocidad y los servicios de voz. Con el fin de proporcionar servicios finales de telefonía, algunos operadores de acceso local inalámbrico han negociado acuerdos de interconexión con operadores del servicio telefónico disponible al público. Con respecto al acceso a Internet de alta velocidad, debe destacarse que, ante el gran desarrollo experimentado por los servicios ADSL en el año 2001, algunos operadores de acceso local inalámbrico han buscado diferenciarse mediante la oferta de servicios simétricos (de igual velocidad de transmisión para ambos sentidos de la comunicación) y de mayor ancho de banda que las ofertas de ADSL disponibles.

Estas dificultades, unidas a la presente situación financiera del sector, ha llevado ya a procesos de concentración entre algunos de estos operadores, como el ocurrido entre SkyPoint y Abrared (NEO), que parecen haber encontrado en la complementariedad de sus tecnologías (disponían de espectro radioeléctrico en distintas frecuencias) y en el mayor tamaño de la entidad resultante una mejora de su posición en el mercado.

III.2.1.3.3 Red eléctrica (PLC)

A lo largo del año 2001 dos de las principales empresas eléctricas españolas, Endesa e Iberdrola, han llevado a cabo pruebas de transmisión de servicios de telecomunicaciones sobre la propia infraestructura de la red eléctrica entre los centros de transformación y los hogares. En concreto, Endesa ha desarrollado dos experiencias piloto en paralelo: una para 25 clientes en Barcelona a velocidades de 2 Mb/s y otra en Sevilla para también 25 clientes a velocidades entre 6 y 12 Mb/s. Por su parte, Iberdrola ha realizado una prueba en Alcalá de Henares para dar servicios a 2 Mb/s a 10 clientes.

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

Las pruebas realizadas han demostrado la viabilidad de esta tecnología todavía incipiente en las distintas redes eléctricas españolas. Previsiblemente se llevarán a cabo pruebas piloto a mayor escala antes de plantearse por parte de estas empresas su despegue comercial.

Para la realización de estas pruebas, estas empresas han contado con la habilitación de una autorización provisional. En el momento en que vayan a iniciar el despliegue comercial, deberán contar con los correspondientes títulos habilitantes para el establecimiento de redes públicas de telecomunicaciones y para la prestación de los servicios que prevean ofrecer. Los tipos de red a constituir, así como los servicios que se van a ofrecer, podrán variar sensiblemente entre unas y otras empresas dependiendo de los planes estratégicos que diseñen para la explotación de estas redes eléctricas.

Un asunto a tener en cuenta en este tipo de tecnología es la emisión de radiaciones no intencionadas fruto de la transmisión de señales a altas frecuencias sobre una infraestructura que no ha sido inicialmente diseñada para ello. Estas emisiones se deben a las propias características de los cables eléctricos, como la falta de apantallamiento, que los pueden convertir en antenas radiantes.

Como consecuencia de ello es necesario mantener la potencia de la señal transmitida por debajo de unos determinados umbrales que aseguren que la señal radiada no interfiera con las del entorno. Para lograrlo es necesario obtener una máscara que indique los niveles máximos de radiación de los cables, los cuales deberán expresarse en función de la frecuencia y de la distancia.

El desarrollo de PLC (*Power Line Communication*) requiere la clarificación por parte de los organismos de normalización de los límites de dichas radiaciones y su aceptación por parte de

la industria. En la situación actual, existe la norma alemana NB 30, que está jugando un importante papel en la estandarización del mercado. No obstante, se requiere la existencia de algún tipo de armonización, al menos a nivel europeo, para que se puedan comercializar los mismos equipos en varios países y de esta forma se puedan producir las correspondientes economías de escala.

A este respecto, existen mundialmente los valores de umbral EMC¹⁵ para los productos de tecnologías de la información y comunicaciones que están definidos por el estándar CISPR-22, que, sin embargo, no es lo suficientemente específico para el caso en cuestión. A nivel europeo, el CENELEC está trabajando para alcanzar unos estándares aplicables a PLC. La publicación de dicho estándar podrá arrojar luz sobre el futuro desarrollo de PLC, puesto que en caso de que se aprueben restricciones muy severas a la posible radiación de estas señales, se podría dificultar su lanzamiento. La razón de ello es que cuanto mayor sean las restricciones a las radiaciones no intencionadas, menor será la potencia con la que se pueda transmitir la señal y, en consecuencia, menor la tasa binaria.

III.2.1.3.4 Reflexión general sobre la competencia en redes de acceso

Del conjunto de consideraciones realizadas hasta aquí respecto de las redes alternativas de acceso y de los datos de desarrollo que se recogen en otra parte de este Informe resultan las dificultades que el establecimiento de la competencia en el acceso está encontrando en nuestro país (que no constituye en esto una excepción en el conjunto de la UE). La diferenciación de títulos habilitantes por tecnologías no se

¹⁵ EMC: Compatibilidad Electromagnética

ha revelado tampoco hasta ahora como un acicate para la competencia sino más bien como un elemento más de fragmentación de una oferta alternativa que, como demuestra la evolución de las redes de los operadores de cable, requiere de un esfuerzo inversor necesitado precisamente de concentración de agentes y/o de recursos tecnológicos. Algunos movimientos producidos o enunciados en este primer semestre de 2002 parecen marcar el camino en esa dirección.

Al tiempo, en el desglose del bucle de TESAU es preciso el establecimiento de unas condiciones suficientemente equilibradas tales que, en el beneficio inmediato de los usuarios (que dispondrán antes de más ofertas completas), no sacrifiquen la existencia de operadores completamente alternativos a TESAU, únicos capaces de un sostenimiento duradero de la competencia pero cuyo nacimiento y consolidación requiere de un mayor margen de tiempo. La evolución de los operadores de cable es una buena muestra de un arranque mucho más lento, pero de una presencia que cada vez va constituyéndose (allí donde el despliegue comercial es decidido) en alternativa real a los servicios del operador establecido.

III.2.2 INTERCONEXIÓN Y ACCESO

Ante lo lento y costoso del despliegue de redes alternativas de acceso y con el objetivo fundamental de impulsar la prestación de servicios propios de la “Sociedad de la Información”, mediante el desarrollo de un mercado competitivo de acceso o conectividad de banda ancha, las autoridades comunitarias y nacionales legislaron lo que se conoce como desempaquetamiento del bucle local. Con ello, se ponía a disposición de los nuevos operadores un tramo de la red del operador tradicional al que hasta entonces no podían acceder, el más cercano a los

usuarios, para que completaran sus redes propias y pudieran prestar sobre ellas sus servicios. Si bien la normativa básica quedó ya lista a finales del año 2000, la implantación técnica de este servicio, concretado en torno a la Oferta de Bucle de Abonado de TESAU, así como su valoración económica, se está revelando, no sólo en España sino en el resto de la Unión Europea, como un proceso lento y complicado, en el que también está impactando la crisis financiera del sector. En esta sección se exponen algunos de los desarrollos habidos y se describen algunas de las dificultades que quedan por solventar.

Muchas de las dificultades y carencias en los mercados señaladas en el Informe Anual del año pasado han sido tratadas por esta Comisión mediante la modificación de las condiciones de interconexión que se recogen en la Oferta de Interconexión de Referencia de TESAU. Nos referimos, entre otras, a las dificultades encontradas por los operadores entrantes para replicar la oferta de planes de descuento y planes de precios de TESAU, el escaso desarrollo del mercado de servicios de inteligencia de red y la deficiente, por poco competitiva, oferta de circuitos o líneas alquiladas.

La primera de las dificultades mencionadas, esto es, la de emulación de los planes comerciales de TESAU por parte de los operadores entrantes, fue tratada a través de la incorporación a los precios de interconexión del aumento de productividad de TESAU y, fundamentalmente, mediante la introducción de una nueva modalidad de interconexión, la interconexión por capacidad, novedosa en el contexto internacional. Para impulsar el desarrollo del mercado de servicios de inteligencia de red se han introducido nuevas modalidades de interconexión, que dan una mayor flexibilidad a los operadores entrantes para plantear su oferta comercial. Finalmente, se ha tratado de impulsar el desarrollo de una oferta competitiva de líneas al-

quiladas introduciendo unas condiciones de nivel de servicio (tiempos de entrega, tiempos de reparación de averías, penalizaciones progresivas, etc.) más acordes con un mercado competitivo y revisando los precios.

En esta sección se describen las principales modificaciones efectuadas a la Oferta de Interconexión de Referencia. La mayor parte de estas modificaciones tuvieron lugar a finales del año pasado y principios del presente, por lo que aún es pronto tanto para apreciar su impacto en el mercado como para que, lógicamente, se hayan puesto de manifiesto posibles carencias. Por último, se señalan brevemente algunas nuevas dificultades identificadas, que se están tratando en el presente.

III.2.2.1 Apertura de la red de acceso a los competidores

A finales del año 2000 quedó establecido el marco reglamentario comunitario y nacional para la apertura del mercado del acceso local por el cual los operadores que dominan mayoritariamente el acceso fijo hasta el domicilio de los abonados a través de los pares de cobre han de permitir su apertura a otros competidores en este segmento final de la red. Con este marco se ha completado un ciclo de liberalización que hasta este momento había permitido la apertura a los otros niveles de las redes fijas de los operadores dominantes mediante el concepto de “oferta de red abierta” del primer paquete de directivas comunitarias (ONP), el cual ha fomentado la competencia en redes y servicios de la larga distancia, pero no en los servicios de banda ancha ni en la provisión física del acceso directo hasta el abonado o cliente del competidor.

El 20 de enero de 2001 Telefónica publicó en su página web la primera Oferta de acceso al Bucle de Abonado, conocida por sus siglas OBA, in-

corporando una oferta mayorista de acceso desagregado al bucle (mediante la cual o bien se realiza una desconexión física o desagregación completa y una reconexión a otro operador, o bien se comparte el ancho de banda del bucle utilizando el espectro libre y ofreciendo al cliente servicios adicionales a los de Telefónica). Además de ambas modalidades de acceso desagregado, completo y compartido, la OBA incorporó la oferta de acceso indirecto al bucle, denominada GigADSL, mediante la cual se ofrecen a nivel mayorista un gran número de puntos de acceso (109) de red a través de los cuales es posible llegar indirectamente a la mayoría de los bucles de abonado de Telefónica, sin una desconexión o conexión compartida del par de cobre.

En el momento de su publicación, la OBA fue recibida por el sector como un buen punto de partida, siendo 14 el número de operadores interesados en aquel momento que demandaban ubicación para sus equipos en el interior de los edificios donde Telefónica alberga sus repartidores de abonado hasta donde llegan los pares de cobre desde sus domicilios. Las peticiones iniciales en enero de 2001 para coubicación cubrían una gran proporción de los edificios de centrales locales en núcleos urbanos.

El proceso de coubicación, primer y necesario paso en la secuencia hacia la desagregación del bucle de abonado por parte de los competidores, estuvo plagado desde el principio de una serie de problemas. El procedimiento establecido inicialmente en la OBA por Telefónica en salas de operador (única alternativa entonces disponible) resultaba muy caro y con un dimensionamiento excesivo y rígido (al doble de la demanda inicial). Ello llevaba a la retirada en cascada de los operadores como consecuencia del mantenimiento de unas salas que no se iban ajustando a la demanda remanente, lo que producía progresivas retiradas de operadores y cada vez mayores costes por metro cuadrado y operador. Este

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

pernicioso efecto combinado de altos precios y continuas iteraciones y recálculos de costes provocó el clamor de los operadores, cada vez más desencantados, para pedir medidas urgentes a la CMT. La propia Telefónica reconoció el fracaso del procedimiento inicial de coubicación. Por estas razones, y tras cinco meses que llevaron al colapso total del proceso de coubicación, la CMT dictó el 21 de junio de 2001 medidas cautelares estableciendo que la superficie de coubicación demandada se ajustase a la demanda, con procedimientos más rápidos, permitiendo que los operadores se ubiquen en la misma sala que Telefónica cuando la demanda de espacio es pequeña, con tarifa plana para la energía eléctrica, un procedimiento detallado para visitas y accesos, y una lista de precios estándar predeterminados que permitió reducir drásticamente los precios por metro cuadrado.

La medida cautelar sobre coubicación logró reanimar el proceso de acceso al bucle; no obstante, la tendencia general negativa del sector de las telecomunicaciones se hacía sentir cada vez más y el número de operadores demandantes de coubicación se redujo a la mitad y con una demanda muy inferior a la inicial.

El **acceso indirecto** es una modalidad de acceso al bucle más limitada pero que permite ofrecer servicios ADSL de una manera más rápida y con unos costes iniciales comparativos mucho menores que el acceso desagregado. Telefónica venía prestando el servicio mayorista GigADSL desde 1999 con interfaces ATM, principalmente a su filial Telefónica Data, quien a su vez lo comercializaba a otros operadores, siendo pequeña la demanda directa de otros operadores al GigADSL. No obstante, a partir de la aprobación de la oferta minorista de Telefónica en agosto de 2001, la CMT adoptó nuevas medidas cautelares con objeto de evitar el estrechamiento de márgenes entre los precios mayoristas y los minoristas del operador dominante,

introduciendo asimismo la flexibilidad de utilizar puntos de acceso distantes a los inicialmente propuestos por Telefónica (PAI-D).

Después del reinicio, seis meses después, del proceso de coubicación, era urgente revisar pormenorizadamente el servicio de entrega de señal de la OBA tras haberse identificado potenciales obstáculos, faltas de precisión procedimental e incertidumbres injustificadas de precios. Factores todos ellos que era necesario despejar para evitar su negativa influencia sobre el proceso de despliegue de unas infraestructuras mínimas de acceso al bucle por los operadores, como son las que deben unir los nodos de su red coubicados en las centrales de Telefónica con su propia red, permitiendo garantizar a los operadores la suficiente disponibilidad de capacidad y recursos de red para abordar la subsecuente oferta de servicios y la captación de clientes con unas mínimas condiciones de seguridad y calidad de servicio.

Por ello, urgida de nuevo por los operadores, el 8 de noviembre de 2001 la CMT impone medidas cautelares adicionales detallando dos de las modalidades sólo apuntadas en la OBA inicial: la utilización de las infraestructuras de puntos de interconexión ya existentes y la entrega de señal mediante enlace vía radio. Asimismo, se mejora la modalidad de cámara multioperador y se establece una lista de precios estándar predeterminados con importantes reducciones de precios.

Otro aspecto destacable en cuanto al acceso al bucle de abonado fue la prueba piloto llevada a cabo en la central de Telefónica de Delicias en Madrid, desarrollada del 25 de abril al 31 de agosto de 2001 con participación de 15 operadores, además de los más importantes suministradores de equipos DSL y de medida, y con la CMT como observadora. La prueba, que ha tenido un alto grado de interés y ha sido posible

gracias al enorme trabajo y dedicación de las personas involucradas, tenía como objetivo definir un plan de gestión del espectro de pares a partir de la realización de pruebas sobre planta muy aproximada a la real.

La experiencia piloto no alcanzó, sin embargo, el grado de consenso que hubiese sido deseable, terminando con un número de discrepancias entre Telefónica y el resto de los operadores. Se probaron escenarios de señales sobre unidades básicas cortas y medias, aunque no fue posible realizar las pruebas sobre unidades largas. Los resultados de las pruebas han sido no obstante muy reveladoras, demostrando que es posible alcanzar niveles altos de penetración de nuevas señales DSL, vitales para impulsar los nuevos servicios de banda ancha, aunque algunos servicios como el hilo musical analógico o el Ibermic puedan verse afectados negativamente por la presencia en la misma unidad básica de señales DSL.

Las medidas cautelares adoptadas, hasta un número de cuatro (hubo otra el 15 de febrero de 2001 sobre plazos de comunicación de costes y alcance de las confirmaciones en procedimientos de cobricación) pusieron de manifiesto la necesidad de una modificación de la OBA en aspectos esenciales. Más aún, el análisis del resto de los aspectos de la primera OBA confluía en recomendar la revisión completa de la oferta con objeto de disponer cuanto antes de una nueva edición, la segunda, que despejase barreras e incertidumbres y permitiese a los operadores que quisieran utilizar esta modalidad de acceso directo y de provisión de servicios de banda ancha y acceso rápido a Internet, tomar sus decisiones de inversión sobre una oferta equilibrada, amplia, orientada a costes y con garantía de estabilidad.

En este contexto, el 27 de diciembre de 2001 se presentó para alegaciones un informe-pro-

puesta que comprendía una revisión completa de todos los servicios, procedimientos y precios de la OBA. Analizadas las alegaciones presentadas por los operadores interesados, tras una revisión exhaustiva de todos los aspectos de la primera OBA y de mejoras adicionales que se pudiesen incorporar en áreas hasta entonces sujetas a las medidas cautelares, la CMT aprobó la segunda OBA el 29 de abril de 2002.

Habían transcurrido quince meses desde la primera oferta, con menos de 30 pares de cobre desagregados (de un total superior a los 19 millones) frente a las casi 600.000 líneas ADSL comercializadas, de las cuales alrededor del 80% estaban en manos del Grupo Telefónica, siendo solamente alrededor de un 5% de ese mercado el obtenido por los competidores vía acceso indirecto GigADSL (el 15% restante correspondería a prestadores de servicios que operan prácticamente como revendedores de otros servicios ADSL/IP del Grupo Telefónica).

Tales resultados, reflejo una competencia mínima en el acceso al bucle de abonado, han sido principalmente la consecuencia de una primera OBA falta de experiencia, construida sobre la incertidumbre y la imprecisión, y con una marcada incapacidad negociadora que pudiese subsanar estas deficiencias y llegar a soluciones prácticas rápidamente.

El nivel de detalle alcanzado en la segunda OBA es grande, pero el regulador ha estimado necesario facilitar al máximo la provisión de los servicios dejando el menor margen posible a la incertidumbre o al encuentro de problemas imprevistos sobre la forma, condiciones y costes de provisión de los servicios demandados, aplicando siempre que ha sido posible el principio de no-discriminación en las condiciones en las que Telefónica suministra estos mismos servicios a sus filiales o a sí misma.

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

Los servicios que pueden ser prestados por los competidores mediante el desarrollo de la OBA se encuadran probablemente entre los de mayor potencialidad futura en redes fijas, al permitir ofrecer anchos de banda o velocidades de transmisión de información que hacen y harán cada vez más posible la oferta de nuevos contenidos y mejores servicios, mucho más allá del acceso rápido a Internet, que en su modalidad de ADSL seguirá siendo no obstante por algún tiempo el servicio más masivo. Pero más aun, estas nuevas tecnologías de acceso al bucle aprovechando las capacidades de los pares de cobre, como si se estirase su capacidad con nuevas señales y métodos de compresión de información, pueden suponer, asimismo, una seria competencia para los operadores que despliegan infraestructuras de bucle alternativas, como los operadores de redes de cable o los operadores de redes fijas vía radio (LMDS).

Consciente de la importancia de fijar unos precios adecuados para los servicios de la OBA, dadas las implicaciones directas e indirectas, la CMT ha estudiado con gran cuidado la revisión de los mismos buscando la intensificación de la competencia en el mercado del acceso en beneficio de los ciudadanos y de la nueva Sociedad de la Información. Se pretende que el mercado crezca en su conjunto y que lo haga de forma rápida y sostenible. Para disponer de la necesaria información antes de fijar los precios, se realizaron un buen número de estudios de costes y comparativas europeas, y se escuchó a todas las partes implicadas.

La CMT ha asumido la política de orientación a costes fijada por las legislaciones comunitaria y nacional, pero ha sentido la necesidad de aplicarla de manera compatible con el fomento de una competencia equilibrada y sostenible, incentivando la inversión en infraestructuras alternativas, evitando distorsiones de la competencia y, en particular, el estrechamiento de márgenes

entre los precios mayoristas y los minoristas. Por ello, resolvió dar continuidad a los precios mensuales establecidos por la CDGAE para el alquiler de los accesos desagregados completo y compartido, así como mantener los márgenes entre los precios mayoristas del acceso indirecto para GigADSL y los minoristas ofertados por la propia Telefónica, como ya había sido establecido cautelarmente por la CMT. De esta forma, se ha tratado de evitar una excesiva tensión entre los precios minoristas de la oferta comercial de Telefónica y los mayoristas de su oferta indirecta, a la vez que se garantiza un margen suficiente para los competidores, evitando el riesgo de pinzamiento de márgenes. Para el resto de los precios de la oferta, se entendió necesario fijar precios orientados a costes sobre la base de criterios razonables de eficiencia, lo que ha supuesto reducciones muy considerables respecto de los establecidos en la primera oferta.

Mediante la aprobación de esta segunda OBA, la CMT ha tratado de despejar barreras e incertidumbres a la inversión en los distintos modos de acceso al bucle de abonado y sentar bases para una competencia equilibrada y sostenible en el mercado del acceso. La segunda OBA puede haber abierto una ventana de oportunidad con un más claro horizonte no existente hasta ahora, y será el interés de los operadores el que demostrará si el acceso desagregado al bucle de abonado es una forma viable de competir en el corto plazo.

III.2.2.2 Oferta de interconexión del operador establecido

Desde la apertura del mercado de las telecomunicaciones a la competencia, la interconexión a la red de Telefónica se ha venido erigiendo en un recurso fundamental para los operadores alternativos. A falta de redes de acceso lo suficientemente extendidas como para suponer una ver-

dadera alternativa a la red de Telefónica, el acceso indirecto a los servicios de otros operadores, desde clientes conectados físicamente a la red de Telefónica, constituye una facilidad de interconexión esencial sobre la que se ha venido fundamentando hasta el momento la competencia en los servicios finales ofertados a los usuarios.

Para corroborar este hecho, baste constatar el uso alcanzado por la preselección y la selección de operador llamada a llamada en nuestro país, en donde los abonados conectados a Telefónica ejercitan su derecho a elegir de forma permanente o caso a caso a un operador diferente de aquél que les provee el acceso para sus llamadas de larga distancia, nacionales e internacionales, de fijo a móvil o locales. También la interconexión con Telefónica juega un importante papel en la generalización de Internet entre la población, puesto que los operadores compiten por atraer hacia su red el tráfico generado por los usuarios que, a través de un módem conectado a la red telefónica convencional, acceden a Internet.

Una vez verificado el peso específico de los servicios de interconexión de Telefónica en el mercado, es comprensible que los términos en los que se define la Oferta de Interconexión de Referencia (OIR) de Telefónica sean objeto de cuidadoso análisis por parte de la CMT, de manera que aquéllos conformen una oferta completa en cuanto a los servicios que comprende, transparente en cuanto al acceso de los operadores a los mismos, orientada a los costes reales de la prestación del servicio, y sin ambigüedades en la definición de responsabilidades de las partes que la asumen.

Por todo ello, la CMT ha llevado a cabo, a lo largo de todo el año 2001, una labor continua para lograr que la OIR de Telefónica cumpliera los objetivos apuntados y fuera de utilidad para los

operadores, en el sentido de fomentar el entendimiento entre las partes para evitar conflictos y formalizar acuerdos de servicio eficaces. Así, se puede decir que la modificación de la OIR aprobada en agosto de 2001 cierra un proceso en donde se incorporan términos novedosos en la relación de Telefónica con el resto de operadores, incluyendo nuevos modelos, servicios y condiciones económicas. No obstante, la CMT ha proseguido estudiando aspectos cuya complejidad exigía un pronunciamiento posterior y, por supuesto, observando la implementación práctica del contenido de la OIR en los acuerdos firmados por los operadores y, en última instancia, en el estado de la competencia.

Como ya se señaló en la introducción de esta sección, mediante la modificación de OIR se han intentado abordar y dar respuesta a algunas de las dificultades importantes detectadas en los mercados, como las encontradas por los operadores entrantes para replicar la oferta de planes de descuento y planes de precios de TE-SAU, el escaso desarrollo del mercado de servicios de inteligencia de red y la deficiente, por poco competitiva, oferta de circuitos o líneas alquiladas. Esta circunstancia aconseja describir con algún detalle los elementos básicos de dicha modificación.

III.2.2.2.1 Modificación a la Oferta de Interconexión de Referencia

En el mes de febrero del año 2001, la CMT inicia de oficio el expediente correspondiente a la modificación de la Oferta de Interconexión de Referencia (OIR) del operador fijo dominante, Telefónica de España, S.A.U. (Telefónica). Se trata de la primera vez que la CMT decide proceder a la apertura del expediente sin mediar una propuesta de modificación por parte de Telefónica. Varios han sido los motivos que han inducido a la CMT a adoptar este proceder. En primer lugar, la incorporación en el texto de la

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

OIR de las disposiciones del Anexo de la Orden Ministerial de 31 de octubre de 2000¹⁶, en lo que respecta a la apertura a la competencia de las llamadas metropolitanas o locales, los precios de interconexión específicos para la tarifa plana de acceso a Internet o la revisión de los recargos por transporte no eficiente. Por otra parte, era preciso incluir los pronunciamientos de la CMT realizados en el pasado para aclarar y concretar los aspectos relativos a interconexión, puesto que muchos de ellos suponían una modificación implícita de los términos de la OIR. Por último, la experiencia acumulada en los años anteriores y el estado del mercado requerían de la CMT un esfuerzo por analizar e introducir modelos de interconexión alternativos al esquema de interconexión existente, que evitaran los desequilibrios detectados entre las condiciones de actuación del operador dominante y las de sus competidores, estudio que, como se verá más adelante, se ha concretado en la figura del modelo de interconexión por capacidad, complementario al modelo tradicional por tiempo.

El proceso de revisión y elaboración de la modificación final de la OIR, al que hay que sumar el estudio y la realización de un periodo de consulta pública sobre el nuevo modelo de interconexión por capacidad, ha sido exhaustivo y muy complejo. Conviene destacar aquí, no obstante, el alto grado de participación y colaboración alcanzado por todos los agentes interesados, cuyas manifestaciones y propuestas han servido para que la OIR resultante de la modificación aprobada por la CMT constituya un marco de referencia más completo y más adaptado a las necesidades de todos los actores del sector.

Finalmente, el 9 de agosto de 2001, tiene lugar la aprobación de la Resolución de la modificación de la OIR 2001, cuyos puntos principales van a ser comentados a continuación.

III.2.2.2.1.1 Modificaciones relacionadas con las condiciones económicas

- *Revisión de los precios de interconexión*

Telefónica presentó ante la CMT, a finales de junio de 2001, los resultados de la contabilidad de costes auditada del ejercicio 2000, en los estándares de costes históricos y costes corrientes. Dichos datos constituyeron la base para la fijación de los precios de interconexión de la OIR, los cuales supusieron una rebaja media del 26% con respecto a los precios del año anterior. Los precios aprobados fueron los siguientes, que aparecen aquí comparados con los de la anterior OIR:

PRECIOS DE INTERCONEXIÓN EN ACCESO Y TERMINACIÓN				
TASAS POR TIEMPO DE COMUNICACIÓN MEDIDO EN SEGUNDOS (CÉNTIMOS DE EURO/MINUTO)				
	H. Normal 2001	H. Normal 2000	H. Reducido 2001	H. Reducido 2000
Local	0,76	0,90	0,46	0,64
Metropolitano	1,05	1,35	0,63	1,06
Tránsito simple	1,16	1,50	0,70	1,17
Tránsito doble	2,22	2,16	1,33	1,86

¹⁶ Orden de 31 de octubre de 2000 por la que se dispone la publicación del acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos por el que se modifica la Oferta de Interconexión de Referencia de Telefónica de España, Sociedad Anónima Unipersonal, en virtud del artículo 6 del Real Decreto-Ley 7/2000, de 23 de junio, de Medidas Urgentes en el Sector de las Telecomunicaciones.

PRECIOS DE INTERCONEXIÓN EN TRÁNSITO				
TASAS POR TIEMPO DE COMUNICACIÓN MEDIDO EN SEGUNDOS (CÉNTIMOS DE EURO/MINUTO)				
	H. Normal 2001	H. Normal 2000	H. Reducido 2001	H. Reducido 2000
Nacional	1,91	1,86	1,04	1,45
Con extensión local	2,22	2,16	1,33	1,86
Unicentral	0,42	0,41	0,23	0,32

- *Revisión de los recargos por inserción ineficiente*

La modificación de la OIR para el año 2001 también contempló una profunda revisión del criterio establecido para la caracterización de la eficiencia de un operador, que determinaba la aplicación de recargos en concepto de inserción ineficiente por parte de Telefónica. Dicha revisión vino motivada, entre otros, por la extensión de la selección de operador a las llamadas metropolitanas.

Así, se pone de manifiesto que la determinación de la eficiencia de un operador no puede basarse únicamente en un criterio técnico, sino que debe primar un criterio económico, de modo que la prestación eficiente de servicios finales a los usuarios descansa sobre una cuidada planificación de la red de interconexión. Añadido a lo anterior, aquellas interconexiones que provocan una distribución no racional del tráfico de interconexión, con el consiguiente consumo de recursos de red, deben desincentivarse de algún modo. Por ello, la Resolución de la modificación de la OIR establece un despliegue mínimo de red de interconexión, de forma que, cumplido éste, se perfecciona el carácter eficiente de las inserciones realizadas por el operador, y no se aplicará recargo alguno sobre su tráfico de interconexión.

El despliegue mínimo de interconexión queda determinado, pues, como aquel despliegue que cumple los siguientes requisitos:

- El tráfico intranodal habrá de ser resuelto dentro de esa área nodal.
- El tráfico internodal habrá de ser resuelto dentro de las áreas nodales de origen y destino de la llamada.

Los operadores que no completen este despliegue mínimo pagarán un recargo del 30% sobre el precio del servicio asociado al área nodal donde no se ha producido el despliegue.

- *Revisión de los descuentos de interconexión*

La modificación de la OIR aprobada en el año 2001 introduce un nuevo esquema de descuentos en interconexión que sustituye a los descuentos por volumen recogidos en la Orden de 31 de octubre de 2000. A partir de la OIR del año 2001, se aplicará un descuento por punto de interconexión (PdI) a la facturación de horario reducido del operador, en función del tráfico total que se curse a través de dicho PdI, entendiéndose como tráfico total la suma de los minutos en horario reducido de interconexión local, metropolitana, de tránsito simple y de tránsito doble que circulan a través de ese PdI.

Los descuentos tienen un carácter progresivo, de acuerdo con la fórmula matemática:

$$D(\%) = \frac{20x}{x+7}$$

donde x representa el volumen total de minutos por PdI.

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

El nuevo plan de descuentos aprobado no establece umbral alguno de tráfico por debajo del cual no se obtienen descuentos y permite, por tanto, obtener reducciones en precios desde la primera unidad de tráfico cursada por un PdI, lo que extiende su aplicabilidad a todos los operadores, incluidos aquellos con un menor volumen de tráfico global o un volumen de tráfico muy localizado.

- *Avales*

Una novedad incluida en la modificación de la OIR es el establecimiento de avales o garantías ante la existencia de impagos por parte de los operadores, en dos supuestos: uno por deudas anteriores a la interconexión efectiva y otro por deudas generadas en el transcurso de la misma. La constitución de un aval entre dos operadores exige su notificación a la CMT.

La cuantía inicial del aval se establece de la siguiente manera:

- Antes de la interconexión efectiva, como el valor medio mensual de los ingresos de interconexión por enlace de 2 Mbit/s durante el primer año, estimado en 1.640,76 euros, por el número de enlaces contratados y por dos meses de plazo para acudir a la CMT desde que se produce el impago de la factura.
- Tras la interconexión efectiva, para la interconexión abierta un plazo menor o igual a 12 meses, se aplica la regla anterior, mientras que para un plazo mayor que 12 meses, se calcula como la media de las cantidades totales facturadas al operador en los tres últimos meses.

Asimismo, la duración total del aval no puede exceder de 18 meses, transcurrido el cual sin producirse demora en los pagos se efectuará la cancelación de dicho aval.

III.2.2.2.1.2 Modelo de interconexión por capacidad

El primer semestre del año 2001, en paralelo con el desarrollo de la nueva OIR de Telefónica, se llevó a cabo el estudio de un nuevo esquema de interconexión, el denominado modelo de interconexión por capacidad. Las conclusiones de dicho estudio fueron objeto de Consulta Pública a todos los agentes del sector en el mes de mayo y, posteriormente, la CMT decidió incluirlo en la OIR de Telefónica como un modelo alternativo al tradicional modelo de interconexión por minuto, y que debería ser ofrecido por el operador fijo dominante a los operadores en los términos que se detallan a continuación.

- *Definición*

Este modelo supone la puesta a disposición de los operadores interconectados de una capacidad de servicios de interconexión, esto es, una puesta a disposición de recursos de red destinados a satisfacer la demanda de interconexión del operador que contrata dicha capacidad conforme a unos objetivos de disponibilidad y calidad predeterminados, todo ello de forma independiente al tráfico de interconexión efectivamente cursado.

El operador dominante debe ofrecerlo a todos los operadores con licencia individual para la prestación del servicio telefónico disponible al público, como un modelo complementario al modelo tradicional por tiempo, en condiciones no discriminatorias, transparentes, proporcionales y fundadas en criterios objetivos. Si lo desean, aquellos operadores podrán conformar sus necesidades de interconexión con el operador dominante basándose en un esquema mixto tiempo-capacidad (p.ej., configurar unos PdI por tiempo y otros por capacidad, dentro de un mismo PdI tener enlaces por tiempo y por capacidad, etc).

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

- *Asimetría en la prestación del modelo*

Telefónica no debe exigir reciprocidad en el esquema de interconexión como condición previa a la provisión de servicios de interconexión por capacidad a otros operadores. Su ofrecimiento recíproco debe quedar dentro del ámbito del acuerdo entre las partes.

- *Dimensionamiento de la capacidad*

El operador que contrata una determinada capacidad de interconexión a Telefónica debe planificar sus recursos de interconexión para cursar el tráfico correspondiente a los servicios de interconexión proporcionados por Telefónica. Paralelamente, se deberán negociar entre ambos los recursos de interconexión que permiten al operador interconectado ofrecer sus servicios de interconexión a Telefónica, y la adscripción de estos recursos al modelo temporal o el de capacidad.

Por lo tanto, cada operador es responsable del dimensionamiento del PdI para cursar los servicios de interconexión que tiene previsto demandar al otro operador. No obstante, el dimensionamiento de la capacidad de red de interconexión entre dos operadores debe ser acordado entre ambos, sobre la base de las estimaciones de tráfico de ambos operadores, y estableciéndose mecanismos de revisión automática de la capacidad contratada en caso de congestión en la red de interconexión.

Los operadores podrán acordar indemnizaciones en el caso de que las previsiones proporcionadas por un operador hubieran llevado a la contratación de una capacidad sensiblemente superior a la necesaria.

- *Reventa y compartición*

La reventa del tráfico de interconexión y la compartición de recursos de interconexión entre varios operadores son posibles igualmente en el modelo de interconexión por capacidad.

- *Desbordamiento*

El desbordamiento se contempla como un servicio adicional de interconexión para aquellos casos de congestión o indisponibilidad en los enlaces, cuya contratación es opcional.

Existen dos tipos de desbordamiento. El primer tipo supone el desbordamiento sobre enlaces por tiempo en un mismo PdI, mediante un proceso secuencial de toma de enlaces de forma que se ocuparán primero los de capacidad y, en último término, los temporales. El segundo supone el encaminamiento alternativo hacia otro PdI, bien del mismo operador o de un tercero que se encuentre en la misma central frontera asociada al PdI afectado, con el que se haya establecido un acuerdo de tránsito.

- *Unidad elemental de capacidad*

La capacidad puede contratarse en unidades elementales de 64 Kbit/s. Por tanto, la capacidad contratada por un operador tendrá que ser un múltiplo entero de 64 Kbit/s. Las unidades elementales de 64 Kbit/s contratadas en un mismo PdI habrán de estar agrupadas en una misma trama de 2 Mbit/s, de forma que al configurar $n \times 64$ Kbit/s para servicios de interconexión por capacidad, se dejarán los $(30-n)$ enlaces restantes para servicios de interconexión por tiempo.

- *Tipología de tráfico*

El modelo se aplica tanto para el tráfico de voz como para el tráfico de acceso a Internet, existiendo dos posibilidades de contratación en función del tráfico cursado sobre esos enlaces: capacidad para cursar ambos tráficos de forma indistinta y capacidad exclusiva para tráfico de acceso a Internet.

- *Niveles de interconexión*

Los niveles de interconexión sobre los que se puede contratar la interconexión por capacidad

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

incluyen el nivel local, el metropolitano y el de tránsito.

- *Servicios de interconexión ofrecidos*

Bajo este modelo, los servicios que se ofrecen son los siguientes:

Servicios de acceso y terminación local, metropolitana, tránsito simple y tránsito doble¹⁷.

Servicio de cobro revertido automático y el servicio de acceso a Internet bajo la modalidad de acceso (numeraciones 909), equiparados a los servicios de interconexión de acceso.

El operador elige la modalidad de servicio de interconexión que desea asociar a los enlaces por capacidad (acceso/terminación local, acceso/terminación metropolitano, acceso/terminación tránsito simple, acceso/terminación tránsito doble), aplicándose un precio por minuto al tráfico cursado por los enlaces por capacidad que no corresponde a la modalidad asociada al enlace por capacidad.

Por el contrario, existen ciertos servicios de interconexión cuya prestación bajo este esquema por parte de Telefónica no tiene carácter obligatorio, sino que deberá dejarse a la entera negociación de las partes:

- Servicios de tránsito y de terminación internacional.
- Servicios especiales, los cuales incluyen los servicios de inteligencia de red y, en general, aquellos servicios prestados a través de un número corto de las categorías a), b) y c) del punto 10.8 del Plan Nacional de Numeración: servicios de directorio, servicios de emergencia, etc.

¹⁷ El servicio de acceso en tránsito doble no se provee si se solicita capacidad únicamente para el tráfico Internet.

- *Período mínimo de contratación*

El período mínimo de contratación de capacidad en un Pdl se establece en dos años. Una vez pasado este período, el operador podrá rescindir el contrato de capacidad o bien sustituirlo por un contrato de interconexión por tiempo, sin penalización ni indemnización a favor del operador contratante.

Sin embargo, se prevén indemnizaciones a favor del operador que provee la capacidad en caso de cancelación anticipada de la capacidad contratada, sustitución o migración anticipada de parte o la totalidad de la capacidad contratada en un Pdl hacia el esquema de interconexión por tiempo.

Debido a que la introducción de un nuevo modelo supone un cambio considerable en la forma de planificar y gestionar la interconexión por parte de los operadores, se establece un plazo de prueba de un año desde la implantación del modelo por capacidad o desde la puesta en servicio del operador. Durante ese plazo de prueba, el período de contratación mínimo tendrá una duración de 3 meses, prorrogables tácitamente. Una vez superado el plazo de prueba se aplicará el período mínimo de contratación general, contando el plazo de prueba a los efectos de contabilizar el tiempo de contratación.

- *Procedimiento de contratación de la capacidad*

La migración de un modelo a otro de tarificación, puede realizarse a nivel de unidad básica de red de transporte contractable (circuitos de 2 Mbit/s), o a nivel de unidad elemental de capacidad de interconexión (un múltiplo entero de enlaces de 64 Kbit/s). Sin embargo, se establece que deberá mantenerse la unidad básica de transporte contractable de 2 Mbit/s, por lo que si se solicita la migración de una capacidad infe-

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

rior a 2 Mbit/s ($n \times 64$ Kbit/s), habrá de entenderse que el resto de los enlaces (30-n) se contratarán bajo la modalidad de interconexión por tiempo.

Se establecen además los plazos de migración siguientes:

5 días laborables para la aprobación del proyecto técnico.

20 días naturales para la implantación operativa, incluyendo las pruebas de conformidad e interoperabilidad.

- *Plazos de introducción del modelo*

Las adaptaciones necesarias en la red de Telefónica para la implantación efectiva del modelo de interconexión por capacidad debían realizarse en un plazo de 60 días naturales desde la entrada en vigor de la nueva OIR, plazo que quedó efectivamente cumplido el 19 de octubre de 2001.

Durante ese período de tiempo, los operadores podían realizar solicitudes, aunque se suspen-

día su tramitación hasta la expiración del citado período, momento en el cual comenzaban a contar los plazos.

- *Precio*

Las condiciones económicas de este modelo quedaron definidas según se especifica en las siguientes tablas.

El procedimiento de cálculo del precio, a falta de datos en la contabilidad de costes de Telefónica, se realizó, para cada nivel, multiplicando el tráfico mensual previsto (minutos mensuales por enlace) por el precio por minuto de ese nivel (euros por minuto).

Según los plazos establecidos en la Resolución de modificación de la OIR 2001, Telefónica debía tener dispuesta su red para la provisión del modelo de interconexión por capacidad a los operadores que lo solicitarán a partir del 19 de octubre de 2001. En lo que restó de año, la CMT no registró ningún acuerdo de interconexión según los términos de la oferta de capacidad, con lo que se estimó que a principios del año 2002, una

PRECIO CAPACIDAD COMBINADA (VOZ+INTERNET)		
Nivel de interconexión	Precio por unidad elemental de 64 Kbit/s (euros/mes)	Precio por unidad elemental de 2 Mbit/s (euros/mes)
Local	44,20	1.326,11
Metropolitano	55,84	1.675,21
Tránsito simple	67,58	2.027,58
Tránsito doble	129,12	3.873,80

PRECIO CAPACIDAD SÓLO INTERNET		
Nivel de interconexión	Precio por unidad elemental de 64 Kbit/s (euros/mes)	Precio por unidad elemental de 2 Mbit/s (euros/mes)
Local	44,20	1.326,11
Metropolitano	47,43	1.423,06
Tránsito simple	54,24	1.627,34

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

vez transcurridos cuatro meses desde la fecha anterior, se comenzará a tener conocimiento de algún acuerdo o de la falta de entendimiento entre algún operador y Telefónica que necesite de la participación de la CMT para resolverlo. En este sentido, la ausencia de experiencia alguna¹⁸ tanto de Telefónica como del resto de los operadores en la formalización de acuerdos de interconexión por capacidad puede producir demoras en la puesta en marcha del modelo, y además es preciso considerar que los operadores, ante un esquema que puede ser muy provechoso para sus intereses pero que también conlleva un gran riesgo, tenderán a definir con mayor precisión sus previsiones de demanda y necesidades de interconexión asociadas para estimar en qué supuestos el modelo podría serles rentable y qué grado de riesgo están dispuestos a asumir. Para todos ellos, el modelo de interconexión por capacidad supone un camino aún sin recorrer.

Efectivamente, a principios del año 2002 se ha confirmado la existencia de negociaciones para poner el marcha el modelo por parte de varios operadores. Varios de ellos, ante la falta de un acuerdo con el operador dominante, han solicitado la intervención de la CMT para que establezca los parámetros que condicionarán la migración de sus enlaces por tiempo a capacidad, en especial, los términos relativos al dimensionamiento de enlaces y la ampliación de dichos enlaces en caso de detectarse condiciones de sobrecarga.

A la fecha de redacción del presente Informe, Telefónica ha llegado a acuerdos con algún operador, pero la implantación real del modelo se ha visto dificultada por la oposición de la ci-

tada operadora a prestar interconexión por capacidad en la modalidad más atractiva para sus competidores (la que permite cursar por el mismo enlace tráfico de voz y de acceso a Internet de forma indistinta). La CMT, en los conflictos surgidos entre los operadores alternativos y Telefónica, ha adoptado medidas cautelares con el fin de hacer efectivo el modelo, al menos en lo que se refiere a los precios que han de abonarse por el uso de los enlaces contratados; asimismo, ha abierto un procedimiento sancionador contra Telefónica por incumplimiento de las resoluciones dictadas.

La configuración del modelo en esta primera fase de introducción es muy flexible, tanto en las posibilidades de servicios que se ofrecen a los operadores como en la asunción de un periodo de prueba de un año durante el cual el plazo mínimo de contratación de la capacidad se rebaja a tres meses ampliables automáticamente. No obstante, existen ciertos servicios de interconexión cuyo grado de complejidad en las contraprestaciones económicas ha impedido que sea obligatoria su prestación por parte de Telefónica. Entre ellos, los servicios de interconexión de inteligencia de red distintos de los números 900 de cobro revertido automático, los servicios de tránsito, los servicios de terminación en números 908 para acceso a Internet o los de números cortos no se consideran de prestación obligatoria en el modelo de capacidad, aunque por su relevancia, y según se vaya desarrollando el modelo entre los operadores, la CMT acometerá su posible inclusión en la próxima revisión de la oferta por capacidad.

En consecuencia, la CMT observará con detalle la evolución del modelo, corrigiendo las posibles distorsiones que pudieran producirse, e incorporando nuevos términos en él según las necesidades que surjan, de modo que llegue a ser tan aceptado y utilizado como lo ha sido su antecesor, el modelo de interconexión por tiempo.

¹⁸ El modelo de capacidad definido para la OIR de Telefónica es un modelo pionero que no encuentra parangón entre los países de nuestro entorno, por lo que tampoco hay experiencias internacionales previas que puedan servir de referencia.

III.2.2.2.1.3 Líneas alquiladas

El marco de interconexión de líneas alquiladas existente en las anteriores OIR se había demostrado poco efectivo, a la luz de las cifras del mercado de interconexión de circuitos. Las razones habían de buscarse en la poca flexibilidad del servicio, su insuficiente definición y un esquema tarifario inadecuado, que remitía directamente a la Oferta de Líneas Alquiladas de Telefónica, impidiendo a los operadores alternativos obtener márgenes para la prestación del servicio de líneas arrendadas en competencia. Todo ello condicionó la inclusión de una modificación sustancial de este servicio de interconexión en la nueva oferta de Telefónica, cuyos términos principales se definirán a continuación.

- *Configuraciones de interconexión posibles*

Al igual que sucede para los servicios de interconexión de voz, la arquitectura del servicio de interconexión de circuitos definida en la OIR 2001 permite tres configuraciones posibles para los PdI de circuitos:

- PdI óptico
- PdI eléctrico en las dependencias del operador
- PdI eléctrico en las dependencias de Telefónica

Esta arquitectura posibilita además la reutilización de los PdI constituidos para tráfico conmutado, mientras que la infraestructura de conexión entre las centrales frontera de ambos operadores puede ser proporcionada por Telefónica o por un tercero, dependiendo de la configuración de PdI que se haya elegido.

- *Servicios de interconexión de líneas alquiladas*

Estos servicios se caracterizan porque Telefónica proporciona la terminación de un tramo de circuito de un cliente del operador alternativo, mediante un tramo de circuito de cliente final establecido por la propia Telefónica, resultando así en un cir-

cuito global extremo a extremo. Las capacidades que se ofrecen para interconexión de circuitos son 64 Kbit/s, nx64 Kbit/s, 2 Mbit/s (estructurado y sin estructurar), 34 Mbit/s y 155 Mbit/s.

El servicio de interconexión se descompone en dos servicios elementales:

- Servicio de conexión: Servicio por el cual Telefónica ofrece la conexión a su red proporcionando capacidad portadora entre la central de interconexión de circuitos de Telefónica de España y el PdI de circuitos situado en la central frontera del operador. Este servicio se ofrece exclusivamente cuando el operador elige la modalidad de PdI eléctrico en sus dependencias.
- Servicio de enlace a cliente: Servicio por el cual Telefónica proporciona el tramo de circuito entre la central frontera de interconexión de circuitos de Telefónica y el domicilio de un cliente del operador. Se proporciona en cualquier modalidad de PdI.

Las características del servicio de interconexión de circuitos descrito en la OIR incluyen un procedimiento de solicitud de servicio de conexión y de enlace a cliente, así como una definición más específica de los objetivos de calidad de servicio, en términos de niveles de calidad y plazos de provisión, disponibilidad y plazos de resolución de incidencias. Asimismo, se prevén indemnizaciones ante incumplimientos en la entrega o en la resolución de incidencias, y se requiere a Telefónica que presente trimestralmente a la CMT información de la prestación del servicio a los operadores.

- *Precios*

La Resolución de modificación de la OIR establece precios provisionales para estos servicios, tomados de la oferta mayorista de Telefónica, hasta la determinación final de los precios por parte de la CMT. Se consideró oportuno retrasar la de-

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

terminación de las condiciones económicas definitivas debido a la imposibilidad de concretar entonces la cuantía precisa de dichas condiciones, dejándolo para un expediente posterior.

Con el objeto de seguir puntualmente el impacto que estas modificaciones tengan en el desarrollo de un mercado competitivo de líneas alquiladas, la CMT impuso a Telefónica la obligación de presentar una relación trimestral de los servicios prestados a los operadores y sus condiciones de prestación efectivas.

III.2.2.2.1.4 Red Inteligente

Durante el año 2001 esta Comisión acometió la elaboración de un estudio detallado que le permitiera redefinir el esquema de interconexión para servicios de Red Inteligente vigente en la OIR, a la luz de las deficiencias en su funcionamiento identificadas por los operadores. Este trabajo culminó a principios de 2002 con el acuerdo del Consejo por el que se modificaba la OIR al respecto.

La OIR aprobada de resultados de dicha modificación permite la interconexión de estos servicios según dos posibles modelos, a elegir por el operador que se interconecte. De esta forma, el operador podrá elegir el modelo que más se adapte a su interpretación del negocio de RI. A continuación se explican las razones subyacentes en la coexistencia de dos modelos.

- **Modalidad de acceso:** el operador en cuya red terminan las llamadas es quien comercializa el servicio de Red Inteligente a su riesgo y ventura, y asumiendo el pago a los operadores que faciliten el acceso en las condiciones que se acuerden (en el caso de Telefónica las definidas en su Oferta de Interconexión de Referencia).
- **Modalidad de terminación:** el operador de la red en la que se origina la llamada es quien comercializa el servicio a su riesgo y ventura.

Así, los precios aplicables a los abonados que originan la llamada son responsabilidad del operador de acceso, quien deberá afrontar los pagos que correspondan a las prestaciones en terminación que le ofrezca el correspondiente operador (en el caso de TESAU, de nuevo, estarán determinadas en la Oferta de Interconexión de Referencia).

Consecuentemente, en las comunicaciones originadas en la red de Telefónica y terminadas en un número de Red Inteligente de otro operador, sólo cuando se explota en la modalidad de acceso exige que Telefónica incorpore en su Oferta de Interconexión de Referencia las prestaciones que ofrece al operador de destino que es el verdadero responsable de la comercialización de estos servicios. En cuanto a las comunicaciones que se originan en la red de un operador distinto de Telefónica y terminan en números de Red Inteligente de Telefónica, en la OIR de este operador debe figurar la oferta que haga para posibilitar esta modalidad de explotación en este tipo de comunicaciones, esto es, sus servicios para terminar las llamadas en sus números de Red Inteligente.

De entre los dos modelos establecidos, los operadores podrán acogerse exclusivamente a uno, que se seguirá para todo el tráfico telefónico a servicios de RI, con independencia de quién actúe en cada caso como operador origen.

1) Modelo de acceso

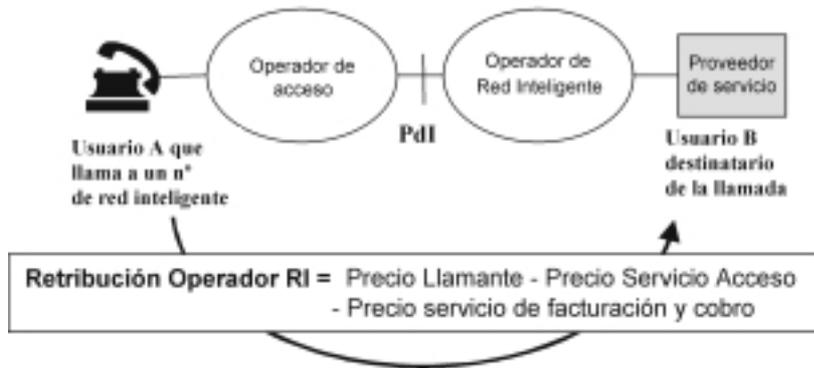
En este modelo, Telefónica presta al operador interconectado los siguientes servicios:

- *Servicio de interconexión de acceso*, a los precios que en cada momento recoja la OIR.
- *Servicio de facturación y cobro*. Este servicio se remunera a un precio por llamada facturada y cobrada.

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

MODELO DE ACCESO



Telefónica cobra a los clientes los precios asociados a los distintos niveles de facturación para cada servicio de RI, cantidad que pasa íntegramente al operador interconectado, reteniendo la remuneración por la prestación de los dos servicios anteriormente citados. En caso de que se produzcan impagos en las llamadas a números de operadores interconectados, Telefónica no estará obligada al pago descrito, una vez acredite suficientemente el impago producido. El operador de RI estará siempre obligado al pago de servicios de acceso, aunque se produzca un impago justificado en el acceso a Telefónica. En el caso de

servicios de tipo *premium*, el operador de RI elegirá para cada uno de sus números el nivel de retribución en que lo coloca, de entre los niveles definidos en la tabla que más adelante se presenta.

2) Modelo de terminación

En este modelo, Telefónica presta al operador interconectado el servicio de terminación en RI consistente en un precio por minuto en función del tipo de número llamado.

Este precio de terminación tendrá dos componentes: uno que corresponderá al servicio so-

MODELO DE TERMINACIÓN



Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

porte y otro que corresponderá al servicio de valor añadido, en los casos que proceda.

- **Servicio soporte:** el precio de esta componente es el de la terminación en RI, independientemente del tipo de servicio prestado.
- **Servicio de valor añadido:** el precio de esta componente será 0 para servicios no *premium*; para servicios *premium*, se fijará en función del nivel de retribución en el que se haya ubicado el número, según la tabla que más adelante se presenta.

El operador habrá de pagar siempre la componente de valor añadido, salvo en los casos en que acredite suficientemente el impago por parte de su cliente; en este caso, únicamente habrá de pagar la parte del precio de interconexión correspondiente al servicio soporte.

3) Precios de los nuevos servicios introducidos

Se establecen los siguientes precios para los nuevos servicios incluidos en el esquema de interconexión para RI.

- Servicio de facturación y cobro: 0,0015 euros/llamada
- Servicio de terminación en Red Inteligente:

<i>Horario</i>	<i>Euros por minuto</i>
<i>Horario normal</i>	0,0460
<i>Horario reducido</i>	0,0276

- Niveles retributivos de referencia en interconexión para el servicio de valor añadido:

<i>Nivel</i>	<i>Euros</i>
<i>Nivel 1</i>	0,1
<i>Nivel 2(*)</i>	0,2
<i>Nivel 3</i>	0,4
<i>Nivel 4(**)</i>	0,6

<i>Nivel</i>	<i>Euros</i>
<i>Nivel 5</i>	0,7
<i>Nivel 6(***)</i>	0,85
<i>Nivel 7</i>	1
<i>Nivel 7</i>	1,5
<i>Nivel 9</i>	2
<i>Nivel 10</i>	3

(*) Correspondería al actual Nivel 1 (30 pts)

(**) Correspondería al actual Nivel 2 (95 pts)

(***) Correspondería al actual Nivel 3 (135 pts)

En el modelo de acceso, cada nivel se entiende como de facturación y tendrá un precio asociado, que se obtendrá sumando a la cuantía del nivel retributivo el precio del servicio soporte que en cada momento tenga Telefónica. El operador de RI podrá elegir de entre cualquiera de los niveles definidos.

III.2.2.2.1.5 Otras modificaciones relevantes

- *Apertura del nivel metropolitano*

Se redefine el concepto de centrales metropolitanas introducido en la Orden de 31 de octubre de 2000, que únicamente permitían la interconexión para llamadas metropolitanas (llamadas entre abonados de un mismo distrito), y se establece un nuevo nivel de interconexión, basado en la estructura de red de Telefónica.

Así, el nivel metropolitano lo forman todas aquellas centrales locales conectadas a otras locales, de forma que permiten el acceso a la numeración de todas aquellas centrales conectadas. De esta forma, por los PdI constituidos con las centrales metropolitanas se permite cursar todo tipo de tráfico, y no sólo tráfico de llamadas locales.

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

- *Apertura de los servicios de interconexión locales y metropolitanos a los operadores de tipo A*

La habilitación de los mecanismos de selección de operador para tráfico metropolitano durante el año 2000, así como la apertura de la nueva categoría de centrales metropolitanas, condujo a que la CMT decidiera habilitar la apertura de la interconexión a las centrales metropolitanas y locales para los operadores con licencias individuales de tipo A, permitiéndoles de esta manera acceder a los servicios de interconexión a nivel local y metropolitano y beneficiarse de sus condiciones económicas asociadas.

- *Compartición de recursos de interconexión*

Detectada una falta de flexibilidad en los esquemas de interconexión que eran posibles dentro del marco normativo vigente, la experiencia acumulada durante los años previos condicionó que se decidiera impulsar la eficiencia global en la utilización de los recursos de interconexión dispuestos, fomentando la cooperación entre varios operadores para el establecimiento de su interconexión con el operador fijo dominante.

Se definen dos opciones posibles para la compartición de recursos de interconexión:

- Reventa del tráfico de interconexión, en donde un operador que dispone de PdI con Telefónica efectúa el tránsito por su red del tráfico de interconexión entre Telefónica y un tercer operador. No existe interconexión directa entre Telefónica y este tercer operador.
- Compartición de la titularidad de los PdI, en donde varios operadores utilizan de forma compartida una única infraestructura física dispuesta para la interconexión con Telefónica. Sobre un solo conjunto de recursos físicos se superponen distintas redes de interconexión lógicas, independientes entre sí, su-

poniendo cada una de ellas una interconexión directa con Telefónica. Puede existir compartición de recursos de transmisión y de conmutación o únicamente compartición de recursos de transmisión.

Para ambos casos, reventa y compartición de la titularidad de PdI, la modificación de OIR recoge un procedimiento de comunicación a Telefónica de estos acuerdos, de reventa o de compartición de titularidad, formalizados entre dos operadores, bien antes de establecer los PdI, bien en cualquier momento durante el plazo operativo de los PdI.

Telefónica, una vez informada de estos acuerdos, debe limitarse únicamente a garantizar la entrega del tráfico de interconexión en el PdI correspondiente, según el plan de encaminamiento en interconexión acordado y con el nivel de calidad y mecanismos de seguridad adicionales estipulados con el operador titular del PdI (en reventa) o con cada uno de los operadores que comparten el PdI (caso de la compartición física de la red de interconexión).

- *Encaminamiento alternativo*

Se define un nuevo servicio de interconexión opcional, a instancias de un operador, bien para aumentar la fiabilidad de su red, bien en caso de que Telefónica no cumpla en tiempo las solicitudes de ampliación o constitución de PdI. Este servicio permite el establecimiento de procedimientos de encaminamiento alternativo del tráfico de interconexión de los PdI, en aquellas situaciones de congestión puntual o indisponibilidad de los recursos de interconexión, hacia otros PdI seleccionados por el operador interconectado.

Las condiciones de utilización del servicio determinan el establecimiento de encaminamientos alternativos hacia PdI propios situados dentro de la misma área nodal que sean de nivel superior

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

en la jerarquía de conmutación de Telefónica, y hacia PdI de terceros operadores ubicados en la misma central frontera que el PdI afectado.

El coste adicional del reencaminamiento recae sobre el operador solicitante en caso de que lo contrate para aumentar la calidad de sus servicios, o en Telefónica, en caso de incumplimiento de sus obligaciones de interconexión (hasta que complete las solicitudes de ampliación o constitución de los PdI).

- *PdI translocal y transmetropolitano*

En la modificación de la OIR aprobada, se extiende el concepto de PdI translocal apuntado en la OIR anterior a las centrales metropolitanas, denominándose entonces PdI transmetropolitano, y se definen las condiciones económicas y técnicas de estas configuraciones de PdI, aportando una mayor flexibilidad y concreción.

Por tanto, se definen las configuraciones denominadas PdI translocal y PdI transmetropolitano, de forma que, en la constitución de un PdI con una central de las denominadas “locales” y “metropolitanas”, respectivamente, de Telefónica, en cuya ubicación ya exista otra central de tránsito interconectada por un PdI eléctrico u óptico con el mismo operador, si ambas partes lo acuerdan así, se podrán utilizar las infraestructuras constituidas para el PdI eléctrico u óptico con la central de tránsito.

El precio aprobado para ambos se basa en la actividad de tendido de cableado interno de la Oferta de Acceso al Bucle de Abonado de Telefónica.

- *Comunicación de previsiones*

La ausencia de un mecanismo establecido de comunicación de previsiones en la OIR del operador fijo dominante no hacía posible la elaboración de una planificación de los recursos que debían ser asignados por Telefónica para apro-

visionar las solicitudes de interconexión en tiempo, y favorecía la aparición de fenómenos de congestión que debían ser analizados por la CMT para fijar planes de contingencia si estaban suficientemente justificados.

Las previsiones pueden ser de dos tipos según su vigencia: anuales y trimestrales. Los operadores, hasta el cumplimiento del primer año de entrada en servicio, únicamente estarán obligados a entregar las previsiones trimestrales. A partir del primer año de operación, el operador deberá comunicar sus previsiones anuales. Las previsiones incluyen información sobre nuevas constituciones de PdI, ampliaciones de capacidad de PdI ya existentes y el tráfico previsto.

Las previsiones de capacidad anual comunicadas por el operador tendrán únicamente un carácter orientativo y no serán vinculantes. Sin embargo, las previsiones de capacidad trimestral habrán de tener un margen de confianza del 20%, salvo acuerdo entre las partes, y se prevén indemnizaciones en caso de que el número de solicitudes efectivas esté por debajo de las previsiones realizadas.

- *Procedimiento de solicitud de tarifa plana en interconexión*

La modificación de la OIR aprobada establece un nuevo procedimiento para las solicitudes de tarifa plana en interconexión realizadas por los operadores a Telefónica, de modo que se proceda a la activación del servicio al día siguiente de la comunicación por parte del operador, se produzcan activaciones todos los días de la semana y se tramiten de forma eficaz las bajas del servicio.

- *Segregación de enlaces de interconexión para tráfico de acceso a Internet*

En el modelo de interconexión por tiempo, Telefónica está obligada a entregar en interconexión el tráfico de acceso a Internet destinado

a CASI conectados a la red de otros operadores, a través de unos haces de interconexión específicos en los Pdl establecidos.

Por ello, en la modificación de la OIR se concretan los aspectos relacionados con dicha segregación, definiendo un procedimiento de segregación o ampliación de los enlaces de interconexión para tráfico de acceso a Internet.

Asimismo, se define como unidad elemental de tráfico segregado una trama de 2 Mbit/s, con posibilidad de establecer haces inferiores de $n \times 64$ Kbit/s siempre y cuando estos haces se integren en un mismo circuito de 2 Mbit/s.

Por otro lado, se sientan las bases del cálculo de los precios del servicio de interconexión de acceso a numeraciones CASI del rango 909 para los niveles local, metropolitano y tránsito simple, dejando los precios de terminación en la red de Telefónica del servicio 908 a la libre negociación entre las partes.

III.2.2.2.2 Tráfico de acceso a Internet (908-909)

A continuación se presentan algunos aspectos relacionados con el tráfico de acceso a Internet que presentan dificultades de diversa índole y que están siendo considerados en el presente.

III.2.2.2.2.1 Migración del tráfico de acceso a Internet a numeración específica

En la Resolución de 31 de octubre de 2000, de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, se atribuyen los segmentos de numeración específicos para los servicios de acceso a Internet. Los segmentos atribuidos son el 908 y el 909 coincidentes con los dígitos NXY del Plan Nacional de Numeración, correspondientes con las modalidades de interco-

nexión de terminación (factura el operador de acceso) e interconexión de acceso (no factura el operador de acceso), respectivamente.

La migración a la nueva numeración específica para el servicio de acceso a Internet vendrá impulsada por los operadores que ofrezcan los servicios de acceso a Internet, ya que la utilización de esta numeración proporcionará a estos operadores ciertas facilidades en la gestión de su red, como son:

- Identificación de forma inmediata del tráfico con destino a Internet, de manera que pueda ser desviado lo antes posible hacia rutas adecuadas para este fin.
- Mejor conocimiento de los patrones de tráfico, facilitando así el dimensionamiento de la red del operador y de los enlaces de interconexión.
- Mayor sencillez en la gestión de la numeración.

Serán los Proveedores de Acceso a Internet (PSI), en cambio, los encargados de poner en conocimiento de sus usuarios la migración a la nueva numeración. No obstante, debido a las relaciones existentes entre operadores y PSI es necesario la voluntad y una colaboración de ambos para llevar a cabo la migración.

Si bien la migración al rango de numeración específico para el servicio de acceso a Internet en la modalidad de interconexión de acceso, segmento 909, se ha completado en su totalidad, la migración al rango de numeración en la modalidad de terminación, segmento 908, ha sido parcial, existiendo todavía tráfico que se cursa mediante numeración geográfica o de inteligencia de red. La Resolución de 31 de octubre de 2000 por la que se atribuye un rango de numeración específico al servicio de acceso a Internet recomienda la migración a estos segmentos a la mayor brevedad posible.

La Comisión considera necesario analizar las razones por las que, pese a sus ventajas técni-

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

cas y económicas, la migración a la numeración específica de acceso a Internet en la modalidad de interconexión de terminación (factura el operador de acceso) no se ha completado con el objetivo de, en su caso, adoptar medidas para hacer efectiva tal migración.

III.2.2.2.2 Servicio de tránsito en OIR para llamadas de acceso a Internet

Con el texto de la OIR 2001 tal como se aprobó el 9 de agosto de 2001, los operadores que no cuentan con interconexión directa entre sí se encuentran imposibilitados para proveer las comunicaciones entre los abonados de uno de ellos con los centros de acceso a Internet de los otros cuando éstos últimos emplean numeración específica de acceso a Internet. Esto provoca que Telefónica, que se interconecta con todos los operadores, esté en una situación de ventaja con respecto a sus competidores, al poder ofrecer a los PSI que se conecten a su red una accesibilidad potencial desde cualquier red, mientras que los operadores alternativos sólo puede ofrecer estos servicios a sus propios clientes y a los de los pocos operadores con los que normalmente están interconectados.

Esta situación se puede resolver con la inclusión en la OIR de Telefónica de servicios de tránsito en llamadas a numeraciones 908 y 909. Ha de advertirse que estos servicios requieren la fijación de unos precios, que deberán tener en cuenta las dos modalidades de tarificación existentes en este tipo de llamadas, como son los precios por minuto y las tarifas planas en horario reducido.

En consecuencia, desde la CMT se pretende analizar esta cuestión para incluir en la OIR, si procede, los oportunos nuevos servicios de tránsito a numeraciones 908 y 909 que sean necesarios. Este trabajo se está desarrollando en la actualidad.

III.2.2.2.3 Eficacia de los procesos de interconexión

La experiencia práctica de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones a lo largo del año 2001 en materia de conocimiento, seguimiento y análisis de las relaciones existentes entre los operadores del sector en materia de interconexión, de las deficiencias apreciadas desde el punto de vista de la competencia efectiva en el mercado, y de la eficacia y evolución de dichas relaciones, se ha nutrido principalmente de la información obtenida a través de la tramitación y resolución de diversos expedientes relacionados con el establecimiento, la interpretación y ejecución, y la modificación de diferentes Acuerdos Generales de Interconexión (en adelante, AGI).

Así, y en un entorno en el cual las relaciones de interconexión entre los operadores tienen ya una cierta madurez tras varios años de rodaje desde la plena liberalización de las telecomunicaciones en España el 1 de diciembre de 1998, la CMT ha ido definiendo, en las sucesivas resoluciones emitidas a lo largo del año 2001 para resolver conflictos y cuestiones concretas, una serie de principios y criterios de aplicabilidad general en materia de interconexión, y que van concretando el alcance y límites de la Oferta de Interconexión de Referencia (en adelante, OIR) del operador dominante en telefonía fija, Telefónica, los términos en que los demás operadores pueden negociar y modificar sus AGI con los operadores dominantes en los mercados de telefonía fija y móvil y en el de servicios de interconexión, y en general el modelo de interconexión operativo en España. De hecho, algunos de dichos principios han sido plasmados en la OIR 2001 actualmente vigente.

En este sentido, a lo largo del año 2001 emanaron del Consejo de la CMT un total de 32 resoluciones relacionadas con las relaciones de intercone-

xión entre los operadores en múltiples aspectos: conflictos de interconexión, modificaciones de los términos de diversos AGI suscritos entre operadores, y decisiones instando a la consecución de acuerdos de interconexión; en 4 ocasiones se adoptaron medidas cautelares al considerarse necesario asegurar de forma urgente la interconexión de las redes y la interoperabilidad de los servicios o las condiciones de competencia efectiva en dicha interconexión, y en otras 8 ocasiones el procedimiento finalizó por desistimiento de los interesados, al haberse llegado a un acuerdo entre las partes durante la tramitación del procedimiento en cuestión.

Seguidamente se analizarán las deficiencias observadas, los principios, criterios y directrices que se han ido consolidando a través de las Resoluciones de la CMT más significativas emitidas en el año 2001, clasificados según los diferentes aspectos de la interconexión abordados en las mismas y con ello las soluciones que se aportan.

III.2.2.2.3.1 En lo referente a las relaciones de interconexión ante eventuales impagos de una de las partes

Durante el año 2001 la CMT resolvió acerca de varias cuestiones relativas tanto a la autorización para la resolución de un AGI por parte del operador dominante cuando existan impagos de operadores alternativos por servicios de interconexión ya prestados, consolidados y facturados (ya en el año 2000 hubo una primera Resolución al respecto), como a la exención de la obligación de negociar y firmar un AGI con un operador no solvente económicamente y con deudas previas relativas a otros servicios de telecomunicaciones, y a la posibilidad de imponer fianzas preventivas, proporcionales a las previsiones del tráfico y de los servicios a prestar, que aseguren el cobro de los servicios de interconexión que se vayan a prestar.

En todos estos supuestos subyace el principio de que es necesario que los operadores que suscriban un Acuerdo de Interconexión tengan solvencia suficiente para hacer frente a los pagos derivados de dicho contrato, y que efectivamente se abonen los servicios de interconexión previamente recibidos, autorizando en otro caso a la finalización de la relación de interconexión, si existiese, o a no iniciarla. Este principio supone una excepción al principio legal de la obligación que tiene todo operador de telecomunicaciones de interconectarse con todo operador que lo solicite (artículo 22.1 de la Ley General de Telecomunicaciones), y se justifica en el hecho de que, de permitir el impago y mantener la interconexión, los operadores que le prestan dichos servicios al operador moroso estarían de hecho subvencionando las operaciones de un competidor, lo cual es inadmisibles en un mercado liberalizado como es el de las Telecomunicaciones.

Este principio de actuación de la CMT se ha visto plasmado parcialmente, en lo referente a los AGI que se firmen con el operador dominante de telefonía fija, Telefónica, en el texto de la OIR 2001 (Capítulo XI “Contrato-tipo”, Punto 11.14), al autorizar a Telefónica, como ya se indicó, a exigir a la contraparte un aval que asegure el pago de las cantidades a percibir por los servicios de interconexión que le vaya a prestar.

III.2.2.2.3.2 En relación a los precios de interconexión

III.2.2.2.3.2.1 En lo referente a la aplicación de los precios de interconexión de la OIR vigente en cada momento a los AGIs preexistentes

Como se detalla en el Capítulo IV de este Informe Anual, la incorporación de los precios más favorables de la OIR vigente en cada momento a los AGI vigentes o en proceso de

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

negociación en los que ya existía un preacuerdo sobre las cuestiones técnicas, que ya había generado durante el año 2000 conflictos de interconexión, siguió generando controversias durante el año 2001¹⁹. En todos ellos el conflicto se suscitaba por parte de operadores alternativos al no concluir satisfactoriamente las negociaciones para establecer un AGI o para modificar el AGI vigente con Telefónica en lo referente a la inclusión de los nuevos precios de interconexión fijados por la citada OIR (las vigentes para los años 2000 y 2001).

Así, en la resolución de dichos Conflictos de Interconexión, la CMT ha aplicado el criterio general de obligar a la firma del AGI con los precios de la OIR vigente en ese momento, o en el caso de existir ya un AGI y de negociarse únicamente la modificación de los precios establecidos en el mismo, declarar incluidos dichos precios más favorables de la OIR vigente en el momento de las negociaciones frustradas en el Acuerdo de Interconexión vigente entre ambas partes, y de hacerlo con carácter retroactivo, desde la fecha de solicitud de la modificación en cuestión por parte del operador interesado, obligando asimismo a las partes a plasmar dicha modificación de precios en el texto del citado Acuerdo.

Es decir, el criterio general de la CMT en estos casos es el de la aplicación automática –y en su caso con efectos retroactivos- de los precios de interconexión establecidos en la OIR vigente, por existir ya un AGI vigente con la interconexión operativa entre ambos operadores, o un preacuerdo técnico y una infraestructura física ya instalada. Dicho criterio se justifica en que la OIR es

un precontrato, una oferta de Telefónica al resto de operadores, por lo que, existiendo ya un preacuerdo técnico o una interconexión ya operativa, la solicitud de aplicación de los precios de la OIR por parte de otro operador supone la aceptación de la oferta de Telefónica, por lo que se perfecciona el contrato por la concurrencia de voluntades de ambas partes y, consecuentemente, no cabe por parte de Telefónica negarse a su aplicación inmediata desde la solicitud.

Este principio de actuación de la CMT se ha visto plasmado en el texto de la OIR 2000 (Capítulo IX “Contrato-tipo”, Punto 9.14.5, letra B) y en la OIR 2001 (Capítulo XI “Contrato-tipo”, Punto 11.15.6).

III.2.2.2.3.2.2 Los precios de interconexión de terminación de llamadas en las redes móviles de los operadores móviles dominantes

En el año 2001 se han tramitado sendas denuncias de un operador de telefonía móvil no dominante contra dos operadores móviles dominantes (las que formuló Retevisión Móvil, S.A. –Amena- contra Telefónica Móviles España, S.A.U. y Airtel Móvil, S.A.), ante la negativa de ambos a aplicarle el precio más reducido de terminación de llamadas en sus redes móviles que ya ofrecían y aplicaban a los operadores de telefonía fija.

La CMT resolvió, primero cautelarmente y posteriormente con carácter definitivo, obligar a los operadores dominantes en los mercados nacionales de telefonía móvil y de servicios de interconexión a la aplicación de sus precios de terminación en iguales condiciones económicas a los operadores de telefonía fija y móvil, al no existir diferencias técnicas ni de costes que justifiquen la fijación de precios diferentes en esos casos.

El principio que orienta estas resoluciones es el de la aplicación estricta de la normativa vigente

¹⁹ Véanse las Resoluciones de Colt Telecom España, S.A., Lince Telecomunicaciones, S.A. y Aló Comunicaciones, S.A. contra Telefónica de España, S.A.U., de fecha 14 de junio, 19 de julio y de 13 de septiembre de 2001.

en materia de interconexión, y en especial de los artículos 22.4 y 26 de la Ley General de Telecomunicaciones, y en los correlativos artículos 9.1, 9.6 y 10 del Reglamento de Interconexión, que entre otras cosas disponen que los operadores dominantes en servicios de interconexión, tanto si son operadores de telefonía fija como móvil, han de fijar sus precios de interconexión de manera transparente, proporcional, objetiva, no discriminatoria y con orientación a costes, sin poder diferenciar en función de si el origen de la llamada es una red fija o móvil, pues realmente no existen diferencias técnicas ni costes medios diferentes en la terminación de uno u otro tipo de llamadas. Así, la CMT clarifica dichas disposiciones legales, siguiendo además las directrices establecidas en la materia por la Comisión Europea en el Considerando Noveno de su Recomendación de 8 de enero de 1998 sobre la interconexión en un mercado de las telecomunicaciones liberalizado.

III.2.2.2.3.2.3 La simetría de los precios de interconexión entre las redes fijas del operador dominante y de un operador no dominante

Un tema de especial relevancia, que estaba pendiente de clarificación desde 1999, y que ha sido finalmente resuelto en el año 2001, ha sido el planteado por varios operadores no dominantes en varios procedimientos en los que se trataba la cuestión de que el precio correspondiente a los servicios de interconexión de terminación en sus redes de llamadas procedentes de la red de Telefónica debían, a su juicio, ser distintos y superiores a los precios de terminación de llamadas en la red de Telefónica (precios regulados por la OIR), con el argumento principal de que tanto la estructura de red, como la topología y la tecnología de los nuevos operadores entrantes es diferente de la red de Telefónica, lo cual justificaría a su juicio que los

precios de terminación de llamadas en ambas redes no sean necesariamente iguales, y que las menores economías de escala de los operadores entrantes frente a la cuota de mercado de Telefónica hacen que los costes unitarios de los servicios que prestan sean mayores que los correspondientes de Telefónica.

La CMT resolvió, sin embargo, que los operadores no dominantes deben ofrecer a Telefónica al menos un Punto de Interconexión (PdI) desde el que se pueda acceder a cualquier número de su red a precio de terminación de nivel local, y que sólo cabría aplicar un precio de terminación a nivel de tránsito (simple o doble, dependiendo del número de conmutaciones necesarios para terminar cada llamada) si Telefónica entregase las llamadas en PdI distintos de los ofrecidos por dichos operadores.

Los argumentos principales en los que se fundamentó la CMT sostienen que un operador entrante dimensionará y desplegará su red libremente, en función de sus intereses, con la arquitectura de red y servicios más apropiada a sus necesidades, y utilizando la tecnología que le ofrezca mejores prestaciones y menores costes medios relativos. Sin embargo, el operador dominante no fija los precios de los servicios de interconexión que presta libremente y en función de sus propios costes, sino que en un mercado en tránsito hacia un entorno de plena competencia, y en consecuencia regulado en ciertos aspectos, dichos precios, reflejados en la OIR, necesariamente deben venir referidos al precio eficiente de mercado existente en ese momento, por lo que se establecen en función de los costes incrementales a largo plazo, significativamente más reducidos que los costes medios, dando una señal de eficiencia al mercado de los precios de referencia hacia los que deberán tender e incluso mejorar los demás operadores en un mercado con un nivel de competencia creciente.

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

Consecuentemente, la CMT estableció el criterio general de que en los AGI vigentes entre un operador dominante y un operador no dominante, los precios de terminación de llamadas en ambas redes serán simétricos, con independencia de la estructura de red que libremente haya decidido desplegar el operador no dominante, y que dichos precios deberán referirse a los precios de servicios de terminación de llamadas aplicados a la red del operador dominante y establecidos en la OIR, como modelo básico de eficiencia en la interconexión de redes y de orientación a costes de la misma (salvo pacto expreso de ambas partes para la fijación de unos diferentes, reflejado en el AGI en cuestión).

III.2.2.2.3.2.4 La determinación de las condiciones para la interconexión del tráfico de acceso a Internet (servicio no incluido en la OIR)

En marzo de 2001 la CMT tuvo conocimiento de las dificultades con que se encontraban los operadores para migrar sus Centros de Acceso al Servicio Internet (CASI) de numeración geográfica o de inteligencia de red a los bloques de numeración específica para acceso a Internet, debido a la exigencia por parte de Telefónica de que el tráfico de Internet fuera entregado desde el inicio en los PdI a través de haces específicos de red, diferentes de los empleados en el tráfico de voz, haces cuya constitución se había retrasado, lo que provocaba que existieran dificultades para llevar a cabo la migración de los CASI a la numeración específica para acceso a Internet en el plazo fijado por el Ministerio de Ciencia y Tecnología para la aplicación de precios planos en interconexión para este tipo de tráfico, lo que ponía en riesgo el equilibrio económico en los servicios de tarifa plana de acceso a Internet comercializados por los operadores.

La CMT resolvió en este caso específico obligar a Telefónica a abrir los bloques de numeración

específica para el acceso a Internet, sin condicionar esa apertura a la segregación del tráfico de Internet en haces de red independientes de los de voz; asimismo, se prorrogó el plazo límite para la aplicación de los precios de interconexión específicos para la tarifa plana de acceso a Internet, autorizando en dicho intervalo temporal el que se pudiese seguir aplicando la tarifa plana a las llamadas a números distintos a los que se establecen específicamente para el acceso a Internet. Es decir, la CMT priorizó la operatividad del servicio y el beneficio del consumidor frente a las eventualidades técnicas, con el fin de no perjudicar ni a los operadores Proveedores de Servicios de acceso a Internet, ni a los consumidores finales que disfrutaban ya de la tarifa plana de acceso a Internet.

III.2.2.2.3.2.5 Otras condiciones económicas relativas a las relaciones de interconexión entre los operadores

En otro conflicto de interconexión resuelto en el año 2001, la CMT estableció el principio de que, tanto los operadores no dominantes de telefonía fija como los operadores de telefonía móvil, tienen libertad absoluta en la fijación de los precios finales de sus servicios, y en especial de las llamadas a números de inteligencia de red y a números de Centros de Acceso al Servicio Internet, sin que estén obligados a replicar los precios del operador dominante de telefonía fija para servicios equivalentes, ni tampoco a fijar dichos precios finales en relación proporcional a determinados aspectos de la provisión de dichos servicios, tales como los precios de interconexión subyacentes.

III.2.2.2.3.2.6 En lo referente a la interoperabilidad de los servicios

Una de las cuestiones más relevantes que se ha clarificado, a resultas de varias resoluciones de

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

la CMT en el año 2001, ha sido la garantía de la interoperabilidad de los servicios, especialmente de las llamadas a números cortos y de inteligencia de red.

Así, la CMT ha determinado que las condiciones económicas de los servicios de interconexión para efectuar llamadas con tarjetas telefónicas prepago a determinados números cortos y de inteligencia de red del operador emisor de dichas tarjetas a través de la red del otro operador han de ser las mismas que se fijen en el AGI en cuestión para las llamadas a los demás números cortos de aquél operador o, en su caso, en las condiciones pactadas con carácter general para este tipo de servicios, sin que quepa diferenciar exclusivamente en base al destino final de dicha llamada. Es decir, el operador de red no puede discriminar en los precios cobrados por la prestación de un servicio de interconexión idéntico (cursar llamadas a números cortos y de inteligencia de red del otro operador), al no existir razones objetivas técnicas ni de costes que justifiquen dicha diferenciación.

Por otra parte, en el caso de los servicios de interconexión de entrega de llamadas con destino a números cortos y de inteligencia de red, tampoco cabe una discriminación en las condiciones económicas y técnicas de la interconexión en función de si ésta se realiza de manera directa entre dos operadores, o de si se realiza en tránsito a través de un tercer operador, al no existir causas objetivas técnicas ni de costes que justifiquen ni recargos adicionales en los precios de interconexión distintos de los previstos en la OIR y en los diferentes AGI, ni diferencias en la calidad y efectividad en la prestación de los citados servicios de interconexión. Es decir, de nuevo el operador de red no puede discriminar en los precios cobrados por la prestación de un servicio de interconexión idéntico (cursar llamadas en tránsito con destino a números cortos y de inteligencia de red del otro

operador) ni en la calidad y efectividad en la prestación del servicio, al no existir razones objetivas técnicas ni de costes que justifiquen dicha diferenciación.

La CMT autorizó asimismo a un operador de telefonía móvil a que no cursase llamadas con destino a un número de inteligencia de red de tarificación adicional concreto, previa autorización de la CMT (artículo 4.2 del Reglamento de Interconexión), cuando quedase acreditado que dicho servicio se utilizaba de forma fraudulenta para recuperar parte del saldo de las tarjetas prepago comercializadas junto a las terminales móviles que venda dicho operador móvil. Es decir, en este caso la CMT estableció el principio de que la interoperabilidad no es un valor absoluto ni puede servir de cauce para defraudaciones a terceros, sino que ante casos manifiestos de fraude a otros operadores o al consumidor, y de conformidad con la previsión reglamentaria antes citada, cabe autorizar a un operador a la desconexión de su red o a dejar de cursar las llamadas fraudulentas en su caso.

En el año 2001 también se ratificó, mediante una nueva resolución de la CMT, el criterio general establecido ya en el año 2000 en virtud del cual se autoriza a un operador entrante a prestar servicios de llamadas intraprovinciales utilizando la red del operador dominante en provincias en las que no posee al menos un PdI, y se obliga a éste, a Telefónica, a cursarlas en razón de la promoción de la competencia (mediante la mayor pluralidad posible de oferentes de los servicios) y de la interoperabilidad de los servicios, principios que, en un mercado recientemente liberalizado y aún en una fase de tránsito a la competencia efectiva, han de primar por su interés más general frente a otros principios técnico-económicos como el de eficiencia en el transporte de la señal o el de despliegue de PdI de conformidad con lo dispuesto en un contrato privado (como es el AGI). Asimismo, en ese

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

mismo caso se rechazó la pretensión del operador dominante de interrumpir la interconexión a un operador entrante en base a un eventual incumplimiento de las obligaciones de despliegue de red y de PdI, pues además de lo expuesto anteriormente en relación con la primacía de la interoperabilidad de los servicios, las facultades de control del cumplimiento de las obligaciones legales de los operadores corresponden en exclusiva a la CMT, y un operador no puede en ningún caso arrogarse dichas potestades públicas.

Igualmente, en el año 2001 se produjo una intervención de oficio por parte de la CMT, relativa a los AGI suscritos por los operadores móviles dominantes con una serie de operadores de telefonía fija no dominantes, los cuales contenían algunas cláusulas que podían restringir la interoperabilidad en números cortos y de inteligencia de red, bien a través del establecimiento de un precio más alto en interconexión en ciertos casos, bien a través de la limitación en interconexión en caso de prestación posterior de ciertos servicios. La CMT resolvió modificar dichas cláusulas contenidas en los AGI suscritos entre Telefónica Móviles y Airtel, por una parte, y el antes citado grupo de operadores de telefonía fija, por otro, por no estar justificadas ni técnica ni económicamente, por lo que eran anticompetitivas y contrarias a la normativa sectorial vigente, en la misma línea ya apuntada de garantizar la interoperabilidad de los servicios y una fijación de precios transparente y no discriminatoria.

III.3 NUMERACIÓN

III.3.1 PORTABILIDAD (FIJO Y MÓVIL)

La portabilidad es un derecho del usuario y como tal es un servicio donde se articulan obligaciones para todos los operadores con licencia

en igualdad de condiciones, tengan o no carácter de operador dominante, todo ello a diferencia de otros servicios regulados. En este sentido, todos los operadores han de contribuir al correcto funcionamiento de este servicio y a su financiación.

El año 2001 ha supuesto un año de consolidación para la portabilidad en redes fijas. Por una parte, los sistemas de la Entidad de Referencia²⁰ (ER) han respondido satisfactoriamente al incremento sostenido en el número de solicitudes y, por otra parte, los operadores han estabilizado sus sistemas internos y su interfaz con la ER de forma que el número de incidencias de sistemas de información se ha visto muy reducido con relación a las fases iniciales de lanzamiento.

En el *Gráfico* que se acompaña sobre la evolución de la portabilidad en el año 2001 se puede observar el crecimiento sostenido que se ha producido en el número de números portados. La gráfica muestra cómo mes a mes los números portados han ido progresivamente en aumento.

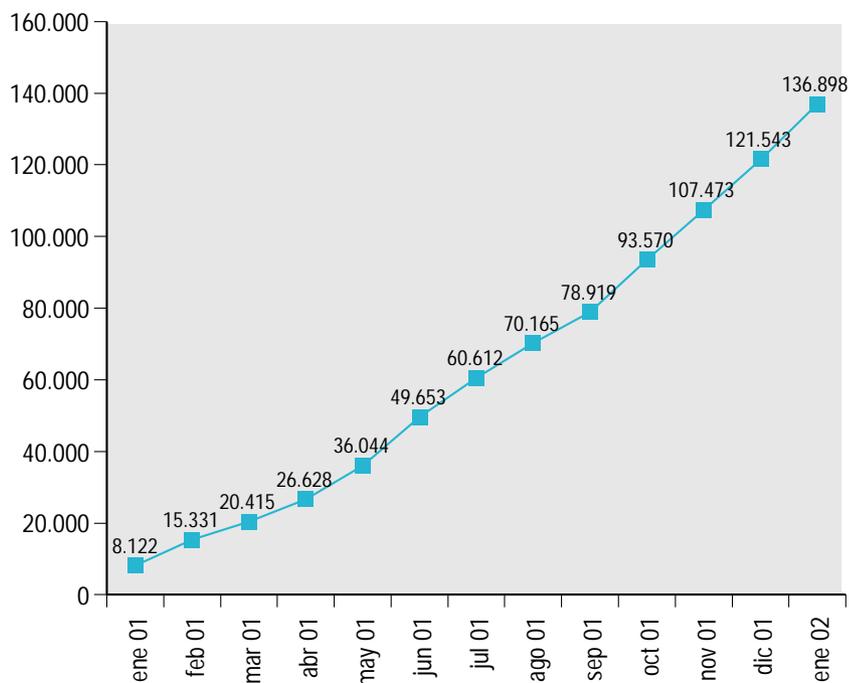
Tras unos años de práctica inactividad en la prestación de este servicio a los ciudadanos, la evolución en el año 2001 refleja de alguna manera el importante aumento de negocio de los operadores de cable. Lógicamente, sin el despliegue y comercialización de redes de acceso alternativas, la portabilidad pierde gran parte de su sentido. No obstante, es importante destacar cómo los operadores fueron capaces de preparar las condiciones técnicas del servicio para su prestación en el momento que se hizo necesario, para beneficio de los ciudadanos.

²⁰ Entidad de Referencia: La entidad que gestiona la base de datos de referencia de los números portados y la base de datos de transacciones, actúa como medio de comunicación de mensajes entre operadores y toma determinadas decisiones ejecutivas con objeto de facilitar de forma adecuada los procedimientos administrativos entre operadores.

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

EVOLUCIÓN DE LA PORTABILIDAD FIJA EN EL AÑO 2001



En el capítulo IV se recogen las principales actuaciones llevadas a cabo a lo largo del ejercicio, relativas a las contraprestaciones económicas derivadas de la conservación del número y a procesos no concluidos de conservación del número por cambio de operador y a la variación del cupo diario.

En la actualidad, el modelo organizativo existente se ha visto insuficiente para resolver una serie de cuestiones relevantes en cuanto al cumplimiento de las obligaciones y la financiación de los costes de la Entidad de Referencia por parte de todos los operadores, particularmente por parte de los operadores que no se encuentran adheridos al convenio.

Así, se ha planteado en el Comité de Seguimiento de la Entidad de Referencia (CSER) que la CMT realice un requerimiento de información a los operadores, particularmente a los no adheridos, y

un seguimiento sobre el modo de cumplimiento de dichas obligaciones, cuestión que facilitaría a juicio de los operadores tanto el mejor funcionamiento de la Entidad de Referencia.

Todas estas cuestiones, así como la revisión de las contribuciones al mantenimiento de la ER por parte de los operadores, y particularmente de operadores móviles con obligaciones en cuanto al dominio de portabilidad de Red Inteligente, están siendo estudiadas en el seno de los grupos del Foro de Portabilidad. En este sentido se han recibido diversas propuestas en la Consulta Pública de Portabilidad realizada en abril de 2002.

Al igual que los operadores de redes fijas, los operadores móviles deben garantizar a sus abonados que puedan conservar sus números al cambiar de operador, si bien en el caso de las redes móviles no se trata de una imposición de la legislación comunitaria sino de la regulación nacional. Son de

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

hecho muy pocos los países de nuestro entorno en que existe la posibilidad de que los abonados conserven su número al cambiar de operador móvil, aun en aquéllos con un mercado de telefonía móvil del mismo nivel de desarrollo.

El desarrollo de esta modalidad de portabilidad, a fecha 31 de enero de 2002, suponía que eran 311.318 los números portados. No obstante, una parte importante de esta cifra se refería a clientes del servicio analógico de telefonía prestado en exclusiva por Telefónica Móviles, que decidieron cambiar al servicio digital, provisto por esta misma compañía, esto es, sin cambiar en esencia de operador, conservando su número.

Esta Comisión tiene constancia de que el proceso de portabilidad de redes móviles presenta dificultades para los usuarios. Por ello, además de haber elaborado una Guía de Usuario para ayudar a la comprensión del servicio y al conocimiento de los derechos que le garantiza la ley, la Comisión está reconsiderando los procedimientos establecidos hasta la fecha desde la perspectiva de facilitar su utilización por parte de los usuarios.

III.3.2 NUMERACIÓN CORTA EN LLAMADAS PREMIUM DESDE TELÉFONOS MÓVILES

El año 2001 ha supuesto el despegue de los servicios de valor añadido o servicios *premium* desde terminales móviles. Estos servicios se caracterizan porque la solicitud de un servicio concreto se realiza mediante el envío de un mensaje corto alfanumérico a un número corto determinado, generalmente de cuatro dígitos, aunque se pueden encontrar servicios asociados a numeraciones de tres o hasta de cinco dígitos.

La confirmación definitiva de este tipo de servicios ha venido de la mano de los medios de comunicación y, en especial, de las cadenas de te-

levisión, que han descubierto en ellos una nueva forma de comunicación con su audiencia, permitiéndoles participar en votaciones, en concursos o en promociones asociados a la programación a través de esta vía. Junto a estos servicios, conviven otros que permiten a los usuarios de telefonía móvil participar en *chats*, descargar logotipos y melodías para personalizar sus terminales, o acceder a servicios de información, de ocio o profesionales.

El volumen de usuarios alcanzables, la sencilla implementación y desarrollo de estos servicios, y la generalización del envío de mensajes SMS entre los usuarios ha contribuido sin duda al aumento en la oferta de estos servicios de valor añadido, desarrollados tanto por proveedores de servicios independientes como por los propios operadores móviles.

Sin embargo, esta Comisión ha podido identificar unas circunstancias especiales en la prestación de estos servicios: las numeraciones utilizadas para identificar los servicios pertenecen a rangos de numeración no atribuidos por el Plan Nacional de Numeración, y se utilizan sin un criterio determinado. Este hecho provoca que se proporcionen al usuario final servicios de valor añadido de tarifas muy distintas sobre números muy similares, lo que complica la percepción de la información tarifaria necesaria para que el usuario discrimine la cantidad total que le va a ser facturada.

Por otra parte, dicha numeración es interna a las redes de cada uno de los operadores móviles, lo que supone que un proveedor de servicios, para ofrecer el servicio a todos los potenciales clientes, es decir, a todos los abonados a las redes móviles, debe procurar coordinar el mismo número corto en cada red móvil, y conectarse de forma independiente a cada operador móvil. La diferencia con el uso tradicional que hasta ahora se venía haciendo de las marcaciones in-

ternas reside en que estos servicios *premium* se ofertan a todos los usuarios de telefonía móvil, y no a los abonados específicos del operador que soporta esas marcaciones internas.

La CMT reconoce que estos servicios no son sino el primer paso hacia la nueva generación de servicios de datos a través de redes móviles, y resulta crucial que los usuarios se familiaricen e incorporen a su realidad diaria estas nuevas formas de comunicación y acceso a la información. No obstante, y precisamente porque nos encontramos en el primer estadio, la CMT ha planteado a los agentes de este mercado una consulta pública en febrero de 2002, a través de la cual recabar información sobre la necesidad de instar a la atribución de un rango de numeración específico que identifique a dichos servicios y fomente la identificación de la tarifa a pagar por parte del usuario final, y, de forma más general, sobre la posibilidad de optimizar las condiciones actuales de prestación de los servicios *premium* que podría redundar en una mayor competencia. Dicha consulta permitirá a la CMT conocer con más detalle cómo se desenvuelve la competencia en este mercado y cuáles son las relaciones entre cada uno de los agentes implicados, conocimiento fundamental para la eventual toma de decisiones con respecto a la gestión específica de esta numeración corta u otras medidas que permitan al ciudadano beneficiarse al máximo de estos servicios.

III.4 PRECIOS Y COSTES

III.4.1 CONTABILIDAD DE COSTES DE LOS OPERADORES DOMINANTES

El ordenamiento jurídico sectorial de nuestro país (la Ley General de Telecomunicaciones, el Reglamento de Interconexión y el Reglamento de Servicio Universal), en aplicación de las di-

rectivas europeas, establece la obligación para los operadores dominantes de desarrollar un sistema de contabilidad de costes, de acuerdo con unos principios definidos por el regulador.

La importancia que el diseño y la construcción de un sistema de contabilidad analítica de Costes tiene, como apoyo al establecimiento de una sólida competencia en el sector de las telecomunicaciones, ha sido realizada ampliamente en precedentes informes anuales de esta Comisión (1998, 1999 y 2000), en los que se ha dado testimonio de los avances realizados hasta este momento en el largo camino de la construcción de un sistema de contabilidad de costes adecuado al proceso de producción de una operadora de telecomunicaciones, que sea homogéneo, aporte transparencia y utilidad para proveer con suficiente detalle al órgano regulador y al conjunto de agentes concurrentes, una visión de la formación de los costes de producción y de los márgenes resultantes de las distintas actividades de prestación de los servicios al mercado.

A continuación, se describen los pasos que se han dado a lo largo del año 2001 en materia de contabilidad analítica, tanto para operadores dominantes de telefonía fija, como para los de telefonía móvil. Posteriormente, se detalla cómo ha quedado configurado el Sistema de Contabilidad Analítica de Costes de Telefónica de España, S.A.U.

III.4.1.1 Pasos dados en el 2001 en materia de contabilidad analítica

III.4.1.1.1 Telefonía fija

El 22 de febrero de 2001, se aprobaron los resultados de la Contabilidad de Costes del ejercicio 1999 presentados por Telefónica de acuerdo con el sistema aprobado el año anterior

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

(Resolución de 15 de junio de 2000). En esta misma resolución, la CMT requirió algunas modificaciones a dicho sistema, cuyo objetivo residía en mejorar la traducción a la contabilidad de la realidad productiva de la operadora. Una vez incorporadas estas modificaciones del sistema, Telefónica presentó a mediados de año los resultados de la Contabilidad de Costes para el ejercicio 2000. La CMT, conforme a sus competencias (ver Reglamento de Servicio Universal), y con la voluntad de asegurar la fiabilidad de los resultados aportados, designó, después del correspondiente concurso público, a una entidad independiente para que realizara una auditoría de dichos resultados. Tras la elaboración del Informe de Auditoría y traslado a Telefónica para alegaciones, la CMT en su sesión de 13 de junio de 2002, resolvió sobre la verificación de los resultados de la contabilidad analítica de Telefónica para el ejercicio 2000. Además, los datos del año 2000 aportados por TESAU han resultado de gran utilidad para desarrollar la metodología de cálculo del Coste Neto del Servicio Universal del año referido, cuestión en la que se profundiza en otro capítulo del presente Anuario. Asimismo, han servido de base para efectuar la revisión anual de los precios de los servicios de interconexión (Resolución OIR de 9 de agosto de 2001).

III.4.1.1.2 Telefonía móvil. Planteamiento top-down

La declaración de dominancia de Telefónica Móviles de España, S.A. y Airtel Móvil, S.A. (Vodafone) (Resolución de 27 de julio de 2000), ha originado la obligación, para estos operadores, de llevar y presentar resultados de contabilidad de costes anualmente a la CMT. Concretamente, a partir de esta fecha, se inició el plazo de nueve meses, plazo reglamentario para presentar a aprobación de la CMT la propuesta del sistema de contabilidad de costes

que dichas operadoras de móviles habrán de desarrollar. Durante este tiempo, la CMT colaboró con dichas empresas, ofreciéndoles apoyo para definir el sistema de contabilidad. Como resultado de ello, se ha realizado la definición de los elementos clave que componen el proceso productivo del negocio de la telefonía móvil, haciéndose especial énfasis en el modelo de red de un operador móvil. Con este sistema de contabilidad de costes, se pretende asegurar que otras operadoras que soliciten prestaciones de servicios de las de móviles satisfarán un precio que incorpora, de forma fiel y transparente, los componentes de coste de las mismas. Por otra parte, pensando en el desarrollo del negocio de telefonía móvil, se ha adoptado un alto grado de desagregación para permitir la evolución del sistema de contabilidad de costes de modo que pueda integrar nuevas tecnologías y nuevos servicios.

La CMT ha aprobado (en diciembre de 2001 y mayo de 2002, respectivamente) el sistema de contabilidad de costes presentado por TME y Airtel Móvil. En todo caso, se está persiguiendo la homogeneización de los sistemas de contabilidad analítica tanto entre operadoras de telefonía móvil, como entre operadoras de telefonía móvil y fija.

III.4.1.1.3 Sistema de contabilidad de costes de Telefónica de España, S.A.U.

El ejercicio 2001 ha representado en este campo la puesta en marcha efectiva del sistema de contabilidad de costes de TESAU, siendo el primero en el que la operadora ha presentado esa contabilidad con arreglo a los principios establecidos por esta Comisión. Si bien las discrepancias aún subsisten en cuanto al pleno cumplimiento de tales principios en aspectos de distinto calado (como no podía resultar de otro modo teniendo en cuenta la complejidad y el carácter dinámico del sistema), es preciso des-

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

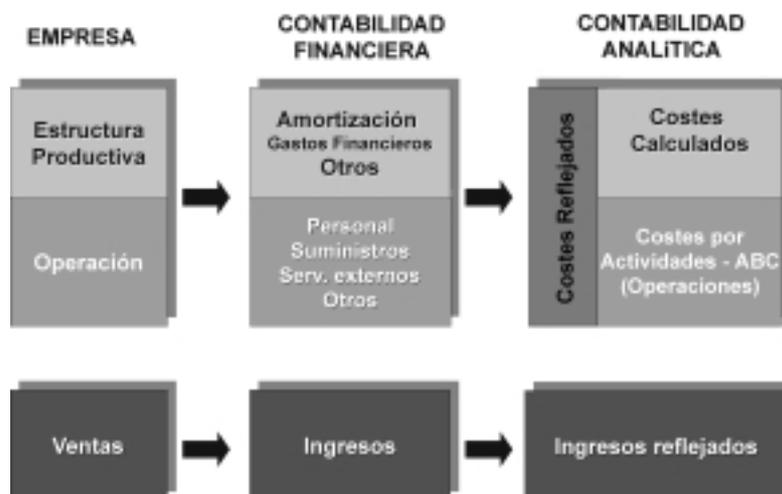
taçar el importante esfuerzo realizado para la construcción de un sistema que constituye un elemento de primera importancia en las tomas de posición que la CMT debe realizar en el ejercicio de las funciones que le corresponden.

Así, la información resultante de la contabilidad constituye un punto de referencia, no único, pero si esencial en orden a la fijación de los precios de interconexión así como uno de los parámetros sobre los que se articula la determinación del régimen de financiación del servicio universal. La utilización práctica concreta que de ese sistema ha realizado la Comisión a lo largo del ejercicio comentado ha permitido poner de manifiesto carencias que han necesitado ser subsanadas mediante el recurso a otros elementos complementarios de cualquier información estricta de coste, como la comparativa en el entorno europeo, el juego en precios mayoristas y minoristas, o la garantía de un margen razonable para los operadores entrantes a partir de los precios finales practicados por la operadora. Todos ellos constituirán también en el futuro elementos del complejo proceso de articulación de condiciones económicas apropiadas para el desarrollo de la competencia y permitirán al mismo tiempo ir adaptando las exigencias del

proceso contable a la realidad efectivamente regulada.

El Sistema de Contabilidad de Costes que ha desarrollado TESAÚ, además de su función principal consistente en reflejar los costes de los servicios sujetos a regulación en dicha compañía, puede considerarse como “modelo piloto” para ir concretando las necesidades del regulador en materia de información sobre los costes de producción de las principales operadoras. Permite reflejar fielmente el proceso de producción de los servicios y determinar los costes y márgenes de las actividades y servicios comercializados por la operadora en dos visiones (estándares de costes) complementarios entre sí que, con otros puntos de vista como es la comparación o *benchmarking* internacional, sitúan a la operadora y al regulador en un marco analítico idóneo para tomar decisiones acerca de la evolución conveniente de los precios, el cálculo del Coste Neto del Servicio Universal, la diversificación de la oferta, las prácticas en el mercado de competencia, etc.

En el esquema siguiente se representa el sistema que refleja el proceso productivo de la empresa generador de los ingresos y gastos registrados por la contabilidad financiera. Cuando se



Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

trata de aplicar directamente los datos de la contabilidad financiera, se obtiene el “estándar de costes históricos”. Tras un proceso de reevaluación, y asignación o imputación detallada, se consiguen obtener los estándares de “costes corrientes”.

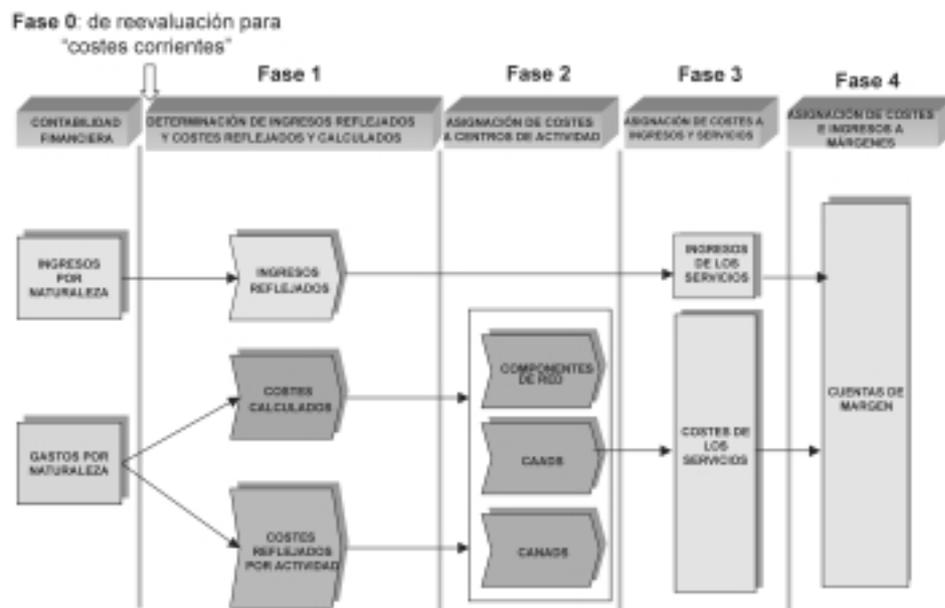
En cualquier caso, el proceso contable debe procurar la diferenciación entre los costes de producción derivados de las inversiones (que se diluyen como costes a lo largo de varios ejercicios) y los costes derivados de los gastos de operación durante el ejercicio. Asimismo los ingresos obtenidos devengados durante el ejercicio han de ser conducidos a la formación de las cuentas de márgenes de los distintos servicios producidos y vendidos.

El sistema de contabilidad analítica se compone de 4 fases, de acuerdo con los principios definidos por la CMT, y una fase previa de reevaluación cuando se inicia el proceso para costes

“corrientes” e “incrementales”. Estas fases están recogidas en el esquema siguiente, y se explican a continuación.

La **fase 1** consiste en la determinación de los ingresos reflejados, costes reflejados y costes calculados. Los “ingresos reflejados” son datos de la contabilidad financiera, que se asignan directamente a los servicios definidos, sin pasar por ninguna reclasificación intermedia, al contrario de los “costes” que pasan por sucesivas fases de asignación. Los costes reflejados, o costes por naturaleza, se dividen en dos agrupaciones, según el concepto de coste que representan. Los costes de las actividades llevadas a cabo por la operadora, durante el ejercicio contable, para prestar los servicios conforman los “costes en base a actividades”. Los costes derivados de la inversión, costes de amortización y costes de capital esencialmente, constituyen los “costes calculados”.

ESQUEMA GENERAL DEL SISTEMA DE COSTES



Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

En la **fase 2** se asignan los costes de actividades primarias y costes calculados a “centros de actividad”. Los “centros de actividad” son agrupaciones homogéneas de costes que aportan información relevante al Regulador. Se tipifican en tres grupos:

- Los “centros de actividad componentes de red” recogen los costes ocurridos en los procesos productivos de las redes para la producción de los servicios. Se diferencian según las funciones desempeñadas en la red: acceso, conmutación, transporte y funciones añadidas.
- Otros “centros de actividad asignables directamente a servicios” son agrupaciones de costes de identificación directa o indirecta y atribuibles a los servicios mediante criterios objetivos más o menos sencillos para su imputación a servicios. Recogen esencialmente costes comerciales, etc.
- Los “centros de actividad no asignables directamente a servicios” son agrupaciones de costes no atribuibles, por lo que se establecen criterios, lo más objetivos posibles, para su asignación a servicios. Son esencialmente costes corporativos.

En la **fase 3** se realiza la asignación de los costes de “centros de actividad” y de los “ingresos” a “servicios”. De acuerdo con las obligaciones de separación de cuentas (del Reglamento de Interconexión), se han definido los siguientes servicios:

- **Servicios de acceso:** son los servicios que dan acceso al servicio telefónico básico, servicios de acceso básico y primario RDSI y otros servicios de acceso (Centrex y Red Privada Virtual, entre otros).
- **Servicios de interconexión:** comprende los servicios de interconexión definidos en la OIR): conexión a la red de TESAU, servicios de tránsito, servicios de acceso y termina-

ción, servicios de interconexión de red inteligente, preasignación, portabilidad, y recientemente, servicios de interconexión por capacidad.

- **Servicios obligatorios:** comprende los servicios de prestación obligatoria por parte de la operadora tales como servicios de tráfico telefónico, alquiler de circuitos, servicios de información, servicios de operación, servicios de red inteligente, entrada y tránsito internacional, cabinas, guías, entre otros.
- **Servicios no obligatorios:** recoge otros servicios prestados por TESAU tales como la comercialización de terminales, Ibercom, servicios de ingeniería, etc.
- **Otras actividades:** contempla los ingresos y costes de otros servicios que no son propiamente atribuibles a la actividad de telecomunicaciones y otros costes que no se consideran atribuibles a los servicios.

La última, **fase 4**, es la de asignación de costes e ingresos a cuentas de márgenes por servicios.

Como se ha podido observar, cada fase de reparto supone tomar en consideración la totalidad de los costes. Esta característica del sistema (requerida con especial énfasis por la CMT) permite, en el momento de analizar los resultados de contabilidad de costes, obtener una visión matricial del proceso, facilitando el seguimiento y la valoración de los resultados. Para ello, la CMT se ha dotado de una herramienta denominada ANCOPER (desarrollada durante el año 2001) que le permite obtener las matrices cruzadas de costes en las categorías mencionadas.

El 31 de julio de cada año, TESAU está obligada a presentar los resultados de contabilidad de costes del año anterior. Principalmente, entrega

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

una serie de informes que reflejan cada fase del proceso de asignación descrito, así como informes sobre valores y costes asociados a los activos asignados al proceso productivo. Estos resultados se aportan según varios estándares de costes, que se describen a continuación.

Como ya se ha mencionado, de acuerdo con los Principios definidos por la CMT (15 de julio de 1999), el sistema de contabilidad de costes es un sistema “multiestándar”. Concretamente, se calculan dos estándares: “históricos” y “corrientes” (el tercero, de coste LRIC, aún no está desarrollado), atendiendo a los costes que son asignables a los distintos servicios y a la valoración de los activos:

- **Costes históricos totalmente distribuidos:** este estándar se basa en la asignación de la totalidad de los costes reales de la contabilidad financiera de la operadora para la producción de los distintos bienes o servicios, incorporando además, el coste del capital propio invertido calculado a partir de la tasa de retorno propuesta por TESAU y aprobada por la CMT al comienzo de cada año.
- **Costes corrientes totalmente distribuidos:** este estándar es un modelo teórico o hipótesis intermedia de una transición desde el estándar de costes históricos totalmente distribuidos (costes reales) hacia el de costes incrementales a largo plazo (costes hipotéticos de un operador eficiente con una red moderna). Las diferencias respecto de aquel (el de costes históricos) son principalmente:
 - La sustitución de los costes derivados de la inversión en los activos existentes por los costes correspondientes a activos equivalentes de la tecnología más avanzada disponible valorados a precio de reposición. De este modo, se recalculan el coste de amortización y el coste de capital de acuerdo con el nuevo valor de los activos.

- El ajuste de los costes operativos de acuerdo con criterios de eficiencia, excluyendo la posibilidad de que los costes de naturaleza extraordinaria recaigan sobre servicios regulados.

III.4.1.1.4 Evolución del Sistema

Ni la CMT ni ningún otro regulador europeo han definido todavía los principios para el desarrollo contable del estándar de “costes incrementales a largo plazo” (LRIC), en tanto el “estándar de costes corrientes”, aplicado por primera vez en España para la actividad del ejercicio 1999, esté suficientemente consolidado. En todo caso, se puede entender que nuevo estándar (LRIC) debiera ser una visión proyectada hacia el futuro a largo plazo de los “costes corrientes” que habrá de apoyarse en una visión evolutiva de éstos, considerando las previsiones de demanda de servicios a la operadora en dicho horizonte y la mejora de productividad que obtendría con una red nueva de la tecnología más avanzada.

En líneas generales, el “estándar de coste LRIC” deberá formular los procedimientos contables para establecer, para los diferentes servicios regulados, las relaciones estimadas en un horizonte temporal establecido (entre 3 y 5 años).

El órgano regulador es consciente de que su función debe tender a ser lo menos intervencionista posible, respetando el libre juego de las reglas de la competencia entre operadores, y velando por la confidencialidad de la información analítico contable de cada una de dichas compañías. El equilibrio entre la suficiencia de la información que el regulador requiere en la etapa actual y la disminución progresiva de su función interventora, resulta complejo y es un aspecto que se irá afrontando en los términos descritos. En la medida que el mercado en competencia vaya alcanzando una mayor madu-

rez, el Sistema de Contabilidad Analítica de Costes será progresivamente más una herramienta consensuada útil para la gestión de las operadoras y menos una imposición de información del regulador. Mientras tanto, se está progresando en el camino hacia la armonización contable del sector basada en los esfuerzos de implantación del Sistema de Costes que están realizando los principales agentes oferentes, en nuestro caso, Telefónica de España, S.A.U., Telefónica Móviles de España, S.A. y Airtel Móvil, S.A. (Vodafone).

III.4.2 REGULACIÓN DE PRECIOS

III.4.2.1 Evolución del modelo de regulación de precios en telecomunicaciones

El proceso generalizado de liberalización del sector de las telecomunicaciones de ámbito mundial, así como el de otros sectores de actividad económica que estaban tradicionalmente organizados con estructuras monopolísticas ha dado lugar a la reformulación de los planteamientos públicos de control económico. Los nuevos planteamientos sobre cómo ejercer un control público eficaz de los precios requieren un nuevo régimen de control que disminuya y minimice los posibles efectos perturbadores de la intervención pública en la formación del ajuste oferta/demanda y no altere el equilibrio de reparto que resultaría de la eficiencia relativa de cada uno de los agentes, dado que el fin último perseguido es la maduración del mercado en competencia.

En resumen, se podría decir que la progresiva liberalización del sector y la introducción de competencia, había puesto en cuestión el modo tradicional de alcanzar los siguientes objetivos:

- a. Reducción de precios medios como objetivo de inflación.
- b. Orientación a costes de los precios y traslación, en beneficio del mercado, de los avances en materia de productividad.
- c. Que la fijación de precios promueva la competencia entre el operador dominante y el resto de operadores.

III.4.2.2 Precedentes a nivel internacional

Con el planteamiento de los objetivos de búsqueda y dinamización de la competencia, en prácticamente todos los países, la regulación de los precios de los servicios de telecomunicaciones ha cobrado una importancia relativa creciente, principalmente orientada a la mejora de eficiencia, tanto productiva como asignativa, entre los diferentes agentes que interactúan en el sector.

El sistema de regulación de precios *price cap*, se ha ido imponiendo como un sistema sensible a dichos objetivos que buscan en última instancia el desarrollo de la competencia con libertad de actuación de los agentes y el estímulo de las mejoras de productividad para que estas puedan ser trasladadas al mercado en forma de reducción media de los precios reales.

III.4.2.3 Evolución del régimen *price cap* en el ejercicio 2001

En el primer ejercicio de aplicación del nuevo marco regulatorio de precios *price cap* en España, se han producido importantes reducciones en los mismos. Las reducciones que han tenido lugar a lo largo del año 2001, han estado dirigidas hacia la consecución del objetivo de estabilidad de precios fijado en la O.M. del 10 de mayo, llegando a alcanzar una disminución

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

nominal media de precios del 7% y real del 10,6% en la cesta 1.

Telefónica de España ha ido proponiendo continuas bajadas de tarifas a lo largo del ejercicio 2001:

1ª.- Tarifas propuestas a partir del 15 de febrero de 2001: reducción de un 8,84% de las llamadas fijo a móvil con terminación en Movistar, Moviline o Airtel.

2ª.- Tarifas propuestas a partir del 1 de marzo de 2001: reducción de las llamadas provinciales en un 5,16%, e interprovinciales en un 10,11%. Por otra parte, tiene lugar un incremento en la cuota de abono de línea individual y de enlace en un 6,49% y un 5,27%, respectivamente, como parte del objetivo de reequilibrio tarifario.

3ª.- Tarifas propuestas a partir del 1 de mayo de 2001: esta nueva propuesta de precios supone la aparición de un nuevo tramo horario denominado horario superreducido para las llamadas de fijo a móvil. Con este desglose, el horario reducido y superreducido con terminación en Movistar o Moviline tienen el mismo precio, mientras que las llamadas que terminan en Airtel y Amena poseen precios diferentes para el tramo reducido y superreducido.

4ª.- Tarifas propuestas a partir del 1 de agosto de 2001: en este caso, la propuesta supone un desglose de las llamadas de internacional diferenciando los precios según que estos terminen en fijo o móvil, lo que supone una reducción en el precio del conjunto de todas las zonas de internacional de un 11,47%. Por otra parte, la

cuota de abono individual y de enlace aumentan en un 6,09% y un 5,01% respectivamente. A su vez, la cuota de conexión individual y de enlace experimenta descensos del 25,61%.

5ª.- Tarifas propuestas a partir del 1 de septiembre de 2001: se equiparan las tarifas en horario reducido de fijo a móvil con terminación en Airtel con aquellas que terminan en Movistar y Moviline.

6ª.- Tarifas propuestas a partir del 1 de noviembre de 2001: supone bajadas en internacional, provincial e interprovincial cumpliendo de este modo con los límites fijados en la O.M. de 10 de mayo y alcanzando una bajada acumulada de toda la cesta 1 del 7%.

7ª.- Tarifas propuestas a partir del 1 de enero de 2002: la propuesta consiste en un incremento de la cuota de abono individual y de enlace (subcesta 1.2) que supone alcanzar la variación anual máxima permitida por la O.M. de 10 de mayo del 11,4% para el ejercicio 2002. Para compensar esta subida, se proponen alternativamente reducciones en las tarifas de las llamadas provinciales e interprovinciales.

8ª.- Tarifas propuestas a partir del 1 de marzo de 2002: con el fin de compensar definitivamente la subida en la subcesta 1.2 se proponen nuevas reducciones tarifarias para las llamadas provinciales e interprovinciales del 3,85% y del 6,96% respectivamente.

El siguiente cuadro muestra las variaciones porcentuales que han experimentado hasta el 1º de marzo de 2002 los precios de los servicios incluidos en la cesta: 1.

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

VARIACIÓN ACUMULADA EN LOS PRECIOS DESDE 1 DE ENERO A 9 DE MARZO DE 2002									
Tipo de llamada (destino)	VARIACIÓN DE PRECIOS								Variación Acumulada
	15/02/01	1/03/01	1/05/01	1/08/01	1/09/01	1/11/01	1/01/02	1/03/02	
Cuota de Conexión Línea Individual				-25,61%					-25,61%
Cuota de Conexión Línea de Enlace				-25,61%					-25,61%
S. Información (1003)				9,10%					9,10%
Total Subcesta 1.1									-14,50%
Cuota de Abono Línea Individual		6,49%		6,09%			11,52%		12,97%
Cuota de Abono Línea de Enlace		5,27%		5,01%			9,69%		10,54%
Total Subcesta 1.2									12,81%
Fijo-móvil									
- Llamadas a TME Movistar	-8,84%		-5,58%			-0,27%			-14,38%
- Llamadas a Airtel	-8,84%		-0,49%		-5,37%	-0,27%			-14,38%
- Llamadas a Amena			-0,45%			-0,23%			-0,90%
- Llamadas a TME Moviline	-8,84%		-5,58%			-0,27%			-14,38%
Total Subcesta 1.3									-13,01%
Metropolitano									0,00%
Provincial		-5,16%				-15,64%	-8,51%	-3,85%	-20,00%
Interprovincial		-10,11%				-14,13%	-13,07%	-6,96%	-22,81%
Total Internacional				-11,47%		-9,00%			-19,44%
Internacional Z 0				-19,53%		-5,21%			-23,72%
Internacional Z 1A				-22,81%		-5,98%			-27,42%
Internacional Z 1B				-21,29%		-4,66%			-24,95%
Internacional Z 2A				-22,16%		-5,68%			-26,59%
Internacional Z 2B						-9,02%			-9,02%
Internacional Z 3A						-6,41%			-6,41%
Internacional Z 3B						-14,24%			-14,24%
Internacional Z 4A				-38,95%		-9,34%			-44,65%
Internacional Z 4B						-17,79%			-17,79%
Internacional Z 5A				6,58%		-14,92%			-9,32%
Internacional Z 5B						-17,63%			-17,63%
Internacional Z 6A						-7,17%			-7,17%
Internacional Z 6B						-5,31%			-5,31%
Internacional Z 7						-6,33%			-6,33%
Internacional Z 8A						-0,22%			-0,22%
Internacional Z 8B						-0,21%			-0,21%
Internacional Z 8C						-0,22%			-0,22%
Internacional Z 8D						-0,02%			-0,02%
Internacional Z 9A						-0,20%			-0,20%
Internacional Z 9B						-0,13%			-0,13%
CESTA 1									-7,0%

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

Las modificaciones propuestas por Telefónica de España en relación con las cestas 2 y 3 se han ajustado a los límites fijados en la O.M. ya mencionada, alcanzando las reducciones acumuladas del 16% para la cesta 2 y del 7,5% para la cesta 3 con una única propuesta de modificación que entró en vigor el 1 de noviembre de 2001.

III.4.2.4 Tendencia evolutiva de los precios desde la fecha de liberalización europea

III.4.2.4.1 Evolución de la factura media telefónica

Tal y como muestra el siguiente gráfico, en el periodo entre el 1 de enero de 1998 y 31 de diciembre de 2001 la evolución seguida por las tarifas fue claramente descendente con una reducción media acumulada de los precios de un 13,4% en tres años pero con una tendencia errática. Es a partir del 1 de enero de 2001 cuando el nuevo régimen tarifario (*price cap*) entra en vigor, consiguiendo en un sólo año una reduc-

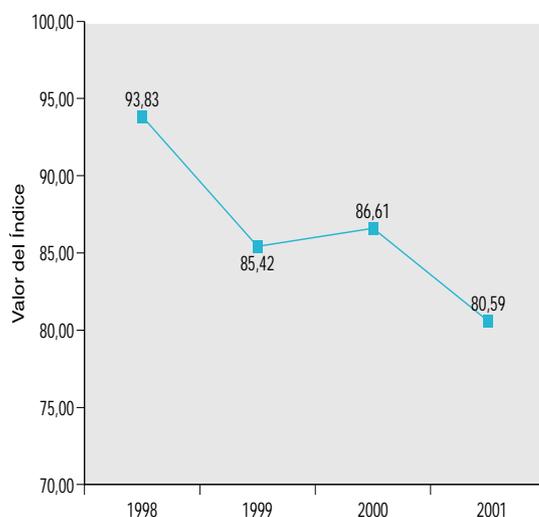
ción acumulada del 7% e iniciando una tendencia bajista sostenida que necesariamente alcanzará el 1 de noviembre de 2002 el valor índice 75,7 sobre la base 100 de 31 de diciembre de 1997. Es decir, la reducción media interanual en el primer quinquenio de la liberalización europea del sector, en España habrá supuesto una bajada de los precios de los servicios básicos de un 5,4% interanual acumulativa de los “precios de catálogo” de Telefónica.

Por otra parte, habría que tener en cuenta que desde la apertura a la competencia del sector, existen otras operadoras que ofrecen servicios de Telecomunicaciones con precios de catálogo generalmente inferiores, lo que supone un abaratamiento efectivo mayor de los precios medios que pagan los consumidores finales. Además, en el mercado, tanto Telefónica como las operadoras entrantes ofrecen un abanico de planes de descuento con precios efectivos aún inferiores. Como consecuencia de ello, la reducción acumulada de precios desde la liberalización del sector es sensiblemente mayor de la que se puede observar en el gráfico.

III.4.2.4.2 Reequilibrio tarifario y orientación a costes de los precios

Con la liberalización del sector, se hizo necesario el reequilibrio tarifario con el fin de acabar con los subsidios cruzados tradicionales entre determinados servicios, evitando de este modo que las nuevas operadoras entrantes únicamente se centren en la prestación de aquellos servicios con márgenes de rentabilidad mayores. A lo largo del ejercicio 2001 (incluida la modificación tarifaria de 1 de enero de 2002), la cuota de abono mensual de líneas individuales subió casi un 13%, lo que supuso pasar de 9,27 a 10,47 euros, aproximándose de este modo a los objetivos de reequilibrio tarifario previstos por el Gobierno en el año 2003 de 12,27 euros. Estas subidas de las “cuotas de abono” han sido más

TENDENCIA EVOLUTIVA EN PRECIOS



que compensadas por las fuertes bajadas del precio de las llamadas.

Con la introducción de este nuevo marco regulatorio, la política de fijación de precios se hizo más transparente, consiguiendo al mismo tiempo que la progresiva reducción de precios la motivación de la operadora regulada hacia la reducción de costes, aproximando los conceptos tarifarios a los costes de producción del servicio correspondiente, tal y como se está pudiendo comprobar a través de la evolución de los márgenes anuales por servicios que presenta su Contabilidad de Costes.

III.4.2.4.3 Efectos sobre los planes de descuento

Un aspecto a tener muy en cuenta en la regulación española a través de *price cap*, es el hecho de que al mismo tiempo que se proponen nuevas reducciones en los precios nominales de catálogo la operadora regulada está obligada a proponer reajustes en los porcentajes a aplicar en los planes de descuento que permanezcan vigentes en su oferta al mercado, para que en ningún momento exista la posibilidad de estar ofreciendo servicios por debajo de coste marginal. La continuidad de estos planes está sujeta a dicho reajuste y está permitiendo que desaparezcan ciertos planes de descuento establecidos con tipos excesivos.

No debe dejarse de señalar, como ya ha hecho esta Comisión en distintas resoluciones al respecto, que la proliferación de planes (ya destacada en el ejercicio anterior) está provocando de facto modificaciones en el régimen de aplicación del sistema *price cap*, en ocasiones acentuando un efecto de discriminación de usuarios en función de sus patrones de consumo y, en todo caso, conduciendo a una estructura de precio constituida básicamente por una cantidad no sensible al tráfico vinculada con la

obtención de volúmenes de minutos a precio cero; en definitiva, evolucionando hacia un régimen de “tarifa plana” al que, sin duda, la compleción del reequilibrio tarifario de TESAU y el desarrollo del sistema de interconexión por capacidad, conducirá en el medio plazo para todos los operadores.

III.4.2.5 Expectativas de continuidad del modelo en periodos sucesivos

Finalmente, y a modo de conclusión, a medida que la competencia se va afianzando en el sector de las telecomunicaciones, cabe esperar que determinados servicios sujetos a regulación mediante *price cap* desaparezcan, disminuyendo de este modo la utilidad de este sistema regulatorio y dando lugar a un relajamiento del mismo. En el Reino Unido, donde el sistema está vigente desde mediados de la década de los 80, el sistema regulatorio se ha relajado significativamente, hasta el punto de que en la actualidad el *price cap* se reduce a los precios de los “servicios de interconexión”.

En definitiva, podríamos concluir diciendo que la vigencia establecida del régimen *price cap*, para el periodo regulatorio (enero 2001 a diciembre 2003), en lo que a precios de los “servicios finales” se refiere, antes de su renovación para ser efectivo a partir del año 2004 debería ser profundamente revisado a la vista de la evolución de los costes de producción, de la correspondencia alcanzada entre precios y costes y del nivel de competencia existente. En este sentido, cabe plantearse la conveniencia de mantener la exigencia de obtener una previa autorización administrativa, con eventual fijación de precios, para comercializar servicios nuevos (por su propia naturaleza sin competencia todavía) o en los que la competencia está hoy en día bastante implantada como son los de llamadas de acceso a Internet. Desde el punto de vista de garantizar una adecuada concurrencia en el

mercado y la proscripción de abusos de posición dominante (en este caso desde la perspectiva del derecho de la competencia), existen ya herramientas de control, las habituales en nuestro entorno europeo, que garantizan el cumplimiento de esos objetivos. Si lo que se desea es garantizar el carácter asequible del precio de estos servicios nuevos o del acceso a Internet –otra de las finalidades que inspiran la disposición transitoria cuarta de la LGTel– también se cuenta con herramientas adecuadas, en este caso concretadas en la inserción de estos servicios dentro de alguna de las categorías de obligaciones de servicio público.

Respecto de los programas y planes de descuento, por su propia naturaleza, el análisis debería ser siempre desde la perspectiva del Derecho de la competencia, caso por caso y con un análisis concreto de costes muy específico, para el que no resulta del todo útil un régimen de autorización, con plazo además muy reducido para su emisión. Lo habitual en estos supuestos es que se adopten decisiones provisionales –a través del régimen de medidas cautelares propio del Derecho de la competencia– a la espera de una decisión definitiva una vez conocidos los costes concretos, entre otros extremos que se analicen según la tipología de cada plan de descuento.

III.4.3 COSTE NETO DEL SERVICIO UNIVERSAL

También en lo que se refiere al servicio universal, 2001 ha sido el ejercicio en el que por primera vez la CMT ha debido realizar la valoración del coste que para TESAU ha supuesto la prestación del servicio universal en todo el territorio nacional con la determinación de la eventual desventaja competitiva que ello hubiera podido suponerle.

A este respecto, es necesario señalar a modo de introducción que el concepto del servicio

universal y concretamente su régimen de financiación descansa sobre la idea de un mercado en el cual, producido el equilibrio entre los costes del acceso y la cuota de abono satisfecho por los usuarios, aparecen determinadas zonas o/y usuarios respecto de los cuales la prestación de los servicios que integran el servicio universal supone, de un lado, un coste para la operadora que debe prestarlos, y de otro lado, ese coste se erige para ella en una carga que le impide competir en condiciones de igualdad con el resto de operadores que no están obligados a soportarla.

Es así que, en un escenario en el que aquel equilibrio aún no se ha producido, los costes del acceso en general, y el coste concreto del servicio universal, en ocasiones se confunden siendo así que constituyen dos ámbitos con un tratamiento económico y regulatorio diferenciado; incorporar al coste del servicio universal la parte no recuperada de los costes de la red de acceso, incrementa inapropiada y muy relevantemente el montante de este coste.

Esta ha sido una de las cuestiones centrales en la labor llevada a cabo en el ejercicio 2001 y junto con ella la valoración de la carga que ello halla podido suponer para la operadora. En este punto, el juicio de la Comisión ha resultado más sencillo de establecer a la vista de las cuotas conservadas por TESAU de los distintos mercados de referencia.

Quedan para los próximos ejercicios cuestiones importantes como la valoración de los beneficios intangibles que para la operadora se derivan de la presencia que supone la prestación del servicio universal y que, de alguna manera, se han puesto en evidencia en los primeros meses del año en curso en el interés que la propia Telefónica ha manifestado por la prestación del servicio en zonas servidas con tecnología TRAC.

En todo caso y a media que los operadores, sobre todo de cable, competidores de Telefónica van adquiriendo suficiente presencia en el mercado, las soluciones al servicio universal por la vía de procedimientos concurrenciales cobran una utilidad mayor.

III.4.3.1 Coste Neto de prestar el Servicio Universal en “zonas no rentables”

El componente más significativo del Coste Neto del Servicio Universal es el “coste por zonas no rentables”, para cuyo cálculo es preciso realizar las siguientes determinaciones.

III.4.3.1.1 Definición de las zonas

La primera tarea consiste en definir las zonas en las que se va a dividir el territorio nacional a fin de determinar si hay coste neto en cada una de las partes. A través de esta división se persigue una perfecta delimitación de las zonas geográficas en las que no es rentable la prestación del Servicio Universal y por tanto, son generadoras de Coste Neto del Servicio Universal. Básicamente, se pretende construir una clara cartografía que permita visualizar aquellas zonas generadoras de Coste Neto, respecto de aquellas otras que no contribuyen a su formación.

La CMT en su Resolución del 19 de julio de 2001 define el concepto de zona, especificando para ello los criterios descritos en el Reglamento del Servicio Universal:

- *Elemento Geográfico:* De acuerdo con el artículo 24,1 del Reglamento.

“A los efectos de este Reglamento, se considerarán zonas no rentables las demarcaciones geográficas de prestación de los servicios que un operador eficiente no cubriría a precio asequi-

ble, atendiendo a razones exclusivamente comerciales”.

Es decir, este criterio geográfico, en sentido contrario, exige descartar de la incidencia en la formación del Coste Neto de Servicio Universal, áreas geográficas que un operador eficiente decidiría cubrir en su totalidad por interés comercial.

- *Elemento Socioeconómico:* En el apartado 2 del artículo 24 se pone de manifiesto:

“A los efectos de la consideración de una zona como no rentable, se tendrán especialmente en cuenta su nivel de desarrollo socioeconómico, el grado de dispersión y densidad de la población y su carácter de zona rural o insular”.

Este precepto exige la consideración de factores socioeconómicos relacionados con la demarcación geográfica de la prestación de servicios para la definición de zona, de tal modo que las zonas finalmente delimitadas han de tener unas características socioeconómicas y sociodemográficas claramente diferenciadas.

En conclusión, esta Comisión consideró, con la mencionada Resolución, que era preciso definir el concepto de zona con arreglo a unos parámetros tales que cada una de esas zonas aparezca dotada de coherencia territorial y socioeconómica, evitando el aislamiento artificial tanto de los núcleos exclusivamente rentables como los núcleos exclusivamente deficitarios.

A la vista de la citada Resolución, Telefónica decidió aproximar el concepto de zona al de ámbito de cobertura de la central local, consiguiendo dividir el territorio nacional de acuerdo a las diferentes centrales locales que abarcan conjuntamente, entre todas ellas, la totalidad del arco de numeración.

Posteriormente, el cálculo del coste de cada una de las zonas es la suma de dos conceptos; por

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

una parte, los costes propios de constitución y explotación de la red local que asumiría una eventual “operadora sustituta” y, por otra parte, lo que se han denominado pseudocostes de interconexión, que serán los costes que dicha operadora tendrá como consecuencia de terminar llamadas en otros ámbitos locales de central. Del mismo modo, los ingresos de cada una de las zonas resultarán ser la suma de los ingresos por cuotas y tráfico de salida facturados a los abonados de la zona más los pseudoingresos que derivarán del tráfico procedente de otras zonas por terminación en la de referencia. La diferencia entre los ingresos de cada zona y los costes de cada zona, será el margen neto atribuible a la zona que obtendría la “operadora sustituta”.

La CMT, en su Resolución del 31 de enero de 2002, opone una objeción a la propuesta de Telefónica de España, S.A.U de concretar la delimitación de las “zonas” mediante los ámbitos geográficos que cubren sus “centrales locales”. Dicha objeción es que algunos de dichos ámbitos se solapan entre sí, aún teniendo arcos de numeración disjuntos. Por ello, la CMT consideró, por agrupamiento de las centrales ubicadas en un mismo edificio, agrupar las 744 centrales existentes con arcos de numeración disjuntos en 538 zonas con áreas geográficas disjuntas.

III.4.3.1.2 Tratamiento de ingresos y costes de las zonas

La Resolución de la CMT de 19 de julio de 2001 establece que “Los costes en que incurriría la eventual operadora serían aquellos inherentes a la constitución, mantenimiento y gestión que configura la red local que habrá de desplegar en la zona de referencia, los cuales (...) serían los correspondientes a: centros de actividad que constituyan la red de acceso, gestión de abonados, centros de actividad de conmuta-

ción, centros de actividad de transmisión y transporte y medios especiales de acceso”.

Partiendo de la definición de zona que abarca únicamente un área local servida por una o varias centrales locales ubicadas en un mismo edificio y el conjunto de concentradores que dicho área contenga, todos los pseudoingresos estarían valorados a precios de interconexión local, mientras que los pseudocostes relacionados con el destino del tráfico de salida (que podrá ir dirigido a destinos más o menos alejados de telefonía básica, a redes inteligentes, a móviles o a otros países) deberán ser valorados a los precios de terminación que corresponda a su destino.

El esquema siguiente muestra la sencillez del cálculo por el que, una vez decidida la división en “zonas” del territorio nacional, se determinará cuáles serían rentables para una “operadora sustituta” y cuáles no.

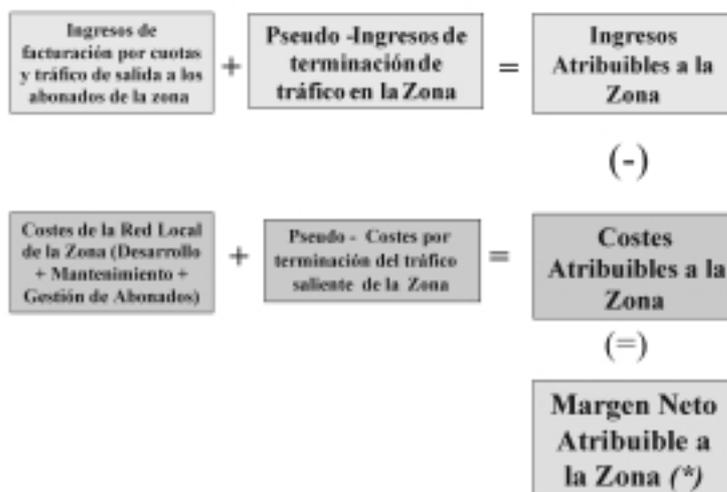
III.4.3.2 Resolución de 31 de enero de 2002

- El cálculo de los pseudocostes del tráfico de salida de la zona no presenta problema alguno apelando a los “precios de interconexión” establecidos en la O.I.R. cuando se trata de tráfico con destino a otras zonas o redes dentro del territorio, pero no así cuando el destino es otro país. En el marco tradicional de relaciones entre operadoras a escala mundial, se manejan los conceptos de “tasa de repercusión” (es decir, lo que paga el usuario del servicio) y “tasa de retribución” (lo que paga la operadora nacional de origen a la de destino). Ambas tasas se conocían con la denominación de “tasas contables”, y se suponía, mediante un “acuerdo entre caballeros”, que la retribución por terminación la fijaba la operadora de origen al 50% de lo que hubiera cobrado por la “tasa de repercusión” a sus abonados. A

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

MODELO DE CÁLCULO MARGEN QUE OBTENDRÍA LA "OPERADORA SUSTITUTA"



(*) Si el margen es negativo, se hablará de Coste Neto de Servicio Universal en esa Zona.

partir de esta noción, la CMT resolvió valorar los pseudocostes por salida internacional en el 50% de los ingresos efectivos de la zona por facturación de dicho tipo de tráfico, más el coste de tránsito en la red nacional para llegar con él hasta un punto de interconexión de salida internacional. Se trata de una solución provisional mientras no se conoce con certeza el régimen e importe de dichas tasas.

- Finalmente, otro de los puntos que la Resolución del 31 de enero incluye es el hecho de que aun cuando en una determinada provincia exista Coste Neto del Servicio Universal en algunas zonas de la misma, la consideración de dicho coste estaría sujeta al margen obtenido en el conjunto de la provincia, puesto que aquellas provincias cuyo margen sea positivo y tengan centrales con Coste Neto de Servicio Universal no merecen dicha compensación, puesto que la operadora sustituta que diera esos servicios no dejaría de prestarlos a menos que el margen conjunto que obtuviera fuera negativo.

Por otra parte, el artículo 29 del Reglamento del Servicio Universal, en el apartado 2, establece "... la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones establecerá el procedimiento para cuantificar los beneficios no monetarios obtenidos por el operador, en su calidad de prestador de un servicio universal de telecomunicaciones. En dicha valoración se tendrán en cuenta, como mínimo, las siguientes categorías de potenciales generadores de beneficios no monetarios:

1. Mayor reconocimiento de la marca del operador, como consecuencia de la prestación del servicio.
2. Ventajas derivadas de la ubicuidad.
3. Valoración de los clientes o grupos de clientes, teniendo en cuenta su ciclo de vida.
4. Ventajas comerciales que implica el tener acceso a todo tipo de datos sobre el servicio telefónico.

La Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, en función de las condiciones del merca-

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

do, podrá incluir otras categorías de generadores de beneficios no monetarios”.

La CMT, en su Resolución de 31 de enero, no hace valoración sobre los puntos 1,3 y 4 definidos anteriormente, aunque en resoluciones posteriores relativas a ejercicios futuros se reserva el derecho de proceder a su valoración. En cuanto al punto 2. “Ventajas derivadas de la ubicuidad” asocia estas con los costes netos obtenidos en algunas zonas ubicadas en provincias con margen conjunto positivo a las que nos hemos referido anteriormente, por lo que valora la “ventaja” precisamente en el importe resultante de coste neto en dichas provincias.

En relación con la valoración de la merma de capacidad de competir, corresponde a la CMT evaluar si la obligación de Servicio Universal supone o no una desventaja competitiva para el operador. La determinación de la existencia o no de desventaja competitiva plantea dos cuestiones:

1. ¿Qué se entiende por “desventaja competitiva”?
2. ¿Cómo delimitar el mercado atendiendo a las parcelas o segmentos del mismo por interés comercial?

En relación con la primera cuestión, es preciso poner de manifiesto que se tratará de establecer y computar no una ventaja sino una desventaja, pero una desventaja real que se corresponda con una ventaja efectiva para los competidores, ya que de otra forma no estaría justificada la creación de un mecanismo de redistribución de cargas entre todos los intervinientes en el mercado.

La otra cuestión, de delimitación del mercado de referencia sobre el que la ventaja/desventaja competitiva se ejerce, parece lógico establecerla sobre el mercado de los servicios de universalización obligatoria. No obstante, puede plan-

tearse la cuestión de si la delimitación territorial deberá extenderse a las zonas donde el concepto de Servicio Universal se hace eficaz.

III.4.3.3 Estado de la cuestión en otros países europeos

El número de ciudadanos dentro de la U.E que no tienen teléfono fijo o acceso al mismo se ha reducido de forma acelerada en las últimas décadas, disminuyendo al mismo tiempo las posibles diferencias existentes entre los países miembros.

En general se podría decir que ha habido:

1. Mejora progresiva de la penetración de los servicios telefónicos en los países miembros. Si bien, esta mejora se ha acentuado sobre todo en los países que más lo necesitaban.
2. Al mismo tiempo se producían mejoras en la calidad de los servicios estableciendo estándares mínimos tales como tiempo de respuesta ante fallos, tiempos de espera.
3. Por otra parte, la explosión de la telefonía móvil, ha permitido que los usuarios sustituyan la telefonía fija por la móvil, con alivio de la presión sobre la cobertura de las redes fijas.
4. Se ha incrementado considerablemente el número de teléfonos públicos de pago en la gran mayoría de los países, como en España, Luxemburgo, Finlandia, Irlanda, Portugal, el Reino Unido y Holanda.
5. Con el desarrollo de Internet, ha aumentado el número de familias que contratan una segunda línea fija.
6. Fruto de la regulación de precios y la competencia, en la mayoría de los países miembros, la factura media por los servicios de telefonía básica se ha reducido muy significativamente, haciendo más patente su asequibilidad.

En la gran mayoría de los países miembros de la UE, no se ha activado ningún mecanismo de financiación del servicio universal. De hecho, sólo tres reguladores (ART, AGCOM y OFTEL, de Francia, Italia y el Reino Unido, respectivamente) hasta la fecha han tenido que tomar una decisión expresa al respecto, debido a que en la mayoría de los países los operadores obligados al Servicio Universal no han solicitado compensación alguna. De los tres casos arriba mencionados, en el Reino Unido OFTEL decidió que la obligación de proveer el Servicio Universal no se considera una desventaja competitiva para los operadores obligados. En los casos de Italia y Francia, los reguladores sí activaron un mecanismo de compensación del coste neto sufrido por los operadores obligados. Sin embargo, cabría señalar que en el caso francés, el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas (TJCE) consideró que la decisión del regulador sobre el análisis realizado durante los ejercicios 1998 y 1999 era contraria al derecho comunitario.

La situación actual se refleja en la tabla siguiente:

III.4.3.4 Perspectiva de evolución

No es posible concluir este apartado sin indicar la importancia que una adecuada construcción del concepto del servicio universal tiene para la cohesión económica y social en las distintas partes del territorio nacional y del territorio de la UE. Y es aquí donde el origen del concepto continental del servicio público cobra todo su valor como mecanismo de garantía de objetivos a los que una estricta economía de mercado no encontrará interés en atender. La aparición de operadores de nicho, así como de operadores con vocación de globalidad pero con una necesidad inmediata de retorno de sus inversiones, dejan en manos de los operadores dominantes aún por un tiempo la cobertura de las necesidades generales que permiten garantizar dicha cohesión. La evolución de este escenario hacia la posibilidad de una oferta competitiva también en ámbitos propios del servicio universal requiere de una muy cuidadosa vigilancia regulatoria, acompañada de medidas que aseguren suficientemente la renovación de la red del operador establecido y el desarrollo sostenido de los servicios de telecomunicaciones en el conjunto del territorio.

País	Operadores obligados a prestar el SU	Mecanismo de compensación activado
Alemania	Deutsche Telekom	No (DT no lo ha requerido)
Austria	Belgacom	No (Belgacom no lo ha requerido)
Dinamarca	TeleDanmark	No (TD no lo ha requerido)
Finlandia	Todos los SMP de fijo	No
Francia	France Télécom	Sí
Grecia	OTE	No
Irlanda	Eircom	No (bajo análisis del regulador)
Italia	Telecom Italia	Sí
Luxemburgo	Ninguno (en condiciones de mercado)	No
Países Bajos	KPN (transitorio)	No
Portugal	Telecom Portugal	No
Reino Unido	British Telecom, Kingston Communications (Hull)	No (por decisión del regulador)
Suecia	Telia	No (Telia no lo ha requerido)

III.5 CONCENTRACIÓN EN EL SECTOR

III.5.1 ASPECTOS MÁS RELEVANTES Y/O PRINCIPALES PROBLEMAS DETECTADOS

Las circunstancias concurrentes a la hora de aplicar la normativa sectorial en materia de control de concentraciones, y en especial el artículo 34 del RD-Ley 6/2000, no han variado sustancialmente respecto de las señaladas en el anterior Informe²¹, por lo que se puede afirmar que en el año 2001 las especificidades, problemáticas y dificultades a las que ha tenido que hacer frente la CMT en esta materia han sido básicamente las mismas que las ya presentes en el año 2000.

III.5.1.1 Acusada integración y concentración de los mercados españoles de telefonía fija y móvil

En general, en el marco de la tendencia general en el sector a la concentración para ganar masa crítica, con la que afrontar las inversiones necesarias y optimizar los costes operativos, persiste la corriente mundial de integración corporativa de diferentes servicios en los mismos grupos multinacionales y, frecuentemente, multiservicios. Recordemos la evolución sufrida en el mundo económico y financiero desde mediados del año 2000 (especialmente la ralentización del crecimiento económico, las recientes oscilaciones bursátiles y los elevados pagos efectuados para conseguir licencias de telefonía móvil UMTS, junto con las crecientes inversiones en desarrollo tecnológico y equipamientos). Dichos acontecimientos han fomentado la citada tendencia a la concentración empresarial en el

sector de las telecomunicaciones en todo el mundo, tanto para poder afrontar en mejor posición las inversiones necesarias y optimizar los costes operativos (en un entorno de crecientes dificultades para encontrar financiación en los mercados financieros y bursátiles), como para, en general, aprovechar economías de escala, optimizar recursos y aprovechar sinergias; y sin olvidar que algunos grupos empresariales del sector aprovechan esta coyuntura para crecer más rápidamente mediante la adquisición de otros competidores (al resultar menos costoso el hacerlo en estas circunstancias debido a la existencia del mencionado panorama financiero y bursátil actual de bajas valoraciones).

En este sentido, en el sector de telecomunicaciones en España no ha habido grandes variaciones, y los grandes grupos del mercado español, Telefónica y Auna, controlan a su vez a los principales operadores de los principales mercados del sector: el Grupo Telefónica integra a los operadores con más cuota de los mercados de telefonía fija (Telefónica de España, S.A.U. –Telefónica-), telefonía móvil (Telefónica Servicios Móviles, S.A.U. –Telefónica Móviles-), servicios de Internet (Telefónica Data España, S.A. y Terra Networks España, S.A.) y servicios audiovisuales (entre otros los operadores de televisión analógica Antena 3 de Televisión, S.A., y de televisión digital por satélite DTS-Distribuidora de Televisión Digital, S.A. Vía Digital, en el Grupo Admira). El Grupo Auna integra al segundo operador de telefonía fija (Retevisión I, S.A.U. –Retevisión-), al tercero de telefonía móvil (Retevisión Móvil, S.A. –Retevisión Móvil-), así como uno de los principales operadores de servicios de Internet (Eresmas Interactiva, S.A.), y el operador audiovisual de Televisión Digital Terrenal Quiero Televisión, S.A., siendo además el operador dominante en el servicio soporte de difusión de TV.

Pero no sólo los grandes grupos nacionales del sector de las telecomunicaciones, el audiovisual

²¹ Ver Informe Anual 2000 de la CMT, páginas 215 a 217.

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

e Internet acusan esa tendencia. También otros operadores se han visto inmersos en el año 2001 en operaciones de concentración, destacando en el sector de telecomunicaciones por cable la fusión de algunas filiales de Cableuropa, S.A. con la matriz, y la integración de algunos operadores de cable del Grupo Auna en la filial Auna Cable, S.A.; y en el segmento de los servicios de Internet la concentración de World On Line, S.A. y de Tiscali Telecomunicaciones, S.A. (provocada por la previa fusión de sus matrices holandesa e italiana en el Grupo Tiscali), y de la posterior absorción de Inicia Comunicaciones, S.A. por parte del Grupo Tiscali. Asimismo, a comienzos del año 2002 se ha anunciado la próxima fusión de los operadores de redes de acceso vía radio Abrared, S.A. y Sky Point, S.A., y existen indicios de que puedan darse a lo largo de 2002 nuevas operaciones de concentración en España, especialmente en el segmento de la telefonía fija y de la televisión de pago.

En cuanto a la composición accionarial de dichos operadores, tampoco ha habido novedades significativas respecto de las líneas generales apuntadas en el anterior Informe²²: la ya apuntada tendencia general en el sector a la concentración corporativa para poder afrontar las inversiones necesarias y optimizar los costes operativos ha repercutido en la consolidación de la situación actual, en la que los principales operadores de los mercados nacionales de telecomunicaciones se hallan participados mayoritariamente por unos pocos grupos empresariales nacionales e internacionales, fundamentalmente de los sectores financiero (la gran Banca nacional e internacional: BBV en el Grupo Telefónica y en Sogecable, S.A.; La Caixa en el Grupo Telefónica y en Xfera Móviles, S.A. -Xfera-; JP- Morgan-Chase & Co. -JP Morgan Chase- en el Grupo

Telefónica, en Xfera y en Jazz Telecom, S.A.U. -Jazztel-; y BSCH y otras cajas de ahorro regionales en el Grupo Auna y en Cableuropa, S.A. "Ono"), eléctrico (fundamentalmente Endesa y Unión Fenosa en el Grupo Auna, e Iberdrola, S.A. en Euskaltel, S.A. -Euskaltel-), de la construcción (los grupos FCC y ACS en Xfera Móviles, S.A., el Grupo Dragados en Jazztel, y el Grupo Ferroviario en Cableuropa, S.A. "Ono"), y multinacionales del sector de las telecomunicaciones (principalmente los siguientes: el Grupo Telecom Italia en Euskaltel y hasta fechas recientes en el Grupo Auna -tras la toma de control de la matriz italiana por parte del Grupo Pirelli-Benetton-; el grupo británico Vodafone en Airtel Móvil, S.A. -Airtel- y en Vizzavi España, S.L.; el grupo francés Vivendi-Universal en Xfera y en Vizzavi España, S.L.; el grupo británico BT en BT Telecomunicaciones, S.A.; el grupo luso ONI en Comunitel Global, S.A.; el grupo France Télécom en Lince Telecomunicaciones, S.A.U. -Lince- y en Wanadoo España, S.L.; y el grupo alemán Deutsche Telekom en Ya.com Internet Factory, S.A. Los Grupos France Télécom y Deutsche Telekom siguen siendo de capital mayoritariamente público, controlados por los respectivos Estados Francés y Alemán. Por tanto, y a la vista del grado de concentración existente y de la tendencia a su persistencia, está claro que dichas corporaciones nacionales e internacionales han sido en el año 2001, y previsiblemente lo seguirán siendo en el año 2002, las más afectadas por la aplicación de la antes citada normativa de control de concentraciones por parte de la CMT.

Por otra parte, y en cuanto a las diferentes actividades, en el segmento de la **telefonía fija** ha persistido la concentración de gran parte de la actividad y de la cuota de mercado en manos de, por una parte, Telefónica, con más del 90% de los ingresos por operaciones comerciales, y por otra parte, de los otros operadores principales, Retevisión, Lince, Jazztel y Aló Comunicaciones, S.A. (Aló), que en conjunto acapararon otro 6-7%;

²² Ver Informe Anual 2000 de la CMT, páginas 215 y 216.

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

si a estos datos unimos el hecho de la crisis financiera de las empresas del sector, el resultado ha sido que en el año 2001 el número de operadores de telefonía fija en España no sólo no ha crecido respecto del año 2000, sino que algunos de ellos (Interoute Telecomunicaciones, S.A., Viatel Spain Limited, y otros) han cesado sus actividades en nuestro país por dificultades financieras y/o por falta de expectativa de negocio.

Esta acusada desproporción en las cuotas de mercado de los diferentes operadores principales de telefonía fija deriva directamente del criterio legal establecido en el artículo 34.Dos del RD-Ley 6/2000 para la determinación de los mismos que, recordemos, utiliza el mecanismo de predeterminar *ex-lege* el número de operadores principales (los 5 operadores con mayor cuota del mercado en cuestión), independientemente del volumen real de dicha cuota. A su vez, el citado criterio legal bebe directamente del índice teórico "Herfindahl-Hirschmann", que parte de la presunción de que son necesarios al menos 5 operadores para lograr una estructura de mercado realmente competitiva, pero, en la práctica, dicha norma teórica no convive pacíficamente con la realidad de los sectores regulados, y en concreto del sector de las telecomunicaciones en España, ya que:

- Hablar de las cinco mayores cuotas de mercado puede ser *desproporcionado* en ciertos segmentos en los que existe un claro operador dominante, usualmente un ex monopolio legal, y una serie de nuevos operadores con reducidas cuotas de mercado y muy escasa capacidad de influir significativamente en el mercado: por ejemplo, en el mercado nacional de servicios de telefonía fija, en el cual, y tras Telefónica, ningún operador principal alcanzó cuotas medianamente significativas; los operadores entrantes, con unas cuotas de ingresos en el mercado tan reducidas, difícilmente pueden influir significativamente en la

estructura competitiva del mercado; asimismo, difícilmente podrá afectar a ésta, y salvo casos puntuales, el hecho de que exista algún accionista común en varios de ellos.

- En otros casos, hablar de las 5 mayores cuotas de mercado es directamente *imposible*, por haber menos de 5 operadores activos: por ejemplo, en el mercado español de la telefonía móvil existen únicamente 3 sociedades que operan comercialmente, y una cuarta, Xfera, que sin estar aún operando comercialmente, y sin haber facturado ni un solo Euro, es sin embargo operador principal a la luz de la redacción actual del precepto de constante referencia.

La situación actual pudiera hacer aconsejable efectuar una modificación legislativa del contenido de dicha disposición, con el fin de racionalizar su alcance y conseguir que sólo afecte a operadores que tengan un peso significativo en el mercado, mediante la modificación del concepto de operador principal contenido en el artículo 34.Dos, párrafo segundo, sustituyendo el criterio de prefijar el número de operadores principales (los 5 operadores con mayor cuota del mercado en cuestión, independientemente del volumen real de dicha cuota), por el de establecer una cuota mínima de dicho mercado (por ejemplo, un 2 %, o un 3 %, umbrales en los que el volumen de facturación empieza a ser relevante en el mercado) para poder ostentar dicha condición de operador principal.

En lo referente al segmento de la **telefonía móvil**, la concentración de actividad es aún mayor y al día de hoy sigue habiendo únicamente 3 operadores, Telefónica Móviles, Vodafone y Retevisión Móvil, debido, por una parte, a las causas técnicas (las limitaciones de capacidad del espectro radioeléctrico) y legales (limitación legal del número de títulos habilitantes para operar este tipo de servicios) ya mencionadas en el anterior Informe.

III.5.1.2 Dificultad de obtención de información clara y fidedigna acerca de las participaciones reales, directas e indirectas, de los accionistas reales en los operadores afectados

Como ya se señaló en el Informe Anual anterior²³, ante la eventualidad de que se produzca una presencia simultánea de una persona física o de una sociedad en varios competidores en el mismo segmento de mercado, la mayor dificultad con la que se encuentra la CMT a la hora de ejercitar sus competencias en materia de control de concentraciones empresariales en el sector es la obtención de información clara y fidedigna acerca de las participaciones reales de diferentes personas jurídicas en el sector, y su representación por personas físicas, sobre todo cuando las sociedades a estudiar cotizan en bolsa, pues el titular del capital social está menos identificado, o cuando las participaciones del accionista se materializan de manera indirecta, a través de sociedades controladas.

Así, existen dificultades para poder conocer con detalle los entramados societarios que vinculan a los operadores de telecomunicaciones con sus últimos accionistas y con las personas que realmente controlan la gestión de dicho operador, dificultad que hace necesaria la tramitación de complejos procedimientos administrativos (dilatados en el tiempo y con múltiples interesados) para obtener dicha información. Asimismo, una vez obtenida la información, se hace necesaria una labor de análisis relacional de la misma con objeto de determinar la identidad real del accionista o accionistas finales y no meramente nominales (si-

guiendo en ocasiones la doctrina jurisprudencial del “levantamiento del velo”), y verificar si se cumplen las limitaciones establecidas por la normativa vigente en materia de control de concentraciones.

Respecto a la determinación de cuándo existe una participación indirecta, a pesar de que el artículo 34.Tres se remite a la legislación Mercantil (concretamente al artículo 4 de la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores, y al artículo 42 del Código de Comercio) y además enumera una serie de presunciones de la existencia de participaciones indirectas, la práctica de la CMT derivada de los expedientes tramitados indica que las previsiones legales se antojan insuficientes y que dicha determinación ha de realizarse caso por caso, no existiendo unas reglas claras generalizables a todos los procedimientos.

Esta problemática no es nueva y, lógicamente, seguirá existiendo en el futuro, si bien en el mercado español de Telecomunicaciones se ha producido en el año 2001 una cierta clarificación de las participaciones de los grandes Grupos Corporativos antes mencionados en los diferentes operadores del sector, por lo que ha resultado menos complicado tramitar los expedientes en relación con esta materia.

III.5.2 ASPECTOS MÁS RELEVANTES Y PRINCIPALES PROBLEMAS DETECTADOS

III.5.2.1 Criterios utilizados por la CMT para, a los efectos previstos en el artículo 34 del RD-Ley 6/2000, delimitar los mercados de referencia y para determinar qué operadores tienen la consideración de principales

El citado precepto es muy genérico y abierto en este sentido, de “geometría variable”, pues el

²³ Ver Informe Anual 2000 de la CMT, página 216.

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

apartado dos dispone únicamente que será operador principal todo aquél que ostente *“una de las cinco mayores cuotas del mercado o sector en cuestión”*. La CMT ha estimado más adecuado utilizar como dato determinante para establecer las cuotas de mercado de cada operador la cifra de negocio, es decir, los ingresos totales por operaciones comerciales en el último año, por ser el parámetro que más fielmente refleja la participación real de un operador en el mercado de la telefonía fija o de la telefonía móvil en España; todo ello sin perjuicio de que se tengan en cuenta además otros indicadores, tales como el número de clientes o el tráfico total cursado, para confirmar o matizar el dato determinante de la facturación. Dichos datos se obtienen referidos al último periodo anual del cual esta Comisión tenga datos fidedignos; usualmente se utilizan los suministrados anualmente por los operadores para elaborar el Informe Anual de la CMT, sin perjuicio de poder recabarlos en cualquier momento a los operadores afectados, con el fin de poder conocer en casos concretos las cuotas actualizadas a fecha más reciente (por ejemplo, para la elaboración de una nueva relación de operadores principales por variaciones en el mercado, o para la resolución de expedientes de autorización de los regulados en el reglamento antes citado).

Por otra parte, si bien la determinación del “mercado de producto” se realiza expresamente por parte del apartado dos, letras D (servicios de telefonía móvil) y E (servicios de telefonía fija), del artículo 34 del RD-Ley 6/2000, no ocurre lo mismo con el “mercado geográfico”, por cuanto dicho precepto nada dice del ámbito territorial; así, aunque a primera vista puede deducirse que dicho ámbito territorial sería el nacional, por serlo el alcance de la norma de constante referencia, nada impide que se puedan determinar igualmente ámbitos regionales o locales en función de una hipotética evolución futura de dichos mercados de manera diferen-

ciada en las diferentes zonas del territorio nacional.

En este sentido, la CMT ha estimado como más adecuado y pertinente tomar en principio como referencia los mercados nacionales de ambos servicios, ya que, en el caso de la **telefonía fija**, los datos con los que cuenta actualmente esta Comisión sólo permiten tomar como referencia el mercado nacional del mismo, aun cuando se está avanzando en el objetivo de obtener datos por Comunidades Autónomas o por provincias; por ello, en el futuro, una vez que se disponga de esos datos y en atención a las circunstancias concurrentes (multiplicidad de operadores regionales y locales, eventuales diferencias regionales en la cuota de mercado de los operadores nacionales, etc.), y teniendo en cuenta la generalidad del artículo 34 de constante referencia, puede entenderse que la adecuada interpretación y aplicación del precepto legal exige, en atención a *“la realidad social del tiempo en que ha de ser aplicado”* y *“a su espíritu y finalidad”* (artículo 3 del Código Civil) la consideración de otros mercados geográficos de ámbito territorial inferior al nacional.

En el caso de la **telefonía móvil** cabe considerar igualmente como más adecuado y pertinente tomar como referencia el mercado nacional del mismo, debido a que en la actualidad, y dadas las especiales características estructurales de este mercado (con fuertes barreras de entrada tanto técnicas como legales, ya que la limitación de capacidad del espectro radioeléctrico y otros factores conexos ha determinado una regulación legal basada en una limitación del número de operadores y en el ámbito nacional del mismo; todo ello hace improbable la modificación de las características básicas y, en concreto, territoriales del mismo a corto y medio plazo), la totalidad de los operadores de dicho mercado operan comercialmente a nivel nacional, con redes

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

desplegadas igualmente en la totalidad del territorio nacional, y sin diferencias significativas en las cuotas de mercado de cada operador en las diferentes partes del mismo.

En cuanto a la forma concreta de realizar dicha declaración de la relación de operadores principales, el reglamento antes citado aprobado por el Real Decreto 1232/2001 de 12 de noviembre de 2001 ha venido a completar la parca regulación al respecto del artículo 34 del RD-Ley 6/2000, al establecer en su artículo 3.1 la necesidad de que la CMT establezca y haga pública anualmente la relación de operadores principales en los mercados de referencia (en el caso del sector de las telecomunicaciones, los ya referidos de los de servicios de telefonía fija y móvil); asimismo, da a la CMT la posibilidad de modificar dicha relación en cualquier momento durante el transcurso del año. Esta última facultad está pensada para el caso de variaciones repentinas de las cuotas de mercado de uno o de varios operadores que altere la composición de la relación de operadores principales antes citada, debido fundamentalmente a procesos de fusión societaria de varios operadores no principales cuya cuota conjunta de mercado le haga pasar a ser principal, o de cese de la actividad comercial de algún operador principal, pasando a serlo el otro en su lugar que hasta entonces no lo era.

Anteriormente, la CMT se limitaba a determinar caso por caso, en la tramitación de cada expediente concreto, la relación de operadores principales en ese momento; asimismo el 25 de junio de 2001 remitió a título meramente informativo una carta a los operadores principales y a sus accionistas principales con dicha relación actualizada. Tras la promulgación de dicho Reglamento, la Resolución del Consejo de la CMT de 20 de diciembre de 2001 estableció la Declaración Anual de la relación de operadores principales en los mercados nacionales de

servicios de telefonía fija y móvil, la cual fue publicada en el Boletín Oficial del Estado el día 30 de enero de 2002²⁴. Como allí se refleja, los operadores principales fueron los siguientes para cada mercado:

A) Operadores principales en el mercado nacional de servicios de telefonía fija:

TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U.

RETEVISIÓN I, S.A.U.

LINCE TELECOMUNICACIONES, S.A.U.

JAZZ TELECOM, S.A.U.

ALÓ COMUNICACIONES, S.A.

B) Operadores principales en el mercado nacional de servicios de telefonía portátil (móvil):

TELEFÓNICA MÓVILES ESPAÑA, S.A.U.

AIRTEL MÓVIL, S.A.

RETEVISIÓN MÓVIL, S.A.

XFERA MÓVILES, S.A.

En el momento de redacción del presente Informe, la Comisión tiene prácticamente ultimado el procedimiento de declaración de operadores principales para el año 2002. Como principal novedad, la Comisión se está planteando la posibilidad de realizar tal declaración tomando en consideración, no las cuotas de mercado de cada uno de los licenciatarios, sino las cuotas de mercado agregadas de todos los licenciatarios que forman parte de un mismo grupo empresarial, de tal forma que la declaración de operador principal alcanzaría al grupo empresarial y a sus filiales.

²⁴ B.O.E. número 26, de 30 de enero de 2002, Sección "Otras Disposiciones", página 3.878.

III.5.3 PRINCIPIOS Y CRITERIOS REGULATORIOS QUE SE APLICARÁN

Los criterios regulatorios básicos de aplicación por parte de las Administraciones Públicas competentes en materia de control de concentraciones no han variado respecto de los ya señalados en el anterior Informe²⁵. Así, la actuación administrativa de la CMT en este ámbito ha de estar presidida (lo ha estado en el año 2001, y lo seguirá estando en el año 2002) por los siguientes principios:

- El principio de *mínima intervención* como criterio regulatorio fundamental en un mercado en proceso de creciente desregulación y liberalización, donde ha de ser el mercado el que marque las pautas de evolución de oferta y demanda, reservándose la intervención pública como última instancia, únicamente para impulsar dicho marco competitivo y para remover los obstáculos y cortapisas que se puedan presentar.
- Consecuentemente con lo anterior, ha de darse un *predominio de la actuación preventiva sobre la correctiva*, centrándose en labores de estudio y vigilancia del mercado y de los actores del mismo, especialmente de la composición de su accionariado y de sus órganos de gobierno, así como de su evolución a lo largo del tiempo; dicha labor ha de complementarse con otras más activas de cara a terceros, tales como la publicación anual de la declaración de operadores principales antes citada (artículo 3.1 del Reglamento del artículo 34 del RD-Ley 6/2000), la publicación de informes periódicos y la tramitación de expedientes informativos previos sobre casos

concretos; la actuación directa de intervención correctiva de limitación de derechos sociales y, en su caso, sancionadora, de la CMT en casos concretos ha de ser la última instancia.

Y no hay que olvidar que *la finalidad última* que ha de orientar siempre las actuaciones de la CMT *es que el consumidor se beneficie* de todo el proceso de liberalización del sector (artículo 1.Dos.1 de la Ley 12/97); así, la CMT ha de sopesar cada actuación en materia de control de concentraciones, para ver si la misma va a suponer, no sólo un incremento de la competencia efectiva en el mercado, sino, como consecuencia de ello, un beneficio para el consumidor, para el ciudadano, que ha de traducirse fundamentalmente en un incremento de la pluralidad de la oferta de servicios y de la calidad de los mismos, y/o en una disminución del nivel de precios.

III.5.4 SOLUCIONES O MEDIDAS QUE SE ANTICIPAN

Las posibles medidas a adoptar en el año 2002 para mejorar la eficacia de las actuaciones de la CMT en sus funciones en materia de control de concentraciones son de dos tipos:

III.5.4.1 Medidas a adoptar en el ámbito normativo

En lo que se refiere a las capacidades propias de la CMT que no parece conveniente, por innecesario, hacer uso de la facultad de dictar circulares en esta materia, conferida genéricamente (para hacer efectivas las limitaciones establecidas en el artículo 34 del RD-Ley 6/2000) en el apartado siete de dicho artículo 34, y más específicamente (para fijar el contenido mínimo de la solicitud de autorización y la

²⁵ Ver Informe Anual 2000 de la CMT, páginas 217 y 218.

documentación que ha de aportarse) en la Disposición Final Primera del Real Decreto 1232/2001, de 12 de noviembre, que aprueba el Reglamento de desarrollo del mismo artículo 34 de constante referencia.

Pero en lo que se refiere a la normativa general de rango legal y reglamentario vigente, y en especial en lo referente al artículo 34 del Real Decreto-Ley 6/2000, ya se ha comentado en párrafos anteriores que, por una parte, para racionalizar el alcance de sus disposiciones y conseguir que sólo afecten a operadores que tengan un peso significativo en el mercado por su volumen de facturación efectiva, sería conveniente modificar el concepto de operador principal contenido en el artículo 34.Dos, párrafo segundo, sustituyendo el criterio de fijar el número de operadores principales (los 5 operadores con mayor cuota del mercado en cuestión, independientemente del volumen real de dicha cuota), que bebe del ya citado índice teórico “Herfindahl-Hirschmann”, por el de establecer una cuota mínima de dicho mercado (por ejemplo, un 2 %, o un 3 %, umbrales en los que el volumen de facturación empieza a ser relevante en el mercado) para poder ostentar dicha condición de operador principal.

Por otra parte, para homogeneizar el control de concentraciones en el “hipersector” de las telecomunicaciones y de los servicios audiovisuales, telemáticos e interactivos (mercado ya definido en el artículo 1.Dos.1 de la Ley 12/97 que inicia el proceso de liberalización del sector y crea la CMT), y unificar los criterios a aplicar tanto en los principales segmentos del mercado de las telecomunicaciones como en el sector audiovisual, sería también deseable unificar la normativa en materia de control de concentraciones en los diferentes segmentos de mercado de dicho “hipersector”, actualmente muy dispersa.

III.5.4.2 Medidas a adoptar a nivel práctico

Asimismo, teniendo en cuenta la evolución actual del mercado de las telecomunicaciones en el segmento de la telefonía fija, y la existencia actual de operadores regionales o locales con importantes (y crecientes) cuotas de mercado en sus respectivos ámbitos (especialmente algunos operadores de nicho en grandes ciudades, así como de diversos operadores de telecomunicaciones por cable en sus respectivas demarcaciones), así como la posibilidad que otorga la normativa sectorial vigente (la redacción general y abierta del artículo 34.Dos del RD-Ley 6/2000) la CMT debería plantearse a medio plazo obtener información territorializada (por Comunidades Autónomas y por provincias) de los principales datos de actividad de los diferentes operadores (ingresos, número de clientes, tráfico, etc.), con el objeto de poder determinar qué operadores resultan principales en cada Comunidad Autónoma, provincia o incluso bajar hasta el nivel de las grandes áreas metropolitanas, y poder así actuar ajustándose mejor a la realidad concreta del mercado en cada zona concreta del territorio nacional.

III.6 COMUNICACIONES FIJAS

III.6.1 INTRODUCCIÓN

En este capítulo se repasan los temas más relevantes habidos durante el año 2001 en las comunicaciones fijas. Desde los movimientos tarifarios (reducciones de precios, bonos y planes de descuentos) de la telefonía básica, hasta la preselección y la portabilidad numérica, haciendo un especial énfasis en las cuestiones de Red Inteligente (RI), en el alquiler de capacidad portadora (alquiler de circuitos) y en la Banda Ancha, por su especial importancia en el des-

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

arrollo de la competencia; y sin olvidar otros tales como el Grupo Cerrado de Usuarios, la Reventa del Servicio Telefónico disponible al público y la Telefonía de Uso Público (TUP).

Antes de comenzar, y aunque sea de una forma breve, es necesario hacer referencia a la crisis del sector de las telecomunicaciones, dado que el recordar sus causas y efectos ayuda a entender el comportamiento del sector durante el 2001. Crisis que ha afectado a todos los agentes del sector, especialmente a fabricantes y operadores, tanto de la Unión Europea como de Estados Unidos y Japón y que, si bien permite hablar de una crisis global, también es cierto que no ha afectado a todos por igual. Mientras los operadores tradicionales están logrando sortear la crisis gracias a sus activos, y especialmente a los flujos de caja positivos, los operadores entrantes, al no disponer de tales flujos positivos, se encuentran con serias dificultades para hacer frente a la deuda contraída, buscando soluciones de concentración, renegociación de la deuda, ... y de quiebra cuando las soluciones no se han podido encontrar.

La crisis mencionada se concreta, de una forma resumida, en la pérdida de confianza por parte de los mercados de capitales en las empresas del sector de las telecomunicaciones, producto de su alto grado de endeudamiento, como consecuencia de las subastas de la telefonía móvil de tercera generación (en la UE) y de unas inversiones en infraestructuras por encima de las que el mercado ha demandado (nuevos operadores). Esta pérdida de confianza da como resultado un encarecimiento de las fuentes de financiación de los operadores y unas importantes minusvalías (operadores tradicionales y nuevos).

En el año 2001, al igual que en años anteriores, los precios y tarifas de la telefonía fija han continuado descendiendo aunque a menor ritmo

que en años anteriores, lo que en principio resulta explicable debido a los reajustes internos y cambios de estrategia que se han visto obligados los operadores como consecuencia de la crisis que esta viviendo el sector. Posiblemente, las **reducciones de tarifas** reales en el mercado han sido mayores que las que aquí se exponen, dada la libertad de los operadores para decidir sus precios finales. Los resultados que se presentan, basados en un estudio de las reducciones de precios con respecto a las tarifas de catálogo de TESAU que suponen los planes de precios de los diferentes operadores, muestran de forma generalizada que las mayores reducciones de tarifas han correspondido a TESAU, y que los demás operadores no han secundado a este operador, por lo que la media del mercado, es decir, la reducción media de tarifas durante el año 2001, es inferior por lo general a la realizada por TESAU, por lo que se han acortado las diferencias de precios entre TESAU y la mayoría de los restantes operadores.

En la mayoría de los segmentos de mercado, a excepción del mercado metropolitano (PC: 0%)²⁶ y fijo-móvil (PC: 13,02%), se han producido significativas reducciones de tarifas. Así, mientras el mercado provincial ha tenido una reducción media estimada del 17% (PC: 20,02%), el mercado interprovincial ha tenido una reducción media de tarifas del 14% (PC: 22,79%).

Que las reducciones de las tarifas por parte del operador dominante hayan sido mayores que las propuestas por el conjunto de los operadores pudiera en principio intuirse como "algo contrario" al normal desarrollo del mercado, donde lo usual es que los operadores entrantes, que intentan ganar cuotas de mercado, sean los que ofrezcan "mayores reducciones de pre-

²⁶ Entre paréntesis se señalan las reducciones de tarifas de TESAU para cumplir con el *price cap*.

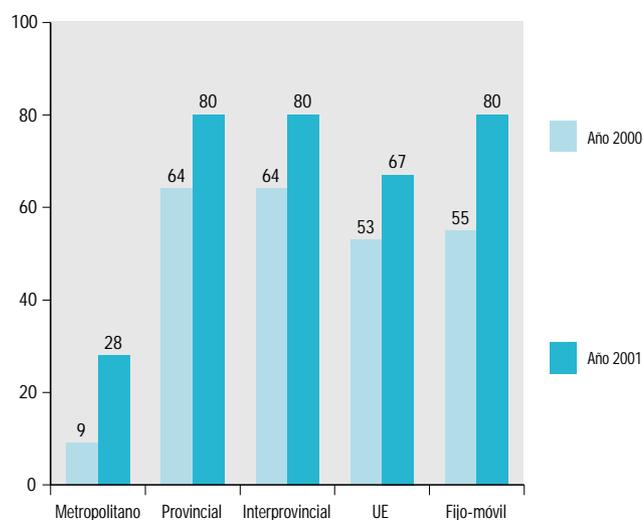
Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

cios". También podría pensarse que fuera una estrategia del operador dominante para dejar fuera del mercado a sus competidores, acelerando la caída de precios e intentando descremar el mercado dada su mayor capacidad financiera. No obstante, un análisis más detallado de la situación pone de manifiesto que el origen de este comportamiento es de naturaleza bien distinta, relacionado con el *price cap*²⁷ y con la necesidad de caja de los operadores entrantes ya mencionada, que reconociendo este hecho, han preferido mantener sus precios y no reducir sus márgenes.

Efectivamente, el *price cap* en nuestro país, no es sólo uno de los más altos de la UE (para el año 2001 ha sido IPC-9 = 7) sino que obliga a absorber los ingresos por el reequilibrio tarifario. Es decir, los ingresos extraordinarios que ha tenido TESAU como consecuencia del incremento de la cuota mensual (200 ptas)²⁸, obligan a TESAU para cumplir con el *price cap* a aplicar reducciones de tarifas en los mercados de larga distancia (no es posible aplicarlo al mercado metropolitano por sus menores márgenes) muy por encima de lo que en un principio se había previsto cuando inicialmente se propuso el mencionado *price cap*, obligando a los operadores, si quisieran emular a TESAU, a reducir sus tarifas pero sin la contrapartida de "unos mayores ingresos por el concepto de cuota mensual". Situación que, de no remediarse, posiblemente se repetirá durante los próximos dos años, al menos hasta que el reequilibrio tarifario se complete. Esto conducirá probable-

NÚMERO DE PLANES DE DESCUENTO



mente a que se produzca una situación anómala en la que sea el operador dominante el que ofrezca las tarifas más económicas o en la que se produzca un estrechamiento de los márgenes comerciales de los nuevos operadores tal que dificulte el desarrollo de la competencia.

En relación con el **movimiento tarifario** hay que añadir que quizás el año 2001 se ha caracterizado más por la multiplicidad de planes puestos en el mercado por los operadores que por los descuentos. Multiplicidad de planes, que si bien pueden ser consecuencia de una mejor segmentación del mercado debida a un mejor conocimiento del mismo, evitando así reducciones significativas de precios para fidelizar a los clientes, también puede tener efectos negativos en la medida en que produzcan confusión en el mercado e impida a los usuarios seleccionar aquellos que les sean más convenientes. Hecho éste que ha suscitado a la CMT cuestionarse la utilidad para los usuarios de un elevado número de planes, en la medida en que representan una barrera para el desarrollo de la competencia.

²⁷ El año 2001 estrenó un nuevo marco regulatorio de precios (*price cap*) basado en una cierta libertad para el operador dominante a la hora de elegir sus tarifas nominales, ciñéndose a límites de variaciones de precios de una cesta definida para el periodo de vigencia.

²⁸ La cuota mensual representa cerca del 30% de los ingresos de TESAU.

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

Junto con los movimientos tarifarios más importantes, los bonos (a iniciativa de TESAU) han sido un producto que ha tenido un gran auge durante el pasado año y que, por sus efectos sobre la competencia, ha motivado que la OIR del año 2001 incluyera una modalidad de interconexión por capacidad, con objeto de hacer compatibles los beneficios de los usuarios con la posibilidad de que la competencia pudiera emularlos.

Otro aspecto que se estudia en este capítulo, es el posible **efecto sustitutorio de la telefonía móvil**. Efecto sustitutorio que, si bien desde el punto de vista tarifario no se comprende, dado que las tarifas interprovinciales son un 40% más económicas que las llamadas móviles, lo cierto es que existe y es una de las grandes preocupaciones de los operadores de redes fijas. También es cierto que en el sector residencial los planes de los operadores móviles resultan cada vez más competitivos frente a las tarifas fijas, y que esta tendencia puede acelerarse como consecuencia del cambio de estrategia de los operadores móviles al alcanzar cuotas de penetración del servicio superiores al 70% y dirigir sus objetivos a aumentar el tráfico de sus clientes, en lugar de captar nuevos clientes como hasta ahora ha ocurrido. Circunstancia que unida a otras como oportunidad, comodidad y moda social, hagan que finalmente la telefonía móvil pueda restar una importante cuota de mercado a la telefonía fija.

En materia de preselección la CMT ha detectado a finales de 2001 y a lo largo de 2002 una desaceleración del proceso, que puede ser debida a circunstancias coyunturales del mercado (grado de intensidad de las campañas de captación y de recuperación de clientes por parte de los nuevos operadores y de TESAU), pero en la que también pueden influir otros aspectos tales como el significativo número de preselecciones inhabilitadas y los procedimientos de

preselección definidos para la recuperación de clientes. Materias todas ellas que están siendo estudiadas por la CMT con objeto, en caso de que fuera necesario, de desarrollar una nueva circular de preselección que mejore la ya existente. Otra actuación significativa, aunque reciente (año 2002), en esta materia ha sido la apertura a la preselección de aproximadamente 2.300.000 líneas que, por estar conectadas a centrales analógicas, no fueron inicialmente consideradas objeto de preselección, dado que existían planes para su digitalización. Al no materializarse esta digitalización, la CMT ha decidido dictar las medidas oportunas, tal como se ha mencionado.

En cuanto a la cifra de preseleccionados el dato disponible por la CMT era a finales de mayo de 2002 de 1.553.587, mientras que el número de números portados en redes fijas (principalmente a empresas de cable), era cercano a los 260.000. Resulta significativo el bajo índice de recuperación por TESAU de estos clientes portados frente a los preseleccionados.

Dada la importancia que tiene la **portabilidad**, es decir, la conservación de la numeración para el desarrollo de la competencia, la CMT abrió durante el mes de marzo de 2002 una consulta pública con el objeto de conocer los puntos de vista de los agentes implicados en el progreso de la portabilidad tanto en redes fijas como en redes móviles. En este sentido, también ha llevado a cabo algunas actuaciones institucionales en colaboración con el Instituto Nacional del Consumo para dar a conocer los derechos de los usuarios a conservar el número cuando se cambia de operador²⁹.

Por la importancia creciente y de futuro que tiene el **mercado de Red Inteligente** se hace

²⁹ Se refiere al tríptico sobre portabilidad en redes móviles.

un repaso exhaustivo de la situación en que se encuentra y se analizan sus posibles causas, aun a sabiendas de que algunas exceden del ámbito de actuación de la CMT, para terminar haciendo relación a las resoluciones más recientes que sobre esta materia ha aprobado la CMT con objeto de facilitar la competencia en este mercado.

En materia de líneas alquiladas, la CMT era consciente de los elevados precios que este mercado tenía en España, ya mencionados en el 6º Informe de la UE, así como las dificultades que tenían los operadores para competir con TESAU, al coincidir los precios mayoristas con los minoristas. En este sentido han estado orientadas las actuaciones de la CMT, tanto en la OIR del año 2001, donde ya se adelantaban algunas medidas, como posteriormente en la Resolución que sobre esta materia se ha aprobado y en la que, debido a las dificultades encontradas para establecer los precios mayoristas a partir de la contabilidad de costes de TESAU y la comparativa internacional, se adoptó finalmente una solución *retail-minus*, fijando el margen en el 25%, valor que se estima permite al mismo tiempo mantener los incentivos en inversiones alternativas

A la Banda Ancha se le dedica una atención especial dado que se trata de un mercado nuevo e incipiente, a la vez que clave para el desarrollo de la Sociedad de la Información. Se hace un repaso de lo que ha sido el desarrollo de este mercado desde sus inicios. La CMT ve positivamente el crecimiento del número de clientes, cercanos a los 600.000 (de ellos un 33% aproximadamente utilizan cable-módem) a finales del primer trimestre del año 2002, y considera acertadas las medidas que en este mercado se han tomado. En concreto, el permiso para que TESAU entrara en el mercado como minorista, lo que ha dado como resultado la dinamización de un mercado que desde sus inicios en el 2000

languidecía, y la adopción de medidas cautelares por la propia CMT, posteriormente ratificadas en la modificación de la OBA, que tenían por objeto garantizar unos márgenes a los operadores alternativos en un momento en que sólo disponían de la opción de contratar la oferta mayorista de TESAU, el GigADSL, para comercializar el servicio minorista, debido a las dificultades que estaba teniendo la implantación práctica de la OBA. Los precios fijados intentaban, a su vez, no perjudicar el desarrollo de otras soluciones alternativas, tales como el cable-módem y el LMDS.

En la cuestión de **Grupo Cerrado de Usuarios**, la CMT ha podido comprobar cómo una herramienta, que inicialmente se había pensado para facilitar la competencia y de ayuda a los nuevos operadores, estaba siendo utilizada sólo por TESAU y, en repetidas ocasiones, en un modo diferente al que había sido originalmente pensado. Como consecuencia se ha obligado a TESAU a cambiar los contratos de GCU en los términos establecidos por la CMT y se ha abierto un debate sobre la continuidad en el mercado de esta herramienta.

Finalmente, se describen los aspectos más relevantes relativos a los **revendedores del servicio telefónico disponible al público y la Telefonía de Uso Público**, un conjunto de agentes heterogéneos y que, por su condición regulatoria, hacen que resulte difícil evaluar este mercado, a pesar de lo cual se intenta aportar algunos datos significativos. Entre los aspectos más relevantes se destacan las dificultades que tienen estos agentes y operadores para competir con TESAU en la provisión de telefonía de uso público en el dominio público (las cabinas telefónicas en la vía urbana), donde este operador actúa de facto como un monopolista. Circunstancia ésta a la que, si bien habrán contribuido unas condiciones del mercado (en retroceso) poco atractivas para los operadores con licen-

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

cias (frente a otros, como el mercado de larga distancia), también ha influido notablemente la política desarrollada por las Administraciones locales y la ausencia, quizás, de una regulación específica.

III.6.2 DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA 2001

III.6.2.1 Principales movimientos tarifarios

Analizando las comunicaciones de tarifas³⁰ habidas durante el ejercicio anterior, se pueden destacar las siguientes líneas de actuación de los operadores:

- **Oferta para llamadas metropolitanas con acceso indirecto.** Por el RDL 7/2000 de 23 de junio, se facilita el acceso de los operadores a las redes de los operadores dominantes para cursar llamadas metropolitanas con procedimientos de selección de operador. Finalmente, en la Orden de 31 de octubre de 2000 se modifica la Oferta de Interconexión para facilitar este servicio. Gracias a esta iniciativa se ha terminado el año con 28 planes de precios para este tipo de llamadas.
- **Tarifas para Red Inteligente.** Otro de los movimientos importantes en el que la mayoría de operadores han tomado parte ha sido en la actualización de sus tarifas de Red Inteligente.
- **Cuota de abono.** Siguiendo las progresivas subidas de la cuota de abono de TESAU³¹, los operadores de cable y los de acceso local in-

alámbrico (LMDS), han incrementado también sus cuotas de abono, siempre manteniendo un margen con respecto a las de TESAU.

- **Tarifas LMDS.** En abril de 2000 los operadores titulares de las licencias de bucle inalámbrico comunicaron el inicio de la prestación del servicio. Esto supone que cada vez se da una mayor competencia, y no sólo en precios, sino también en infraestructuras y tecnologías.
- **Bonos descuento.** Además de la ya resaltada vía de reducción de precios que supone la bajada de las tarifas base, la otra fórmula escogida por los operadores, y en especial TESAU, para reducir los precios efectivos pagados por los usuarios ha sido la de empaquetar minutos de tráfico para diferentes destinos a un precio medio cada vez más competitivo.

III.6.2.2 Planes de precios

En este apartado se pretende continuar con el análisis iniciado en el Informe Anual 2000 sobre la oferta comercial de los operadores. Como se hizo entonces, se distingue entre los planes de precio de los operadores y las promociones y otras formas de descuento, como los bonos.

En este apartado únicamente se analizarán las reducciones de precios con respecto a las tarifas de catálogo de TESAU, ya que los nuevos entrantes reducen los precios con el fin de captar clientes. Para la comparación se ha realizado el mismo análisis que el año pasado, basado en calcular para sendas llamadas de 60, 180 y 1200 segundos, el precio que resulta de aplicar cada uno de los planes de precios y mostrando el abaratamiento (signo negativo) o el encarecimiento (signo positivo) que supone, en términos porcentuales, con respecto a los precios resultantes de aplicar las tarifas de catálogo de TESAU a llamadas de la misma duración. Esta comparativa se ha realizado para todos los planes por ámbito y tra-

³⁰ Todos los operadores están obligados por ley a comunicar sus tarifas a la CMT con carácter previo a su entrada en vigor en el mercado.

³¹ La cuota de abono se ha incrementado un 13% durante el año 2001.

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

mo horario, así como para la oferta de los operadores que durante el año 2000 obtuvieron una cuota de mercado relevante.

En general y aparte de otros comentarios más específicos, cabe destacar que el rango entre la tarifa máxima y la mínima es más reducido para estos operadores que para todo el mercado. Esto es importante ya que permite anticipar que la actual dispersión de precios tenderá a reducirse cuando los operadores entrantes consigan cuotas de mercado superiores.

III.6.2.2.1 Llamadas metropolitanas

El año ha acabado con un total de 28 planes, 18 más que el año pasado, y que es un indicio de la entrada en este mercado de nuevos operadores, como resultado del RDL 7/2000 de 23 de junio, y que hasta entonces habían centrado su atención en el mercado de larga distancia. No obstante, la diferencia en cuanto al número de planes que existen en este mercado comparados con los de larga distancia hacen pensar en un menor interés

por parte de los operadores por este mercado, quizás como consecuencia de los menores márgenes de maniobra existentes.

En la *Tabla 1* se presentan las reducciones de precios para los años 2000 y 2001 que suponen los planes de precios de los diferentes operadores con respecto a las tarifas de catálogo de TESAU.

Como se observa, la introducción de nuevos planes de precios ha incrementado las diferencias entre los planes más caros y los más baratos. Ahora bien, se debe observar que, en media, los 18 nuevos planes han sido más caros que los existentes, ya que mientras el máximo ha aumentado mucho el mínimo se ha reducido en una proporción mucho menor (en algunos casos, la tercera parte). Además, el precio medio de las llamadas de todos los planes se ha incrementado desde el año pasado. A pesar de la aparente dispersión, la mayoría de operadores se ha posicionado de manera similar en torno a TESAU menos un margen, como se puede observar en los *Gráficos 299* y *300* siguientes.

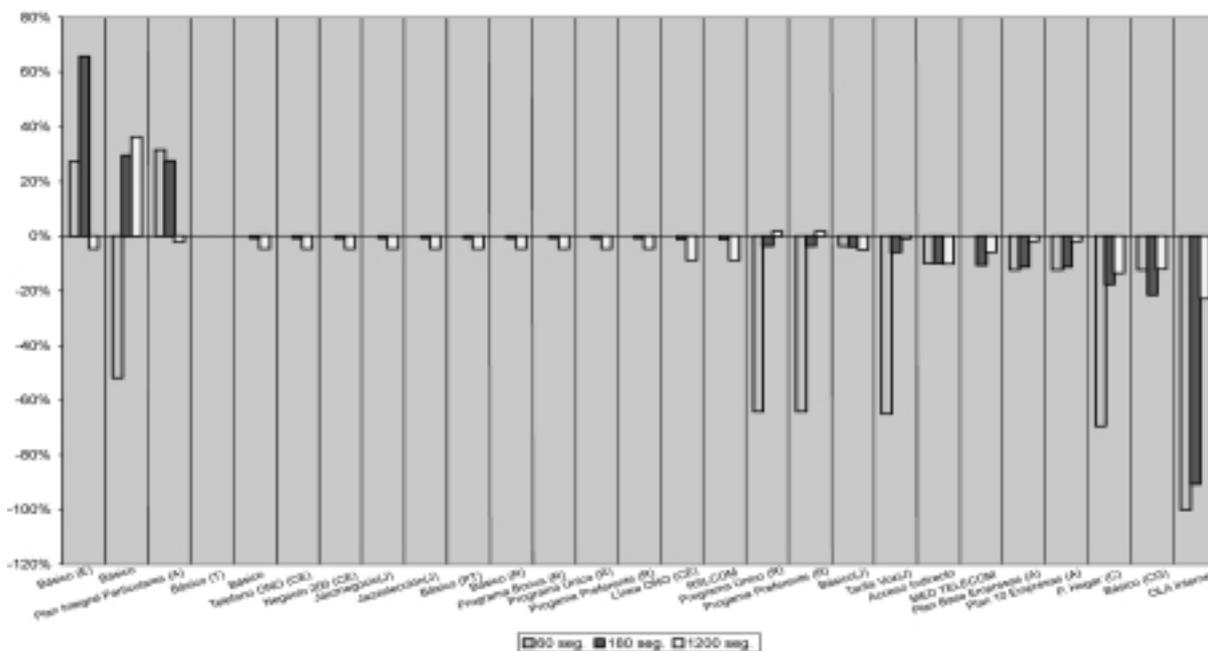
TABLA 1. LLAMADAS METROPOLITANAS

	Dic. 2000			Dic. 2001			Variación 2000-01		
	Dto. llamada 60 seg.	Dto. llamada 180 seg.	Dto. llamada 1200 seg.	Dto. llamada 60 seg.	Dto. llamada 180 seg.	Dto. llamada 1200 seg.	Dto. llamada 60 seg.	Dto. llamada 180 seg.	Dto. llamada 1200 seg.
Nº de planes	9			28					
Horario normal									
Precio Medio	-18%	6%	-2%	-6%	16%	11%	13%	10%	13%
Precio Máximo	33%	80%	11%	251%	528%	420%	218%	448%	409%
Precio Mínimo	-69%	-18%	-13%	-100%	-91%	-23%	-31%	-73%	-9%
Rango Máx-Min.	102%	98%	24%	351%	619%	443%			
Horario reducido									
Precio Medio	-23%	-3%	21%	-10%	7%	40%	12%	10%	139%
Precio Máximo	12%	34%	106%	163%	319%	452%	151%	285%	347%
Precio Mínimo	-87%	-62%	-25%	-100%	-90%	-25%	-13%	-28%	0%
Rango Máx-Min.	99%	96%	131%	263%	408%	477%			

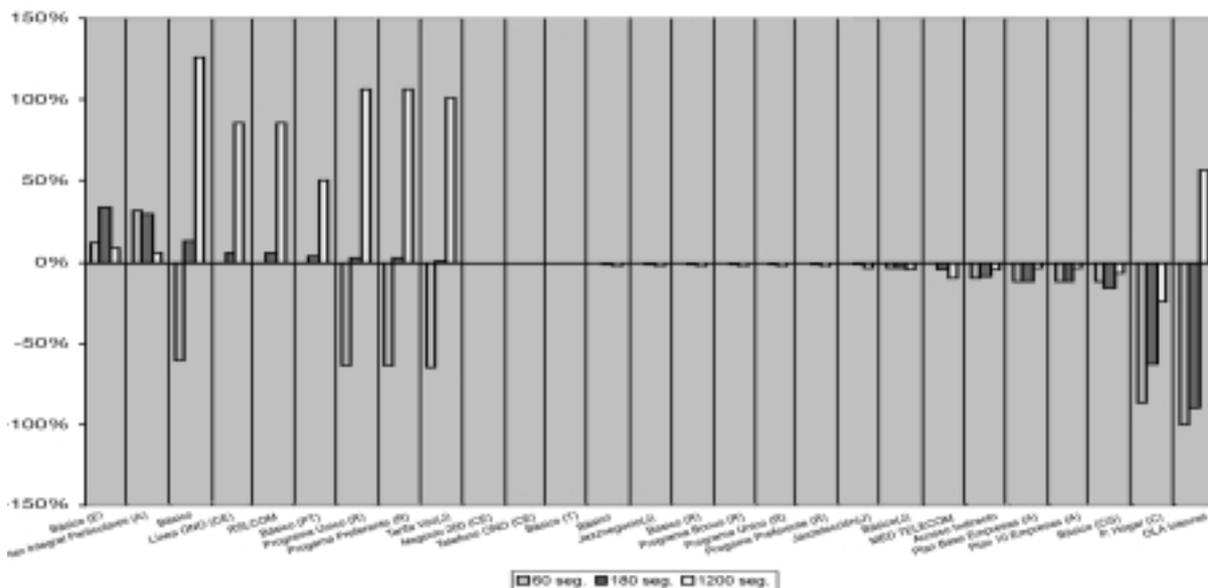
Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

299. REDUCCIÓN PORCENTUAL SOBRE LAS TARIFAS DE CATÁLOGO DE TELEFÓNICA RESULTANTE DE APLICAR LOS PLANES DE PRECIOS DE LOS OPERADORES PARA LLAMADAS METROPOLITANAS EN HORARIO COMERCIAL (31/12/2001)



300. REDUCCIÓN PORCENTUAL SOBRE LAS TARIFAS DE CATÁLOGO DE TELEFÓNICA RESULTANTE DE APLICAR LOS PLANES DE PRECIOS DE LOS OPERADORES PARA LLAMADAS METROPOLITANAS EN HORARIO REDUCIDO (31/12/2001)



Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

En cuanto a la posición de TESAU en el mercado se observa que el operador dominante mejora su posición en el horario valle y con llamadas largas. Para las llamadas metropolitanas, TESAU es el quinto operador más caro para una llamada de tres minutos en horario normal, mientras que es el 13º en horario reducido.

III.6.2.2.2 Llamadas provinciales

La primera apreciación que debe hacerse con respecto a este tipo de llamadas es que TESAU ha reducido en un 23,70% sus tarifas en horario normal y un 3,40% en horario reducido.

En la *Tabla 2* se presentan las reducciones de precios para los años 2000 y 2001 que suponen los planes de precios de los diferentes operadores con respecto a las tarifas de catálogo de TESAU.

Los datos confirman que los operadores entrantes no han seguido a TESAU a la hora de reducir en la misma proporción sus tarifas en horario normal. Este hecho hace que las rebajas potenciales sobre la tarifa base se hayan reducido en

un 17% para la llamada de tres minutos (duración aproximada de la llamada típica). En cambio, las tarifas en horario reducido no han cambiado prácticamente con respecto al año anterior. Además, la posición relativa de TESAU con respecto al resto es la 23ª para horario normal y la 16ª para el horario reducido.

Si únicamente analizamos los siete operadores con una cuota de mercado por facturación más elevada en el año 2000, obtenemos resultados idénticos pero más acusados. La rebaja media para los tres tipos de llamada se ha reducido en un 22%.

III.6.2.2.3 Llamadas interprovinciales

Al igual que en el caso de las llamadas provinciales, TESAU ha intensificado su respuesta a la competencia mediante la reducción de sus tarifas base en horario normal (-26,49%).

La *Tabla 3* representa las reducciones de precios para los años 2000 y 2001 que suponen los planes de precios de los diferentes operadores con respecto a las tarifas de catálogo de TESAU.

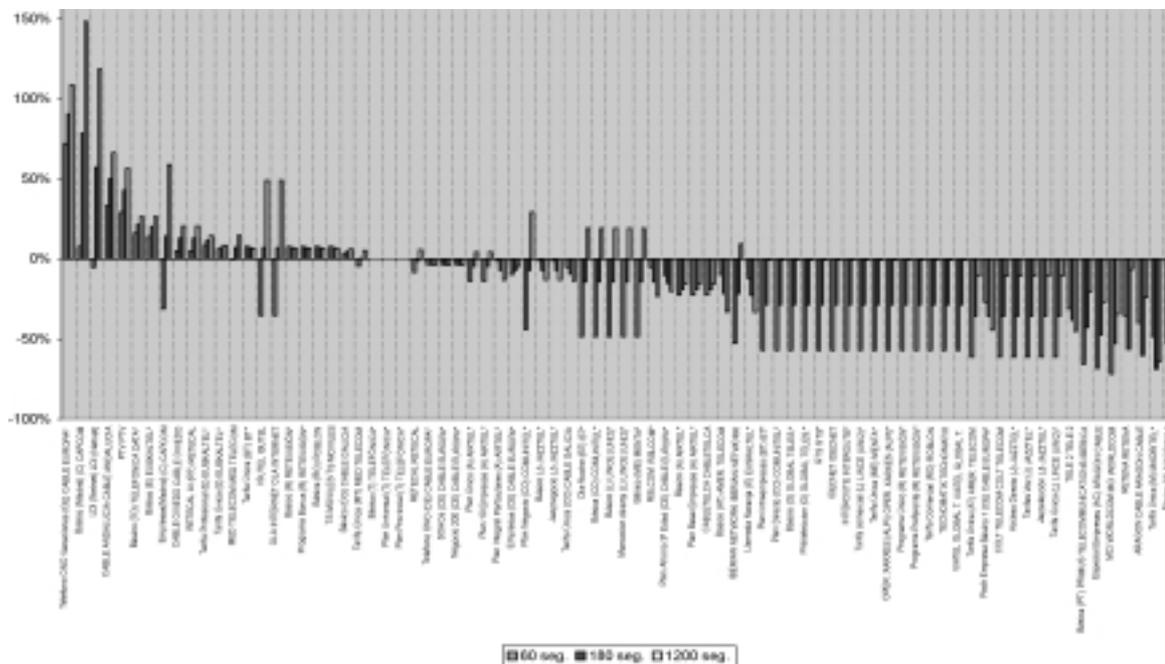
TABLA 2. LLAMADAS PROVINCIALES

	Dic. 2000			Dic. 2001			Variación 2000-01		
	Dto. llamada 60 seg.	Dto. llamada 180 seg.	Dto. llamada 1200 seg.	Dto. llamada 60 seg.	Dto. llamada 180 seg.	Dto. llamada 1200 seg.	Dto. llamada 60 seg.	Dto. llamada 180 seg.	Dto. llamada 1200 seg.
Nº de planes	64			80					
Horario normal									
Precio Medio	-38%	-29%	-24%	-26%	-12%	4%	12%	17%	28%
Precio Máximo	9%	36%	76%	72%	90%	148%	63%	55%	72%
Precio Mínimo	-86%	-78%	-74%	-72%	-71%	-64%	14%	8%	10%
Rango Máx-Min.	95%	114%	151%	144%	161%	212%			
Horario reducido									
Precio Medio	-27%	-5%	7%	-28%	-13%	6%	-1%	-8%	-1%
Precio Máximo	24%	97%	209%	46%	103%	211%	21%	7%	2%
Precio Mínimo	-82%	-67%	-75%	-77%	-66%	-75%	5%	1%	0%
Rango Máx-Min.	106%	164%	284%	123%	169%	286%			

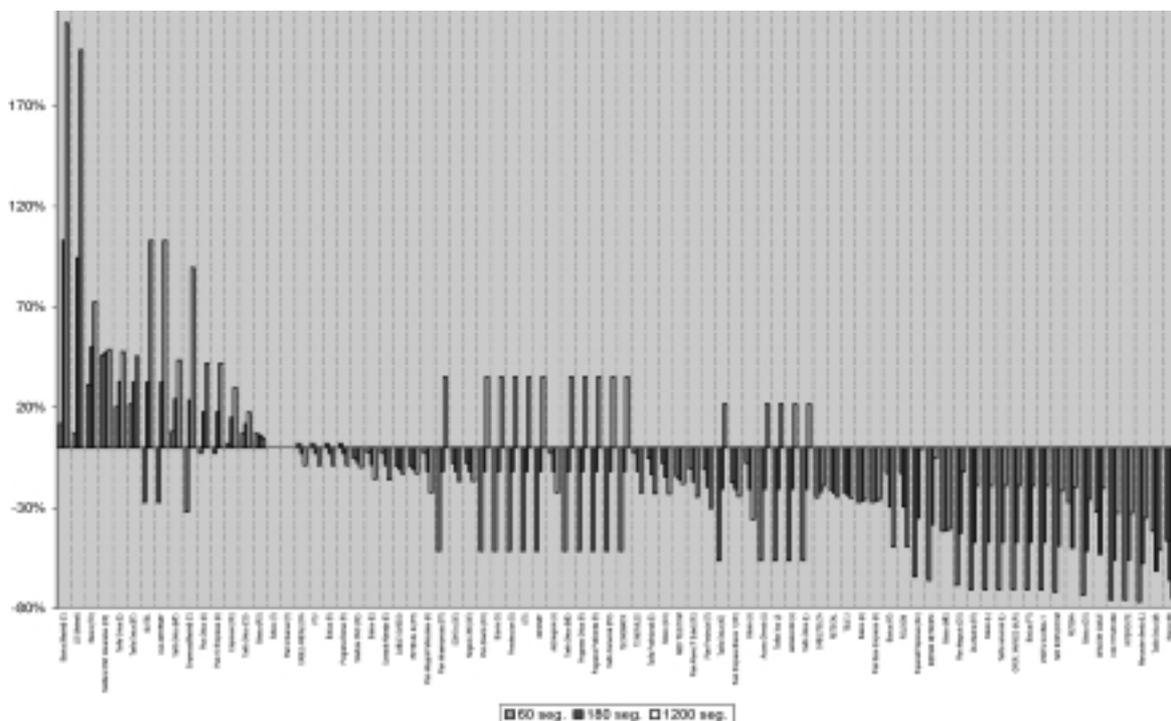
Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

301. REDUCCIÓN PORCENTUAL SOBRE LAS TARIFAS DE CATÁLOGO DE TELEFÓNICA RESULTANTE DE APLICAR LOS PLANES DE PRECIOS DE LOS OPERADORES PARA LLAMADAS PROVINCIALES EN HORARIO COMERCIAL (31/12/2001)



302. REDUCCIÓN PORCENTUAL SOBRE LAS TARIFAS DE CATÁLOGO DE TELEFÓNICA RESULTANTE DE APLICAR LOS PLANES DE PRECIOS DE LOS OPERADORES PARA LLAMADAS PROVINCIALES EN HORARIO REDUCIDO (31/12/2001)



Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

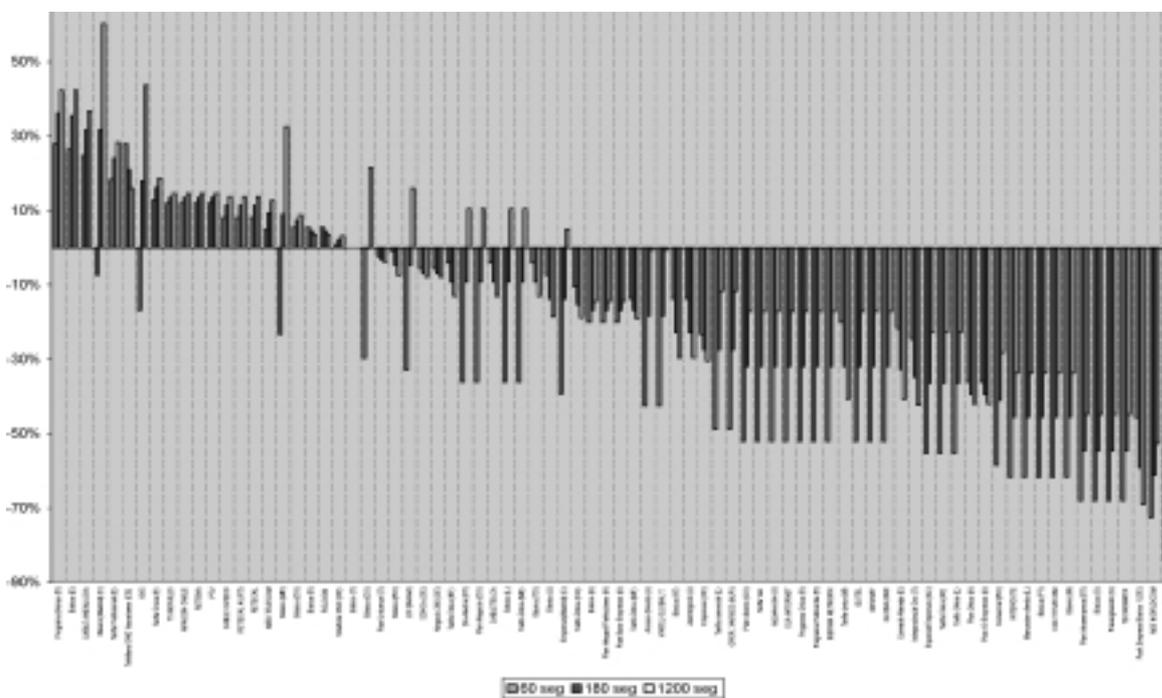
TABLA 3. LLAMADAS INTERPROVINCIALES

	Dic. 2000			Dic. 2001			Variación 2000-01		
	Dto. llamada 60 seg.	Dto. llamada 180 seg.	Dto. llamada 1200 seg.	Dto. llamada 60 seg.	Dto. llamada 180 seg.	Dto. llamada 1200 seg.	Dto. llamada 60 seg.	Dto. llamada 180 seg.	Dto. llamada 1200 seg.
Nº de planes	64			80					
Horario normal									
Precio Medio	-37%	-31%	-27%	-26%	-16%	-9%	11%	14%	17%
Precio Máximo	8%	20%	40%	28%	36%	60%	20%	16%	20%
Precio Mínimo	-75%	-67%	-61%	-84%	-77%	-72%	-9%	-11%	-11%
Rango Máx-Min.	83%	87%	101%	112%	113%	133%			
Horario reducido									
Precio Medio	-28%	-11%	5%	-25%	-12%	0%	2%	-1%	-5%
Precio Máximo	39%	82%	152%	45%	73%	135%	7%	-9%	-17%
Precio Mínimo	-76%	-61%	-48%	-80%	-67%	-56%	-3%	-6%	-7%
Rango Máx-Min.	115%	143%	200%	125%	141%	191%			

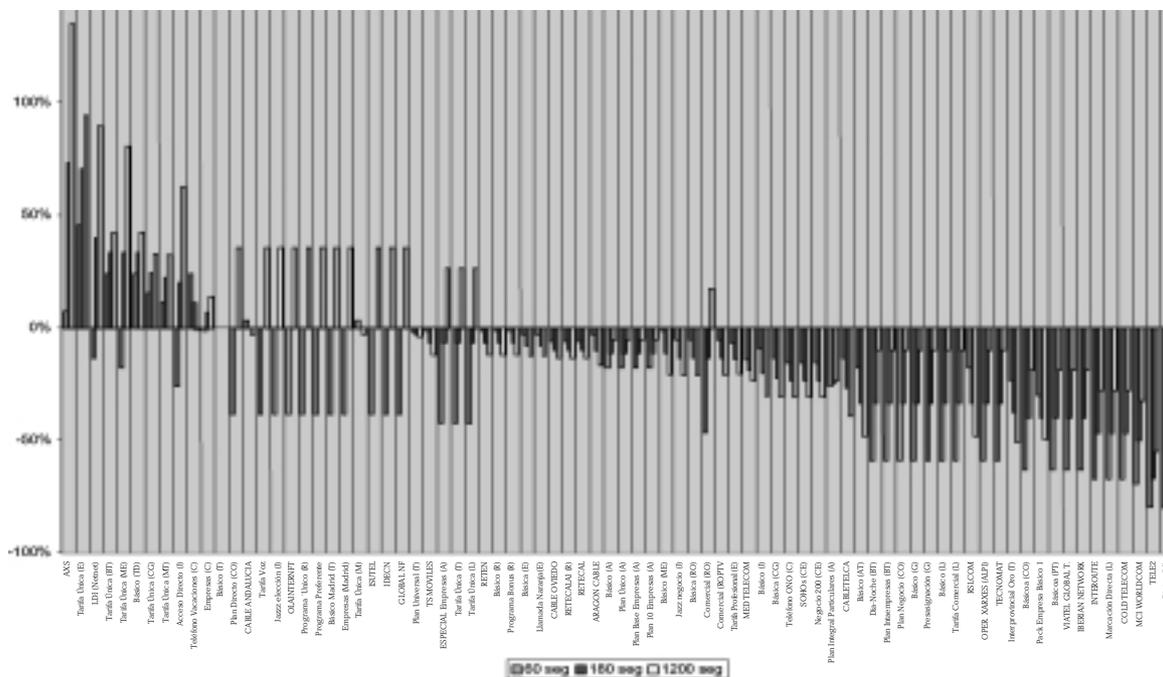
El patrón de las llamadas provinciales se reproduce en el caso de las llamadas interprovinciales. La media de la reducción del precio ha sido de un

14% con respecto a las ofertadas en el año 2000 en horario normal. Por el contrario, las tarifas en horario reducido no se han modificado práctica-

303. REDUCCIÓN PORCENTUAL SOBRE LAS TARIFAS DE CATÁLOGO DE TELEFÓNICA RESULTANTE DE APLICAR LOS PLANES DE PRECIOS DE LOS OPERADORES PARA LLAMADAS INTERPROVINCIALES EN HORARIO COMERCIAL (31/12/2001)



304. REDUCCIÓN PORCENTUAL SOBRE LAS TARIFAS DE CATÁLOGO DE TELEFÓNICA RESULTANTE DE APLICAR LOS PLANES DE PRECIOS DE LOS OPERADORES PARA LLAMADAS INTERPROVINCIALES EN HORARIO REDUCIDO (31/12/2001)



mente desde el año pasado. En cuanto a la posición relativa de TESAU con respecto al resto de operadoras, ha cambiado sensiblemente en horario normal, de la 3ª a la 22ª posición, mientras que se ha mantenido en horario reducido.

Analizando únicamente las operadoras relevantes se obtiene un resultado muy similar, confirmando que ni las empresas con un volumen mayor han sido capaces de emular la rebaja de TESAU.

III.6.2.2.4 Llamadas Unión Europea

Las llamadas internacionales han sufrido cambios importantes durante el año 2001, al menos en cuanto a las tarifas de TESAU se refiere. Se han eliminado las franjas horarias y se han reducido las tarifas un 36,98% en el antiguo horario normal y un 29,30% en el horario reducido.

En este caso, y dado que las reducciones de precio por parte del operador dominante han

sido en los dos horarios, el recorte en los descuentos potenciales con respecto a su tarifa base se han reducido en un 22,4%. La posición relativa de TESAU con respecto al resto es la 32ª en horario normal, es decir, en la media, mientras que es la 28ª en horario reducido. Esto implica una sensible mejora con respecto al año 2000, cuando TESAU era de los tres operadores más caros en ambos horarios.

III.6.2.2.5 Llamadas fijo-móvil

Dada la importante reducción de precios que requería el *price cap* en este ámbito, los movimientos tarifarios han sido diferentes, no solo en cuantía sino también en estructura. TESAU ha introducido discriminación de precios en función de la red móvil de destino³², trasladan-

³² Previa autorización de la CMT, que ha considerado esta opción como una forma de incrementar la competencia en el mercado móvil.

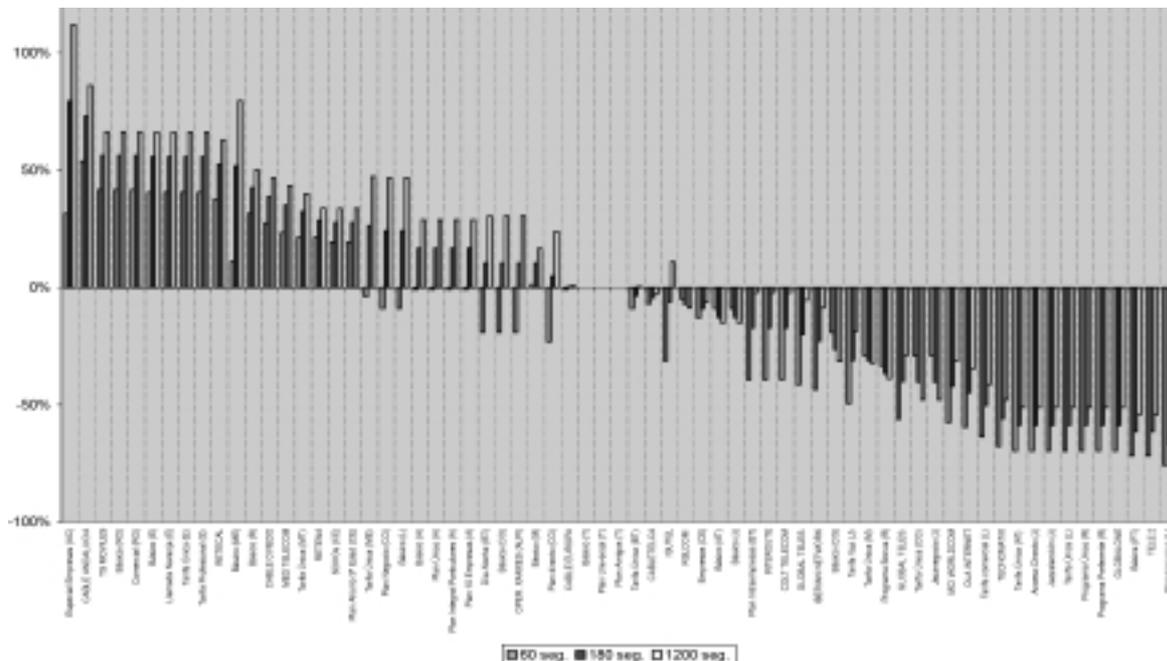
Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

TABLA 4. LLAMADAS UE

	Dic. 2000			Dic. 2001			Variación 2000-01		
	Dto. llamada 60 seg.	Dto. llamada 180 seg.	Dto. llamada 1200 seg.	Dto. llamada 60 seg.	Dto. llamada 180 seg.	Dto. llamada 1200 seg.	Dto. llamada 60 seg.	Dto. llamada 180 seg.	Dto. llamada 1200 seg.
Nº de planes	53			67					
Horario normal									
Precio Medio	-33%	-28%	-26%	-15%	-2%	7%	18%	27%	33%
Precio Máximo	9%	11%	12%	54%	79%	112%	45%	69%	100%
Precio Mínimo	-83%	-79%	-76%	-76%	-67%	-61%	7%	12%	16%
Rango Máx-Mín.	92%	90%	88%	130%	146%	173%			
Horario reducido									
Precio Medio	-33%	-28%	-25%	-20%	-9%	-1%	13%	19%	24%
Precio Máximo	3%	4%	4%	33%	79%	112%	30%	75%	108%
Precio Mínimo	-91%	-88%	-87%	-84%	-78%	-74%	7%	10%	13%
Rango Máx-Mín.	94%	92%	91%	117%	157%	186%			

305. REDUCCIÓN PORCENTUAL SOBRE LAS TARIFAS DE CATÁLOGO DE TELEFÓNICA RESULTANTE DE APLICAR LOS PLANES DE PRECIOS DE LOS OPERADORES PARA LLAMADAS A LA UNIÓN EUROPEA EN HORARIO COMERCIAL (31/12/2001)



do de esta manera a los usuarios finales las reducciones de precios que hacían los operadores móviles Telefónica Móviles España y Vodafone (Airtel), y, en segundo lugar, ha mo-

dificado los tramos horarios, incrementando el número de horas en horario reducido, de nuevo trasladando la estructura horaria de los precios de interconexión de Telefónica Móviles

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

306. REDUCCIÓN PORCENTUAL SOBRE LAS TARIFAS DE CATÁLOGO DE TELEFÓNICA RESULTANTE DE APLICAR LOS PLANES DE PRECIOS DE LOS OPERADORES PARA LLAMADAS A LA UNIÓN EUROPEA EN HORARIO REDUCIDO (31/12/2001)

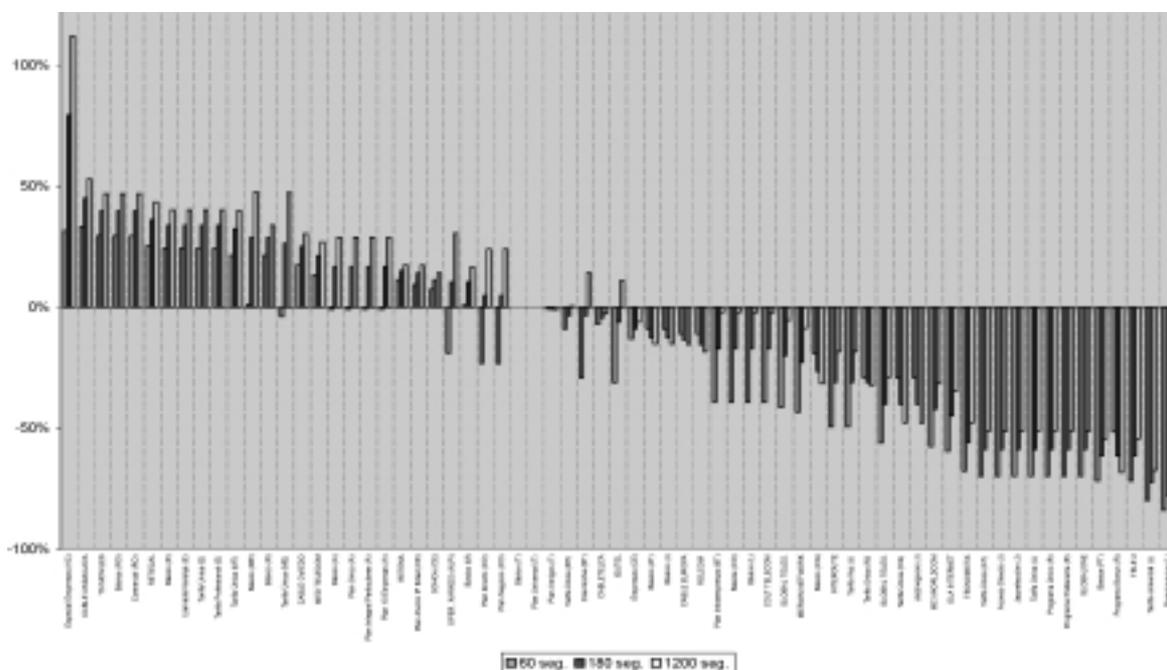


TABLA 5. LLAMADAS Fijo-MÓVIL

	Dic. 2000			Dic. 2001			Variación 2000-01		
	Dto. llamada 60 seg.	Dto. llamada 180 seg.	Dto. llamada 1200 seg.	Dto. llamada 60 seg.	Dto. llamada 180 seg.	Dto. llamada 1200 seg.	Dto. llamada 60 seg.	Dto. llamada 180 seg.	Dto. llamada 1200 seg.
Nº de planes	55			80					
Horario normal									
Precio Medio	-13%	-8%	-5%	-15%	-9%	-5%	-1%	-1%	-1%
Precio Máximo	47%	22%	30%	48%	23%	31%	1%	1%	1%
Precio Mínimo	-73%	-69%	-66%	-100%	-48%	-51%	-27%	21%	15%
Rango Máx-Min.	120%	91%	97%	148%	71%	83%			
Horario reducido									
Precio Medio	2%	17%	26%	5%	20%	29%	2%	3%	3%
Precio Máximo	110%	116%	147%	110%	116%	147%	0%	0%	0%
Precio Mínimo	-55%	-42%	-34%	-100%	-33%	-31%	-45%	9%	2%
Rango Máx-Min.	165%	158%	181%	210%	149%	179%			

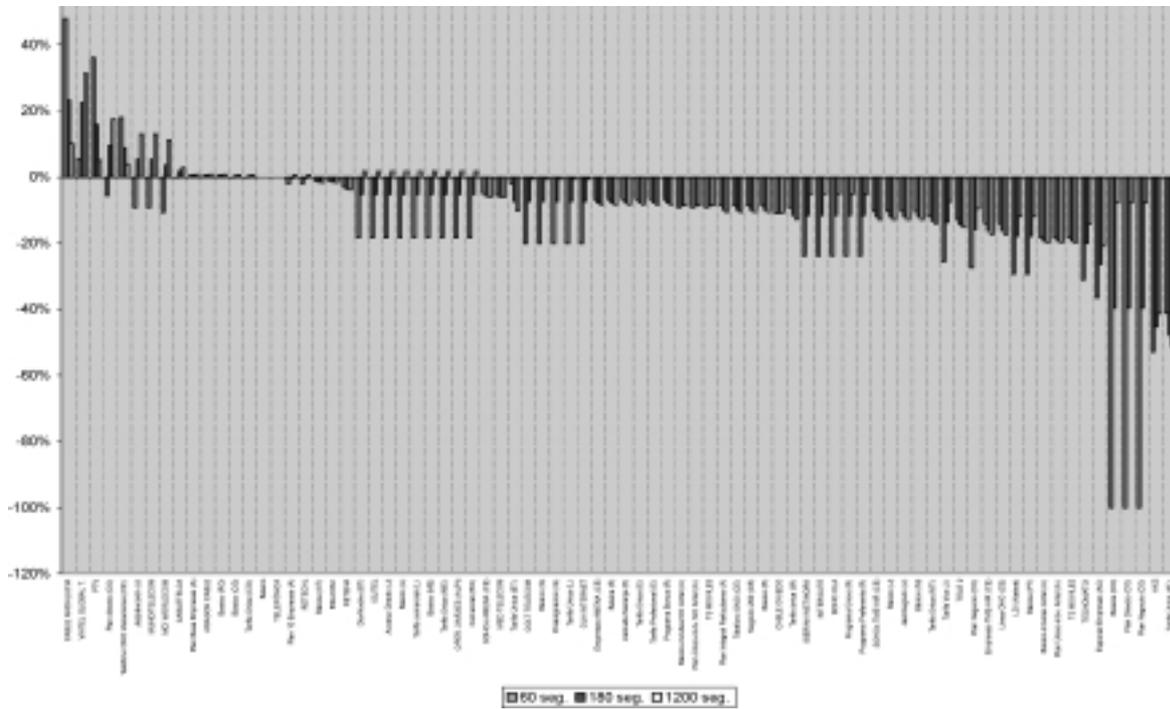
España y Vodafone (Airtel). En su conjunto, las llamadas de fijo a móvil han disminuido en un 13%.

Uno de los hechos más destacables sobre la evolución es el incremento en el número de planes, que han pasado de 55 a 80, es decir, un

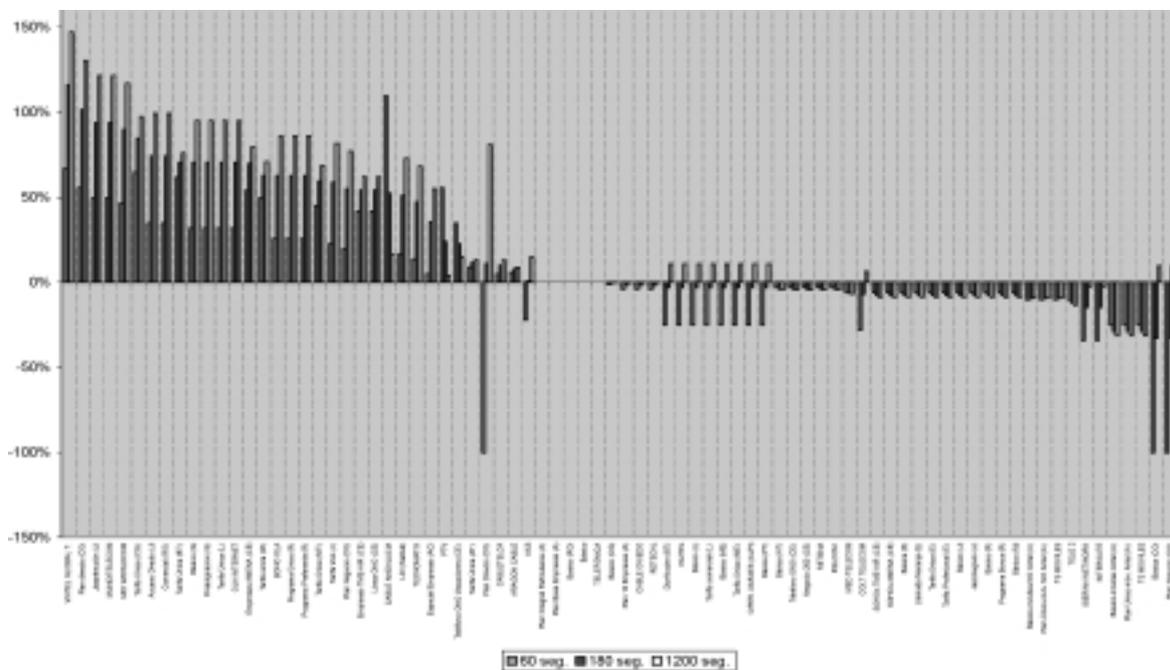
Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

307. REDUCCIÓN PORCENTUAL SOBRE LAS TARIFAS DE CATÁLOGO DE TELEFÓNICA RESULTANTE DE APLICAR LOS PLANES DE PRECIOS DE LOS OPERADORES PARA LLAMADAS DE FIJO A MÓVIL EN HORARIO COMERCIAL (31/12/2001)



308. REDUCCIÓN PORCENTUAL SOBRE LAS TARIFAS DE CATÁLOGO DE TELEFÓNICA RESULTANTE DE APLICAR LOS PLANES DE PRECIOS DE LOS OPERADORES PARA LLAMADAS DE FUIO A MÓVIL EN HORARIO REDUCIDO (31/12/2001)



Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

45% más. Del análisis por tramos cabe destacar que, a pesar del gran aumento de la oferta, las modificaciones son mínimas, es decir, la mayoría de los operadores no han trasladado a sus usuarios finales las rebajas de los operadores móviles con lo que han mejorado sus márgenes en este segmento. La situación es muy similar cuando sólo se analizan las operadoras relevantes, salvo en lo que a incremento en la oferta se refiere, algo menor (un 20%), y al rango de variación entre la mínima y la máxima.

III.6.2.3 Efecto sustitutorio de la telefonía móvil

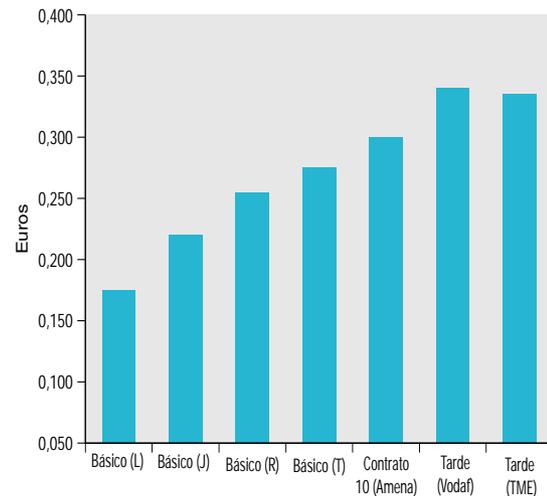
Otra cuestión a destacar es el efecto sustitutorio de la telefonía móvil sobre la telefonía fija, hecho al que los operadores fijos hacen constante referencia en sus presentaciones públicas.

Con independencia de cuál sea este grado de sustitución, una cosa parece cierta y es que, aunque los precios de la telefonía fija sean inferiores a la telefonía móvil (la media de los precios de las operadoras móviles es un 41% más elevada que la de los operadores fijos), los usuarios utilizan de forma creciente el teléfono móvil en sustitución del fijo, llevados por circunstancias tales como comodidad, oportunidad y quizás también “moda social”.

Del estudio del comportamiento de los operadores móviles, por otro lado, se puede concluir que ya han iniciado acciones, especialmente en el mercado residencial, para favorecer tal sustitución y que muy probablemente y en la medida que lleguen a la saturación del mercado (en cuanto a cuota de clientes) iniciaran sus estrategias de fidelización y, entre ellas, la de sustitución de la telefonía fija.

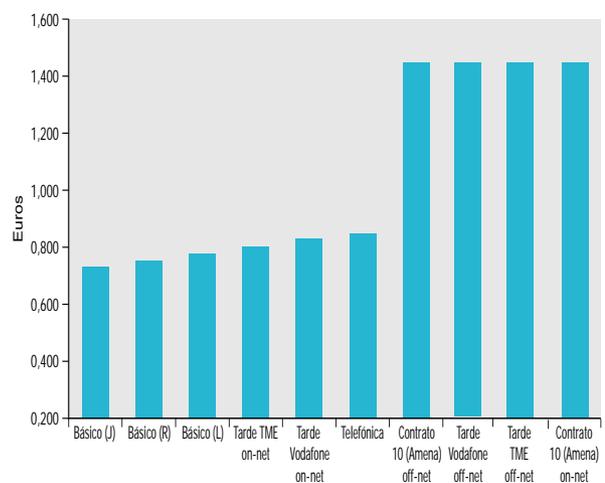
En este caso, las tarifas a comparar de los operadores móviles serían las de móvil a móvil, teniendo en cuenta las diferencias existentes en-

309. COMPARACIÓN DEL COSTE DE UNA LLAMADA INTERPROVINCIAL DE TRES MINUTOS CON EL COSTE DE UNA LLAMADA DESDE UN TELÉFONO MÓVIL



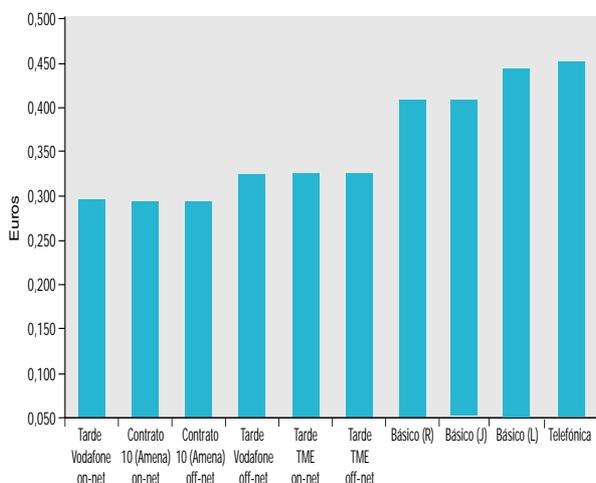
tre las llamadas *on-net* y *off-net*. En los Gráficos 310 y 311 se presentan los resultados para el horario normal y el reducido.

310. COMPARACIÓN DEL COSTE DE UNA LLAMADA DE FIJO A MÓVIL Y DE MÓVIL A MÓVIL DE TRES MINUTOS EN HORARIO COMERCIAL



Como se observa, en horario normal las llamadas de fijo a móvil continúan siendo más baratas que las de móvil a móvil para las llamadas *off-*

311. COMPARACIÓN DEL COSTE DE UNA LLAMADA DE FIJO A MÓVIL Y DE MÓVIL A MÓVIL DE TRES MINUTOS EN HORARIO REDUCIDO



net (un 46% en media). En cambio, las llamadas *on-net* son comparables a las llamadas fijo móvil de los operadores fijos y, de hecho, las tarifas de TME y Airtel (Vodafone) son inferiores a las de catálogo de TESAU. Debe tenerse además en cuenta que los planes de telefonía móvil elegidos están dirigidos al segmento residencial. Es esperable que la oferta dirigida a empresas sea más favorable, con lo que el producto de los operadores móviles podría ser sustitutivo del de los operadores fijos.

En horario reducido, las llamadas *off-net* de móvil a móvil pueden suponer un ahorro del 37% y del 42% en el caso de las llamadas *on-net*. A falta de un análisis en más profundidad sobre la duración de los horarios de cada tipo de redes, así como las formas de tarificar, se puede intuir que las llamadas en horario reducido de móvil a móvil pueden suponer un buen sustituto a las de fijo a móvil. A favor de este argumento estaría el hecho de que el móvil tiene ciertos atributos valorados por el consumidor que el fijo no tiene, como es la movilidad, además de una penetración muy superior en la población, y los fuertes incentivos que dan las operadoras móviles a las

llamadas *on-net* gracias a las tarifas especiales a números frecuentes.

Es conveniente recordar el fuerte componente que suponen los precios de terminación en redes móviles sobre el precio final al mercado en las llamadas de fijo a móvil, lo que implica una ventaja para los operadores móviles a la hora de competir con los fijos en este tipo de llamadas. Este hecho da incentivos estratégicos a los operadores móviles en la dirección de no reducir los precios de terminación en sus redes. En este sentido, recientemente esta Comisión ha recibido quejas por parte de algunos operadores de telefonía fija, en el sentido de que los operadores de móviles estarían ofreciendo a las empresas servicios de reencaminamiento del tráfico desde sus centralitas o teléfonos fijos, transformando comunicaciones fijo-móvil en móvil-móvil a fin de aplicarles precios para las llamadas a móviles más ventajosos que los ofrecidos por los operadores de telefonía fija.

III.6.2.4 Bonos descuento

Además de los planes de precios anteriormente analizados, el otro gran movimiento tarifario del año 2001 han sido los bonos descuento. Este producto permite el consumo de un cierto tráfico a cambio de una cuota mensual, suponiendo un importante descuento con respecto a las tarifas base del operador. Por tanto, es una oferta claramente diferenciada de un plan de precios, que en general tiene un ámbito de aplicación mucho más extenso. Para que un usuario pueda beneficiarse de un bono descuento necesita tener el patrón de tráfico que el bono ofrece.

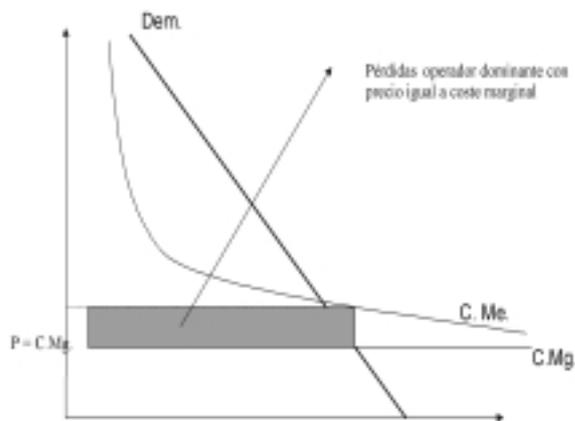
Estas prácticas no sólo tienen un objetivo estratégico o competitivo, sino que también se basan en razones puramente económicas y técnicas. No se debe olvidar que la industria de telecomunicaciones tiene una característica especial sobre otras: tiene un gran componente de cos-

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

tes fijos (no sensibles al tráfico) *versus* marginales en su función de producción. Por tanto, la solución de competencia, precio igual a coste marginal, impediría la recuperación de los primeros (Figura 1).

FIGURA 1. DIAGRAMA EQUILIBRIO MERCADO CON RENDIMIENTOS CRECIENTES



La estructura tarifaria actual se basa en unos precios de catálogo generales para todos los usuarios. Un operador global, en contraposición con uno de nicho, no puede reducir sus tarifas globalmente porque, como se ha comentado, no cubriría sus costes fijos. Este efecto se ve agravado por la progresiva competencia que tiende a descremar el mercado, tanto en términos de clientes como de tráficos. Un operador global se encuentra en la posición de que debe de competir con operadores de nicho por los clientes que más contribuyen a remunerar sus inversiones. Así pues, la discriminación de precios es un fenómeno esperado en un mercado como el de las telecomunicaciones.

Del análisis de la oferta durante el año 2001 se pueden distinguir cinco componentes presentes en todos los bonos:

- *Descuento sobre la tarifa.*
- *Importe de la cuota.*

- *Tráfico a que da derecho el plan.*
- *Destinos del tráfico que tienen descuento con el bono.*
- *Horario de validez del bono.*

Todos estos componentes hacen que la oferta sea difícilmente comparable globalmente y deba hacerse según cada uno de estos componentes.

Si bien los beneficios para el usuario son claros, con rebajas muy importantes sobre las tarifas base, también es cierto que TESAU cuenta con ciertas ventajas frente a los otros operadores, derivadas del modo en que utiliza la capacidad sobrante de su red (costes marginales), mientras que los operadores alternativos no tenían ni tienen esta posibilidad al menos hasta que la interconexión por capacidad se encuentre operativa.

Efectivamente, TESAU, al ofrecer sus bonos, lo que supuestamente está pretendiendo es rellenar su red, que dimensionada para la hora punta, está relativamente más vacía en las horas valle (horas de menor tráfico); es decir, el tráfico de los bonos es un tráfico para TESAU con costes marginales –que prácticamente no incrementan los costes de la red–, mientras que para los nuevos operadores, en las condiciones OIR, el tráfico de los bonos no se diferencia en nada del tráfico en la hora cargada. En ambos casos “se paga por tiempo”. Esta situación de clara desventaja de los nuevos operadores para hacer frente a los bonos de TESAU ha sido la razón original de implementar la interconexión por capacidad.

Finalmente, y en relación con los planes y bonos, no puede dejar de mencionarse que la CMT tiene en todo momento en cuenta el beneficio que para el usuario supone el bono, junto con el efecto fidelizador que supone, y que pueda constituirse en barrera para la competencia y, en definitiva, el perjuicio para el mercado en

el medio y largo plazo, y que trata de armonizar ambos aspectos en cada caso. Sólo el examen caso por caso, junto con la articulación del sistema de interconexión por capacidad, permitirá dar una respuesta adecuada a estas prácticas comerciales.

III.6.3 PRESELECCIÓN Y PORTABILIDAD NUMÉRICA

Desde finales de 1998, los usuarios españoles de telefonía se han familiarizado con una de las señales más claras de la entrada de la competencia, cual es lo que en la legislación de telecomunicaciones se conoce como “selección de operador” y que permite que las llamadas de larga distancia y de fijo a móvil de un abonado de la red fija de Telefónica sean facturadas por otro operador competidor. Hay dos modalidades posibles de uso del servicio, la primera y disponible desde diciembre de 1998, mediante “selección del operador llamada a llamada”, que requiere la marcación por el propio usuario del prefijo que identifica al operador, seguido del número fijo o móvil de destino llamado. Esta modalidad de llamada a llamada permite al usuario contratar el servicio con múltiples operadores alternativos a Telefónica, pero tiene el inconveniente de tener que teclear los dígitos del código de selección que identifica al operador seleccionado además de los dígitos del número llamado.

Desde febrero de 1999, no obstante, es posible la “preasignación” o preselección a un determinado operador cuya contratación permite, sin necesidad de marcación adicional de ningún prefijo, realizar llamadas de larga distancia y de fijo a móvil que, por defecto, serán encaminadas y facturadas por el operador previamente preseleccionado. Esta segunda modalidad del servicio de selección de operador da la apariencia al usuario de que “su línea” está virtualmente

conectada a la red del operador preseleccionado en lugar de a la de Telefónica para los tipos de llamadas permitidos. Sin embargo, el usuario sigue siendo abonado de Telefónica, a quien pagará el alquiler mensual de la línea y las llamadas a otros servicios no cubiertos por la selección de operador (por ejemplo llamadas a números 900, o números cortos). Para evitar, no obstante, la sensación de quedar “atado” al operador preseleccionado, el usuario, mediante la marcación del prefijo de otro operador con el que previamente tenga contrato, podrá “saltarse” la preselección. Este prefijo podría ser el de un operador alternativo o el propio de Telefónica, que también dispone del suyo.

Cabe resaltar que la selección de operador es, desde el punto de vista regulatorio, una obligación asimétrica, sólo impuesta a los operadores dominantes (en particular a Telefónica de España, S.A.U.), y una opción competitiva para los operadores alternativos. Los operadores competidores tienen derecho a ser seleccionados cuando las llamadas son originadas desde abonados (y clientes potenciales de dichos operadores) conectados a la red fija de Telefónica. Sin embargo, estos mismos operadores no tienen obligación de ofrecer selección de operador a los abonados conectados físicamente a sus propias redes. La razón de esta imposición regulatoria es clara: hoy en día la inmensa mayoría de los bucles de abonado pertenecen a la red fija de Telefónica y para incentivar la competencia en los servicios de llamadas tanto de larga distancia como de fijo a móvil y, más recientemente también de ámbito metropolitano, es preciso realizar la apertura de la red del operador dominante a las opciones ofrecidas por otros operadores. Así, la selección de operador es una opción otorgada a los operadores alternativos quienes pueden utilizarla libremente para realizar ofertas de servicios a sus potenciales clientes.

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

Desde el 15 de febrero de 2001 es posible seleccionar y preseleccionar llamadas metropolitanas, además de las de larga distancia y de fijo a móvil, con lo que, aún manteniendo físicamente la línea conectada a la red fija de Telefónica, el abonado de Telefónica puede optar entre una variedad de ofertas para cursar la mayoría de sus llamadas. Para facilitar a los usuarios ya preseleccionados a la oferta de larga distancia el paso a la preselección global, incorporando como preseleccionadas también las llamadas metropolitanas, la CMT aprobó la Circular 1/2000 de preselección metropolitana, permitiendo además inicialmente, y para favorecer su desarrollo el consentimiento tácito de aquellos usuarios que, ante la recepción por correo certificado y acuse de recibo de la invitación a pasar a preselección global, no respondiesen expresamente de forma negativa al ofrecimiento.

La selección de operador en general, y la preselección en particular, incrementan de manera notable la capacidad de competencia inicial de los operadores alternativos, al permitirles llegar a una gran cantidad de clientes sin necesidad de disponer de una extensa red de acceso. Este es el motivo por el que la CMT ha asumido desde el principio un papel especialmente proactivo en el establecimiento de un marco regulatorio que facilitara la preselección. Para ello, esta Comisión ha adoptado no sólo los necesarios acuerdos para resolver conflictos puntuales en el ámbito de la preselección, sino también las Circulares 1/1999, 1/2000, y ahora la Circular 1/2001

Así, recientemente, en 2001 la CMT estimó conveniente refundir en un único texto todos los principios que afectan a la preselección, y que se habían asentado a través de las múltiples resoluciones y circulares aprobadas por el Consejo hasta esa fecha, completándolos en aquellos aspectos en que ha resultado necesario. Como resultado de este trabajo se aprobó la

Circular 1/2001 sobre preselección, que pretendía además establecer un procedimiento administrativo unificado susceptible de ser empleado en la tramitación de todas las modalidades de preselección permitidas por la regulación, y con la suficiente flexibilidad para acomodar nuevas modalidades que se pudieran establecer en el futuro.

La Circular 1/2001 resolvió cuestiones que hasta el momento habían suscitado desacuerdos entre los operadores, como eran la no discriminación de los usuarios preseleccionados frente a los no preseleccionados por parte del operador de acceso, y el procedimiento que permite a un operador afectado solicitar la copia firmada por el cliente para comprobar que éste efectivamente ha dado su consentimiento para ser preseleccionado.

Como novedades, esta nueva Circular incorporó la obligación para el operador de acceso de implantar un sistema de gestión de incidencias, que permite comunicar y resolver reclamaciones de una manera eficaz y siguiendo un procedimiento preestablecido, y también la obligación de implantar un sistema de información y consulta, en donde los operadores preseleccionados pueden hacer un seguimiento del estado en que están las peticiones de sus clientes. Esta Circular también establece el marco de aplicación de las "preselecciones virtuales", que permiten disminuir el impacto de un eventual incumplimiento por parte del operador de acceso en la preselección de los clientes, ofreciendo la posibilidad de que sea el operador elegido por el cliente el que facture las llamadas susceptibles de preselección, aunque realmente sea el operador de acceso el que curse este tráfico. La medida de la preselección virtual ha de considerarse con carácter provisional y excepcional, y sólo es de aplicación en los supuestos determinados mediante resolución de la CMT.

III.6.3.1 Evolución de la cifra de números preseleccionados

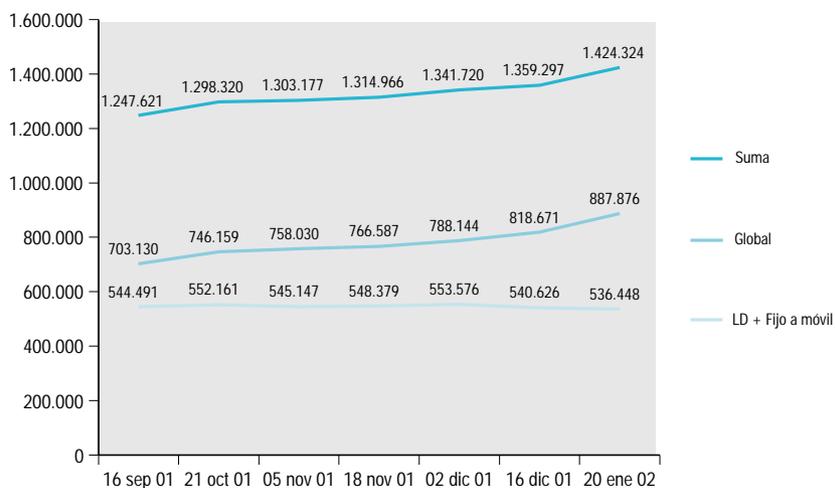
Si bien a la fecha de 20 de enero de 2002 el número de preselecciones es de **1.424.324**, los datos más recientes disponibles por la CMT a fecha de 20 de mayo indican que los nuevos preseleccionados ascienden a un total de 1.553.587. Si bien el ritmo de los números preseleccionados creció durante el año 2001, este ritmo ha decrecido durante 2002, traduciéndose en una ganancia neta cercana al cero e incluso negativa para muchos de los operadores (número de nuevos preseleccionados igual o menor que el número de clientes recuperados por TESAU). Asimismo, se ha producido un aumento del número de denuncias por parte de estos operadores ante la CMT con base en el alto número de solicitudes de preselección rechazadas, supuestas prácticas ilegales, la existencias de procedimientos en la preselección discriminatorios para los nuevos operadores, etc., que han llevado a la CMT a la apertura de varios procedimientos. Entre ellos, uno para modificar la Circular 1/2001 a la que se hace referencia más adelante.

La evolución de la cifra de números preseleccionados durante el último cuatrimestre del año 2001 se muestra en la *Figura 2* adjunta.

Estos datos muestran cómo la preselección en la modalidad de llamadas de larga distancia y de fijo a móvil está experimentando una evolución negativa desde primeros de diciembre de 2001. En cambio, la preselección en la modalidad global muestra una considerable fortaleza, siendo la responsable última del crecimiento sostenido en el número de líneas preseleccionadas.

En cuanto a portabilidad de números entre operadores, cabe indicar que la cifra de números portados a finales de mayo de 2002, según datos de la CMT, es cercana a los 260.000, un crecimiento lento si se compara con el desarrollo que ha tenido la preselección. En su favor hay que decir, que la mayoría de los números portados en fijo han sido a empresas de cable, y que el índice de recuperación de estos clientes por TESAU es muy reducido en comparación con el de recuperación en preselección. Datos que merecen una reflexión.

FIGURA 2. EVOLUCIÓN DE NÚMEROS PREASIGNADOS. (16 DE SEPTIEMBRE DE 2001 A 20 DE ENERO 2002)



Fuente:CMT

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

La implantación de los procedimientos recogidos en la Circular 1/2001, que se ha llevado a cabo durante el último trimestre de 2001, han supuesto una significativa inyección de agilidad y fiabilidad en el intercambio de información entre los operadores implicados. No obstante, existen algunos aspectos relativos al ámbito de la preselección, de procedimientos, o de información, que son susceptibles de mejora, y que van a ser analizados por la CMT durante 2002 al objeto de facilitar a los usuarios y a los operadores alternativos la disponibilidad de esta facilidad.

III.6.3.2 Preselección de abonados conectados a centrales analógicas

En primer lugar, cabe citar la actual situación en que se encuentran las aproximadamente 2.300.000 líneas de abonado conectadas a centrales analógicas que, a tenor de lo dispuesto en el Reglamento de Interconexión y en las circulares de preselección, no son preseleccionables.

Como quiera que en el momento de regular esta cuestión se preveía una migración de estas centrales analógicas a sistemas digitales, para lo que se estableció el pertinente procedimiento de información al resto de los operadores, y dado que la situación no se había resuelto a fecha de mayo de 2002, la CMT ha dado un plazo a TESAU de seis meses para la implantación de mecanismos de preselección en estas centrales.

III.6.3.3 Ampliación del número de llamadas susceptibles de ser preseleccionadas

A pesar de que la selección de operador es la facultad del abonado o usuario del servicio telefónico de elegir el operador para cursar todas o parte de sus llamadas, la normativa actual contempla únicamente las llamadas de larga

distancia, metropolitanas y fijo-móvil. Por ello puede plantearse el estudio de una eventual ampliación de la lista de servicios seleccionables tanto en preselección como en selección de operador llamada a llamada. En este sentido, la CMT ha iniciado un expediente para valorar la conveniencia de una eventual modificación del actual esquema de selección de operador, que consistiría en ampliar la lista de servicios seleccionables, incluyendo algunas de las comunicaciones actualmente excluidas, como pueden ser las llamadas a números cortos, a servicios de Red Inteligente o a numeración específica de acceso a Internet.

III.6.3.4 Revisión de procedimientos en la Circular 1/2001

Según se viene observando por la CMT, existen dos aspectos procedimentales críticos que pueden dificultar la extensión del servicio de preselección. Estos son, por una parte, el excesivo número de rechazos de solicitudes presentadas por los operadores debido a la falta de concordancia entre el DNI o NIF proporcionado por el operador solicitante, y aquél que tiene registrado TESAU en su base de datos.

Y por otra parte, la asimetría del proceso de preselección cuando se trata de la recuperación de clientes por parte de TESAU, donde no se establecen los mismos procedimientos de salvaguarda que en el caso de la preselección. Es decir, la participación del operador previamente preseleccionado en el procedimiento de inhabilitación.

Estas dos cuestiones son claves para el desarrollo de la facilidad de la preselección, y merecen un estudio por parte de la CMT, que podrá conducir, si procede, a la modificación de los actuales procedimientos. Es intención de la CMT finalizar este trabajo antes del mes de agosto de 2002.

III.6.3.5 Publicación de rangos de numeración preseleccionables

Tal como se contempla en la Circular 1/2001 de preselección, TESAU viene obligada a publicar la numeración de abonados que pueden ser preseleccionados. Esta información es de vital importancia para los operadores alternativos por cuanto que les permite conocer la base potencial de clientes a los que pueden dirigirse, a la vez que les facilita la labor de identificar a los abonados no preseleccionables en el inicio del proceso de captación de cada cliente.

La información sobre la numeración preseleccionable en poder de la CMT todavía contiene errores, de manera que algunos abonados conectados a centrales de conmutación digitales, y por tanto preseleccionables, no aparecen en la relación de abonados aptos para esta facilidad. Durante los primeros meses de 2002 la CMT llevará a cabo un análisis en profundidad de esta cuestión, para asegurar la fiabilidad de la base de datos de abonados preseleccionables que se publica en la web de la CMT.

III.6.4 RED INTELIGENTE

Los servicios de RI permiten ofrecer una serie de prestaciones adicionales sobre el servicio telefónico vocal, basándose para ello en la incorporación de sistemas de información en tiempo real a la red telefónica. Esto es lo que se llama Red Inteligente, que permite, entre otras funciones, la realización de consultas en tiempo real a bases de datos para prestar servicios avanzados que requieren un procesamiento previo antes de encaminar la llamada a su destino final. En nuestro país, estos servicios se conocen habitualmente con la denominación de “números 900”, debido al rango de numeración en que se asignan: son números del tipo 90Y, aunque en la actualidad ya se están asignando también números del tipo 80Y.

La utilización habitual de este tipo de servicios es para la prestación de servicios de atención a cliente por parte de empresas, así como, en general, la prestación de servicios de información y entretenimiento de todo tipo.

Actualmente, la oferta de este tipo de servicios en España coincide básicamente con la de TESAU, e incluye: servicios de cobro revertido automático (números 900 / 800), servicios de cobro compartido (números 901), servicios de número universal (números 902), servicio de telefonía personal (números 904), servicios *premium* o de tarificación adicional (números 903 y 906) y servicios de línea encuesta y tratamiento masivo de llamadas (números 905).

Estos servicios presentan una serie de características diferenciales respecto al servicio telefónico básico, que los hacen más atractivos a empresas y organizaciones de cara a abrir cauces de comunicación con clientes o usuarios. Son características como:

- Tarificación flexible
- Enrutamiento de las llamadas a números geográficos en función de determinadas circunstancias
- Amplitud de servicios
- Esquema de tarifas diferente al de los números geográficos
- Aproximación local. Estas líneas permiten personalizar el servicio dependiendo de la ubicación del llamante
- Dimensionamiento flexible del servicio

El proceso se inicia cuando el usuario del servicio llama a uno de estos números. Por tanto, es a través de la marcación del número de inteligencia de red como se realiza la petición de este servicio. Dicha llamada es encaminada mediante el servicio de acceso por el operador a través del cual el usuario llamante accede. Una vez resuelto dicho acceso la llamada tendrá que ser encaminada a través de las redes, hasta llegar al

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

centro encargado de las operaciones de inteligencia de red.

Así, la actividad de acceso termina cuando se encamina la llamada hasta un punto de interconexión (en adelante, PDI) con el operador que provee el servicio de RI. En los casos en los que es el mismo operador el que realiza las tareas de acceso y de operación de la Red Inteligente, se puede seguir hablando de estas dos actividades por separado, aunque la llamada no pase por un PDI. También podrá ocurrir que exista algún operador intermedio que preste el servicio de tránsito desde el operador que provee el servicio de acceso al operador que presta el servicio de Red Inteligente.

III.6.4.1 Perspectivas en el mercado español

La situación del mercado español no ha sufrido variaciones significativas durante el año 2001, y mantiene los rasgos característicos identificados en el anterior Informe de esta Comisión. Sin embargo, la situación podría variar considerablemente durante el año 2002, debido al nuevo esquema de interconexión para estos servicios aprobado en la OIR, así como a la próxima aprobación de un reglamento que, en desarrollo de determinadas previsiones relacionadas con el Servicio Universal, podría regular determinados aspectos de los servicios de RI, en particular de los conocidos como *premium*.

Otro aspecto que, indudablemente, ha de tener impacto sobre el mercado de servicios de RI, en particular, una vez más, de los *premium*, es el éxito que están conociendo servicios análogos que se prestan por los operadores móviles, cual son los llamados SMS Premium.

La actuación de operadores alternativos ha seguido las pautas ya identificadas en el anterior informe. Tampoco ha habido ninguna circuns-

tancia que haya podido impulsar cambios al respecto. Así pues, se sigue sin poder constatar un posicionamiento claro de los operadores respecto del operador dominante: algunos operadores ofrecen tarifas al usuario llamante idénticas a las de TESAU, aunque en ningún caso se aplican precios al llamado similares, y existen algunas ofertas más sofisticadas al llamado (tarifa única de Lince, planes con o sin establecimiento de Retevisión, etc.). Por su parte, TESAU ha realizado acciones comerciales relacionadas con los números de RI, en concreto, diversas promociones en las cuotas de alta y abono. Además, introdujo un nuevo esquema de precios bajo el rango 902, en forma de número universal de ámbito provincial.

En todo caso, parece existir un gran potencial de crecimiento para este tipo de servicios en España, como ya se decía hace un año. Y siguen siendo escasos los agentes que están activos en este segmento en nuestro país, con poco dinamismo, como lo demuestra el gran paralelismo de sus ofertas con las de TESAU. La competencia no se acaba de desarrollar pese al evidente mercado potencial. Al respecto, no hay que olvidar que los servicios de RI se pueden empezar a prestar desde muy pronto en el proceso de despliegue de red de un operador, no tienen grandes barreras de entrada desde un punto de vista de inversión y tecnológico. Y muchas menos si se compara con la prestación, por ejemplo, de llamadas metropolitanas en acceso indirecto.

La CMT considera que, en la medida que se introduzca cierta flexibilidad en las condiciones de prestación a los clientes, estas posibilidades de negocio no harán más que verse incrementadas. Y eso es lo que ha tratado de hacer esta Comisión mediante la modificación de la OIR de TESAU al respecto de estos servicios, en la que, además de establecerse dos posibles modelos de interconexión que permitan a los operadores

escoger el más adecuado según su modelo de negocio, se sientan las bases para que se permita la interconexión en niveles de retribución al proveedor de información distintos de los tres presentes en la oferta minorista de TESAU.

III.6.4.2 Análisis de las posibles causas de esta situación

Es claro, a la vista del apartado anterior, el deficiente desarrollo que han tenido los servicios de RI en España y el gran potencial de crecimiento que tienen, sobre todo en el actual entorno de “nueva economía”.

Las causas de esto son muy variadas y complejas. Entre otras, como ya se recogía en el Informe pasado, cabe apuntar las siguientes:

Impacto social inicial: como es bien conocido, el lanzamiento comercial de estos servicios fue acompañado de un fuerte impacto social, debido al desconocimiento generalizado de los altos precios relativos de algunos de estos servicios, en particular los de tarificación especial, que comenzaron ofreciendo servicios de un gran atractivo para determinados clientes. El escándalo subsiguiente hizo necesario una normativa específica para su prestación. Pero, con independencia de esta normativa posterior, la opinión pública, en general, se quedó con la idea de que se trataba de servicios de un precio elevado, sin ser capaz de diferenciar un tipo de servicios de otros, por lo que el atractivo comercial de los mismos se resintió en cierto modo.

Falta de transparencia percibida por el consumidor en los precios: gran parte de los consumidores desconoce las diferencias de precios entre los números, y tiende a pensar que todos los números 90X son caros, principalmente por la gran repercusión social que tuvieron en su momento las astronómicas facturas por causa

de los servicios *premium*, como se acaba de describir. Asimismo, los consumidores tampoco son conscientes de la diferencia entre un número 900 y un 902, y tienden a pensar que ambos cuestan dinero (con el consiguiente perjuicio para el cliente del número 900, que no incentiva el tráfico a su número como quisiera), o, peor aún, que ambos son gratuitos. Por ello, es fundamental garantizar la transparencia de precios de cara al llamante, si se ha de conseguir el desarrollo de este mercado.

Dificultades en la determinación de la normativa de aplicación: en los últimos años ha ido apareciendo diferente normativa que establecía las condiciones para la prestación de estos servicios. Esta normativa sin embargo ha ido surgiendo de forma desagregada como repuesta a las distintas necesidades que se fueron presentando al comienzo de la prestación de estos servicios y en este momento no está claro para los distintos agentes que intervienen cuáles de estas normas les son de aplicación. Esto ocurre especialmente con el caso de los operadores de RI entrantes en el mercado.

Por otro lado, el marco normativo no se ha adaptado a la situación actual del mercado, que ha sufrido una evolución crítica, ni más ni menos que la liberalización del servicio telefónico.

Aparente imposibilidad legal de acceso indirecto a estos servicios: la legislación no contempla expresamente un acceso a los números de inteligencia de red a través de un acceso indirecto. Si existiera este acceso indirecto para estos números podría resultar beneficioso para un mayor desarrollo del mercado.

Creciente importancia de la interconexión con los operadores de telefonía móvil: dada la creciente base de clientes de telefonía móvil y el mismo hecho de que los servicios prestados a través de números de RI son más atractivos para este tipo de clientes, cobra especial relevancia

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

para los operadores de RI la interconexión con estos operadores.

Por otro lado, la legislación sectorial no les impone obligación de disponer de Oferta de Interconexión, ni siquiera aunque sean declarados dominantes en el mercado nacional de interconexión, por lo que, en principio, los entrantes tienen muy poca capacidad de negociación con ellos de cara a la interconexión de este tipo de servicios, lo que sin duda resulta un obstáculo para su desarrollo.

Escasa utilización de la numeración 903: como es sabido, los clientes de Telefónica han de informar expresamente de que desean poder llamar a estos números. Por otro lado, como no hace un seguimiento del cumplimiento del Código de Conducta, servicios de determinado contenido que deberían ubicarse en este rango de numeración restringido, no lo hacen, y se prestan vía 906 para no tener esta restricción. Todo ello desemboca en que todos los números que empiezan por 903 apenas se están utilizando. En la práctica, se puede decir que este rango de numeración está muerto.

Problemática de las líneas 905: existen problemas técnicos específicos para la prestación de estos servicios de llamadas masivas que dificultan y encarecen la prestación de los mismos por operadores distintos de Telefónica.

Varios de los problemas apuntados han tratado de ser acometidos por esta Comisión, mediante su principal instrumento de actuación, cual es la modificación de la OIR del operador dominante, Telefónica, el principal operador de acceso a servicios de RI. En concreto, el nuevo esquema de interconexión definido para estos servicios, trata de resolver problemas que presentaba el precedente, al tiempo que dota de mayor flexibilidad a la prestación de estos servicios. Dicha modificación, además, clarifica las condiciones de los servicios de tránsito de Telefónica desde

operadores de acceso a operadores de RI, lo que facilitará la recepción de llamadas en operadores de RI con origen en operadores móviles sin necesidad de red directa de interconexión entre ambos. Finalmente, el nuevo esquema de interconexión da mayor transparencia a los operadores de RI en lo referente al tratamiento de morosidad y fraude en las llamadas a sus números, y les permite de esta forma reaccionar mejor ante esta contingencia de especial relieve en los servicios *premium*.

En conclusión, se puede observar la gran variedad y complejidad de las causas que han dificultado y dificultan el desarrollo de este mercado. Algunas de ellas exceden del ámbito de competencias de esta Comisión e, incluso, del ámbito regulador en general. No obstante, es intención de la CMT allanar en la medida de lo posible el acceso para fomentar la competencia en este mercado y el nuevo esquema de interconexión será una pieza vital para lograrlo.

III.6.5 MERCADO DE LÍNEAS ALQUILADAS Y CAPACIDAD PORTADORA

La CMT considera que la existencia de una amplia oferta de interconexión de circuitos constituye una condición *sine qua non* para garantizar las condiciones de competencia efectiva en el mercado de líneas alquiladas. Sobre este punto es preciso recordar que el artículo 9.1 del Reglamento de Interconexión establece la obligación de los operadores dominantes de ofrecer la interconexión de forma no discriminatoria a terceros en relación con cómo se presta la interconexión para sus propios servicios. La existencia de un desequilibrio manifiesto entre la oferta de servicios finales de circuitos dedicados de Telefónica y los servicios de interconexión para interconexión de circuitos, provocaría un fortalecimiento de la posición de dominio de

Telefónica en este mercado, vulnerándose las condiciones de competencia efectiva. Es por ello, que los servicios de red que sirven de soporte a los servicios finales de Telefónica han de ser ofrecidos en condiciones no discriminatorias a terceros.

III.6.5.1 La situación del mercado

El servicio de líneas alquiladas, también denominado alquiler de circuitos, puede ser definido como el suministro de capacidad transparente entre dos puntos mediante una conexión permanente, dedicada exclusivamente a un usuario.

En general, se pueden distinguir en una línea alquilada los tres tramos siguientes:

- **Conexión origen:** tramo que va desde la localización origen del cliente al primer elemento de conmutación.
- **Transporte:** tramo que va desde dicho elemento de conmutación al más cercano a la localización destino.
- **Conexión destino:** tramo que va desde la localización destino al último elemento de conmutación.

Dado que los tramos de conexión son indistinguibles, se puede decir que una línea alquilada está constituida por un tramo de transporte y dos de conexión.

Los circuitos alquilados se pueden clasificar, atendiendo al ámbito geográfico, en circuitos nacionales e internacionales. En los primeros, ambos tramos de conexión son a localizaciones situadas en territorio español. En los circuitos internacionales, una de las conexiones estará situada fuera de nuestras fronteras y, consecuentemente, parte del transporte.

Atendiendo a la capacidad de los circuitos alquilados, se distinguen circuitos de baja, de media y de alta capacidad. Asimismo, cabe distin-

guir entre circuitos alquilados digitales y analógicos, según la forma de acceso en que se preste el servicio.

El mercado de circuitos alquilados en España, desde el punto de vista de la demanda y de la oferta, permite distinguir claramente dos segmentos, con características bien diferenciadas:

- a) **Demanda mayorista:** está integrada por operadores de red y proveedores de servicios, que desean prestar servicios domésticos, internacionales o una combinación de ambos, a clientes finales, para lo cual demandan capacidad del operador dominante. Entre estos, son especialmente destacados, por el volumen demandado, los operadores de telefonía móvil. Asimismo, en este segmento se incluyen los PSI.
- b) **Demanda minorista:** formada por usuarios corporativos, que requieren capacidad que les permita establecer una red interna gestionada directamente por ellos, y de esta forma tener servicios más adecuados a su organización de los que les puedan prestar los operadores de telecomunicaciones. Suelen ser bancos, aseguradoras, proveedores de servicios financieros..., en principio, aquellas empresas que manejan información especialmente sensible.

En el mercado mayorista, a su vez, hay dos tipos de demanda diferenciada, según la función que los circuitos alquilados desempeñen dentro de la red del operador que los contrata:

- **Backbone:** circuitos alquilados para conformar la red de transporte del operador, entre sus distintos elementos de conmutación. Requieren una gran capacidad, en consecuencia.
- **Acceso:** circuitos alquilados para conectar los clientes del operador a su red de telecomunicaciones. En general, requieren mucha menor capacidad.

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

Para este segmento, las condiciones en que se prestan los circuitos alquilados son básicas para su negocio, ya que mediante ellos constituyen sus redes y acceden a los clientes, por lo que su capacidad para competir depende directamente de dichas condiciones de suministro.

Para el segmento de demanda minorista, las condiciones de prestación no son tan críticas, como es lógico, y además su incidencia cada vez es menor, pues la tendencia es a externalizar el servicio y deshacerse de las infraestructuras y operativa propias, contratando los servicios (y las redes que los soportan) con los operadores de telecomunicaciones. No obstante, el servicio minorista podría cobrar especial importancia en empresas con pocas sedes (2 ó 3), a las que una o dos líneas alquiladas podrían resolver sus problemas de comunicación interna sin necesidad de conectarse a redes de conmutación de datos. Este segmento podría estar siendo atendido mediante determinadas modalidades de RDSI, como Novacom.

El mayor porcentaje de demanda de estos servicios, como no podía ser de otra forma, corresponde al segmento mayorista (70% en el año 2000), debido a la demanda más intensiva que hacen de esta clase de productos.

Prácticamente toda la demanda se concentra en circuitos digitales, aunque se mantiene un porción marginal de circuitos analógicos (en el año 2000, 4,8% por número; 3,2% por kilómetro). Esto coincide con determinados estudios de la OCDE y de la CE, según los cuales la principal característica del operador dominante es su tendencia a impulsar la contratación o renovación de viejas líneas a líneas de alta capacidad, pues la capacidad mínima que genera volumen de mercado significativo es la línea digital de 2 Mbit/s estructurado o sin estructurar.

III.6.5.2 Características de la oferta

La OIR de Telefónica recogía hasta la modificación en el año 2001, una oferta bajo la denominación “*Servicio de interconexión de líneas alquiladas*” que consistía en “*el servicio por el cual Telefónica de España proporciona la terminación de un tramo de circuito de un cliente del operador, mediante un tramo de circuito dedicado de cliente final establecido por Telefónica de España*”. Los precios aplicables a este servicio que especificaba la OIR eran los contenidos en la oferta del servicio de alquiler de circuitos nacionales de Telefónica con la reducción de la cuota fija por un acceso.

La arquitectura de interconexión que recogía la OIR contemplaba únicamente un esquema de interconexión eléctrica en las dependencias del operador dominante. Sin embargo, este exiguo marco de interconexión de circuitos contemplado en la OIR se veía complementado por una oferta comercial de Telefónica mucho más flexible y con un grado de definición mucho más elaborado. Telefónica tenía disponibles varias ofertas comerciales denominadas Servicio de Capacidad Portadora, Servicio de Capacidad Portadora para Enlace al Cliente para operadores con licencia y Servicio de Capacidad Portadora para el Bucle.

La oferta de interconexión de circuitos recogida en la OIR únicamente contemplaba la interconexión de tramos de circuitos digitales dedicados de 64 Kbit/s, $n \times 64$ Kbit/s ($n= 2, 3, 4, 6$ y 8) y de 2 Mbit/s estructurado.

En el siguiente cuadro se muestra la evolución de la cuota de mercado de los distintos operadores que ofrecen servicios de circuitos alquilados.

El mercado de alquiler de circuitos sigue estando muy concentrado en torno a Telefónica de España, S.A.U. y Retevisión. Ahora bien, con res-

312. CUOTAS DE MERCADO POR INGRESOS DE SERVICIOS DE ALQUILER DE CIRCUITOS

	Año 2000		Año 2001		% Variación
	Millones de euros	% / Total	Millones de euros	% / Total	
TELFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U.	857,90	90,38	853,37	83,00	-0,53
RETEVISIÓN I, S.A.U.	55,33	5,83	53,70	5,22	-2,94
COLT TELECOM ESPAÑA, S.A.	12,26	1,29	25,10	2,44	104,75
RED ELÉCTRICA TELECOMUNICACIONES, S.A.	0,00	0,00	19,21	1,87	-
BT IGNITE ESPAÑA, S.A.U.	4,20	0,44	15,61	1,52	-
TELECOM ITALIA, S.P.A.	0,00	0,00	11,93	1,16	-
RESTO	19,55	2,06	49,27	4,79	107,40
Total	949,25	100,00	1.028,20	100,00	8,32

pecto al año 2000, los operadores han intercambiado un 6,5% de cuota, lo que ha hecho que una tercera empresa se introduzca dentro de las empresas que concentran el 90% del mercado. El crecimiento en la facturación de Telefónica de España compensa con creces el mercado capturado por los operadores alternativos. Parece razonable pensar que el crecimiento de TESAU en este mercado se cimienta en el primer segmento de la demanda, mientras que el de los restantes operadores se basaría, relativamente, más en los clientes finales, con lo que desde su perspectiva habría una mayor competencia.

Así pues, aunque ha aparecido cierta oferta alternativa en el sector, TESAU mantiene su cuota de mercado sin aparente problema. Las razones son fáciles de entender: la prestación del servicio de circuitos alquilados se sustenta necesariamente en la presencia de infraestructuras propias, para obtener cierta rentabilidad. Sólo en la medida en que los operadores alternativos desarrollen infraestructuras propias pueden aparecer ofertas alternativas.

Por otro lado, la puesta en marcha de infraestructuras de telecomunicaciones es un proceso lento y que se centra en grandes ciudades y

centros industriales, así como en las rutas con más tráfico del país. Dicho proceso se puede apoyar, además, en las ofertas de “fibra oscura” de que puedan disponer determinadas entidades: RENFE, Red Eléctrica Española, Gas Natural, eléctricas, empresas de autopistas... Esto invita a pensar que la competencia, de momento y como es lógico, estaría creciendo sobre todo en los circuitos alquilados para transporte o *backbone*, y no tanto en los de acceso, que requieren una mayor capilaridad.

Respecto a la oferta de TESAU, los precios de estos servicios están sujetos a la normativa de *price cap*. En cuanto que dominante, en su oferta de circuitos alquilados deben estar presentes los principios de no discriminación, orientación a costes y transparencia. En efecto, TESAU dispone en la actualidad de una única oferta de circuitos alquilados que es pública y en la que se recogen las condiciones en que se ha de prestar este servicio.

III.6.5.3 Obstáculos para el desarrollo del mercado

Como se ha visto, existen dos segmentos de demanda muy diferenciados (operadores y clien-

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

tes finales) con características y necesidades bastante divergentes. Sin embargo, la oferta regulada de circuitos alquilados es idéntica para ambos segmentos. Por ello, los operadores que quieren competir en este tipo de servicios, no encuentran posibilidades con un desarrollo parcial de su red, ya que han de adquirir los servicios en las mismas condiciones que los clientes finales, a los que por tanto difícilmente pueden mejorar.

También se ha de tener en cuenta que, si bien el precio es una de las condiciones más importantes en la prestación de estos servicios, hay otras condiciones que también son básicas para que el operador alternativo pueda prestar estos servicios en competencia con TESAU: calidad del servicio, plazos de disponibilidad y de resolución de incidencias, penalizaciones en caso de incumplimiento... Si estas condiciones no son buenas, la barrera a la competencia puede ser tan efectiva como un precio muy alto.

Por otro lado, la existencia de una oferta de capacidad portadora de TESAU, enfocado a los circuitos alquilados para *backbone*, hace pensar que, al menos, este segmento de necesidades goza de cierta competencia, lo que obliga a TESAU a ofrecer los servicios. Precisamente, dicha oferta presenta bastantes elementos que podrían ser anticompetitivos en cuanto a la vinculación de prestaciones: sólo presta el acceso al cliente si da también los servicios de continuidad; hay precios mejores en caso de que se contrate toda la red, en lugar de determinados tramos.

A la vista de este análisis, parece claro que las posibles soluciones para dotar de dinamismo a este mercado deben tender a arrojar transparencia sobre la prestación del servicio de líneas alquiladas por el operador dominante. En la medida que las condiciones en que este operador presta el servicio sean más claras, se permitirá

la prestación del servicio por operadores alternativos en condiciones razonables y tal vez se incentive eventualmente la inversión en las infraestructuras necesarias para que el sector cobre un cierto dinamismo, al menos en la parte de *backbone*.

Por ello, un primer paso sería conocer los costes de los circuitos alquilados de TESAU, como base para cualquier otra medida que se desee tomar sobre este mercado. Solución que se puede combinar con otras referencias tales como los resultados de un modelo de costes *bottom-up* y los datos de un *benchmarking* de la UE, y cuyos resultados sirvan de referencia para aplicar una metodología tipo *retail-minus* que dé a los operadores márgenes suficientes para competir y a la vez sirva de incentivo para que la oferta todavía incipiente basada en infraestructuras alternativas mantenga el interés en continuar desarrollándose.

III.6.5.4 Las resoluciones de la CMT (OIR 2001)

El 16 de febrero de 2001 se inició por parte de la CMT el expediente MTZ 2001/4036 en el ámbito del cual se examina la Oferta de Interconexión de Referencia (en adelante OIR) de TESAU. Con fecha 9 de agosto de 2001, esta Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones aprobó la modificación de la OIR TESAU para el año 2001. En el apartado II.8 de la citada resolución se definía un nuevo marco para la interconexión de circuitos, en el que se distinguía entre servicio de enlace a cliente y servicio de conexión.

En cuanto a los precios de dichos servicios, el apartado II.8.4 establecía, de forma provisional, las condiciones económicas hasta la aprobación definitiva de los precios, los cuales tendrían aplicación retroactiva a la fecha de entrada en vigor de la OIR. La fijación provisional de los

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

precios se hacía tomando como referencia las ofertas de capacidad portadora de TESAU.

A fecha 1 de diciembre de 2001, la situación en los distintos países de la Unión Europea en lo referente a la inclusión de un servicio de interconexión de líneas alquiladas en la OIR respectiva, era la que se recoge en el cuadro adjunto.

A dicha fecha, únicamente tres países de los analizados disponían de un servicio de interconexión para líneas alquiladas plenamente aprobado, y otros tres tenían una oferta que estaba pendiente de aprobación por el regulador. De aquellos, Bélgica y Luxemburgo tienen unas condiciones geográficas muy dispares de las que se dan en España, lo que, en este tipo de servicios tan dependientes del despliegue de la infraestructura, puede resultar decisivo a la hora de formar precios, con lo que la comparación no daría resultados adecuados para España; además ninguno de ellos ofrece todas las velocidades de enlace incluidas en la OIR de TESAU. Por su parte, Italia tiene una oferta muy limitada,

tanto en velocidades como en distancias, por lo que aportaría escasos valores a la comparativa.

En lo referente al servicio de conexión, parecía imposible realizar una comparativa en el ámbito de la UE para fijar el precio del mismo ya que, en principio, únicamente Francia parece incluirlo de forma expresa en la OIR³³. Se podría obtener una estimación imprecisa en aquellos casos en que se dan precios para PdlS coubicados o en el POP del operador, restando ambos precios. Pero tampoco se correspondería con el servicio de conexión, cuya alta depende de la capacidad prevista, y no de la activa.

Finalmente, dado que la metodología que propone nuestra normativa para el caso de ausen-

³³ El servicio llamado *Service d'aboutement de liaisons luées* podría considerarse análogo al servicio de conexión de nuestra OIR; en todo caso, sólo tiene aprobadas velocidades de hasta 2 Mbps, que se corresponde con la menor de todas las posibles velocidades de nuestro servicio de conexión.

PAÍS	¿OIR incluye circuitos alquilados?
ALEMANIA	NO
AUSTRIA	NO
BELGICA	SÍ
DINAMARCA	NO
FINLANDIA	NO
FRANCIA	SÍ* (presentada el 18/10 por France Télécom; sin aprobar por ART)
HOLANDA	SÍ* (presentada en agosto por KPN, sin publicar precios; sin aprobar por OPTA)
IRLANDA	NO (en fase de análisis preliminar por ODTR)
ITALIA	SÍ (únicamente dispone de oferta para 2 y 34 Mbps, en distancias de 2 y 5 Km)
LUXEMBURGO	SÍ
PORTUGAL	NO
REINO UNIDO	SÍ* (publicada por BT- oferta de Partial Private Circuits; pendiente de revisión por OFTEL)
SUECIA	NO (en fase de análisis por PTS)

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

cia de contabilidad de costes no parecía utilizable y que la comparativa con otros países de la UE tampoco era válida, esta Comisión decide utilizar el procedimiento de *retail-minus*, procedimiento que ya se había utilizado en otros casos, por lo que, teniendo en cuenta todas estas circunstancias ya mencionadas y la Recomendación C(1999) 3863 de la CE, que estimaba en un 20% el margen entre los precios de la oferta de interconexión y los de la oferta minorista, y considerando las alegaciones del sector, finalmente decide establecer un porcentaje del 25% entre los precios finales minoristas de TESAU y sus precios mayoristas, considerando que así se establecían unos precios que, por otro lado, no perjudicaban los incentivos en inversiones de infraestructuras alternativas. No había que olvidar que España según el 6º Informe de la Comisión de la UE era uno de los países con mayores precios.

Asimismo la CMT incluye nuevas modalidades de interconexión para tramos de circuitos digitales de 2 Mbit/s no estructurado, 34 Mbit/s y 155 Mbit/s, con lo que las modalidades incluidas en la oferta serían:

- 64 Kbit/s
- nx64 Kbit/s (n= 2, 3, 4, 6 y 8)
- 2 Mbit/s (estructurado y no estructurado)
- 34 Mbit/s
- 155 Mbit/s

También se regulan otros aspectos relativos a la contratación de capacidad portadora, tales como los de migración del régimen de las anteriores ofertas a la nueva, alcance del servicio y descuentos.

III.6.6 GRUPO CERRADO DE USUARIOS

La Directiva 90/388/CEE de la Comisión Europea, de 28 de junio de 1990, relativa a la

competencia en los mercados de servicios de telecomunicaciones, liberalizó en su integridad los servicios de comunicación de datos y permitió la prestación de servicios de telefonía en grupos cerrados de usuarios. Con esta liberalización parcial de los servicios de telefonía se pretendía ir preparando el camino para la liberalización total de la telefonía vocal.

La transposición de esta Directiva al ordenamiento interno español se efectuó con la promulgación de la Ley 32/1992, de 3 de diciembre, por la que se modificó la Ley 31/1987, de 18 de diciembre, de Ordenación de las Telecomunicaciones. Mediante dicha reforma se modificaron los artículos 20 a 24 de la Ley 31/1987, reguladores de los servicios de valor añadido, entre los cuales se encontraba el servicio de telefonía vocal en GCU y se limitaron los servicios reservados y por lo tanto, de prestación obligatoria en régimen de monopolio al servicio telefónico básico, el télex y el telégrafo.

Sin embargo, la liberalización del servicio de telefonía vocal en Grupo Cerrado de Usuarios (GCU) no fue plenamente efectiva hasta la entrada en vigor del Real Decreto 2031/1995, de 22 de diciembre, por el que se procedió a su regulación reglamentaria.

Cuando a través del Real Decreto 2031/1995, de 22 de diciembre, el legislador introdujo la categoría de los servicios telefónicos en GCU, catalogándolos además como "servicios de valor añadido" y disponiendo su prestación en libre competencia, lo hizo respondiendo a un propósito concreto: la necesidad y oportunidad de seguir avanzando, progresivamente, en el proceso de liberalización del mercado español de telecomunicaciones, iniciado pocos años antes a la luz de lo dispuesto por la Ley 31/1987, de 18 de diciembre, de Ordenación de las Telecomunicaciones. La actuación del legislador español respondía, en definitiva, a lo dispuesto por la

Directiva comunitaria 90/388/CEE, relativa a la competencia en los mercados de servicios de telecomunicaciones. Así resultaba del preámbulo contenido en el propio Real Decreto.

Sin embargo, tras la entrada en vigor de la Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones, quedó liberalizada la prestación de los distintos servicios de telecomunicaciones, como servicios de interés general prestados en régimen de competencia conforme establece el artículo 2 de la misma. En consecuencia, dado que el servicio de telefonía puede prestarse por cualquier operador interesado previa la obtención de la correspondiente licencia de tipo A o B, resulta obvio que la figura del servicio en Grupo Cerrado de Usuarios no cumple ya las funciones señaladas y, en consecuencia, su existencia en el marco regulatorio actual carecería de justificación.

Así lo ha venido señalando esta Comisión en anteriores Informes. De esta manera, ya en el Informe Anual de esta Comisión para 1998 se señalaba con respecto al servicio de Grupos Cerrados de Usuarios que “se trata sin duda de una herencia del pasado”. En 1995, cuando se aprobó el Real Decreto 2031/1995, de 22 de diciembre, por el que se aprueba el servicio de valor añadido de telefonía vocal en Grupo Cerrado de Usuarios, nos encontrábamos en un entorno no liberalizado respecto de la telefonía. En estas circunstancias el Real Decreto citado cumplía un objetivo claro: empezar a liberalizar el sector de manera que aquellos servicios telefónicos no destinados al público en general y que todavía eran objeto de monopolio de facto, pudieran prestarse en libre competencia. Este loable esfuerzo carece sin embargo de sentido en la coyuntura actual e incluso puede distorsionar el mercado al desarrollarse servicios similares al amparo de la autorización de tipo A y las licencias que amparan el servicio telefónico, estando la primera exenta de cualquier obligación

de servicio público y, en particular, de la financiación del servicio universal. Por todo lo anterior, podría resultar conveniente para el mercado, el replantearse el mantenimiento como servicio específico la telefonía vocal en grupo cerrado de usuarios, sujeto a la obtención de una autorización de tipo A, no pareciendo disparatado el considerar que esta actividad podría quedar muy bien encuadrada dentro de la categoría de los servicios sujetos a licencia” (capítulo III, página 145).

Asimismo, en dicho Informe de 1998 se adelantaba cómo “en cuanto a su funcionalidad [el servicio telefónico en Grupo Cerrado de Usuarios] no se diferencia del Servicio Telefónico Básico (en adelante, STB), 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 Red Telefónica Conmutada 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 STB” (capítulo II, página 64).

En el Informe correspondiente a 1999 se reiteraba la existencia de disfuncionalidades con motivo de la figura de Grupos Cerrados de Usuarios, y en el Informe de esta Comisión de 2000 se concluía con que “como esta Comisión ha podido observar y hacer patente en algunas resoluciones, se está haciendo un uso del concepto de Grupo Cerrado de Usuarios más próximo al de *grupo de intereses para reducir la factura telefónica* que realmente al de grupo con unas necesidades específicas y más sofisticadas de comunicación” (capítulo I, página 87).

Las anteriores consideraciones se han venido reiterando por esta Comisión en distintas resolucio-

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

nes. De hecho, esta Comisión viene siendo particularmente activa para evitar que los servicios en Grupo Cerrado de Usuarios se conviertan, de una figura nacida para promover la competencia en una figura utilizada para perjudicarla. En concreto, en la actualidad prácticamente sólo el Grupo Telefónica está utilizando este tipo de servicios y de modo destacado, en concreto, Telefónica de España, lo que está haciéndose cuestionar a la CMT la validez de esta herramienta.

Así, en 2001 se recibió una denuncia de Madritel Comunicaciones, S.A. con respecto a distintos descuentos que Telefónica de España estaría ofreciendo a determinada asociación empresarial. La investigación realizada permitió constatar que los mencionados descuentos se articulaban a través de la figura de los Grupos Cerrados de Usuarios.

En la resolución final de dicho procedimiento (OM 2001/4138) se describieron las distintas prácticas que Telefónica de España, S.A.U. venía realizando en la comercialización de Grupos Cerrados de Usuarios y que no estaban amparadas por la normativa del GCU y se le requería a TESAU cambiar todos los contratos de GCU de acuerdo con las mejores prácticas mencionadas en la citada resolución a la vez que se iniciaba un expediente sancionador actualmente en curso.

III.6.7 REVENTA DE SERVICIOS TELEFÓNICOS DISPONIBLES AL PÚBLICO

La reventa puede definirse como “volver a vender lo que se ha comprado con ese intento o al poco tiempo de haberlo comprado”³⁴. Dentro

de este amplísimo concepto, que abarca la práctica totalidad de las actividades comerciales, se entiende por *revendedor*, a los efectos que aquí interesan, a toda aquella empresa cuya actividad consiste, total o parcialmente, en la compra al por mayor de minutos del servicio telefónico disponible al público de los operadores con licencia para prestar dicho servicio, sea en prepago o postpago, para su posterior comercialización al por menor en nombre y por cuenta propios, a diferencia del *distribuidor*, que es un mero intermediario entre operadores y clientes que no realiza una compra de servicios a los primeros ni una venta posterior de los mismos a los segundos por cuenta propia.

En principio, es común a las distintas formas de reventa del servicio telefónico la necesidad de captar consumos, cuya agregación permita obtener de los operadores habilitados para prestar el servicio telefónico disponible al público descuentos por volumen, que puedan ser repercutidos al cliente final –que de otra forma no tendría incentivos para contratar con estos agentes– detrayendo una parte por la actividad desarrollada. El margen sobre el precio que tienen que pagar por el tráfico telefónico que ponen a disposición de sus clientes lo pueden obtener los revendedores de diversos modos, en absoluto excluyentes entre sí:

1. Aplicando una cantidad fija o variable de recargo.
2. Beneficiándose de descuentos por volumen ofrecidos por los operadores del servicio telefónico disponible al público.
3. Comprimiendo las llamadas, es decir, utilizando medios técnicos que, disminuyendo la calidad, permitan tener la misma facturación por parte del operador del servicio telefónico disponible al público por una mayor cantidad de llamadas.
4. Utilizando elementos de selección de operador, enrutadores o conmutadores que permi-

³⁴ Real Academia de la Lengua Española, Diccionario. 21ª edición. Madrid, 1992.

tan elegir al operador del servicio telefónico más económico para cada tipo de llamada.

Todo lo anterior se entiende sin perjuicio de que, en ocasiones, el revendedor ofrece a sus clientes, más que la ventaja de un descuento, la oportunidad de acceder a servicios de mayor calidad y/o de valor añadido u otras ventajas no necesariamente monetarias.

Entrando ya en la perspectiva propiamente regulatoria, es destacable la práctica ausencia de previsiones explícitas específicamente aplicables a la reventa en la normativa vigente. Así, una de las pocas menciones existentes en la regulación actual a la reventa es la contenida en el artículo 22 de la Orden Ministerial, de 22 de septiembre de 1998, por la que se establece el régimen aplicable a las licencias individuales para servicios y redes de telecomunicaciones y las condiciones que deben cumplirse por sus titulares. El precepto mencionado establece que la reventa no se subsume en la licencia tipo A, sin establecer cuál sería el título habilitante exigible.

Por este motivo, precisamente, esta Comisión, en su Resolución sobre “Contestación a la consulta formulada por las entidades RSL Comunications Spain, S.A. y Viatel Spain Limited, sobre el régimen jurídico aplicable a la actividad denominada reventa de servicios telefónicos”, de 2 de marzo de 2000, establecía la exigibilidad de autorización provisional para la reventa, al no estar incluida dentro de la licencia de tipo A ni en las autorizaciones generales establecidas en la Orden Ministerial de 22 de septiembre de 1998, de autorizaciones generales para servicios y redes de telecomunicaciones y las condiciones que deben cumplirse por sus titulares, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 14 de la LGTel. Sin embargo, muchas de las entidades que actúan meramente instalando un *dialer* al cliente, o simplemente contratando las líneas de

éste a su nombre, no están solicitando dicha autorización provisional y carecen de título habilitante alguno.

Por otro lado, también hay que señalar la falta de homogeneidad de las autorizaciones provisionales hasta la fecha concedidas por el Ministerio de Ciencia y Tecnología. Así, mientras unas hacen referencia a la normativa que establece una calidad debida al usuario del servicio telefónico, otras no la mencionan. Igualmente, en algunas autorizaciones provisionales se hace referencia a la responsabilidad hacia el cliente, en general o con respecto a conceptos como la facturación o la calidad, previsiones que no existen en otros títulos similares.

Sin ánimo de exhaustividad ante la creciente caustica existente en el mercado, dentro de la reventa del servicio telefónico se pueden distinguir diversas variantes según la captación del nivel de consumo que permita al revendedor acceder a los mencionados descuentos por volumen se consiga a través de:

- Los mecanismos de selección de operador.
- La contratación de las líneas del cliente a nombre del revendedor.
- Contratación de numeración contratada a los operadores habilitados para prestar el servicio telefónico. Las tarjetas telefónicas.

Existe un elevado número de revendedores que funcionan a través de los **mecanismos de selección de operador (preselección de operador)**.

En estos casos, el revendedor tiene un acuerdo con uno o unos determinados operadores habilitados para prestar el servicio telefónico, de forma que el operador facturará al revendedor los consumos de los clientes de éste para que el revendedor pueda posteriormente facturar a los clientes. Posteriormente, el revendedor ha de captar clientes, alcanzando con los mismos un acuerdo

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

mediante el cual se convierte en su representante con capacidad para solicitarle la preselección con un operador habilitado para prestar el servicio telefónico disponible al público.

Existen también diversos **revendedores que actúan contratando a su nombre las líneas telefónicas que prestan servicio a sus clientes**. De esta manera, aparecen ante el operador habilitado para prestar el servicio telefónico como titulares de un elevado número de líneas y su correspondiente consumo telefónico, pudiendo en consecuencia obtener descuentos por volumen.

De hecho, por ejemplo, viene siendo práctica habitual que las empresas interesadas en el ofrecimiento a sus clientes de Teléfonos de Uso Público (en adelante, TUP), ya sea en un local específico y como explotación principal (locutorios, a los cuales el revendedor en ocasiones aporta su propia marca), o como servicio accesorio a su objeto comercial –centros comerciales, bares, cafeterías...–, adquieran el servicio telefónico de un revendedor, en lugar de hacerlo directamente de un operador habilitado para prestar el servicio telefónico disponible al público, poniendo sus líneas a nombre de dicho revendedor.

Sin embargo, el hecho de que las líneas se encuentren a nombre del revendedor ha generado diversos problemas durante los años 2001 y 2002 cuyas consecuencias todavía están siendo objeto de estudio por la CMT. Por un lado, impagos elevados de algunos de estos revendedores a los operadores suministradores de red especialmente a TESAU; de otro, la carencia de herramientas para cortar el servicio a los revendedores morosos de forma efectiva como consecuencia de la obligación de TESAU de garantizar la prestación del servicio telefónico, para no dejar sin servicio a los clientes de los revendedores. Por tal motivo esta Comisión durante el 2002 ha aprobado varias resoluciones que garanticen a los operadores en general, y a TESAU en particular, los pagos,

mediante la exigencia de avales y prepagos de los servicios. En contraste, la CMT está actualmente investigando las circunstancias en las que se produjeron por TESAU determinados cortes de suministro a revendedores y empresas de telefonía de uso público que no estarían apoyadas por resolución de la CMT.

La reventa del servicio telefónico disponible al público mediante tarjetas telefónicas de prepago precisa, por lo general, de la contratación de números a los operadores habilitados para prestar el servicio telefónico disponible al público, de forma que el cliente del revendedor cuando quiere iniciar una comunicación realiza primero una llamada a dicho número tras el cual existe una plataforma que, previa identificación del usuario, le permite realizar la llamada que el mismo desea efectuar

Normalmente, este tipo de revendedor funciona a través de números de inteligencia de red, en concreto a través de números 900, y suele facturarse el servicio a los clientes en prepago, a través de la emisión de una tarjeta telefónica. Sin embargo, existen también entidades que operan a través de números cortos o geográficos, así como servicios postpago, si bien son menos habituales.

Durante 2001 esta Comisión resolvió diversos expedientes con el objeto de asegurar la interoperabilidad de los servicios y, en concreto, el acceso a la numeración por parte de los usuarios como forma de acceso a diversos servicios. Así, en los procedimientos ME 2000/2816, ME 2000/3674, ME 2000/3771, ME 2000/3220 y OM 2001/4600 se declaró la obligación de Telefónica de España, S.A.U. de interconectarse y dar acceso a toda la numeración, incluida la utilizada por los prestadores de servicios a través de la misma.

En cuanto al negocio de las tarjetas telefónicas propiamente dichas, existe una cierta confusión en el mercado en cuanto a si resulta o no nece-

sario título habilitante para prestarlo y cuáles serían las condiciones aplicables en la prestación del servicio.

Por ello, conviene recordar que en la “Contestación a la consulta formulada por Lince Telecomunicaciones, S.A. referente a la posibilidad de prestar servicio de emisión de tarjetas telefónicas prepago en virtud de la autorización general de tipo C que ostenta”, aprobada mediante Resolución de 20 de mayo de 1999, esta Comisión establecía que “tras la entrada en vigor de la LGTel se establece un nuevo régimen para las tarjetas telefónicas prepago, no siendo consideradas como servicios de telecomunicaciones, por lo que para su comercialización o explotación no es necesario título habilitante alguno en materia de telecomunicaciones”. Quedan excluidas aquellas entidades que, además de figurar como emisoras de la tarjeta o de encargarse de su distribución y/o comercialización, incluyen también en su actividad la compra de minutos, sea en prepago sea en postpago, a los operadores con licencia tipo A o B. En este caso, se está ante revendedores del servicio telefónico disponible al público, siendo necesaria la obtención de una autorización provisional, como de hecho vienen realizando numerosas entidades interesadas en la prestación de este tipo de servicios. Este tipo de revendedores en ocasiones se limitan a adquirir tráfico telefónico al por mayor de un operador telefónico, en tanto que en otras incorporan medios de conmutación de las llamadas con el objeto de, entre aquellos operadores a los que compra minutos, elegir al menos oneroso para el tipo de llamada efectuada³⁵.

³⁵ Así, por ejemplo, esta Comisión ha procedido en diversas ocasiones a la inscripción, en el Registro Especial de Titulares de Autorizaciones Generales, de titulares de una autorización provisional para la prestación del servicio de telecomunicación de reventa del servicio telefónico con medios de conmutación, mediante la comercialización y gestión de tarjetas telefónicas prepagadas.

Finalmente, diversos operadores habilitados con licencia tipo A o B prestan además el servicio de tarjetas telefónicas, en su caso a través de la interconexión con otros operadores. Durante 2001 esta Comisión resolvió diversos problemas surgidos entre los operadores en lo atinente a la interconexión e interoperabilidad de la numeración utilizada para los servicios de tarjetas u otros similares de otros operadores, recordando en sus distintas resoluciones –así, en los expedientes ME 2000/2816, ME 2000/3674, ME 2000/3771, ME 2000/3220, entre otros- esta Comisión la necesidad de que se garantice en todo momento la interoperabilidad de forma que los distintos agentes puedan prestar sus servicios y los usuarios puedan beneficiarse de ellos.

III.6.8 TELÉFONOS DE USO PÚBLICO

Existen empresas que se dedican al ofrecimiento al público de terminales que permiten el acceso a servicios de telecomunicaciones:

- Terminales que permiten el acceso a Internet y/o voz sobre IP; sean ordenadores personales sean terminales específicamente diseñados para ello.
- Terminales que permiten el acceso al servicio telefónico disponible al público, esto es, Teléfonos de Uso Público.

En ambos casos los terminales pueden estar instalados en un local específicamente dedicado a la explotación de los mismos (cibercafés, en el caso de los terminales de acceso a redes de datos o voz sobre IP; locutorios en el caso de los Teléfonos de Uso Público) o bien en locales abiertos al público con distinto objeto comercial (bares, cafeterías, centros comerciales...).

La proliferación de locales específicamente destinados a la explotación de terminales de uso público, como cibercafés y locutorios, ha llevado a

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

diversas Administraciones Públicas, principalmente entidades locales, a regular las características de los mismos y los requisitos que deben cumplir de forma previa a la obtención de la licencia de apertura. Este tipo de intervención no se refiere propiamente a la actividad de telecomunicaciones que pueda desarrollarse a través de los terminales y no es, en consecuencia, objeto de comentario alguno por parte de esta Comisión, que se centra a estos efectos en las actividades de telecomunicaciones prestadas y los problemas identificados en su caso al respecto. A pesar de lo cual se señala que determinadas intervenciones podrían provocar una distorsión y freno al desarrollo de este mercado.

La existencia de empresas dedicadas al ofrecimiento al público de terminales aptos para el acceso a redes de datos y voz sobre IP contribuye indudablemente al desarrollo de la Sociedad de la Información, especialmente, habida cuenta la baja tasa de penetración de ordenadores personales que presenta actualmente España. En este sentido, no existen datos contrastados relativos al número de empresas dedicadas a dicha actividad, el número de locales o terminales, ni el total de sus usuarios. No obstante, a modo de mera aproximación podrían considerarse cifras cercanas a los 1.000 locales y unos 16.000 terminales.

Recientemente, la Comisión Nacional de Juego del Ministerio del Interior, en coordinación con la Dirección General para la Sociedad de la Información del Ministerio de Ciencia y Tecnología ha elaborado un "Análisis del juego en cibercafés", así como una "Propuesta de regulación de los cibercafés".

En el mencionado documento se proponen dos alternativas regulatorias que merecen ser destacadas:

- Una, denominada *plena*, la cual "supondría la regulación plena tanto de la prestación del

servicio de INTERNET como del juego recreativo".

- Otra, denominada *específica*, la cual "se limitaría a regular la actividad del juego en salones públicos".

El documento opta por la opción *específica*, habida cuenta que, como en el mismo se señala "se plantean serias dudas en cuanto a la competencia, en exclusiva, de las Administraciones del juego para regular servicios que no se circunscriben de forma específica a la actividad del juego, tal y como ocurre con la mayoría de los servicios de Internet". De esta manera, se evita incurrir en una extralimitación competencial y una regulación previsiblemente no ajustada a las necesidades del mercado de los servicios de Internet.

Sin embargo, y en cuanto a la opción *específica* se propone el que "no se permitiría el acceso a Internet a través de los ordenadores ubicados en los dichos salones [salones públicos]" con lo que, en definitiva, "se excluye la prestación de servicios de Internet en los salones recreativos".

Resulta, sobre este particular, cuestionable en qué medida es necesario impedir el acceso a Internet o a otros servicios de la Sociedad de la Información en aquellos locales en los que se presten servicios de juego a través de ordenador, máxime cuando dichos locales pueden suponer un modo de acercamiento de la población más joven a los mencionados servicios.

No obstante lo anterior, en la "Propuesta de regulación de los *cibercafés*" se incluye un artículo 2 conforme al cual "la prestación de servicios diferentes a los de juegos recreativos, a través de ordenadores, queda excluida del presente Reglamento, sin perjuicio de que le resulte de aplicación la normativa correspondiente".

De esta manera, parece que la normativa propuesta no entra en la regulación de los servicios

de Sociedad de la Información distintos de los juegos recreativos, ni impone la prohibición de que los locales en que se exploten este tipo de juegos puedan, además, dar acceso a los mencionados servicios. Aun así, este tipo de iniciativas normativas han de ser sometidas a informe previo de esta Comisión, de acuerdo con la normativa actualmente vigente, con el objeto de evitar posibles medidas perjudiciales para el desarrollo de la Sociedad de la Información.

Existen otra serie de empresas cuya actividad consiste en la explotación de Teléfonos de Uso Público, es decir, en la oferta al público de terminales que permiten el acceso al servicio telefónico disponible al público.

La Telefonía de Uso Público constituye un segmento particular dentro del conjunto de entidades que se dedican a la explotación de terminales, tal y como se ha expuesto, dirigido a satisfacer la necesidad de comunicaciones de voz de los usuarios. Previsiblemente, no obstante, en un futuro será preciso tener en cuenta la prestación de servicios de voz a través de ordenadores personales y otros tipos de terminales en conjunción con la red Internet. De hecho, algunas entidades comercializan en España tarjetas prepago para llamar de ordenador a teléfono, poniendo a disposición de los usuarios los equipos informáticos necesarios para realizar la llamada, en tanto que otras permiten llamadas a precios más que reducidos a través de Internet desde el terminal de acceso a Internet del propio usuario. No obstante, el incipiente desarrollo de los mencionados servicios no permite por el momento considerar la existencia de una sustituibilidad completa con respecto a la Telefonía de Uso Público.

Dentro de la **cadena de valor del servicio de Telefonía de Uso Público** pueden identificarse los siguientes agentes:

1. El cliente.
2. El explotador del Teléfono de Uso Público.

3. El revendedor del servicio telefónico. El operador con licencia tipo A o B.
4. El prestador de servicios, gratuitos o de pago, accesibles a través del servicio telefónico.
5. El titular de los derechos de uso/ocupación sobre el lugar donde se instala el TUP.

1. Existe un colectivo de personas que utilizan los TUP para satisfacer sus comunicaciones de voz, y que en la Resolución de 23 de septiembre de 1999 (expediente ME 1999/929; también la Resolución de 28 de octubre de 1999, expediente SC 1999/1400) describía este colectivo en los siguientes términos:

“el servicio prestado por medio de teléfonos públicos de pago satisface las concretas demandas de comunicación de un **particular segmento de usuarios de telecomunicaciones, a saber: todas aquellas personas que, con carácter permanente o transitorio, se encuentran desplazadas por motivos personales o profesionales, así como quienes carecen de terminal telefónico fijo en su propio domicilio o móvil**, fundamentalmente por razones de tipo económico (en ambos casos) o por residir en zonas geográficas en las que no exista cobertura de red (en el segundo, excluido del ámbito del servicio universal)”.

2. Los mencionados usuarios acceden a los Teléfonos de Uso Público que explotan determinadas entidades. Estas empresas, que son las preferidas de la Telefonía de Uso Público cuya actividad es el objeto propio de esta apartado, contratan el servicio telefónico bien con un revendedor del mismo, bien directamente con un operador habilitado para prestarlo.

Estas empresas funcionan cobrando un sobreprecio por la utilización de su terminal sobre la tarifa del revendedor u operador que presta el servicio telefónico, así como con los descuentos que obtienen por volúmenes de los revendedo-

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

res o de los propios operadores. Otra posible fuente de ingresos es por publicidad en el soporte del terminal, que en el caso de TTP representa una parte importante de su cuenta de explotación, debido a su amplio parque de terminales en el dominio público (cabinas).

Pueden distinguirse los siguientes tipos de empresas de Telefonía de Uso Público según el título habilitante con el que operan:

- Sin título habilitante.
- Autorización provisional.
- Licencia tipo A.
- Licencia tipo B1.
- Contrato concesional.

La mayor parte de las entidades que prestan actualmente el servicio lo hacen sin título habilitante alguno, una lo hace a través de autorización provisional y el resto a través de licencias A o B1. Finalmente, TESAU lo hace, en tanto no sea transformado su título mediante el contrato concesional suscrito con el Estado. Situación que se encuentra siendo analizada actualmente por esta Comisión, con el objeto de esclarecer en qué medida la existencia de regímenes jurídicos distintos para una misma actividad puede o debe mantenerse.

3. Como se comentaba, en ocasiones, las empresas de Telefonía de Uso Público no contratan el servicio telefónico directamente con un operador con licencia tipo A o B, sino que utilizan los servicios de un revendedor. En estos casos, lo habitual es que la línea telefónica sea puesta a nombre de dicho revendedor, aspecto ya tratado anteriormente. De hecho, los titulares de Teléfonos de Uso Público, tanto los de locutorios como los de locales comerciales abiertos al público, contratan frecuentemente con este tipo de empresas que les llevan incluso toda la gestión del Teléfono de Uso Público desde la instalación del mismo a la recaudación de la facturación y la gestión de las relaciones con el operador con

licencia tipo A o B que preste el servicio telefónico.

Con respecto a los operadores del servicio telefónico disponible al público, su actividad sería la que les corresponde conforme a su título habilitante, prestando el servicio telefónico directamente a la empresa que explota el TUP o al revendedor al que ésta compre dicho tráfico telefónico.

Durante 2001 y parte de 2000 Telefónica de España, S.A.U. ha sido el operador suministrador de red de la gran mayoría de las empresas de Telefonía de Uso Público, así como de los revendedores. Sobre este particular, es de destacar el pronunciamiento de esta Comisión (expediente RO 2001/5734) en relación a descuentos no permitidos a estas empresas a través de pagos por publicidad no suficientemente justificados, y que supone que TESAU debe realizar una separación de contratos. Esta situación ha empezado a cambiar a partir del momento en que la CMT ha autorizado a TESAU a pedir avales o prepago a este tipo de empresas, especialmente revendedores, como consecuencia del gran número de impagos, lo que ha favorecido que los titulares de TUP y revendedores utilicen otros operadores para contratar el servicio telefónico.

No obstante lo anterior, parece incipiente una cierta competencia en la provisión de línea y PTR a los prestatarios de servicios de Telefonía de Uso Público incluso en dominio público, singularmente por parte de los operadores de cable.

4. Los usuarios que utilizan un Teléfono de Uso Público, en ocasiones, quieren recibir determinados servicios accesibles a través de la numeración. Así, por ejemplo, servicios de tarjetas telefónicas, de directorio, de información, de ocio...

Dado que la inserción de monedas por el cliente constituye la tradicional y principal forma de

obtención de ingresos en la prestación de servicios de Telefonía de Uso Público –de hecho, en un 83 % de las respuestas resulta la única forma de ingreso–, la inexistencia de un sistema de compensación por el acceso desde sus terminales a numeración gratuita lleva frecuentemente a los prestatarios de Telefonía de Uso Público a bloquear en éstos el acceso a números 900 y otros gratuitos. En otras ocasiones, se cobra por llamar a estos números.

Así, durante 2001 se planteó al acceso a este tipo de servicios, devenido por la imposibilidad de acceder a los mismos desde los Teléfonos de Uso Público de Telefónica de España, S.A.U., motivando la actuación inmediata de esta Comisión mediante la adopción de una medida cautelar consistente en imponer a Telefónica de España, S.A.U. el restablecimiento del acceso a los señalados servicios, que fue posteriormente reafirmada en la Resolución definitiva (expediente OM 2001/4600).

No obstante, sigue siendo cuestión debatida en qué medida el resto de empresas de Telefonía de Uso Público habrían de permitir el acceso a toda la numeración y, en consecuencia, los servicios prestados a través de la misma, respetando, además, en su caso, el carácter gratuito en acceso de determinados números.

5. Finalmente, la instalación del TUP puede hacerse sobre dominio público o sobre dominio privado. En ambos casos habrá de contarse con el permiso necesario por parte del titular de los derechos de uso/ocupación.

Así, en caso de pretenderse la instalación sobre dominio público, de acuerdo con la doctrina reiterada de esta Comisión, habrá de solicitarse autorización o concesión a la Administración local correspondiente, según se disponga de licencia B1 (autorización) o bien se carezca de título o se actúe con una licencia tipo A (concesión).

Cuando el dominio público sea de uso común se devengará la correspondiente tasa. Sin embargo, cuando el dominio público esté afecto a un servicio público, y le correspondan a la entidad gestora del mismo los derechos de uso/ocupación, ésta viene exigiendo el pago de un *canon*, fijo y/o variable.

En caso de instalarse el TUP en dominio privado, la relación con el titular de los derechos de uso del local puede tener diversas variantes, de acuerdo con la libertad contractual reconocida en derecho privado, exigiéndose o bien una cantidad fija, en concepto de alquiler del espacio ocupado por el terminal, o bien el pago de un *canon* variable. En este caso, además, el teléfono puede encontrarse, como ya se ha adelantado anteriormente, en un local específicamente dedicado a la Telefonía de Uso Público (locutorios) o en un local comercial que ofrece el teléfono como un servicio más a sus clientes.

III.6.8.1 Cuantificación del mercado de Telefonía de Uso Público

No existe registro alguno de las entidades que prestan el servicio de Telefonía de Uso Público y, en consecuencia, la cuantificación de este mercado sólo puede realizarse sobre la base de estimaciones a partir de las respuestas de los principales agentes del mismo.

En este sentido, un resumen en sentido estadístico del resultado de los cálculos estimados por esta Comisión en cuanto al número de terminales, ingresos y minutos ofrecería los siguientes resultados, con referencia al año 2000, último del que se dispone de datos:

El **número total de TUP** sería de 505.442. De ellos:

- 67.973 estarían en dominio público de uso común.

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

- 4.374 en dominio público afecto a servicio público.
- 400.000 en dominio privado como explotación accesoria.
- 33.095 en dominio privado como explotación principal.

Los **ingresos totales** serían 196.375 millones de pesetas, de los cuales:

- 70.668 corresponden a dominio público de uso común.
- 2.720 corresponden a dominio público afecto a servicio público.
- 101.970 corresponden a dominio privado, explotación accesoria.
- 21.017 corresponden a dominio privado, explotación principal.

Los **minutos totales** (expresados en miles) serían 7.585.564:

- 3.670.801 corresponden a dominio público de uso común.
- 36.192 corresponden a dominio público afecto a servicio público.
- 3.309.715 corresponden a dominio privado, explotación accesoria.
- 835.856 corresponden a dominio privado, explotación principal.

Puede destacarse, asimismo, cómo el tráfico telefónico se ha cursado exclusivamente a través de TESAU (ha cursado el 99,5 % de los minutos).

En cuanto a los destinos, las respuestas recibidas muestran un reducido uso de los Teléfonos de Uso Público en dominio público y dominio privado como explotación accesoria –bares, cafeterías...– para llamadas de larga distancia, especialmente las internacionales. No obstante, en el caso de Teléfonos de Uso Público en dominio privado como explotación principal –locutorios–, la situación se invierte, y el mayor número de llamadas son internacionales, si bien en al-

gunos casos los bajos precios ofrecidos en este segmento parecen haberse debido más al efecto de los anteriormente mencionados acuerdos con Telefónica de España, S.A.U., y el impago de las facturas por el tráfico telefónico, que a una actuación eficiente en cuanto a la utilización del operador más barato para cada tipo de llamada. Sin embargo, durante 2001 puede apreciarse cómo algunas empresas de Telefonía de Uso Público están aprovechando la aparición de terminales capaces de permitir la selección llamada a llamada según el destino de la comunicación para ofrecer precios muy ajustados en llamadas internacionales incluso en dominio público, logrando captar un volumen considerable de tráfico internacional con respecto a sus competidores.

Por otro lado, los datos recibidos ofrecen la siguiente panorámica en cuanto a la evolución entre 1998 y 2000:

a) En dominio público de uso común

Apenas ha existido variación. El número de terminales aumenta algo, disminuyendo ligeramente los ingresos totales y los ingresos por terminal, pero de forma muy reducida. Los ingresos por terminal de los competidores son apenas un 60% de los de TESAU. La cuota de TESAU por terminales e ingresos se mantiene estable y cercana al 100%.

Se puede explicar esta situación de monopolio de facto por las dificultades de los nuevos operadores y especialmente de las empresas de TUP para ocupar el espacio público junto a una cierta saturación del mercado, que estaría incluso en retroceso. Efectivamente, la escasa presencia de los operadores entrantes parece mostrar la existencia de problemas con la ocupación del dominio público, que de hecho han motivado distintas actuaciones de esta Comisión, tal y como se expone en otros apartados de este Informe. Por otro lado, el significativamente infe-

rior ingreso por terminal que presentan los operadores entrantes podría deberse a que las ubicaciones más rentables estén copadas por Telefónica de España, S.A.U.

b) En dominio público afecto a servicio público

El aumento en el número de terminales ha sido relevante (17%), con ligero aumento de los ingresos totales (3%) pero caída sensible de los ingresos por terminal (18%). Los ingresos por terminal de los competidores son apenas el 25% de los de TTP. La cuota de TTP se ha reducido un 20% en el periodo 1998-2000 pues reduce su número de terminales, pero sigue siendo del 40%.

c) En dominio privado como explotación accesoria

El incremento en el número de terminales ha sido alto (22% para TTP; 96% para el resto), con una caída considerable de los ingresos por terminal cercana al 30%, algo menor para TTP. Los ingresos por terminal de los competidores son casi el 75% del percibido por TTP por el mismo concepto. La cuota de TTP sería de un 10% por número de TUP y un 12% por ingresos.

d) En dominio privado como explotación principal

El número de terminales habría aumentado un 80% entre 1999-2000. Los ingresos por terminal de los competidores son un 156% de los relativos a TTP. Además, los ingresos por terminal aumentan para los competidores (30%) y bajan para TTP (-40%). La cuota de mercado por ingresos de TTP sería de 3,5%, menor por número de terminales, y estando ambas en descenso.

A modo de conclusión sobre los datos anteriores puede considerarse que:

- El sector apenas tiene crecimiento y presenta indicios incluso de retroceso.

- TESAU y TTP ostentan unas cuotas de mercado decididamente hegemónicas.
- TESAU y TTP presentan, además, rendimientos (ingresos/terminal) considerablemente más altos que sus competidores en términos relativos, acaso por situarse en los mejores lugares.
- Las tres conclusiones anteriores no se cumplen, sin embargo, con respecto al segmento concreto de los TUP en dominio privado como explotación principal –locutorios–, que está en auge y donde no sólo no existe una cuota de mercado excesivamente alta de TTP sino que, incluso, el rendimiento en términos relativos de este operador es menor que el de los demás.
- En todos los casos, no obstante, se constata el empuje de una cierta competencia, que instala terminales pese a la madurez del sector, a la par que Telefónica (TESAU+TTP) descien- de de forma apenas perceptible su presencia.

Finalmente y antes de concluir el presente, recordar, a modo de síntesis, los problemas que afectan a estos agentes y que se desdobl- an en dos grandes categorías: por una parte sus relaciones con el operador dominante, del que dependen tanto para la provisión del acceso a su red con el establecimiento del PTR como, en gran medida, en la provisión del servicio telefónico (en este punto las practicas comerciales de Telefónica en la aplicación de descuentos, aparecen como el problema más importante); por otra parte, en cierta medida una situación discriminatoria en sus relaciones con los gestores del dominio público.

III.6.9 SERVICIOS DE ACCESO EN BANDA ANCHA

La red de acceso ha adquirido un valor clave para el desarrollo de la Sociedad de la Información dado que constituye “la vía por la

que accede el ciudadano y las empresas a la información”. Disponer de unas redes de acceso que permitan usar las nuevas tecnologías de la información en unas condiciones asequibles (precio, calidad, velocidad; etc.) está siendo el objetivo de todos los países desarrollados en general y de la UE en particular.

III.6.10 EL MERCADO DE REFERENCIA DE ACCESO A INTERNET: ALTA VELOCIDAD Y BANDA ANCHA (XDSL, CABLE-MÓDEM Y LMDS).

La CMT considera que las soluciones de banda ancha, en términos rigurosos, son aquellas que parten de un volumen de transmisión de datos superior a los 2 Mb/s. Según la recomendación ITU-T I.113, los **servicios de acceso de banda ancha** son aquellos que permiten la transferencia de datos a velocidades superiores a las de un primario RDSI, esto es, más de 2 Mbit/s. No obstante, muchos operadores de telecomunicaciones incluyen dentro de su oferta de servicios de acceso a Internet accesos que, si bien superan los 64 Kb/s, no alcanzan los 2 Mbit/s, y que a los que, de ahora en adelante, nos referiremos como **servicios de acceso de alta velocidad**.

Con respecto a la definición del mercado de referencia, se impone recordar que el mismo comprende la totalidad de productos y servicios que los consumidores consideran sustituibles en razón de su precio, características o uso. En nuestro caso, el mercado de referencia vendría definido como aquel en el que se lleva a cabo la prestación a los usuarios finales de servicios de acceso a Internet mediante soluciones de alta velocidad y/o banda ancha.

Esta definición del mercado de referencia, considerablemente amplia, da cabida a la inclusión en la misma de distintos tipos de tecnologías

que cumplen los diversos elementos o características que vienen derivadas de la propia naturaleza de las soluciones de banda ancha, entre las que cabe destacar la conexión permanente, con mecanismos de tarifa plana y dotadas de una gran velocidad de transmisión de datos suficiente para soportar distintos servicios que no pueden ser prestados a través de soluciones de banda estrecha. De esa manera, el mercado de soluciones de banda ancha comprendería desde la RDSI, que puede permitir caudales de hasta 128 Kb/s, pasando por las tecnologías xDSL, cuyo exponente más actual y paradigmático es el ADSL (*Asymmetric Digital Subscriber Line*), el cable-módem y el bucle de abonado inalámbrico, cuyos exponentes principales son el LMDS y el MMDS.

La conveniencia de llevar a cabo una definición más concreta del mercado de referencia está reflejada en recientes documentos de la Comisión Europea, como la Comunicación de la CE de fecha 21 de diciembre de 2001, por la que se indicaba al ISP francés Wanadoo Interactive, participado por el operador France Telecom, la apertura de expediente por un eventual abuso de posición de dominio, materializado en prácticas de precios predatorios en **el mercado de los servicios de acceso a Internet a alta velocidad mediante ADSL**. En esa comunicación se indica que el mencionado operador posee cerca del 60% del mercado francés de acceso a Internet de alta capacidad (comprendiendo el acceso por cable-módem). El 9 de enero de 2002, la Autoridad Regulatoria de las Telecomunicaciones en Francia, la ART, ha publicado un documento en el que también se postula como mercado de referencia el de acceso a Internet a alta velocidad (banda ancha).

1. La primera reflexión que debe efectuarse reside en que el análisis de la **intercambiabilidad de la demanda** (consumidores dispuestos a sustituir el producto en cuestión por

otros productos) indica que el ADSL, como acceso alta velocidad, difícilmente es sustituible en relación con el servicio de acceso a Internet básico (banda estrecha), ya que este último no permite al consumidor disfrutar de servicios análogos a los que sí puede acceder mediante ADSL en sus diversas modalidades o el resto de soluciones de banda ancha, como el cable-módem, por ejemplo, con la matización añadida de la diferencia en cuanto a los precios que comporta la contratación de servicios de banda ancha, considerablemente más caros que los servicios de banda estrecha (19 euros por el acceso a Internet frente a 42 euros por acceso mediante ADSL). En ese mismo sentido, la RDSI, como más adelante se indica, encuentra serias dificultades técnicas para considerarse como sustituto de soluciones de banda ancha que permiten el acceso a Internet a alta velocidad, como el cable-módem o el ADSL.

2. Abundando en lo anterior, cabe indicar que desde el análisis de la sustituibilidad o intercambiabilidad de la oferta y la demanda, la opinión generalizada del sector no considera la RDSI como parte integrante del mercado de banda ancha. Por todo ello, y teniendo en cuenta el criterio más objetivo posible, esta Comisión considera que la RDSI no puede entenderse como sustitutiva de tecnologías tales como el ADSL o el cable-módem desde el punto de vista de los servicios que soportan estas modalidades de banda ancha y de la prestación de esos servicios (tarifa plana y conexión permanente).
3. Con respecto de la inclusión del cable-módem dentro del mercado de acceso de banda ancha, cabe indicar que a pesar de que su grado de desarrollo sea aún limitado, tecnológicamente el cable-módem es perfectamente sustituible con respecto del ADSL, consideraciones que también serían extensi-

vas para excluir las tecnologías de banda ancha de acceso al bucle local vía radio (LMDS, MMDS). Esta Comisión entiende por tanto, que con respecto del mercado del producto de referencia, el cable-módem es un producto que por sus características objetivas (técnicas, de precios y del uso a que va destinado) es perfectamente intercambiable con otras soluciones de banda ancha como el ADSL en sus distintas modalidades, por lo que se considera que satisface el mismo tipo de necesidad del consumidor en cuanto a un acceso a alta velocidad, principalmente a Internet.

Análisis del mercado de referencia:

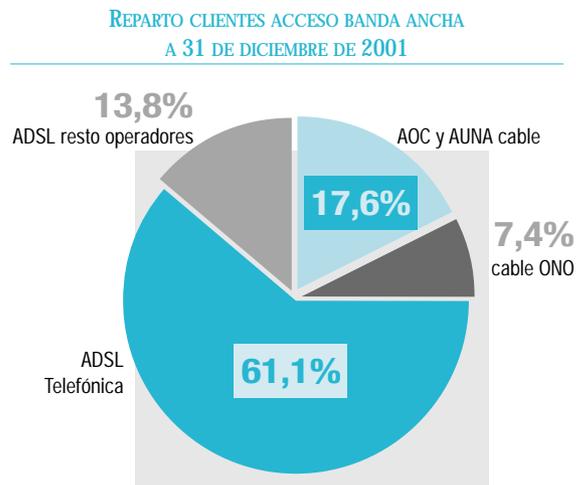
Los datos de la ECTA correspondientes a mayo establecían que el número de accesos de BA en España eran de 716.946, de los que cerca de un 80% eran DSL, teniendo la competencia una cuota del 37,58% del total de accesos. Es decir, dentro del mercado de referencia la cuota de mayor penetración corresponde al DSL cuyo crecimiento, si bien se inició a finales del año 2001, ha tenido su cristalización durante el año 2002 como consecuencia de:

- El inicio de la comercialización por parte de TESAU de su oferta minorista de servicios ADSL.
- La aparición de una nueva modalidad autoinstalable por el cliente final mediante un kit, conocida como modalidad D del bucle de abonado. Esta tipología ha reducido significativamente los costes de instalación de las líneas, de modo que se ha favorecido la aparición de ofertas comerciales que trasladan a los clientes tales reducciones de costes.
- La aparición de ofertas competitivas a la minorista de TESAU.

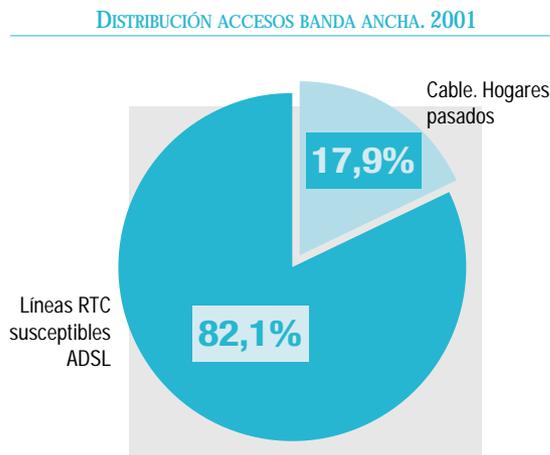
Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

Al finalizar el año 2001, existían en nuestro país más de medio millón de accesos de banda ancha, de los que más de 300.000 pertenecían al Grupo Telefónica.



Con respecto a la distribución de los accesos que permiten la prestación de servicios de banda ancha, cabe indicar que la mayor parte de los mismos, al estar basados en el uso del par de cobre (bucle de abonado) se encuentran en poder del Grupo Telefónica, ya que TESAU es la



Fuente: CMT

propietaria de la inmensa mayoría de líneas telefónicas actualmente en servicio capaces de soportar accesos de banda ancha sobre la tecnología ADSL.

Hasta el momento en que el desempaquetamiento del bucle local de TESAU no sea efectivo en todas sus modalidades, los operadores se ven obligados a utilizar el servicio de acceso indirecto ADSL provisto por dicha empresa bajo el nombre comercial GigADSL. Y sobre ella actúan las medidas adoptadas por la CMT. Alternativamente, los operadores pueden proveer el servicio a través del producto MegaVía, comercializado por Telefónica Data, que permite a los operadores y PSI recoger el tráfico ADSL en un único punto a escala nacional, empleando para ello una interfaz IP. La distribución porcentual de líneas provistas por el Grupo Telefónica y por los operadores entrantes utilizando uno u otro producto, se refleja en la gráfica siguiente.

La entrada de TESAU en el mercado minorista ADSL supuso una reactivación no sólo del DSL que languidecía desde sus orígenes (2000) sino en general de la banda ancha y en particular de las soluciones cable-módem suministradas por los operadores cableros que intensificaron sus promociones para contrarrestar la promoción de la banda ancha ADSL. Todo ello con importantes tensiones internas especialmente en el mercado mayorista ADSL por las dificultades que tenían los operadores para comercializar la oferta original debido a la ausencia de márgenes comerciales suficientes. Esta circunstancia motivó la intervención de la CMT mediante la adopción de una medida cautelar que fija unos nuevos precios mayoristas basados en *retail-minus* (un 40% aproximadamente), posteriormente confirmados en la Oferta de Bucle de Abonado (OBA).

A partir de los datos que se ilustran en la siguiente *Gráfico*, puede observarse que, tras el

Situación de competencia en los mercados analizados.

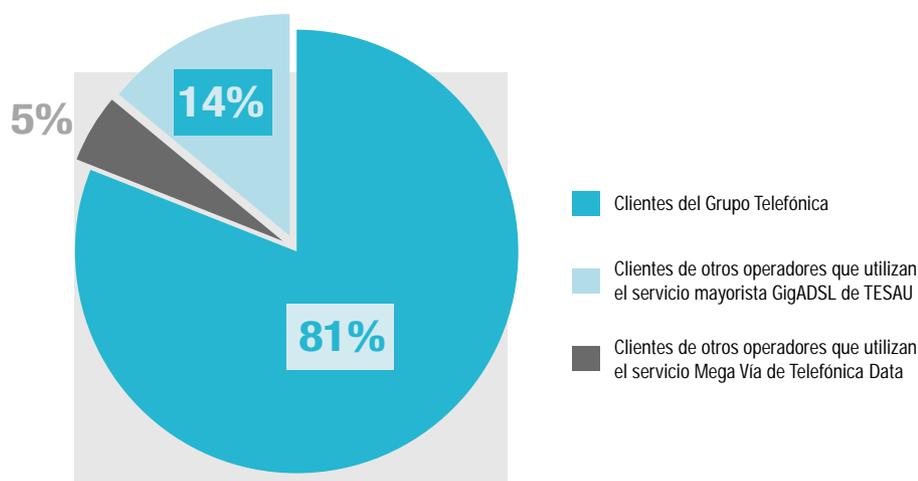
Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

inicio de la comercialización del servicio ADSL minorista por parte de TESAU, sus competidores respondieron poniendo en el mercado ofertas comerciales más agresivas que las que hasta entonces venían ofreciendo, siendo a partir de ese momento cuando comenzaron a ofrecer

a los usuarios la subvención de la totalidad del paquete de alta (cuota de alta + módem + cableado + instalación).

Con el fin de examinar el impacto de estas actuaciones comerciales sobre la evolución del merca-

313. REPARTO PORCENTUAL DE LÍNEAS ADSL POR TIPO DE OPERADOR Y MODALIDAD A 31/12/2001



314. PROMOCIONES DEL SERVICIO DSL

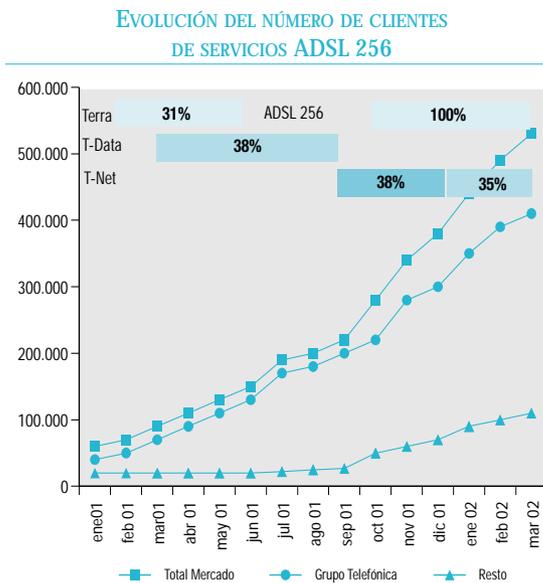
Fecha de lanzamiento	Oferta comercial lanzada
Octubre- noviembre 2000	• Loop Telecom: alta gratis. Un mes gratis. Router. Telépolis, alta e instalación gratis.
15 de marzo 2001	• Jazztel: un mes gratis.
Febrero a junio 2001	• Terra: alta más cableado gratis (31% descuento).
Junio de 2001	• Mundofree: descuento del 30% en el precio de alta. • FirstMark: instalación gratis. • Jazztel: router y módem gratis. • Loop Telecom: alta e instalación router gratis.
10 de agosto de 2001	• Lanzamiento de la oferta comercial de TESAU. Descuento del 38% sobre el paquete de alta
6 de septiembre de 2001	• Lanzamiento del servicio ADSL de Ya.com. Gratuidad del paquete de alta.
Septiembre de 2001	• Arrakis regalo cuota de alta. Eresmas: regalo webcam.
18 de octubre de 2001	• Lanzamiento del servicio ADSL Plus de Terra (kit). Gratuidad del paquete de alta.
25 de octubre de 2001	• Lanzamiento del servicio Wanadoo SpeedPack ADSL de Wanadoo. Gratuidad del paquete de alta. Eresmas y Arrakis, módem gratis.
29 de abril de 2002	• Modificación OBA: reducción de la cuota de alta.

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

do, en el *Gráfico* siguiente se ha representado la evolución del número de clientes del servicio ADSL minorista, así como una referencia a los descuentos ofrecidos por el Grupo Telefónica³⁶.

Este *Gráfico* ilustra un cambio en el comportamiento del mercado a partir de septiembre de 2001, el cual había discurrido hasta ese momento paralelo a la evolución del Grupo Telefónica. Este cambio de tendencia obedece a tres matices principales:



A) El incremento en la tasa de captación de nuevos clientes por parte de los operadores alternativos –en especial, los Proveedores de Servicios de acceso a Internet (PSI / ISP), que cuentan con redes con tecnología IP–.

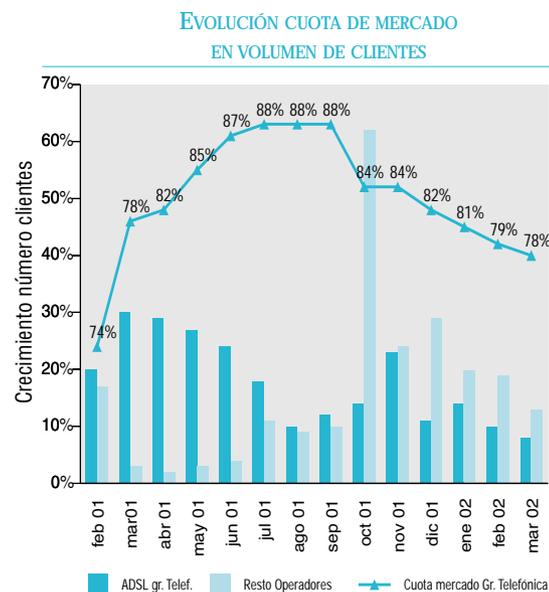
³⁶ Los descuentos sobre la cuota de alta (conexión+módem+cableado) representados, corresponden a la modalidad que ofrece una velocidad de subida de 256 kb/s. Dado que esta modalidad se dirige principalmente al segmento residencial, las promociones que sobre ella se realicen serán las que tengan un mayor impacto en el mercado, habida cuenta de que representan más del 93% de las líneas ADSL suministradas a los usuarios finales.

En ese sentido, por ejemplo, durante el mes referido, el proveedor de servicios de Internet ya.com consiguió obtener una considerable cifra de nuevos clientes, resultado de su atractiva política comercial desplegada durante el inicio de su actividad en el mercado.

- B) El comienzo de la comercialización de kits autoinstalables, modalidad que implica menores costes de instalación del servicio ADSL en las dependencias del cliente.
- C) La generación de los efectos derivados de la adopción de medidas cautelares por parte de esta Comisión el 26 de julio de 2001 (MTZ 2001/4935), estableciendo un sistema *retail-minus* para el cálculo de los precios mayoristas de provisión del servicio ADSL.

Estas políticas comerciales han tenido asimismo su reflejo en la evolución de las cuotas de mercado en servicios ADSL minoristas.

Con el fin de observar estos efectos, el *Gráfico* siguiente ilustra la evolución de la cuota de mer-



Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

cado medida en número de clientes captada por el Grupo Telefónica en contraposición con la cuota lograda por el resto de operadores alternativos:

El *Gráfico* mencionado permite apreciar la respuesta de los operadores alternativos, los cuales, aprovechando la repercusión de la campaña comercial con motivo del inicio de la comercialización de servicios ADSL minoristas por parte de TESAU, así como las posibilidades de la nueva opción autoinstalable, lograron atraer desde ese momento incluso más clientes que los captados por el conjunto del grupo Telefónica —lo que revela un crecimiento del número de clientes captados por estos operadores que se sitúa por encima de la tasa de crecimiento total de clientes del servicio ADSL.

En el siguiente *Gráfico* se puede apreciar esta misma evolución en términos de la evolución de la cuota de mercado del Grupo Telefónica en la prestación de servicios minoristas ADSL.

De otra parte, y con respecto del panorama internacional, el siguiente *Gráfico* constata la situación del número de líneas ADSL instaladas en

los principales mercados europeos, según un reciente informe elaborado por la ECTA y que permite apreciar cual es la situación de este indicador del nivel de competencia en España en comparación con otros países, destacándose los principales mercados por número de líneas.

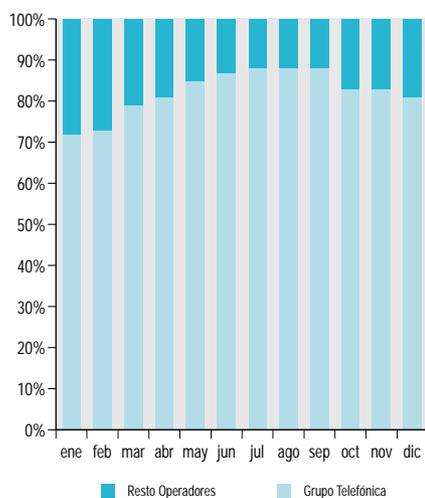
En conjunto, la situación de desarrollo del mercado ADSL en el ejercicio 2001 ha estado presidida por el establecimiento para los operadores alternativos de unas condiciones económicas suficientes, primero a través de las medidas cautelares adoptadas por esta Comisión y, ya en el primer semestre de 2002, a través de la modificación de la OBA de TESAU. Condiciones económicas que no parecen constituir hoy la barrera más importante para el desarrollo de las políticas comerciales de esos operadores.

Finalmente, cabe señalar que se han identificado diversos problemas principalmente relacionados con el período de contratación e instalación del servicio ADSL por los usuarios finales de los operadores que utilizan los servicios GigADSL y MegaVía según ha tenido conocimiento por diversas vías la CMT:

1. La demora en el inicio del procedimiento de instalación.
2. La incertidumbre de saber en qué estado está el cliente (en el procedimiento del alta).
3. La libertad del cliente de poder decir con quién quiere contratar, durante el periodo de tramitación de la baja.

Posiblemente, el procedimiento de gestión de altas y bajas parece estar causando problemas a los usuarios y a los propios operadores. El proceso, que involucra a dos o tres compañías (dependiendo de si el servicio mayorista es el GigADSL o el MegaVía), es poco operativo en términos de transparencia hacia el usuario. Sobre este problema, la CMT ha iniciado los

CUOTA DE MERCADO EN ADSL. AÑO 2001



Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

CUADRO DE SEGUIMIENTO DEL DESARROLLO DEL DESEMPAQUETAMIENTO DEL BUCLE LOCAL (ENERO 2002)					
	Líneas de abonado	Total líneas DSL	Líneas DSL del operador tradicional		
			Total líneas	Líneas DSL minorista	Líneas DSL mayorista
AUSTRIA	3.846.000	113.000	111.500	97.500	14.000
BÉLGICA	4.200.000	210.000	210.000	170.000	40.000
DINAMARCA	2.798.000	68.800	38.800	38.800	
FINLANDIA	3.180.000	69.900	67.400	66.400	1.000
FRANCIA	34.000.000	400.000	400.000	370.000	30.000
ALEMANIA	49.400.000	2.100.000	2.000.000	2.000.000	0
GRECIA	5.540.000	0	0		
IRLANDA	1.600.000	0	0		
ITALIA	25.990.000	378.550	376.500	240.600	54.329
LUXEMBURGO	315.000	1.215	1.215	1.215	0
PAÍSES BAJOS	9.340.000	121.000	116.000	116.000	
PORTUGAL	4.190.000	2.000	2.000		
ESPAÑA	20.320.000	375.000	375.000	275.000	100.000
SUECIA	5.970.000	142.953	141.000	113.000	28.000
REINO UNIDO	28.500.000	136.000	136.000	86.000	50.000
TOTAL	199.189.000	4.118.418	3.975.415		

Fuente: ECTA (European Competitive Telecommunication Association)

oportunos expedientes al objeto de su pronta resolución.

III.7 COMUNICACIONES MÓVILES

III.7.1 INTRODUCCIÓN

El ejercicio del año 2001, se sigue caracterizando, en lo que respecta a las actividades de radio-búsqueda, por un mantenimiento de las tendencias de crecimiento negativo de años anteriores, fruto de la obsolescencia tecnológica de dicho servicio frente a una funcionalidad más completa que ofrecen los servicios de comunicaciones móviles en sistemas GSM o DCS 1800.

En lo relativo al *trunking*, los datos del año 2001 permiten apreciar que este mercado está debilitándose, con un crecimiento negativo, a pesar de las ventajas que se obtienen mediante la transformación tecnológica desde sistemas analógicos a digitales.

Respecto a la telefonía móvil automática, durante el año 2001 ha tenido lugar un crecimiento del número de usuarios del 22%. Este dato, aun siendo importante, confirma una desaceleración en el crecimiento que se inició en el año 2000, lo que no puede interpretarse sino como consecuencia lógica de haberse alcanzado una tasa de penetración del 72,13%, indicativa de niveles maduros del servicio de voz.

Sin embargo, las cifras de crecimiento de este mercado siguen siendo importantes, tanto en términos de nuevos clientes como de ingresos y

de tráfico. De hecho, y como se puede observar en los datos del capítulo I de esta memoria, es muy probable que el ejercicio de 2002 refleje el posicionamiento del subsector de comunicaciones móviles como el primero dentro del sector de las telecomunicaciones, produciéndose un *surpasso* sobre el subsector tradicional de la telefonía fija. A este respecto, no es de extrañar que las otras actividades de comunicaciones móviles estén prácticamente siendo relegadas desde un punto de vista cuantitativo a niveles anecdóticos.

III.7.2 EL MERCADO MÓVIL EN 2001

III.7.2.1 Evolución cuantitativa

El mercado móvil ha generado en el año 2001 unos ingresos de 10.027,93 millones de euros, es decir, el 35,54% de los ingresos generados por todo el sector de telecomunicaciones. Estas cifras implican un crecimiento del 21,95% sobre el año anterior. En términos de inversión, al igual que en otros subsectores, 2001 ha sido un año de reducción de inversiones; no obstante, los 2.127 millones de euros invertidos por los operadores móviles, a pesar de representar una reducción del 30,26% respecto al año anterior, aún representan el 25,97% de todas las inversiones realizadas en el sector.

Durante el pasado ejercicio, el subsector de las comunicaciones móviles celulares ha pasado de 24.328.729 clientes a 29.699.729, lo que ha representado un 22,08% de incremento, que pone el listón de la penetración en el 72,13%. Este incremento ha venido acompañado de los correspondientes incrementos de ingresos por servicios finales y de interconexión que totalizan 9.668.85 millones de euros (sólo telefonía móvil automática), es decir un 24,19%. Es preciso señalar, dentro de este total el capítulo correspondiente al servicio de mensajes cortos (SMS), que con 657,95 millones de euros, que

suponen un incremento del 117,30% respecto al año 2000, es el núcleo de actividad que experimenta mayor incremento. Los ingresos por tráfico de voz cursado ascienden a 4.975,25 millones de euros (27,81%) de crecimiento, y los de los servicios mayoristas de terminación móvil a 2.892,62 millones de euros (18,92%) más.

El factor más significativo diferenciador del sector móvil ha sido que las cifras de crecimiento antes referenciadas se hacen en un entorno de crecimiento de los beneficios hasta 2.906,23 millones de euros, un 129,60% más que el año anterior, lo que refleja la salud del mismo.

Estos resultados son consecuencia de un crecimiento del consumo no sólo en SMS, sino en el propio servicio de voz. Así, es de destacar que a pesar del aún importante incremento en el número de abonados, el consumo por cliente de contrato postpago haya subido un 7,33%, y que el prepago sólo haya bajado un 5,08%. En su conjunto, es un logro del sector el haber simultaneado durante el año 2001 un crecimiento de abonados del 22% y otro del tráfico por abonado del 0,84%, algo inusual a los actuales niveles de penetración.

III.7.2.2 Evolución cualitativa

Desde un punto de vista cualitativo, la principal característica del ejercicio 2001 en el subsector móvil ha sido de la continuidad. Las expectativas generadas, tanto por la entrada en liza de un cuarto operador como por el desarrollo de tecnologías y servicios asociados al concepto de la Internet móvil, han quedado aplazadas. La causa inmediata de este aplazamiento ha sido la indisponibilidad de terminales capaces de soportar simultáneamente las tecnologías UMTS y GSM y las bandas 900 y 1800.

Sin embargo, es preciso advertir, a fin de no crear falsas expectativas, que dichas causas no son

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

las únicas. La disponibilidad de terminales duales con capacidad de voz, aunque es importante y necesaria ya que permitirá la entrada en liza del cuarto operador, no por ello es suficiente desde un punto de vista del desarrollo de la Internet móvil.

A ese respecto, es preciso destacar que, a pesar de la disponibilidad de la tecnología GPRS, ni en el año 2001 ni durante la primera mitad de 2002 se puede decir que los servicios de Internet móvil hayan iniciado su desarrollo, salvo a nivel de aplicaciones *ad hoc* para determinadas empresas.

Hay otros dos problemas, íntimamente relacionados entre sí, que todavía deben ser superados para que el desarrollo de la Internet móvil sea algo más que una expectativa. El primero es que se resuelvan los problemas técnicos asociados a la operatividad de servicios que deben ser implementados en un entorno multiplataforma (o sobre la base de un estándar voluntario) y en los que deben participar como mínimo tres agentes: operadores de redes móviles, prestadores de servicios y aplicaciones de Internet orientados al acceso móvil y suministradores de contenidos.

El segundo es que aparezca un conjunto mínimo de aplicaciones con capacidad de crear mercado que sirvan para calmar las reticencias de los mercados financieros hacia las actividades de telecomunicaciones, ya que sin la participación de los agentes financieros es muy dudoso que el nuevo concepto de Internet móvil vaya a poder desarrollarse.

Por último, y como circunstancia negativa a destacar durante el año 2001, ha de reseñarse la inquietud social aparecida sobre un supuesto efecto negativo de las emisiones radioeléctricas sobre la salud. Este efecto, al que se le puede imputar en parte (aunque no en todo) la reducción de las inversiones del sector móvil

en el año 2001, sólo podrá ser compensado con el desarrollo y profundización en las políticas de control de las emisiones radioeléctricas, y de comunicación, divulgación y transparencia en los distintos aspectos relacionados con las instalaciones radioeléctricas de nuestro país.

III.7.3 SITUACIÓN DE LA COMPETENCIA EN EL MERCADO MÓVIL

III.7.3.1 Mercado de referencia

El mercado de referencia que se ha considerado es el relativo a los servicios de comunicaciones móviles que se prestan a todo usuario final, tanto **residencial** como **empresarial** en la modalidad de **prepago** como en la de **postpago**, así como los servicios mayoristas suministrados a otros operadores.

III.7.3.2 Cuotas de mercado

El primer indicador al que es necesario recurrir para determinar el grado de competencia en el mercado de referencia son las cuotas de mercado de que disfruta cada operador.

POR VOLUMEN DE INGRESOS TOTALES

La *Tabla 315* ofrece datos acerca de las cuotas de mercado de los distintos operadores de telefonía móvil en términos de ingresos por servicios finales y de interconexión, mostrando la evolución producida en el período comprendido entre enero de 2000 y diciembre de 2001.

A la luz de tales datos, se aprecia que, al finalizar el año 2001, TME continuaba siendo el operador con mayor cuota en volumen de ingresos por servicios finales y de interconexión, al contar con un 57,35% del total del mercado. Por su

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

315. EVOLUCIÓN DE LAS CUOTAS DE MERCADO POR INGRESOS TOTALES (TABLA)

	2000			2001			% Variación		
	Servicios Finales	Servicios de Interconex.	Total	Servicios Finales	Servicios de Interconex.	Total	Servicios Finales	Servicios de Interconex.	Total
TELEFÓNICA MÓVILES ESPAÑA, S.A.U.	62,18%	56,91%	60,21%	60,52%	51,43%	57,35%	-1,67	-5,48	-2,86
AIRTEL MÓVIL, S.A.	27,08%	34,00%	29,66%	25,45%	31,19%	27,45%	-1,63	-2,81	-2,21
RETEVISIÓN MÓVIL, S.A.	10,74%	9,09%	10,12%	14,03%	17,38%	15,20%	3,30	8,29	5,08
Total	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	0,00	0,00	0,00

parte, Airtel/Vodafone contaba con una cuota del 27,45%, mientras que Retevisión Móvil/Amena alcanzaba una participación del 15,20%. Respecto al año 2000, TME ha perdido 2,86 puntos porcentuales de cuota de mercado, Airtel/Vodafone ha rebajado su participación en 2,21 puntos, y Retevisión Móvil/Amena ha incrementado su cuota en 5,08 puntos porcentuales.

POR NÚMERO DE CLIENTES

Respecto de las cuotas de mercado medidas en número de clientes, merece la pena indicar que los datos reflejados no son completamente homogéneos, dadas las diferentes interpretaciones del concepto de cliente que tienen los operadores.

En cualquier caso, interesa apreciar que, en el último ejercicio, TME ganó 0,3 puntos porcentuales de cuota de mercado en número de clientes, Airtel/Vodafone perdió 2,59 puntos, mientras que Retevisión Móvil/Amena incrementó su cuota de mercado en 2,29 puntos.

III.7.3.3 Evolución de los precios de los servicios finales

Tras el análisis del grado de concentración en el mercado, para el que nos remitimos al último epígrafe del capítulo II, la evaluación del nivel de competencia en el mercado de móviles pasa por evaluar la evolución de los precios de los servicios finales. Para realizar este análisis es preciso analizar el precio medio efectivo paga-

316. EVOLUCIÓN DE LAS CUOTAS DE MERCADO DE CLIENTES POR TIPO DE CONTRATO (TABLA)

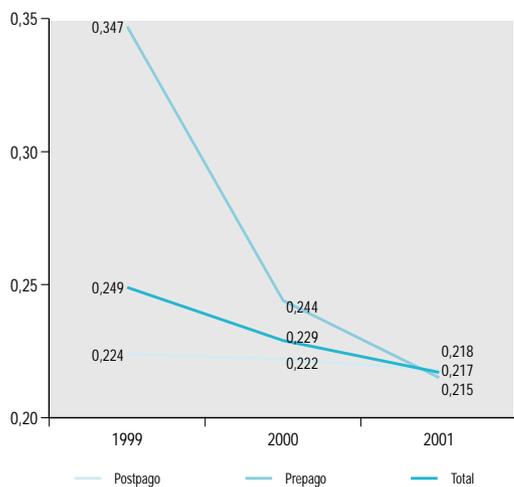
	2000			2001			% Variación		
	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total
TELEFÓNICA MÓVILES ESPAÑA, S.A.U.		55,89%	56,33%	59,64%	51,03%	56,63%	3,07	-4,86	0,30
AIRTEL MÓVIL, S.A.	25,37%	33,81%	28,34%	21,80%	33,08%	25,75%	-3,57	-0,73	-2,59
RETEVISIÓN MÓVIL, S.A.	18,06%	10,29%	15,33%	18,56%	15,89%	17,62%	0,50	5,59	2,29
Total	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	0,00	0,00	0,00

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

do por los consumidores, calculado a partir de los ingresos y los tráficos totales –de voz y datos– cursados por los operadores. Así, el *Gráfico 317* muestra la evolución desde el año 1999 de los precios efectivos por minuto de voz según el tipo de contrato (prepago y postpago).

317. EVOLUCIÓN DEL PRECIO MEDIO DEL MINUTO VOZ POR TIPO DE CONTRATO³⁷



De la gráfica se detecta, a pesar de las diferencias entre los tipos de contrato, una ralentización en el proceso de descenso de precios que se convierte en la práctica congelación de los mismos en el caso del postpago.

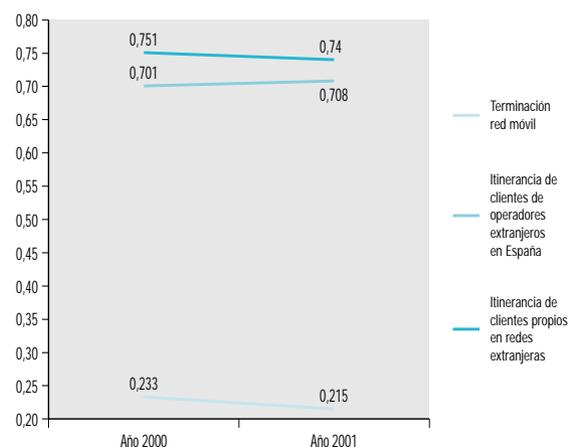
III.7.3.4 Evolución de los precios de los servicios mayoristas

Por lo que se refiere a la evolución de los precios efectivos en el mercado de servicios mayo-

ristas, el *Gráfico 318* representa la evolución en el último año del precio efectivo medio del minuto de terminación en red móvil así como del minuto de *roaming* internacional cobrado por los operadores nacionales a las operadoras móviles extranjeras y el pagado a dichas operadoras por el mismo concepto.

Es de destacar la práctica congelación del precio en el caso del *roaming* internacional. En el caso de la terminación sobre red móvil, durante el año 2001 la reducción del precio efectivo medio ha sido de un 7,72% que se corresponde con el impacto sobre el mercado de la reducción a que está obligada Telefónica de España, en cumplimiento de la normativa de regulación de precios, en el servicio fijo a móvil, y que fue absorbida en su totalidad por Telefónica Móviles España y Vodafone (Airtel).

318. EVOLUCIÓN DEL PRECIO MEDIO EFECTIVO DE LOS SERVICIOS MAYORISTAS



III.7.3.5 Análisis de la oferta comercial de los operadores

La oferta comercial de los distintos operadores se caracteriza principalmente por su complejidad en cuanto a los precios aplicados. Así, des-

³⁶ Incluye ingresos por tráfico.

de un primer momento, los operadores han optado por segmentar el mercado en lugar de basar su estrategia comercial en una oferta básica, lo que ha dado origen a la oferta en el mercado de un número importante de planes de precios.

Con el fin de comparar la oferta comercial de los operadores móviles, conviene analizar en primer lugar la estructura de tal oferta, para centrar después la atención en su evolución temporal. En aras de una mayor claridad, se ha analizado únicamente la oferta comercial relativa a los servicios de telefonía vocal.

III.7.3.5.1 Estructura de la oferta

En cuanto a los clientes finales, los operadores móviles han mantenido la segmentación siguiente:

- Jóvenes con productos basados en prepago y con tarifas atractivas para horario reducido y mensajes cortos.
- Residenciales con contratos postpago y amplia elección de horarios y destinos.
- Profesionales y autónomos, con planes sin horarios y precios especiales para servicios de valor añadido (correo, mensajería, etc.).
- Grandes empresas, con soluciones a medida.

Por cuanto se refiere a los planes de precios, los operadores móviles configuran los precios de sus ofertas en función de los parámetros siguientes:

- Horario de la comunicación. Los operadores diseñan sus planes con un determinado número de horas con tarifas reducidas, a cambio de precios superiores en horario normal, o bien, un precio medio pero con tarifa única durante todo el horario. Dado que hay planes que incluyen el horario comercial como horario con tarifa reducida, los motivos de esta rebaja responden más a razones estratégicas

que a la necesidad de equilibrar el patrón de tráfico en la red (motivo en las redes fijas).

- Red de Destino. Las tarifas oscilan sensiblemente en función de la red de destino. Así pueden diferenciarse llamadas *on-net* y *off-net*.
 - Las llamadas *on-net*, es decir, con destino a un usuario de la misma red móvil, presentan tarifas sensiblemente más bajas que las tarifas a otros destinos. Dichas rebajas pueden alcanzar el 50% y son más acusadas en los productos prepago.
 - El hecho de que la gran diferencia de precio entre *llamadas on-net* y *off-net* no pueda ser explicada en su totalidad por los precios de terminación y que esta práctica sea mucho más generalizada entre las operadoras con una cuota de mercado mayor, lleva a pensar que es una opción estratégica. Dado que la probabilidad de que un usuario suscrito a una red grande llame a un usuario en la misma red es mayor que la de uno suscrito a una red pequeña, el operador con menor cuota de mercado (Retevisión Móvil) debe competir con los mismos precios para todos los destinos. A medida que este operador incrementa su cuota de mercado, es previsible que también diferencie entre redes de destino.
 - Por lo que respecta a las llamadas *off-net* o con destino a un usuario de otra red, se debe diferenciar las redes móviles de las fijas, ya que los operadores suelen presentar descuentos para llamadas con destino a un determinado ámbito geográfico, en general, cercano al usuario (misma ciudad o misma provincia).
 - Número de destino. Los tres operadores móviles presentan descuentos especiales

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

para llamadas a determinados números, escogidos con antelación por el usuario. A las ofertas tradicionales que incluían la posibilidad de seleccionar números fijos y móviles, se ha incluido en el año 2001 los planes de números frecuentes con un descuento adicional (servicio "Números Frecuentes" de TME, "Qtal" de Vodafone/Airtel y planes como "Dúo" o "5 a 5" de Retevisión Móvil/Amena).

A partir de lo anteriormente expuesto, se deduce que la estructura de la oferta comercial de los tres operadores es prácticamente la misma, lo cual refleja que están reaccionando de forma competitiva al replicar mutuamente las ofertas que cada uno de ellos propone al mercado.

III.7.3.5.2 Evolución de la oferta

Las tablas incluidas a continuación presentan una relación de los planes de precios existentes actualmente, clasificados en función de los parámetros identificados en el apartado anterior.

A partir de los datos anteriores se observa que la oferta comercial de los tres operadores es muy similar, y que todos ellos han replicado los productos de sus competidores. Esta complejidad en relación con los precios aplicados, así como la concatenación de ofertas en el tiempo, muestra que los operadores móviles compiten entre sí respondiendo a cualquier iniciativa diferenciadora que surja en el mercado, con el fin de neutralizarla.

Contrato Prepago			Según destino de la llamada	
			Provincial	Todos destinos
Según horario de las llamadas	Sin horarios		<ul style="list-style-type: none"> Tarifa Mi Ciudad (Retevisión Móvil) (1999) Fórmula Provincial (Vodafone) Movistar Activa Próxima (TME) (1998) 	<ul style="list-style-type: none"> Tarifa Universo (Retevisión Móvil) (1999) Movistar Activa 24h (TME)
	Horario determinado	Mañana		
		Tarde	<ul style="list-style-type: none"> Tarifa Ocio (Retevisión Móvil) (1999) Fórmula Tiempo Libre (Vodafone) Movistar Activa Cuatro (TME) (1998) Fórmula Viva (Vodafone) 	

Contrato Postpago			Según destino de la llamada	
			Provincial	Todos destinos
Según horario de las llamadas	Sin horarios		<ul style="list-style-type: none"> Tarifa Mi Ciudad (Retevisión Móvil) Plan Provincial (Vodafone) Movistar Plus Próxima (TME) 	<ul style="list-style-type: none"> Tarifa Universo (Retevisión Móvil) Movistar Sin Horas (TME) Plan sin horarios (Vodafone)
	Horario determinado	Mañana	<ul style="list-style-type: none"> Contrato 10 (Retevisión Móvil) Plan Mañana (Vodafone) Movistar Plus Elección Mañana (TME) (*) 	
		Tarde	<ul style="list-style-type: none"> Tarifa Ocio (Retevisión Móvil) Plan Tarde (Vodafone) Movistar Plus Elección Tarde (TME) 	

(*) También Amena Mi tiempo, por el que el usuario elige 10 horas de horario reducido al día.

III.7.4 CONCLUSIONES

Como conclusión de lo que ha sido el ejercicio 2001 para el mercado de comunicaciones móviles celulares se puede afirmar lo siguiente:

- Desde el punto de vista económico, se trata de un ejercicio brillante en el que la mejora de los resultados ha sido palpable. El ejercicio ha sido de consolidación, con reducción de inversiones y de costes e impulso a los ingresos y a los márgenes.
- Desde un punto de vista de evolución de servicio, ha sido sorprendente el incremento del número de clientes, lo que indicaría que el nivel de madurez que se creía haber alcanzado a finales de 2000 no era tal. No obstante, esta afirmación se hace con reservas, en la medida en que los criterios de cuantificación del número de clientes empleados por las tres operadoras no son los mismos.
- Por lo que se refiere a la evolución de los precios efectivos, no parece razonable la tendencia observada si se tienen en cuenta los importantes crecimientos tanto de consumo como de producto y de clientes, lo que de acuerdo con las economías de escala que funcionan en las redes móviles, deberían haber generado reducciones de costes que deberían haber llevado consigo reducciones de los precios cobrados a los usuarios.
- Aparentemente, la teórica orientación hacia los costes de los precios de los productos en un entorno de competencia no se ha manifestado en este año. Al contrario, parece que la batalla competitiva se ha suavizado, lo que viene a confirmar algunos de los temores ya apuntados en informes anteriores de la CMT sobre el déficit de competencia típico de mercados restringidos a un número determinado de operadores, una vez alcanzado un cierto nivel de estabilidad en el reparto del mercado.

- Por lo que se refiere a los mercados mayoristas, las únicas reducciones de precios producidas lo han sido como consecuencia de la presión regulatoria sobre las tarifas fijo-móvil. A ese respecto, el hecho de que uno de los operadores no haya seguido la reducción de los otros dos, y que su decisión no le haya penalizado en el mercado global, parece confirmar el carácter de mercados de referencia independientes para los mercados de terminación sobre red móvil que algunos teóricos y reguladores sostienen.

Con relación al subsector de comunicaciones móviles y desde un punto de vista más global y menos orientado al mercado, se puede decir que ha sido un año de enormes incógnitas en aspectos tecnológicos, regulatorios y financieros, cuya consecuencia lógica ha sido la de convertirse en un ejercicio de consolidación en todos los aspectos. Esta consolidación, si bien ha fortalecido al sector, no ha supuesto mejoras sustanciales para los usuarios en forma de nuevos servicios o de mejores precios. Sin embargo, lo que parece indudable es que más de cinco millones de nuevos usuarios han demostrado un nivel de satisfacción nada despreciable hacia los servicios ofrecidos por este dinámico sector.

III.7.5 RETRASO EN LA DISPONIBILIDAD DEL UMTS

Como ya se indicaba en el Informe Anual de la CMT del año 2000, las subastas de las licencias UMTS realizadas en diversos países europeos y su secuela nacional en forma de incremento de la fiscalidad de la reserva de espectro radioeléctrico, han supuesto un incremento de la carga financiera sobre la práctica totalidad de los operadores de telefonía móvil, con incidencia directa en sus costes de producción. Esta carga ha tenido mucha mayor incidencia relativa en los operadores entrantes que en los estableci-

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

dos, debido a la diferencia en el nivel de los ingresos netos.

Por otro lado, si bien la puesta en marcha de los servicios de tercera generación sobre redes de UMTS estaba planificada para el 1 de agosto de 2001, debido a la dificultad de los fabricantes y, por consiguiente, de las operadoras para disponer de equipos y terminales de dicha tecnología, el Ministerio de Ciencia y Tecnología decidió retrasar la fecha límite de puesta en marcha de los servicios hasta el 1 de junio de 2002. Dicha fecha está de acuerdo con el "informe Liikanen" de la Comisión Europea, hecho público el 20 de marzo de 2001, donde se expresa la previsión de que el inicio del despliegue de redes de tercera generación a escala comunitaria se producirá en los primeros meses de 2002 y la comercialización de los servicios antes de finalizar este año.

El retraso de UMTS y los costes de las subastas y tasas radioeléctricas complican la situación económica de los operadores móviles que, sin embargo, para el año 2002 se han beneficiado de una reducción de la tasa radioléctrica.

En cualquier caso, ante el retraso de UMTS, los operadores móviles consideran que el desarrollo de los servicios GPRS permitirá preparar el mercado y al usuario para la llegada de UMTS. Es decir, el paso hacia las nuevas tecnologías deberá ser gradual y la experiencia que puede aportar el GPRS facilitará la entrada de la tercera generación de telefonía móvil. GPRS también servirá para introducir nuevos modelos de facturación a los usuarios que no están basados en tiempo sino en el volumen de datos transmitidos o en el tipo de servicio consumido.

III.7.6 SERVICIOS DE GPRS

El primer operador en abrir el mercado de GPRS fue TME, pero la escasez en la disponibi-

lidad de terminales de GPRS en el mercado complicaba su comercialización, claramente orientaba a empresas. A finales de 2001, los tres operadores ofrecen el servicio de GPRS. La reducción de las tarifas de GPRS se ha producido paulatinamente, observándose que los diferentes operadores intentan entrar también en el segmento de particulares y no solamente de empresas. En cualquier caso, se observa que el lanzamiento de GPRS se está realizando con cautela, rebajando las tarifas y evitando cualquier comparación con WAP.

En el caso de Xfera, la situación se complica más aún ya que, además de tasa radioeléctrica y el retraso de UMTS, de acuerdo a su plan de viabilidad, Internet móvil no será una realidad hasta diciembre de 2003. Todo ello ha llevado a Xfera a limitar su actividad drásticamente. De cualquier manera, al verse GPRS como un paso previo para introducir UMTS, Xfera debería entrar en competencia con los otros tres operadores cuanto antes para poder captar usuarios, ofreciendo servicios también de GPRS, aunque sea alquilando infraestructuras a los operadores móviles (posibilidad que ha sido reconocida por esta Comisión en contestación a una consulta de la propia Xfera). No obstante, la necesidad de alquilar las redes de TME y de Airtel Móvil/Vodafone en GSM/GPRS, y el retraso tanto de terminales como de equipos comerciales de UMTS, especialmente si este retraso se prolonga en el tiempo, podrían dificultar la viabilidad económica del proyecto de Xfera. A este respecto, podría arbitrarse alguna solución, como el aplazamiento del pago de la tasa por reserva del espectro radioeléctrico o la fijación de precios competitivos en los acuerdos de alquiler de infraestructuras.

Por otra parte, la compartición de infraestructuras se presenta como una oportunidad para conseguir una reducción de costes en el despliegue de las redes de tercera generación. Para el despliegue y mantenimiento de dichas

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

infraestructuras comunes están apareciendo terceras empresas que se encargarían de la operación y mantenimiento de dichas redes. Una consecuencia directa del uso compartido será que la diferencia apreciada por los usuarios entre los diferentes operadores no será únicamente la cobertura sino que, más importante que ésta, serían los servicios que les ofrezcan los operadores. En cualquier caso, y no sólo para UMTS sino también para GSM, no existe ninguna normativa que imponga niveles de calidad de los servicios ofrecidos por los operadores móviles a los usuarios, normativa cuya necesidad es cada día más patente.

Por otro lado, el impacto de los campos electromagnéticos generados por las antenas de telefonía móvil en la salud pública ha sido una cuestión que ha producido una gran controversia en durante el año 2001 y, aparentemente, va a seguir siendo un tema discutido durante algún tiempo. Esta incertidumbre y, en ocasiones, la alarma social generada, ha originado la actuación de las distintas Administraciones Públicas, que ha provocado incluso el desmantelamiento de una cantidad importante de antenas de los operadores móviles. La inseguridad jurídica

La legislación relativa a los operadores móviles virtuales (OMV) se ha aprobado a comienzos del año 2002. Dicha regulación, en principio, debe traer como consecuencia la desagregación vertical del mercado móvil, permitiendo a terceros operadores el acceso a través de la red de radio de los operadores móviles actuales. Así, en el caso español, la nueva norma permitirá llegar a acuerdos imaginativos entre los OMV y operadores móviles de red, de manera que ambos obtengan ventajas. Un caso especial puede ser la tecnología de UMTS, donde los OMV pueden tener un mercado nuevo donde competir y crear sinergias con los operadores de red.

III.7.7 NUEVOS SERVICIOS EN TELEFONÍA MÓVIL

En la prestación de servicios a los usuarios a través de comunicaciones móviles, esto es, de terminales con puntos de terminación de red dotados de movilidad que reciben acceso a través de redes basadas en la utilización del espacio radioeléctrico, puede identificarse la siguiente cadena de valor:



provocada por la existencia de una pluralidad de normas sobre la materia, en ocasiones contradictorias y de imposible cumplimiento simultáneo por los operadores, está colocando a éstos en situaciones comprometidas, que pueden poner en peligro la prestación del servicio de telefonía inalámbrica en algunas áreas y que sin duda está también afectando al proceso normal de el establecimiento de las nuevas redes de UMTS.

Los ciudadanos tienen una serie de necesidades de comunicación vocal y acceso a servicios soportados en transmisión de datos. De esta forma, existe una demanda de servicios que el mercado debería satisfacer en la medida en que el desarrollo tecnológico lo permita, captando dichas necesidades y convirtiendo a los ciudadanos en **clientes** de los operadores.

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

En este sentido, se exponen a continuación los distintos servicios que se vienen ofreciendo a través de comunicaciones móviles, identificando a los agentes que los prestan, así como sus características principales, analizando los motivos que puedan estar impidiendo la aparición de servicios potencialmente demandados por los usuarios así como posibles formas de incentivar la mejora de los existentes.

Los **terminales** son un aspecto clave en toda la cadena de valor. En efecto, las características de estos dispositivos son las que determinan los servicios a los que podrá acceder el usuario. En un primer momento, la existencia de terminales sólo aptos para comunicaciones de voz impedía la aparición de servicios basados en la transmisión de datos. Posteriormente, la implantación de tecnologías como WAP, GRPS y UMTS presenta, como aspecto crítico, precisamente, la existencia de una oferta suficiente de terminales que las soporten a un precio asequible.

En este sentido, los operadores con licencia tipo B2 han venido integrando verticalmente toda la cadena de valor, incluyendo en su oferta a los usuarios la venta subvencionada de sus terminales.

La política de subvención de los terminales ha contribuido indudablemente a la consecución de los crecimientos en número de usuarios de años anteriores. En consecuencia, sería deseable que la política de subvención de terminales se mantenga como forma de popularizar en la medida de lo posible las nuevas tecnologías y, en concreto, la transición hacia el UMTS y el desarrollo del mismo.

Igualmente, la estandarización de los protocolos y plataformas que hacen posible el acceso de los usuarios a los servicios mencionados, y los que en el futuro se vayan creando puede contribuir innegablemente a la extensión de los mismos, al facilitar a los **proveedores de aplicacio-**

nes el desarrollo de las mismas. Junto a otras particularidades del mercado japonés, es destacable la existencia en el mismo de una oferta de terminales capaz de prestar los servicios de datos que soporta *I-Mode*, así como los que actualmente comienzan a comercializarse con *FOMA*. De este modo, el desarrollo de un mercado de servicios similar en Europa pasa por la previa oferta a los usuarios de terminales adecuados.

No en vano, los usuarios han venido respondiendo con notable aceptación a las nuevas prestaciones que han ido incorporando sus terminales. Así, como más adelante se expone, la posibilidad de recibir y enviar SMS, logos, melodías y similares, ha sido rápidamente acogida por determinada tipología de usuarios, aumentando el tráfico de datos y la facturación de los operadores. Estos servicios comienzan a prestarse además por una serie de entidades que se caracterizan en este Informe como **prestadores de servicios a través de móvil**.

El factor que hasta ahora venía impidiendo la aparición de una oferta atractiva para los usuarios de servicios accesibles a través de comunicaciones móviles ha sido, junto a la mencionada falta de terminales adecuados, la inexistencia de un modelo de negocio que permitiera asegurar ingresos a los prestadores de los mencionados servicios suficientes para mantener y rentabilizar su actividad. Desaparecida, prácticamente, la posibilidad de financiación permanente a través de los mercados bursátiles, de modelos de negocio sin fuente de ingresos y, dada la dificultad de captar e insertar publicidad en los servicios que pueden actualmente prestarse a través de terminales móviles, ha sido una constante en el sector la demanda de un modelo de compartición de ingresos, invocándose de continuo el ejemplo del *I-Mode* japonés. Recientemente, los operadores con licencia B2 han comenzado a ofrecer a los proveedores de servicios la posibi-

alidad de acogerse a sistemas de facturación compartida como pueden ser el Wap Premium y el SMS Premium.

En general, los operadores con licencia B2 estiman que los ingresos correspondientes al tráfico cursado les deben corresponder por la gestión de las llamadas y la utilización de la red. La parte extra o *premium* que el usuario está dispuesto a pagar por el servicio concreto que le ofrece el prestador de servicios es la que se comparte. Puede adelantarse, cómo aquellos contenidos y servicios que generen un valor añadido importante para los usuarios serán los que permitirán a sus prestadores beneficiarse de un mayor margen y una mayor afluencia de ingresos.

En concreto, los servicios de SMS Premium están teniendo un desarrollo espectacular. En estos servicios suele aparecer una empresa como prestadora de los mismos que ha contratado previamente con el proveedor de los contenidos, fundamentalmente las cadenas de televisión, y con los operadores con licencia tipo B2. Los logos, melodías y *chats* vienen prestándose igualmente a través de SMS Premium, sin perjuicio de que existen modelos en los que los ingresos se aseguran a través de la utilización de numeración de inteligencia de red –singularmente 906– o, si bien de forma muy minoritaria, de Wap Premium.

Una circunstancia que podría contribuir a dinamizar el mercado de prestación de servicios a través de móvil podría ser la aparición de **revendedores de tráfico** o de **operadores móviles virtuales**. En este sentido, pueden diferenciarse tres figuras a efectos expositivos: los distribuidores, los revendedores y los operadores móviles virtuales.

Los distribuidores se limitan a intermediar en la contratación que los clientes hacen de los servicios del operador con licencia B2, sin contratar

en consecuencia con el cliente en nombre o por cuenta propia, ni alterar en modo alguno, las características del servicio. Los revendedores, sin embargo, contratan en nombre propio con los usuarios, si bien tienen una gran dependencia del operador con licencia B2, por lo que su margen de actuación es escaso. En cambio, los operadores móviles virtuales tendrían ciertos elementos de gestión de red y clientes que les podrían permitir personalizar sus servicios y ofrecer estructuras y cuantías tarifarias muy diversas a las ofertadas por los operadores con licencia B2.

Existen actualmente una serie de autorizaciones provisionales registradas en esta Comisión que habilitan a sus titulares para la prestación del servicio de reventa del servicio telefónico móvil, y el Ministerio de Ciencia y Tecnología ha aprobado la Orden Ministerial por la que se establece una nueva licencia, de tipo A2, que habilita para la prestación de servicios como operador móvil virtual.

No obstante, hasta la fecha ninguna entidad calificable como revendedor u operador móvil virtual está prestando servicio en España, salvo Abbla Mobile, que viene prestando de forma incidental servicios de reventa y que está actualmente en expansión en otros países europeos. Además, a la fecha de redacción del presente informe, no se ha solicitado a esta Comisión ninguna licencia A2.

En este sentido, puede destacarse un factor que inhibe la aparición de este tipo de agentes, como es el temor de los operadores B2 a una canibalización de sus clientes por parte de los nuevos agentes. Existe por parte de dichos operadores con licencia B2 ciertas reticencias a abrir sus redes a agentes que no incorporen valor añadido y, en consecuencia, no ayuden al crecimiento del mercado sino más bien a una reducción del mismo, debido a una política es-

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

trictamente basada en la competencia en precios y no en servicios. De este modo, parece que serán aquellos agentes que pueden ofrecer una base de clientes al operador B2, como empresas del sector de distribución o entidades con marcas renombradas, o aquellos que pueden ofrecer a los usuarios nuevos servicios de valor añadido que incrementen el consumo de los mismos, los que podrán lograr en su caso acuerdos con dichos operadores B2.

De esta manera, actualmente las únicas entidades que están ofreciendo servicios de comunicaciones móviles a los usuarios finales o los prestadores de servicios a través de móvil son los operadores con licencia B2, esto es, los **operadores con frecuencias asignadas**. Estos operadores han venido así integrando, verticalmente, la práctica totalidad de la cadena de valor. Tan sólo la fabricación de los terminales y los equipos ha sido un sector ajeno a su actividad. Recientemente, la aparición de modelos de compartición de ingresos, los modelos *premium* mencionados, han permitido la entrada de agentes independientes en un eslabón de la cadena. De la misma manera, es previsible la entrada de revendedores u operadores móviles virtuales que aumenten el mercado también para los propios operadores B2, al reducir los costes de adquisición de clientes por sus sinergias en distribución o marcas, o al incrementar los ingresos por la oferta de servicios de valor añadido. Finalmente, puede igualmente apreciarse una cierta apertura a la competencia en el mercado ascendente de redes y emplazamientos.

A este respecto, esta Comisión ha registrado recientemente licencias de tipo C1 solicitadas por entidades interesadas en la prestación de servicios de redes a los operadores con frecuencias –al respecto, puede consultarse el asunto Metrocall o la licencia otorgada a Bucle 21–. De hecho, Retevisión Móvil, S.A. ha iniciado en 2001

un estudio con miras a la venta de su red y consiguiente externalización de dicha actividad.

El surgimiento de este tipo de entidades especializadas en redes, a las que luego se hará una referencia especial, es especialmente atractivo en un momento en el que a la caída de las cotizaciones bursátiles de las operadoras B2, las previsiones desfavorables con respecto a la rápida implantación del UMTS, la deuda existente y los elevados compromisos adquiridos por dichas operadoras B2, se ha unido la creciente alarma social provocada por las antenas de telefonía móvil.

Estos factores favorecen el desarrollo de entidades especializadas en ofrecer a los operadores B2 emplazamientos en que situar sus antenas. Además de favorecer el ofrecimiento a los usuarios de cobertura en mejores condiciones y permitir a los operadores el cumplimiento de sus compromisos en tal sentido, la existencia de emplazamientos permite la emisión de menor radiación.

Otra opción que puede ayudar en buena medida a paliar los problemas señalados en cuanto a los emplazamientos e implantación de las redes puede ser la compartición de infraestructuras.

III.8 OTRAS ACTIVIDADES DE TELECOMUNICACIONES: SUS DIFICULTADES

III.8.1 SERVICIOS DE DIRECTORIO

Como apuntamos en el Informe Anual del año 2000, los servicios de directorio integran los servicios de guía telefónica y los servicios de información telefónica tanto en forma impresa, en formato electrónico, como a través de operadora. Estos servicios pueden ser complementados con otros, tales como servicios para efectuar reservas, seleccionar conjuntos de

entidades con características similares (al estilo de las páginas amarillas), prestar servicios de multiconferencia o completar llamadas. Dado que los servicios de directorio constituían la vía tradicional y más importante de acceso a los servicios telefónicos, la legislación comunitaria exigió –en el marco de la segunda fase del proceso de liberalización europea–, que estos servicios fueran prestados en régimen de libre competencia para posibilitar la plena apertura a la competencia en el mercado de los servicios de telefonía disponible al público.

A lo largo del año 2001, esta Comisión ha debido pronunciarse en relación con una denuncia presentada por dos proveedores de estos servicios³⁸. En su resolución, el Consejo de la CMT estableció, como se señala en el capítulo III de este informe, la obligación de Telefónica de proveer a Telegate los datos de los abonados al servicio telefónico, así como el servicio de facturación y cobro en determinadas condiciones. En relación con los datos de los abonados al servicio telefónico, la CMT resolvió que, sin perjuicio de lo establecido en la legislación sobre protección de datos, Telefónica estaba obligada, a solicitud de Telegate, a negociar el acceso en línea a la base de datos de sus abonados, en condiciones razonables, transparentes, objetivas, no discriminatorias respecto de las condiciones en que presta sus propios servicios (1003), o se los ofrece a sus filiales, empresas pertenecientes a su grupo empresarial u otras personas físicas o jurídicas distintas, y a precios orientados a costes.

³⁸ Con fecha de 18 de octubre de 2001, el Consejo de la CMT ha aprobado la Resolución relativa a las solicitudes de intervención de Sonera Corporation (Sonera) y Telegate España S.A. (Telegate) sobre acceso a los datos de abonados y a los servicios de facturación y cobro de Telefónica de España, S.A.U. (Telefónica) para la prestación de servicios de directorio telefónico en competencia.

Como consecuencia de la práctica y experiencia adquirida por la Comisión en este mercado, se puede concluir que la principal deficiencia encontrada es el escaso desarrollo de la competencia, a pesar de la introducción del régimen de libre competencia previsto en las directivas europeas y la LGTel.

En efecto, el mercado de servicios de información telefónica incluye tanto los servicios prestados por Telefónica de España en el marco del Servicio Universal, y los servicios que otras entidades están prestando o pretenden prestar en competencia. Actualmente, el Grupo Telefónica detenta una clara posición de cuasi-monopolio *de facto* en la prestación de servicios de información telefónica, existiendo otras entidades interesadas en entrar en el mercado español que, sin embargo, se encontraban con dificultades derivadas de la falta de desarrollo del marco regulatorio y del comportamiento del operador dominante.

Por lo que se refiere a los servicios de información telefónica prestados por Telefónica, ésta cuenta con dos servicios de directorio telefónico que opera a través de dos números cortos, el 1003 para el servicio nacional y el 025 para el servicio de información internacional. En concreto, el primero de ellos –el servicio de información nacional (1003)– responde a la previsión contenida en los artículos 37.1 b) y 12. b) de la LGTel que establece que, los usuarios del servicio telefónico fijo disponible al público (incluidos los de teléfonos públicos de pago) deberán tener a su disposición, a un precio asequible, un servicio de información nacional sobre el contenido de la guía telefónica unificada.

En cuanto a los nuevos y potenciales entrantes, actualmente son muy pocas las entidades que prestan servicios de información telefónica en España aparte de Telefónica. Concretamente,

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

se encuentran presentes en dicho mercado: Telefónica Publicidad e Información, S.A. (en adelante, TPI) y Telegate España, S.A. (en adelante, Telegate). Cabe recordar que con fecha de 26 de octubre de 2000, la CMT otorgó a Telegate una licencia individual tipo A para prestar entre otros, el servicio de información telefónica sobre números de abonados, así como el servicio de progresión o compleción de llamadas. Además, otras entidades han manifestado su interés en entrar en el mercado español de servicios de información telefónica: Sonera Info Communications Ltd. y Conduit Europe.

Actualmente en España, tanto TPI como Telegate prestan el servicio de información telefónica mediante números de inteligencia de red de nueve dígitos. Si bien el 18 de enero de 2001 esta Comisión asignó a Telegate los números cortos 1616 a 1618 para la prestación de servicios de consulta de guías telefónicas, Telegate se ha resignado a prestar el servicio a través de un número de inteligencia de red de nueve dígitos a un precio mucho más elevado que el 1003 de Telefónica, con el fin de que sea esta operadora la que facture los servicios a sus clientes.

En definitiva, actualmente el grupo Telefónica sigue detentando una posición de absoluto dominio en el mercado de los servicios de información telefónica en España. Hasta el momento, las demás entidades interesadas en entrar en el mercado español de servicios de información telefónica han encontrado serias dificultades para la entrada al mismo, debido a ciertas circunstancias, ya apuntadas en el Informe Anual del año 2000, y que sólo se han visto solventadas a principios del año 2002. En efecto, el Ministerio de Ciencia y Tecnología ha adoptado ya las medidas precisas para que la competencia pueda desarrollarse en este mercado. Así, ha creado una nueva autorización general de tipo

D para la prestación de servicios de información telefónica sobre números de abonados, ha atribuido el rango 118XY para la prestación de estos servicios, ha articulado los mecanismos precisos para la obtención por estos agentes de los datos de los abonados al servicios telefónico disponible al público, etc.

No obstante, para crear un mercado libre y competitivo de servicios de información telefónica no basta con la aprobación de un marco normativo que promueva y estimule la competencia, sino que es imprescindible un comportamiento activo de vigilancia y supervisión del mercado de las telecomunicaciones por parte de la Comisión. Ante los comportamientos contrarios a la libre competencia que en dicho mercado pudiera producirse, deberán adoptarse las medidas adecuadas para restablecer las condiciones de competencia efectiva.

III.8.2 SERVICIOS DE ALOJAMIENTO

Frente al modelo tradicional de utilización exclusiva por parte de los operadores de sus propias redes de telecomunicaciones, durante el año 2001 se ha desarrollado un nuevo negocio consistente en el establecimiento, alojamiento y gestión de infraestructuras compartidas de telecomunicaciones.

La oportunidad de dicho negocio ha venido de la mano de la decisión adoptada por los operadores de comunicaciones móviles, de reducir costes en su actividad debido, entre otras causas, al incremento de la fiscalidad por reserva de espectro radioeléctrico, configurándose pues, el mecanismo de compartición de infraestructuras de telecomunicaciones como un medio de reducir el volumen de inversión y de obtención de la máxima rentabilidad en sus negocios.

Debe valorarse, igualmente, como otro de los motivos que contribuyen a la proliferación de este tipo de actividades, las dificultades cada vez mayores que encuentran los operadores de telecomunicaciones para la obtención de los permisos necesarios para la instalación de sus estaciones base y antenas, tanto por parte de las autoridades locales como de las comunidades de vecinos, causadas principalmente por la creciente sensibilización de la opinión pública hacia las emisiones radioeléctricas procedentes de dichas instalaciones.

La actividad de gestión de infraestructuras de telecomunicaciones consiste pues en el establecimiento o adquisición, por parte de las empresas gestoras, de dichas infraestructuras –fundamentalmente emplazamientos de antenas de telefonía móvil o acceso radio o de difusión de radio y televisión–, su acondicionamiento y su posterior alquiler a varios operadores que compartirán dicha infraestructura. La rentabilidad del negocio reside en el alquiler a precios inferiores a los costes que tendrían que asumir los operadores si dispusieran de esta instalación propia en exclusiva.

Los servicios prestados por estas empresas están especialmente diseñados para aprovechar la situación actual del mercado, ofreciendo a los operadores de telecomunicaciones unas infraestructuras prácticamente a punto para que éstos puedan prestar los servicios de telecomunicaciones para cuyo ejercicio se encuentren habilitados.

Dentro de los servicios ofertados se encuentran el establecimiento o la instalación de infraestructuras tanto en fincas urbanas como rústicas (construcción de torres de antenas donde se dispondrá de una plataforma independiente para cada operador, locales o casetas individuales para cada operador que comparta las instalaciones), así como los servicios de instala-

ción y mantenimiento de los equipos de telecomunicaciones que vayan a ser utilizados por los operadores, configurándose en algunos casos estos últimos servicios de instalación y mantenimiento de equipos como servicios complementarios, es decir, previo requerimiento de los clientes.

Analizando los citados servicios desde la óptica de la legislación de las telecomunicaciones, las actividades proyectadas por dichas empresas gestoras constituyen un supuesto de establecimiento y/o explotación de redes de telecomunicaciones que requerirán título habilitante de conformidad con lo establecido en el artículo 7 de la LGTel.³⁹

A este respecto, se entiende como **establecimiento** todas y cada una de las actividades necesarias para que dicha red quede establecida. No se exige, pues, el título una vez que la red esté ya establecida sino para su establecimiento, luego el título habilitante que corresponda deberá obtenerse con carácter previo para desarrollar aquellas actividades necesarias para establecer una red de telecomunicaciones.

La instalación o establecimiento de las citadas infraestructuras de telecomunicaciones por parte de estas empresas gestoras constituye una de las fases necesarias e imprescindibles para que la red de telecomunicaciones quede establecida, incidiendo pues en uno de los elementos esenciales de la cadena de valor que, junto con otros, posibilitarán la prestación del servicio final.

³⁹ De acuerdo con el artículo 7 de la Ley General de Telecomunicaciones, "Para la prestación de los servicios y el establecimiento o explotación de las redes de telecomunicaciones, se requerirá la previa obtención del correspondiente título habilitante que, según el tipo de servicio que se pretenda prestar o de la red que se pretenda instalar o explotar, consistirá, conforme a este Título en una autorización general o en una licencia individual."

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

Del mismo modo, la adquisición de dichas infraestructuras por estas empresas gestoras para su posterior alquiler a terceros operadores que las compartirían, constituye un supuesto de explotación de red pública de telecomunicaciones y, por tanto, precisa igualmente de la previa obtención de licencia individual.

Por consiguiente, la actividad de dichas empresas debe desarrollarse al amparo de una licencia individual de tipo C1 que, de conformidad con el artículo 2 de la Orden de Licencias, habilita para el establecimiento o explotación de redes públicas que no impliquen el uso del dominio público radioeléctrico, sin que su titular pueda prestar el servicio telefónico disponible al público, o de una licencia B, si el operador presta además el servicio telefónico disponible al público.

Durante el año 2001 una de estas empresas gestoras, Bucle 21, S.L., ha solicitado a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones la obtención de una licencia individual de tipo C1 para la prestación de los citados servicios de establecimiento, alojamiento y gestión de infraestructuras de telecomunicaciones móviles. Dicha licencia ha sido otorgada mediante Acuerdo adoptado por el Consejo de la Comisión en sesión celebrada con fecha 17 de enero de 2002.

Atendiendo al creciente auge que está experimentando este negocio de gestión compartida de infraestructuras de telecomunicaciones y, las indudables ventajas que supone dicha compartición, no sólo para los operadores de servicios de telecomunicaciones, sino también desde un punto de vista urbanístico y medioambiental, se prevé que durante el ejercicio del año 2002 se soliciten a esta Comisión, por parte de las empresas gestoras dedicadas a este negocio, las correspondientes licencias individuales que las habilite para la prestación de estos servicios de establecimiento, aloja-

miento y gestión compartida de infraestructuras de telecomunicaciones.

III.8.3 CONTRATACIÓN DE SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES POR LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

III.8.3.1 La contratación de servicios de telecomunicaciones por las Administraciones Públicas debe someterse a la Ley de Contratos de las Administraciones públicas y a lo dispuesto en la Ley General de Telecomunicaciones

La actividad convencional de todas las Administraciones públicas, incluidos aquellos contratos que celebren las Administraciones de las comunidades autónomas y las entidades que integren la Administración local, deben someterse a lo dispuesto en el Texto Refundido de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas aprobada por Real Decreto Legislativo 2/2000, de 16 de junio, (en adelante TRLCAP o Ley de Contratos) y demás disposiciones que rigen la contratación pública.

Si bien es cierto que, por virtud de su artículo 3.1 letra d), quedan excluidos del ámbito de esta Ley de Contratos los convenios de colaboración que, con arreglo a las normas específicas que los regulan, celebre la Administración con personas físicas o jurídicas, sujetas al derecho privado, estos convenios de colaboración no pueden ser suscritos lícitamente cuando, como es el caso de los servicios de telecomunicaciones, su objeto está comprendido en los contratos regulados en la propia Ley o en normas administrativas especiales.

Las Administraciones Públicas deben, pues, ajustar su actividad contractual como deman-

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

dantes de servicios y equipos de telecomunicaciones, en cuanto que contratos administrativos, a lo establecido en cuanto a su preparación, adjudicación, efectos y extinción por la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas y sus disposiciones de desarrollo (art.7 TRLCAP), lo que implica el pleno respeto a los principios de publicidad y concurrencia, igualdad y no discriminación.

Estos principios, que presiden la contratación administrativa tienen un doble fundamento. Por una parte, obtener las condiciones más beneficiosas para el interés público, seleccionando como contratista a aquél que pueda ofrecer las mejores condiciones (económicas o de otro tipo) a la Administración y, por otra parte, asegurar la objetividad de la Administración en el trato a los ciudadanos, garantizando la igualdad de éstos en el acceso a la contratación pública.

La jurisprudencia subraya la relevancia que tienen estos principios en la actividad contractual de la Administración, señalando que su observancia no sólo se traduce en la existencia de los trámites procedimentales que implica el acto de licitación, sino también, en los demás aspectos que supone la contratación, como la redacción del pliego, que no puede contener como características técnicas exigibles a los licitadores, soluciones que se concreten en las prestaciones que uno de ellos ofrece. Así lo expresa la sentencia del Tribunal Supremo de 19 de septiembre de 2000 (RJ 2000\7976):

“QUINTO.- En efecto, entre los principios esenciales que rigen la contratación administrativa, está la igualdad de acceso entre las distintas empresas dedicadas a la contratación pública y el procedimiento de contratación, como ya reconoció la sentencia del Tribunal Supremo de 13 de junio de 1976, tiende a garantizar el interés público, mediante la articulación de tres principios cardinales

de la licitación, que en la cuestión examinada aparecen vulnerados por la cláusula impugnada: el principio de publicidad, el principio de libre competencia y el principio de igualdad de oportunidades.

(...)

Sobre este punto, es de tener en cuenta que el procedimiento de selección de contratistas ha de estar orientado en la legislación para garantizar un trato igual a todos los que, siendo capaces y no estando incurso en causas de prohibición, aspiren a ser contratistas, puesto que los principios y procedimientos de contratación han de suscitar la libre concurrencia, basada en el presupuesto de la publicidad, lo que constituye la máxima garantía para los intereses públicos.

En la cuestión examinada, dichos principios rectores aparecen vulnerados en la cláusula anulada, al consagrarse, en nuestro sistema jurídico, el principio de libre concurrencia, potenciado con la integración del Estado español en la Unión Europea, por lo que procede desestimar el motivo de casación, pues toda restricción participativa contraria a dichos principios, es buena muestra de la vulneración legal aducida por la sentencia recurrida, lo que justificó la tesis estimatoria de la sentencia impugnada, que asegura la libertad de concurrencia y que implica una aplicación particularizada a las relaciones derivadas de los contratos administrativos del principio de igualdad ante la ley, cuya manifestación más genuina es la publicidad en la contratación y su incidencia en los distintos sistemas de selección del contratista que, en el caso examinado, originaban una transgresión real de dichos principios, contenidos en la Constitución Española, en la regulación de contratos del Estado, y en la normativa de Derecho Comunitario Europeo, sirviendo de ejemplo respec-

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

to de este último, las previsiones contenidas en las Directivas Comunitarias números 88/295 CEE, 89/440 CEE y 92/50 CEE de 18 de junio de 1992 sobre coordinación de los procedimientos de adjudicación de los contratos públicos, cuya publicación en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas se efectuó el 24 de julio del año 1992, núm. L-208.

SEXTO.- También el Acuerdo sobre contratación pública de la Organización Mundial de Comercio (artículo 12, apartado h), en aras al reconocimiento del principio de rentabilidad y las previsiones contenidas en el artículo 26.1 b) de la Directiva Comunitaria 23/36 CEE sobre contratos de suministro y el artículo 36.1 a) de la Directiva 92/50/CEE sobre contratos de servicio, señalan los distintos criterios que han de utilizarse en función de la adjudicación y aunque se otorgue en esta cuestión un criterio prevalente a la calidad, teniendo en cuenta las circunstancias concurrentes, es necesario conciliar esos principios con los de publicidad y transparencia propias de la contratación administrativa, evitando que se haga imposible la actuación del órgano de contratación por medio de una automática resolución del concurso, lo que entrañaría, como sucede en la cuestión examinada, una clara vulneración legal y justifica la conclusión a la que llega la sentencia impugnada, cuyos razonamientos procede confirmar.

Además, en la cuestión examinada, también resultan vulnerados los principios que inspiran la jurisprudencia del TJCE: a) el principio de igualdad (STJCE de 12 de junio de 1997, 26 de octubre de 1999 y 11 de enero de 2000), b) el principio de seguridad jurídica (sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 17 de febrero de 1998) y el de proporcionalidad (sentencia de 5 de mayo de 1998) y los principios que inspiran la contratación del Estado que, básicamente, son los de publi-

dad y concurrencia, máxime cuando las referencias técnicas exigibles a los licitadores se concretan, esencialmente, en la empresa matriz extranjera, aunque en este tipo de contratos deba darse un margen de discrecionalidad al órgano de contratación que permita una mayor flexibilidad en el procedimiento contractual como ya fue admitido en el Decreto 3637/1965 y en el artículo 239 d) del RCE, teniendo en cuenta las previsiones de los artículos 14, 17 y 36 de la LCE y 244 del RGCE, siendo el Tribunal de Justicia de la Unión Europea, en reciente sentencia de 27 de junio de 2000, quien ha reconocido el otorgamiento a los jueces de la capacidad para apreciar de oficio el carácter abusivo de una cláusula contractual, lo que ha sucedido en la cuestión examinada."

Como pone de relieve la sentencia, las exigencias de publicidad y concurrencia, como garantías del principio de igualdad, han resultado reforzadas en el ordenamiento español por acción de la normativa comunitaria. En efecto, existen varias directivas relativas a la contratación pública, que se refieren a contratación en determinados sectores e, incluso, a los recursos por motivo de la adjudicación de los contratos. La sentencia de 17 de noviembre de 1993 del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas (en recurso interpuesto por la Comisión contra el Reino de España por el incumplimiento de ciertas directivas relativas a la contratación pública), pone de relieve estas exigencias de la normativa comunitaria en materia de contratación y, la necesidad de una interpretación estricta de las excepciones permitidas en las normas a la aplicación de estos principios (en este caso, con motivo de una adjudicación directa).

Queda patente, de acuerdo con todo lo expuesto, la relevancia que el ordenamiento español y el ordenamiento comunitario atribuyen a los

principios de publicidad y concurrencia en la actividad contractual de la Administración Pública, así como el carácter excepcional que se da a los supuestos en que se permite prescindir de los mismos. De acuerdo con esto, la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas establece en el artículo 75 de su texto refundido que, los órganos de contratación utilizarán la subasta y el concurso como formas de adjudicación. Según el artículo 208, el concurso será la forma normal de adjudicación de los contratos de servicios. El procedimiento negociado sólo procederá en los casos determinados expresamente en la Ley y deberán pedirse siempre que sea posible al menos tres ofertas.

Vemos, pues, que únicamente permite eludir la exigencia de publicidad previa, cuando con ello no se están conculcando los principios de igualdad y no discriminación, lo que sólo sucede en los supuestos, de interpretación restrictiva, en que se permite la aplicación el procedimiento negociado sin publicidad.

En efecto, para los contratos de servicios (categoría que, según lo dicho, engloba los contratos de telecomunicación), el artículo 210 del TRLCAP determina los únicos casos en los que puede acudir al procedimiento negociado sin publicidad, que además sólo podrán aplicarse cuando se den los requisitos que se concretan en el propio precepto del TRLCAP. Sólo en tales supuestos, cuya concurrencia debe ser justificada debidamente en el expediente, puede prescindirse de la publicidad para la adjudicación del contrato de servicios. En cuanto al contrato de suministro, los casos en que es posible la adjudicación mediante procedimiento negociado sin publicidad son muy similares.

Además, en lo que se refiere a la contratación de servicios de telecomunicaciones, la garantía de la igualdad de trato entre los operadores de telecomunicaciones, no sólo viene im-

puesta por la normativa de la contratación pública sino que, asimismo, es una exigencia que impone la normativa de telecomunicaciones. El principio de igualdad de trato y no discriminación entre operadores se enuncia, con carácter general, en el artículo 3 de la Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones (LGTel), reiterándose, en artículos posteriores, la obligación de respetar dicho principio. La efectividad práctica del principio de igualdad de oportunidades resulta fundamental para instaurar y preservar las condiciones de competencia en el sector de las telecomunicaciones, como se explicará en el apartado siguiente.

La legislación de contratos de las Administraciones Públicas prevé que el principio de igualdad y no discriminación habrá de respetarse en todo caso. El cauce propio para dar realización a dicho principio es el de la libre concurrencia de las empresas que quieran contratar con la Administración, lo que tiene por presupuesto la publicidad de la contratación a efectuar. Los supuestos en los que la legislación de contratos permite prescindir de tales principios tienen carácter excepcional.

No obstante, la excepción que admiten tales principios de publicidad y concurrencia, la observancia de los principios de igualdad y no discriminación, viene imperada en todo caso. Así lo prescribe el artículo 11.1 del texto refundido de la Ley de Contratos de las Administraciones, precepto que está encuadrado en el capítulo sobre “Disposiciones comunes a los contratos de las Administraciones públicas”. En el mencionado artículo se dispone lo siguiente:

“Los contratos de las Administraciones Públicas se ajustarán a los principios de publicidad y concurrencia, salvo las excepciones establecidas por la presente Ley y, en todo caso, a los de igualdad y no discriminación.”

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

Asimismo, puesto que la contratación constituye un supuesto de actuación administrativa, es una exigencia del principio de interdicción de la arbitrariedad de los poderes públicos consagrado en el artículo 9.3 de la Constitución Española (a este respecto, véase sentencia del Tribunal Supremo de 19 de septiembre de 2000 antes citada).

III.8.3.2 La violación de las normas de contratación pública puede resultar contraria a la libre competencia

La Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones ha puesto de manifiesto reiteradamente, entre otras, en sus Resoluciones de 21 de marzo y 6 de junio de 2002, que la violación de las normas de contratación pública puede resultar, además, contraria a la libre competencia en el mercado de las telecomunicaciones.

La sujeción de todas las Administraciones Públicas a las normas de contratación pública en el área de la contratación de servicios de telecomunicaciones reviste especial trascendencia por cuanto se trata de un mercado recientemente liberalizado, donde el grado de competencia está especialmente debilitado por la presencia de un operador dominante tradicionalmente monopolista. Las Administraciones Públicas actúan en este mercado como operadores económicos en cuanto que grandes clientes de servicios de telecomunicaciones y su actuación puede tener una gran influencia en la configuración del mercado. El respeto a los principios de publicidad, concurrencia y no discriminación juegan un papel esencial en este caso, no ya únicamente para asegurar las condiciones más beneficiosas para el interés público y la objetividad de la actuación de los poderes públicos, sino también para evitar los efectos anticompetitivos que la falta de cumplimiento de esos principios elementales de contratación pública pudieran tener sobre el mercado.

Por este motivo, en línea con la sentencia del Tribunal Supremo de 19 de septiembre de 2000 que establece que “*los principios y procedimientos de contratación han de suscitar la libre concurrencia, basada en el presupuesto de publicidad, lo que constituye la máxima garantía para los intereses públicos*”, la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones en el marco de su objeto de salvaguarda de la libre competencia, viene insistiendo en la trascendencia que tiene el hecho de que el principio de igualdad sea respetado, en particular por parte de las Administraciones públicas, en su trato a los operadores de telecomunicaciones, constituyendo un aspecto necesario para posibilitar la libre concurrencia. Así, el Acuerdo de 8 de febrero de 2001, por el que se aprueba el informe al Ayuntamiento de Alaquàs (Valencia) sobre la propuesta de Metrored, S.A. de constituir una empresa de economía mixta para la creación de infraestructura de canalización de redes de telecomunicaciones, señala que:

“(...)Este principio de igualdad se encuentra recogido en la legislación de telecomunicaciones como corolario del régimen de competencia que en dicha legislación se establece, y tiene su reflejo concreto en varios preceptos.

También el artículo 6 de la LGTel se refiere a esta igualdad entre los operadores, concretada en los principios de objetividad y no discriminación en el trato a los mismos por parte de los poderes públicos”.

La salvaguarda de la libre competencia en el mercado se constituye así como un interés público protegido por los principios y procedimientos de contratación pública y debe ser igualmente promovido y respetado por las Administraciones Públicas en su actividad convencional.

En este sentido debe interpretarse el Acuerdo del Consejo de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones de fecha 17 de enero de 2002, por el que se aprueba el Informe a la Consejería de la Presidencia y Administración pública de la Xunta de Galicia sobre aplicación de la oferta de precios mayoristas ADSL de Telefónica de España, a los servicios prestados por esta Administración en centros públicos que impartan ciclos de enseñanza obligatoria y en bibliotecas públicas municipales, que en relación a este aspecto señala lo siguiente:

“(...) gracias al considerable grado de liberalización de las telecomunicaciones conseguido en este segmento, existe un amplio abanico de ofertas en el mercado para la prestación de estos servicios por parte de los operadores alternativos, a los que puede acudir las distintas AA.PP. interesadas convocando al efecto los concursos a que haya lugar, y colaborando en el esfuerzo por abrir el mercado de la prestación de este tipo de servicios a otros operadores.”

En este punto es preciso resaltar ahora la relevancia que en el desarrollo del mercado de telecomunicaciones tiene la escrupulosa observancia por parte de las AA.PP. de los principios de publicidad y concurrencia en la contratación, principios éstos orientados precisamente a garantizar la igualdad de oportunidades entre los agentes del mercado cuando de la obtención de muy importantes clientes se trata. La adjudicación directa y sin publicidad de los contratos, además de su tratamiento a la luz de la legislación de contratos de las AA.PP., genera gravísimas distorsiones de la competencia que requieren de corrección con arreglo a la legislación sectorial de telecomunicaciones.”

También el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas en su sentencia de 7 de di-

ciembre de 2000, cuestión prejudicial C-324/98, ha defendido firmemente que la finalidad de la obligación de transparencia y no discriminación que incumbe a la Administración pública contratante tiene por finalidad la apertura a la libre competencia del mercado. Así, se dice que, el principio de no discriminación (en este contexto por razón de la nacionalidad) implica una obligación de transparencia que permite que, la entidad adjudicadora se asegure de que dicho principio es respetado. Esta obligación de transparencia que recae sobre la entidad adjudicadora consiste en garantizar, en beneficio de todo licitador potencial, una publicidad adecuada que permita abrir a la competencia el mercado de servicios y controlar la imparcialidad en los procedimientos de adjudicación.

Por su parte, la Comisión Europea en Comunicación interpretativa sobre concesiones en derecho comunitario de contratos públicos (DOCE de 29 de abril de 2000), que traemos a colación en la medida en que los mismos principios pueden ser extrapolables, recuerda que en la jurisprudencia del Tribunal de Justicia, el principio de igualdad de trato implica que todos los adjudicatarios potenciales (“concesionarios” en la Comunicación, pues su ámbito de aplicación se circunscribe a éstos) deben conocer las reglas del juego y éstas se deben aplicar a todos de la misma manera. Así mantiene que “De la jurisprudencia del Tribunal, en particular de la sentencia Raulin de 26 de febrero de 1992, Asunto C-357/89 así como de la sentencia Parlamento/Consejo de 7 de julio de 1992 en el asunto C-295/90, se desprende que el respeto del principio de igualdad de trato implica no sólo la fijación de condiciones no discriminatorias para acceder a una actividad económica, sino también que las autoridades públicas adopten las medidas necesarias para garantizar el ejercicio de dicha actividad” y afirma que “La Comisión considera que de esta jurisprudencia se desprende la obligación de cumplir el

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

principio de apertura a la competencia". Asimismo, la Comisión recuerda que el TJCE ha resaltado la relación existente entre el principio de transparencia y de igualdad de trato, ya que el primero garantiza el efecto útil de éste último procurando que no se distorsionen las condiciones de competencia, y cita en ese sentido la sentencia de 25 de abril de 1996.

A su vez, en nuestro ámbito nacional, el Tribunal de Defensa de la Competencia se ha pronunciado en distintas ocasiones sobre la relación entre las normas que rigen la contratación pública y su finalidad concurrencial. Así, por ejemplo en su Resolución de 25 de octubre de 2000 llega a afirmar que:

"El Derecho de la competencia, además, ha ido progresivamente alcanzando mayores cotas de importancia para el mejor desarrollo económico y riqueza de las naciones ampliando el ámbito de influencia de dichas normas desde su original aplicación exclusiva a las empresas privadas hasta que también los distintos entes y empresas públicas, así como las Administraciones Públicas en muchas ocasiones, son los destinatarios de dicho Derecho. Todo ello es consecuencia lógica de la constitucionalización del principio de libre competencia y leal concurrencia.

El artículo 90 del Tratado de Roma (ahora 86), por ejemplo, contiene un mecanismo que permite supervisar las actuaciones públicas cuando conceden derechos preferentes a determinadas empresas que les sitúan en ventajas competitivas. Por otra parte, el hecho de que una de las políticas de la Unión Europea consista en el establecimiento de un régimen que asegure que la competencia no sea falseada en el mercado común y que el artículo 5 obligue a todos los Estados a adoptar las medidas para el cumplimiento de estos fines permite que la actividad de los Estados, incluso la

normativa, esté sometida a la supervisión de las instituciones europeas para comprobar si responden o no al principio de la libre competencia. Las normas de la competencia por lo tanto se aplican también a las Administraciones Públicas, no sólo cuando actúen como oferentes de bienes y servicios, sino también cuando actúen como demandantes de tales bienes y servicios. Los preceptos contenidos en la LCAP y en la Directiva 93/36/CEE del Consejo, de 14 de junio de 1993, sobre coordinación de los procedimientos de adjudicación de contratos públicos de suministro tienen relación directa con las normas de la competencia. Las normas que contribuyen a asegurar la transparencia y la igualdad de concurrencia en la contratación pública tienen varios objetivos, pero no puede descartarse que entre estos objetivos se encuentre la finalidad concurrencial. En la medida en la que se trata de conseguir que la totalidad de oferentes puedan presentarse a la contratación pública en igualdad de condiciones y sin privilegios, la finalidad de tales normas de regular la actividad concurrencial aparece evidente."

Asimismo, el Informe del TDC de fecha 20 de enero de 1998, que también recoge la Resolución de 25 de octubre de 2000, expresa los siguientes criterios:

"El Tribunal considera, en principio, que, en el ámbito de la contratación administrativa, la libre concurrencia entre los operadores económicos tiene como finalidad tanto la protección de los intereses económicos de la administración promoviendo la máxima competencia posible, como garantizar la igualdad de los que reúnen los requisitos necesarios para acceder a aquélla. Las normas reguladoras de la contratación administrativa y, en particular, las relativas a los procedimientos de adjudicación de los contratos tratan de garantizar dicha finalidad (...)"

De lo anterior, cabe deducir dos conclusiones básicas: en primer lugar, que la obligación impuesta a las Administraciones Públicas por las normas de contratación pública de acudir a procedimientos de contratación que respeten la transparencia y la igualdad en el acceso debe concebirse como un presupuesto de fomento de la libre competencia.

En segundo lugar, que los procedimientos de contratación deben acogerse a criterios objetivos y no discriminatorios. Esta obligación viene impuesta tanto por la legislación sobre contratación pública y la legislación sectorial de telecomunicaciones como por las normas de libre competencia.

Como ya se dijo en las Resoluciones de esta Comisión de 21 de marzo, 8 de mayo y 6 de junio de 2002, en la observancia de dichos principios es esencial la implicación de las Administraciones Públicas, procurando en especial su cumplimiento cuando de sectores recientemente abiertos a la competencia se trata.

El de las telecomunicaciones ha sido un sector de la actividad económica que, en una buena parte, ha estado sujeto a un régimen de monopolio hasta el año 1998. Con la Ley 11/1998, de 24 de abril, se puede decir que concluyen casi todos los residuos que en la normativa pudieran quedar contrarios a la apertura a la competencia de las telecomunicaciones, con lo que no cabe excusas o razones para justificar situaciones o prácticas de monopolio heredadas del pasado.

Tradicionalmente las Administraciones Públicas han contratado buena parte de sus servicios de telecomunicaciones con el operador en monopolio, si bien después de las leyes de liberalización no existen razones que justifiquen el hurtar del régimen de contratación pública este tipo de servicios, en este caso a las condiciones de contratación descritas en los pliegos.

En caso contrario cabría estimar:

- a) Que el derecho de la competencia, esencial para un mejor desarrollo económico de los países y de las empresas, no sería de aplicación a las Administraciones Públicas cuando actúan como operadores económicos en el mercado, afirmación que en ningún caso puede sostenerse, no ya por no contar con sustento en ningún precepto del derecho de la competencia, sino por resultar contraria a principios básicos de nuestro sistema constitucional, como los contenidos en los artículos 9 de la Constitución (sometimiento a ella de los ciudadanos y las Administraciones públicas) o el artículo 38 (reconocimiento de la libertad de empresa en el marco de una economía de mercado).
- b) Que las Administraciones Públicas están habilitadas para conceder derechos preferentes o exclusivos a determinadas empresas que les sitúan en ventajas competitivas respecto de otros operadores en el mismo mercado, impidiendo la aplicación de las normas que rigen la libre competencia en el mercado, sin que ello esté justificado en función una misión de interés general.

En la Ley 11/1998 este principio que proscribe conceder derechos preferentes a empresas antaño en monopolio, está reconocido de manera explícita e implícita en varios preceptos.

De manera explícita, el artículo 2 de la Ley nos dice que las telecomunicaciones son servicios de interés general que se prestan en régimen de competencia y, el artículo 3 señala en su apartado a) como objetivo de esa misma ley el *"promover, adoptando las medidas oportunas, las condiciones de competencia entre los operadores de servicios, con respeto al principio de igualdad de oportunidades, mediante la supresión de los derechos exclusivos o especiales"*.

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

De manera implícita, la disposición transitoria primera, punto 6 de la misma Ley señala, al regular la transformación de los títulos habilitantes procedentes del régimen de monopolio que, *“la resolución transformadora (de dichos títulos al nuevo régimen en competencia) podrá otorgar la prórroga de determinados derechos hasta más allá del 1 de agosto de 1999, siempre que ello no suponga el mantenimiento de derechos especiales o exclusivos”*.

La prohibición de mantener derechos especiales o exclusivos no puede interpretarse como un impedimento para que las Administraciones Públicas continúen utilizando, como prestador de servicios al operador que en el pasado lo venía haciendo, como monopolista. Ahora bien, si desea continuar con ese operador deberá hacerlo en el régimen de contratación pública, permitiendo a sus competidores licitar y, en su caso, ser finalmente adjudicatarios de los contratos de acuerdo con los principios que presiden la contratación pública.

Las prácticas realizadas en contravención de estas normas, además de incumplimientos de la Ley de Contratos, pueden entrar de lleno tanto en las prohibiciones de la Ley 11/1998 como en las del artículo 81, 82 y 86 del Tratado de la Comunidad Europea, que prohíben los acuerdos colusorios y los abusos de posición de dominio, incluso cuando los mismos se amparen en la actuación de una Administración pública.

Concretamente, un contrato entre dos agentes económicos (pudiendo ser uno de ellos una Administración) podría calificarse como anti-competitivo si, una vez analizadas sus cláusulas y efectos en el mercado definido, quedara acreditado, por ejemplo, que concurrieran cláusulas de exclusividad en que la exclusividad pactada, por su duración prolongada o por otros motivos, pudiera tener por efecto impedir la entrada en un mercado en el que ya es difícil entrar por las

propias condiciones del mercado, sea porque forme parte de una red de acuerdos similares o porque la empresa a las que impone el compromiso de compra exclusiva tenga posición de dominio en el mercado o por otros motivos.

Por otra parte, dada la posición de dominio de Telefónica de España en servicios de voz, datos e infraestructuras de telecomunicaciones, por sí misma o a través de las filiales del grupo a que pertenece, derivada de su condición de antiguo monopolista, sería posible, dándose las circunstancias adecuadas, examinar las cláusulas de exclusividad que le ligan con determinados fabricantes de equipos y con sus clientes y que tuvieran por efecto reservarse para sí la prestación de determinados servicios. Para una empresa que ocupa una posición dominante, el hecho de vincular directa o indirectamente a sus clientes mediante una obligación de suministro exclusivo constituye un abuso en la medida en que priva al cliente de la posibilidad de elegir sus fuentes de abastecimiento y limita el acceso al mercado de los otros productos.

Éste podría ser el caso, si con la venta a las Administraciones públicas de determinados equipos de telecomunicaciones sin facilitar la información precisa para su uso (por ejemplo, sobre las versiones del software y hardware utilizado), un operador dominante tiene la posibilidad de asegurarse que, únicamente él puede prestar los servicios de mantenimiento de las mismas y, con ello, prestar también los servicios de telecomunicaciones a estos clientes, si por razón de la forma en que se ha instrumentado la contratación pública, como es habitual aunque no recomendable, se contratan conjuntamente el suministro de equipos y la prestación de servicios de telecomunicaciones, creando de esta forma clientes cautivos para sucesivos contratos. En este mismo contexto podría considerarse abusiva una negativa por parte de un operador dominante a suministrar determinada información ne-

cesaria para que terceros puedan prestar este servicio.

III.8.3.3 Presupuestos que deben reunir los pliegos de condiciones de un concurso

En cuanto a la legislación específica sobre contratos públicos, la necesidad de estimular la libre competencia se ve reflejada, no sólo al privilegiar la fórmula del concurso con carácter general frente al procedimiento negociado, sino también en cuanto a los requisitos que el mismo concurso debe cumplir.

Así, los pliegos de cláusulas administrativas particulares deben contener, en primer lugar, los criterios objetivos que han de servir de base para la adjudicación del concurso. El artículo 86 del TRLCAP cita como criterios el precio, la fórmula de revisión, el plazo de ejecución, el coste de utilización, la calidad, la rentabilidad, el valor técnico, las características funcionales, la posibilidad de repuesto, la asistencia técnica, etc.

En lo relativo a la descripción de las condiciones técnicas, el TRLCAP parte de la base de que es preciso asegurar en la medida de lo posible la neutralidad tecnológica.

Así, de acuerdo con el artículo 52.1 del TRLCAP *"(...) las prescripciones técnicas serán definidas por referencia a normas nacionales que transpongan normas europeas, a documentos de idoneidad técnica europeos o especificaciones técnicas comunes, fijándose reglamentariamente los casos en que pueden prescindirse de los mismos. A falta de los anteriores, las prescripciones técnicas podrán definirse por referencia a normas nacionales que transpongan normas internacionales, a normas nacionales o a otras normas"*.

El Real Decreto 390/1996, de 1 de marzo, ya recogía los supuestos en que podría excepcionarse este artículo 52.1, luego previstos en el Real

Decreto 1098/2001, por el que se aprueba el Reglamento General de la Ley de Contratos, que añade que la descripción de los servicios a contratar se realizará teniendo en cuenta las funcionalidades a obtener y las necesidades cuantificadas que se pretendan satisfacer, sin establecer, salvo casos excepcionales, debidamente justificados, referencias específicas a soluciones tecnológicas concretas que limiten o impidan la competencia.

Por su parte, el apartado 3 del citado artículo 52 establece la prohibición expresa de concurrir a las licitaciones, a las empresas que hayan participado en la elaboración de las especificaciones técnicas relativas a dichos contratos, siempre que su participación pueda provocar restricciones a la libre competencia o suponer un trato privilegiado con respecto a las otras empresas licitadoras.

Asimismo, la obligación contenida en el artículo 52.2 del mismo TRLCAP dispone, en relación con los pliegos de prescripciones técnicas que, *"salvo que esté justificado por el objeto del contrato, no podrán incluirse en el pliego, especificaciones técnicas que mencionen productos de una fabricación o procedencia determinada o procedimientos especiales que tengan por efecto favorecer o eliminar determinadas empresas o determinados productos. Especialmente, no se indicarán marcas, patentes o tipos, ni se aludirá a un origen o producción determinado. Sin embargo, cuando no exista la posibilidad de definir el objeto del contrato a través de especificaciones suficientemente precisas e inteligibles, se admitirá tal indicación si se acompañan las palabras "o equivalente"*.

Las directivas comunitarias de contratación pública formulaban ya esta obligación que nuestra legislación de contratos vendría a recoger. Concretamente, la Directiva 93/36/CEE del Consejo, de 14 de junio de 1993, sobre coordi-

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

nación de los procedimientos de adjudicación de contratos públicos de suministro (DOCE n L 199 de 9 de 8 de 1993 p.1-53) dispone en su artículo 8 que los Estados miembros prohibirán la introducción de especificaciones técnicas que mencionen productos de una fabricación o de una procedencia determinada, o procedimientos especiales que tengan por efecto favorecer o eliminar a determinadas empresas o determinados productos, en las cláusulas propias de un contrato determinado, salvo que tales especificaciones estén justificadas por el objeto del contrato. Estará prohibida, en particular, la indicación de marcas, patentes o tipos, o la de un origen o producción determinada. Sin embargo, si tal indicación está acompañada de la mención "o equivalente", estará autorizada cuando los poderes adjudicadores no tengan la posibilidad de dar una descripción del objeto del contrato a través de especificaciones suficientemente precisas e inteligibles para todos los interesados. Idéntica prohibición se recoge en la Directiva 92/50/CEE del Consejo de 18 de junio de 1992 sobre coordinación de los procedimientos de adjudicación de los contratos públicos de servicios (artículo 14.6).

Asimismo, de acuerdo con los artículos 11.5 y 12.2 de la misma Directiva de suministros, los poderes adjudicadores proporcionarán, siempre que haya sido solicitada a su debido tiempo, información complementaria relativa a los pliegos de condiciones, a más tardar, seis días (o cuatro en caso de urgencia) antes de la fecha límite establecida para la recepción de ofertas.

El Tribunal de Justicia de la Comunidad Europea ha mantenido en su sentencia de 28 de octubre de 1999 C-328/96 de Comisión contra República de Austria, que esta obligación (en relación con idéntica prescripción de la Directiva de los contratos de obras) resultaba vulnerada al contemplarse en la licitación una especificación determinada relativa al sistema operativo destinado al

centro de control de edificios que tuvo por efecto favorecer terminados productos.

Por otra parte, en la sentencia del TJCE de 26 de septiembre de 2000, C-225/98 de la Comisión contra la República francesa, mantiene que las referencias en los lotes a clasificaciones de organismos profesionales nacionales cuyo uso hace que las empresas nacionales francesas dispongan de más información sobre la naturaleza de aquéllos, facilitándoles la presentación de ofertas en el breve plazo concedido resultan contrarias al principio de no discriminación consagrado en el artículo 59 del tratado. En este caso se entendía que *"las especificaciones técnicas establecidas son tan particulares y abstractas, que en principio, sólo los candidatos franceses pueden advertir inmediatamente su importancia, por consiguiente, el uso de estas referencias para describir los lotes hace que las empresas francesas dispongan de más información sobre la naturaleza de aquellos, facilitándoles la presentación de ofertas conforme a las referencias codificadas que se recogen en los anuncios de licitación. Por el contrario, a los licitadores de los demás Estados miembros les es más difícil presentar ofertas en el breve plazo concedido, pues deben acudir primero a los órganos de contratación de que se trata para informarse del objeto y contenido de dichas referencias"*. Por lo tanto, la descripción de los lotes mediante referencia a clasificación de organismos profesionales nacionales, en la medida que puede tener un efecto disuasorio para los licitadores no nacionales, constituye una discriminación indirecta.

Resulta, pues, patente que entre los bienes jurídicos que se quieren proteger con la garantía de la neutralidad tecnológica se encuentra precisamente el principio de igualdad y de no discriminación entre los participantes en el concurso.

De lo anterior cabe deducir además, que un pliego es susceptible de discriminar de forma

contraria a la libre competencia, si los operadores de telecomunicaciones interesados en la licitación no tienen a su alcance los medios, incluida la información necesaria, para poder competir en la prestación de estos servicios. Esta situación puede presentarse, concretamente, si se introducen referencias específicas a determinadas tecnologías en un pliego, a menos que esté justificado por el objeto del contrato.

Este mismo objetivo de fomento de la competencia que salvaguardan las normas de contratación relativas a los pliegos es destacado por el ya citado informe del Tribunal de Defensa de la Competencia de fecha 20 de enero de 1998:

“En relación a los pliegos de cláusulas administrativas el Tribunal estimó en su informe “La competencia en España: balance y nuevas propuestas” (1995) como principio general que los citados pliegos deben asegurar a los operadores económicos el libre acceso a la prestación del servicio, añadiendo que “la Administración (...), al elaborar los correspondientes pliegos, debe evitar imponer condiciones restrictivas que dificulten al libre acceso e imposibiliten la efectividad del principio mencionado”.

En efecto, las propuestas anteriores resultarían totalmente estériles si, pese a ser asumidas por la Administración, a través de los pliegos (...) se establecen requisitos que operen como barreras de entrada, tales como el reservar la prestación del servicio a los empresarios de un determinado sector (...) excluyendo al resto, o el exigir al operador que cuente con los recursos necesarios para atender toda la demanda (...), impidiendo que dicha demanda pueda ser satisfecha por varios empresarios con menores medios. No hay que olvidar a este respecto que la verdadera competencia no reside exclusivamente en el hecho de la existencia de muchos competidores,

sino también en que no haya barreras que impidan la entrada de nuevos operadores en cualquier momento (contestabilidad del mercado). Sólo de esta manera se conseguirá mantener la competencia (...).

Todo ello, sin perjuicio de considerar que, aún cuando los pliegos de condiciones administrativas garanticen la competencia entre operadores económicos, pueden producirse en un momento posterior conductas por parte de éstos que constituyan prácticas prohibidas por la Ley de Defensa de la Competencia, en cuyo caso, deberán ser denunciados ante los órganos competentes”.

Es decir, tanto el operador de telecomunicaciones como la Administración compradora deben ajustar su actuación a las normas de la libre competencia de modo que no puede incurrir en acuerdos anticompetitivos ni en abusos de posición de dominio.

III.8.3.4 Vías de impugnación previstas por el ordenamiento jurídico

De entrada, es preciso poner de manifiesto que el órgano al que nuestro ordenamiento jurídico ha atribuido la competencia para entender del incumplimiento por parte de una Administración Pública de las normas de contratación administrativa es la **jurisdicción contencioso-administrativa**.

La libre concurrencia en el mercado, como presupuesto del sistema económico, constituye un bien jurídico que nuestro ordenamiento jurídico ha considerado que debe ser tutelado desde muy distintas perspectivas. De este modo, como se ha expuesto anteriormente, también las normas de contratación pública tienen entre una de sus finalidades la de salvaguardar la libre competencia en el mercado. Ahora bien, un incum-

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

plimiento de la normativa sobre contratación pública, aunque directa o indirectamente afecte a esta finalidad concurrencial, debe ser enjuiciado por la jurisdicción contencioso-administrativa, puesto que supone, en primer lugar, una transgresión de la legislación que resulta directamente aplicable a las Administraciones Públicas en su actividad convencional.

Por otra parte, la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones tiene por exclusivo objeto, según el artículo 1 Dos .1 de la Ley 12/1997, de 24 de abril, que la crea, *“salvaguardar, en beneficio de los ciudadanos, las condiciones de competencia efectiva en el mercado de las telecomunicaciones y de los servicios audiovisuales, telemáticos e interactivos, velar por la correcta formación de los precios en este mercado y ejercer de órgano arbitral en los conflictos que surjan en el sector”*.

Si hemos convenido en que a las Administraciones Públicas, en el régimen de contratación de servicios de telecomunicaciones, les son de aplicación –como al operador que contrata con ellas– los principios de la libre competencia en el mercado, como lógico corolario se desprende el que si la CMT advirtiera la existencia de indicios de prácticas contrarias a la libre competencia, se vería obligada a intervenir a fin de cumplir con el objeto que inspira y guía su actuación.

La delimitación de qué se consideran prácticas anticompetitivas corresponde a la normativa comunitaria y española. Las podemos resumir en el abuso de posición dominante y en los acuerdos colusorios prohibidos concretamente en la referida normativa, así como en el mantenimiento en el sector de telecomunicaciones de derechos especiales o exclusivos a favor de determinadas empresas impidiendo la aplicación de las normas que rigen la competencia en el

mercado, sin que ello esté justificado en función de una misión de interés general.

De otra parte, en la normativa especial que sobre liberalización de las telecomunicaciones se ha dotado nuestro país (incorporando el derecho comunitario de nuevo), existen obligaciones y formas de actuar de las empresas y de las Administraciones Públicas que no pueden eludirse, so pena de entender que se vulnera la mencionada normativa (respecto de las Administraciones públicas, por ejemplo, el artículo 7 de la Ley 11/1998).

Esta normativa también contempla la manera en que los órganos reguladores de la competencia en telecomunicaciones pueden y deben intervenir. En concreto, se otorga a la CMT una amplia panoplia de funciones y respecto de los supuestos en los que no pueda intervenir directamente se dispone (artículo 1 Dos. 2 m) de la Ley 11/1998) que podrá: *“Denunciar ante los servicios de inspección de las telecomunicaciones del Ministerio de Fomento, las conductas contrarias a la legislación de las telecomunicaciones cuando no le corresponda el ejercicio de la potestad sancionadora y, en su caso, instar la actuación de los órganos de defensa de la competencia”*.

III.9 AUDIOVISUAL

III.9.1 OPERADORES HABILITADOS PARA LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS AUDIOVISUALES

Tradicionalmente, el servicio de televisión se ha clasificado en función del sistema técnico de transporte de la señal en televisión por ondas, por cable o por satélite; en función del ámbito de cobertura en televisión nacional, autonómica o local; en función de la modalidad de gestión, en televisión pública, privada o mixta; y en fun-

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

ción de la tecnología empleada, en televisión analógica o digital.

Brevemente, según la tipología anteriormente reseñada, pueden relacionarse los agentes de la siguiente manera:

Según infraestructuras:

- *TV por satélite* (Canal Satélite Digital, Vía Digital)
- *TV por cable*. En digital (Madritel, Euskaltel), o en modalidad analógica (resto de operadores englobados en AOC y ONO).
- *TV por ondas hertzianas*. En modalidad digital (Quiero TV, Onda Seis, Net TV, Veo TV, La Otra de Telemadrid, Rioja TV y la Cope TV) y en modalidad analógica (TVE, Antena 3 TV, Gestevisión Telecinco, Sogecable, televisiones de las CC.AA. asociadas en la FORTA y un número aproximado de 400 televisiones locales).

Según la titularidad:

- *Titularidad pública*. (TVE, operadores de televisión autonómica agrupados en FORTA como Telemadrid, Euskal Telebista, RTV Andalucía, Televisión de Galicia, TV Cataluña, Televisión Autonómica Valenciana y RTV Canarias).
- *Titularidad privada*. (Operadores asociados a UTECA como Telecinco, Antena 3 TV y Canal Plus; operadores de televisión por satélite; operadores de televisión por cable; operadores de TDT, salvo La Otra de Telemadrid, y el resto de operadores de titularidad pública estatal o autonómica)
- *Titularidad mixta*. Un número no determinado de emisoras de televisión local.

Según el ámbito geográfico:

- *Cobertura nacional*. (TVE, operadores asociados en UTECA, Quiero TV, Canal Satélite Digital y Vía Digital).
- *Cobertura autonómica*. (Operadores asociados a FORTA, así como determinados opera-

dores que emiten o emitirán en CC.AA. como el canal autonómico de Quiero TV, La Otra de Telemadrid, Onda Seis, Rioja TV y Cope TV).

- *Cobertura local*. (Alrededor de 750 emisoras de televisión local por cable y por ondas hertzianas).

Por grupos de comunicación:

Otra tipología más atípica, y más novedosa, es la que permite agrupar a los operadores según los grupos mediáticos o de comunicación a los que pertenecen:

- *Grupo Telefónica*. (Antena 3 TV, Vía Digital, televisiones locales).
- *Grupo Prisa*. (Canal Plus, Canal Satélite Digital, Localia TV).
- *Grupo Auna*. (Quiero TV, y operadores de cable como Madritel, Euskaltel, Menta, R, Supercable, Canarias Telecom).
- *Grupo Correo-Prensa Española*. (Gestevisión-Telecinco, Net TV, Rioja TV y cadenas locales).

III.9.2 INTRODUCCIÓN

El mercado de los servicios audiovisuales se caracteriza por la intervención en la cadena de valor, de agentes procedentes del mercado de telecomunicaciones tradicional junto con otro tipo de agentes que ofrecen servicios al público, en un régimen regulatorio que está pendiente de modificación legal.

Como es sabido, la señal audiovisual se transmite y difunde, a través de redes de telecomunicaciones, de variada tipología, estando esta actividad de explotación de red abierta a la libre competencia entre los distintos operadores que prestan estos servicios.

Además de estos agentes que prestan servicios de red, encontramos agentes que prestan servicios así llamados de difusión, en sus variadas tecnologías de transmisión y emisión de la se-

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

ñal, y para los que pervive un régimen regulatorio que esta Comisión ha considerado necesitado de aclaración y puesta al día, dando cumplimiento con ello a las previsiones de la Ley General de Telecomunicaciones que, en su disposición transitoria sexta, anticipa su futura regulación mediante una normativa específica.

Junto a los operadores que explotan la red y los que prestan servicios de difusión, en el mercado de los servicios audiovisuales aparecen otro tipo de agentes que inciden, con su actividad, de manera muy directa en los productos audiovisuales que, después se ofrecen al público: son, en esencia, los productores y distribuidores de contenidos, los programadores independientes, las centrales de medios que gestionan la publicidad entre anunciantes, y en fin, las entidades que gestionan los derechos de propiedad intelectual.

En relación a los servicios de transmisión y difusión, entendidos como actividad de explotación de una red de telecomunicaciones, nos remitimos a los comentarios realizados en otra parte de este Informe Anual.

Nos centraremos a continuación en el análisis del resto de mercados que integran la cadena de valor del audiovisual.

Antes de analizar la situación de los mercados, conviene realizar una serie de precisiones previas, algunas objeto de comentario en informes anuales precedentes.

III.9.3 MODIFICACIÓN DE LA REGULACIÓN

El desarrollo del negocio audiovisual y, singularmente, el mercado de la difusión televisiva, se encuentra mediatizado, como un aspecto destacado, por la regulación existente. Esta regulación, como se ha significado en años anteriores,

debería actualizarse en la línea de eliminar la actual clasificación y regulación de servicios por tecnologías y, en su lugar, atender a la manera en la que los servicios se prestan al usuario final.

Asimismo, como también se reflejó en años anteriores, debería revisarse la calificación de algunas de estas actividades como de servicio público y, en general, elaborar una construcción de este último concepto adaptado a las nuevas realidades de los negocios audiovisuales, dentro del marco general que se viene construyendo en la Unión Europea.

Llegados a este punto, debemos traer a colación el hecho significativo que supone la aprobación de un nuevo marco regulatorio europeo de las comunicaciones electrónicas, que incide sobremanera en los mercados que estamos comentando.

Una de las principales conclusiones que resultan del examen de esta nueva regulación europea es precisamente la expresada hace un momento: se pretende modificar la regulación existente, para introducir mayor flexibilidad en su aplicación, sin centrarse tanto en las nuevas tecnologías que se van sucediendo (neutralidad tecnológica), prefiriendo, siempre con inspiración en el principio de proporcionalidad, la menos intrusiva de las intervenciones necesarias para corregir los desequilibrios o las prácticas inadecuadas de los competidores en el mercado.

De ahí la introducción de importantes novedades respecto de la regulación actual en el terreno de la identificación y tratamiento de prácticas contrarias a la libre competencia, o la incorporación a la actividad regulada de todo tipo de comunicaciones, incluidas las audiovisuales, excluyendo únicamente los contenidos comunicados.

Este último aspecto, resulta de trascendencia para el desarrollo del mercado audiovisual que, en la parte que se refiere a los servicios de difusión presenta, en prácticamente todos los Estados, una fuerte estructura oligopolística, a la que se añade una destacada presencia de entidades de radiotelevisión públicas. Cuando se incorpore la nueva regulación europea, pasarán a ser de aplicación a este tipo de servicios, aspectos y tratamientos que hoy se aplican a los servicios clásicos de comunicaciones.

Un ejemplo paradigmático de cuanto decimos es el relativo a los descodificadores y otros elementos de acceso condicional. En el nuevo marco regulatorio son definidos como elementos para el acceso a los servicios de comunicaciones electrónicas, recibiendo el mismo tratamiento que el del acceso a otros elementos de las redes de telecomunicaciones.

Es pronto para aventurar cómo quedará la regulación cuando se modifique en nuestro país. En cualquier caso, y además de incorporar las previsiones del derecho comunitario, sería deseable, como se ha apuntado, una reconsideración del concepto de servicio público de televisión.

III.9.4 NUEVA CONFIGURACIÓN DEL CONCEPTO DE SERVICIO PÚBLICO

El Protocolo nº 32 anejo al Tratado de Amsterdam de 2 de octubre de 1997, considera que el sistema de radiodifusión pública de los Estados miembros está directamente relacionado con las necesidades democráticas, sociales y culturales de cada sociedad y con la necesidad de preservar el pluralismo de los medios de comunicación.

Por tal razón, se reconoce a los Estados la facultad de financiar el servicio público de radiodifusión en la medida en que la financiación se conceda para llevar a cabo la función de servicio público tal y como ha sido atribuida.

En España, la disposición adicional decimosexta de la Ley de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social, Ley 24/2001, de 27 de diciembre, modifica determinados artículos del Estatuto de la Radio y la Televisión, aprobado mediante la Ley 4/1980, de 10 de enero, en el sentido de encomendar a RTVE la función de servicio público derivada de la gestión directa de los servicios de radiodifusión sonora y televisión. Asimismo, se vincula orgánica y funcionalmente la atribución y definición del servicio público y el control parlamentario de las televisiones públicas autonómicas, a lo dispuesto para la televisión pública estatal, y se ofrecen una serie de principios o criterios generales que debe cumplir la televisión pública para compatibilizar el objetivo de la rentabilidad social, con el principio de eficiencia económica.

Este esfuerzo por identificar el papel de servicio público que presta el ente público debería venir acompañado de una definitiva consideración del papel que, en la prestación de ese mismo servicio corresponde a las entidades privadas.

Hasta la fecha, la normativa española ha identificado el concepto de servicio público con determinadas actividades de radiodifusión, ya fueran prestadas por entidades públicas (estatales, autonómicas o locales), ya por entidades privadas, en este caso previa concesión administrativa.

Esta consideración ha venido acompañada de un régimen de competencia entre operadoras, públicas y privadas, en las que, por ambos tipos de empresas, se han emitido tanto programas comerciales como de otro tipo, sensibles a inquietudes culturales, sociales, políticas, de fomento de la lengua, de impulso institucional...

Esta coexistencia entre ambos tipos de operadoras no debería romperse a favor de ninguna de ellas, teniendo en cuenta los resultados fructíferos que, a pesar de algunas críticas, ha pro-

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

ducido desde el punto de vista tanto de los usuarios como de las empresas y sectores relacionados con la difusión.

Hoy en día, la televisión sigue siendo el principal vehículo para el ocio de una gran parte de la sociedad, además de un vehículo imprescindible para la adquisición de conocimientos, información, cultura...

Ahora bien, esta coexistencia entre ambos tipos de operadoras, que compiten en el mismo mercado, puede ser compatible con una revisión del concepto de servicio público que hoy conocemos. A fin de cuentas, este concepto es puramente instrumental, y permite las modulaciones que aconseja la realidad sobre la que operan, tanto los mercados como los intereses públicos que deben ser objeto de protección.

En este sentido, y aceptando los puntos de partida señalados por el Tribunal Constitucional, como determinantes de la calificación de algunas actividades audiovisuales como de servicio público, podría principiarse por reconfigurar el concepto de servicio público considerando en lugar del modelo actual en que toda la actividad del operador, sea público o privado (la concesión completa) queda bajo este paraguas, un modelo en el que la sujeción a esta categoría de derecho público se reserve o bien para cierto tipo de contenidos, o bien para la reserva de una parcela de actividad a objetivos que se pretenden de interés general.

Esto es, se trataría de incorporar al terreno de lo audiovisual el concepto de obligación de servicio público propio de telecomunicaciones, que supone el que, aún quedando la actividad general excluida del concepto de servicio público, se imponga al operador que realice determinadas actuaciones o se comporte de una determinada manera a través del instrumento (no de otra manera se puede calificar), la imposición de una obligación de servicio público.

De esta manera el propio concepto de servicio público quedará mejor acotado y los operadores, con independencia de las tecnologías o del modo en que comercializan su servicio, serían igual tratados, siendo además los usuarios igualmente protegidos.

Obviamente, nos estamos refiriendo a las entidades privadas, por cuanto que respecto de las públicas bien puede mantenerse su actividad como de servicio público, única manera de justificar, por otra parte, los actuales sistemas de financiación pública implantados en prácticamente todos los Estados europeos.

Esta doble consideración de las operadoras es, de otra parte, la imperante en los principales países europeos.

Otro de los grandes aspectos tratados en la nueva regulación europea, aunque no para su incorporación al derecho interno, es el relativo a los contenidos transmitidos.

La circunstancia de que los contenidos audiovisuales queden fuera del marco regulatorio europeo, de aprobación de nuevas directivas, no significa que no deba prestarse atención a la incidencia que tienen en el mercado.

No abordaremos ahora los contenidos desde la perspectiva del usuario que, con ser de sumo interés, no es objeto de competencia directa de esta Comisión. Lo haremos desde el punto de vista del desarrollo de la competencia en los servicios audiovisuales.

En este punto, habrá que convenir en que, la adquisición de contenidos se convierte en un aspecto esencial en la configuración de una oferta atractiva destinada a captar clientes, ya sean de pago, ya audiencias en abierto. Se da la circunstancia de que siendo, en principio, diferentes los mercados en abierto y de pago, confluyen ambos en la necesidad de dotarse de una materia

prima que permita competir, en general, por el usuario (así, las películas las emiten tanto unas televisiones como otras; el caso del fútbol es el mismo). La lucha por el control de los contenidos y la exclusividad en su difusión se presenta como objetivo perseguido por las operadoras. En el caso de la televisión en abierto para capturar cuotas de audiencia; en la televisión de pago, para lograr que las personas se abonen a un canal de pago.

La experiencia nos dice que una buena oferta de contenidos *premium* en la televisión en abierto disuade de la incorporación a las televisiones de pago. Sobre ello volveremos más adelante.

III.9.5 LA CONVERGENCIA DE SERVICIOS

Una de las razones fundamentales que han justificado la reelaboración de la normativa comunitaria en materia de telecomunicaciones ha sido la tan comentada convergencia de los sectores de audiovisual, Internet (o servicios de información) y telecomunicaciones. Más allá de elucubraciones teóricas, la realidad está empezando a demostrar la veracidad de esa convergencia que, aunque lenta, se va imponiendo cada vez con más nitidez.

La convergencia, en resumidas cuentas, significa que diferentes tipos de redes pueden transportar en su esencia el mismo tipo de servicios, pudiéndose recibir estos últimos en un televisor, en una computadora personal, o en un teléfono móvil, por citar algunos de los aparatos terminales más utilizados.

La primera manifestación de esa convergencia no es reciente. La Ley de Telecomunicaciones por Cable reconocía y regulaba un operador convergente, capaz de suministrar bajo una sola modalidad de contratación y a través de la mis-

ma red, toda la amplia gama de posibilidades de comunicación y de servicios hoy conocidos (salvo las comunicaciones móviles).

La necesidad de adaptarse en parte a la liberalización de las telecomunicaciones rompió esa idea del operador convergente, propiciando una desagregación de servicios, cada uno con su título habilitante propio, aunque la configuración de operador convergente, capaz de prestar servicios empaquetados, ha pervivido en buena medida en las ofertas comerciales de estos operadores.

Además de los operadores de cable, otros operadores caminan hacia esa configuración. El caso de Telefónica y sus últimas iniciativas de despliegue de servicios sobre la tecnología ADSL es un buen botón de muestra de cuanto decimos.

Esta convergencia lleva a que se difuminen en tanto el papel de los negocios tradicionales, y en su lugar, se vayan creando otro tipo de negocios adyacentes, entre los que destaca la adquisición y venta de contenidos de variado signo.

Se trata de un camino lento, que requiere una gran inversión e imaginación, y una búsqueda por conocer el interés real del usuario.

La convergencia lleva también a la interactividad, a una mayor participación del ciudadano en las comunicaciones, en este caso las audiovisuales. Es un cambio cultural de gran calado que exige tiempo para que madure.

En cualquier caso, esta convergencia hace imprescindible tratar los mercados, olvidándose hasta cierto punto de las tecnologías, para examinar los productos o servicios que son comprados por el usuario final. Hablamos entonces de neutralidad tecnológica, si bien debe mantenerse cierta cautela por cuanto ni las situaciones de entrada en el mercado son iguales en todos

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

los operadores, ni los despliegues de red, que al final inciden en los costes, son idénticos ni permiten alcanzar las mismas prestaciones.

III.9.6 LA DIGITALIZACIÓN

Aunque con dificultades, la digitalización en el sector audiovisual también es imparable, y va creciendo en todos los Estados de la Unión Europea, alcanzando cuotas cercanas al 20% en la media europea. No está clara cuál es la mejor tecnología para la prestación de estos servicios. En el terreno del audiovisual ha partido con ventaja el satélite, si bien no puede minusvalorarse el potencial de crecimiento de la televisión digital terrenal. El cable cuenta con la ventaja de la incorporación del canal de retorno en el propio sistema y la innecesariedad de utilizar el espectro radioeléctrico. Finalmente, aparecen ya los primeros productos ADSL, con gran potencial de crecimiento por cuanto, como la televisión digital terrenal, cuentan e con una materia prima (el acceso) ampliamente extendida.

El tránsito de la televisión analógica, la que cuenta con mayor audiencia, exige regular con neutralidad tecnológica, sin desconocer las situaciones de partida que puedan generar, en otros ámbitos relacionados, situaciones de monopolio o prácticas anticompetitivas.

En cualquier caso, la digitalización va a incidir necesariamente en la conformación del mercado en el futuro. Hasta la fecha, el proceso de digitalización se ha venido instrumentando a través de la televisión de pago, propiciando la aparición de plataformas de televisión por satélite, auténticas impulsoras del proceso.

No obstante, el definitivo tránsito hacia la completa digitalización, acortando plazos, pasa necesariamente por la televisión digital terrenal, que cuenta con una base sólida de instalación de infraestructura que facilita, con algunas adapta-

ciones, la recepción de señales digitales. Sobre esta cuestión, problemática en muchos países europeos en estos momentos, dedicaremos la parte final de estos comentarios.

III.9.7 LA CONCENTRACIÓN EN EL SECTOR AUDIOVISUAL

En los últimos tiempos se advierten movimientos empresariales destinados a la integración de diferentes operadores que ofrecen servicios audiovisuales, en especial en los mercados emergentes de la TV de pago. Sólo en el año 2001 se han producido anuncios de fusión en los mercados italiano y británico, y en 2002 en el mercado español.

En el caso del mercado audiovisual, las operaciones de concentración están mediatizadas por una normativa específica que las limita y que, con matices, prácticamente está extendida en toda Europa.

Así, en Italia una empresa no puede controlar más del 20% de las concesiones de televisión de ámbito nacional por ondas terrestres ni puede ser titular, simultáneamente, de emisoras de televisión por ondas nacionales y locales.

Asimismo, se imponen límites a los ingresos máximos que puede obtener una empresa televisiva del total de los ingresos generados por el sector (un 30%), con reglas especiales para los grupos multimedia que intervienen en el sector audiovisual.

En Francia, de manera muy parecida al caso español, se establecen límites a la participación accionarial en una sociedad (49% siempre que la audiencia de la emisora supere el 2,5% de la audiencia total de televisión), a la participación en más de una sociedad (si una persona física o jurídica tiene más del 15% del capital de una sociedad titular de una autorización de televisión ana-

lógica por ondas de ámbito nacional no puede tener más del 15% en otra sociedad del mismo tipo), y al número de autorizaciones de que se puede ser titular, según el tipo de modalidades de emisión. Estos límites se aplican con especialidades al caso del cable y del satélite, previéndose también límites a la concentración multimedia.

En el Reino Unido los límites atienden a la prohibición de participar en el sector televisivo de ciertas entidades (autoridades locales, partidos políticos, agencias publicitarias...); a la prohibición de que una misma empresa tenga el control simultáneo de una empresa de televisión nacional y de una regional o de dos televisiones regionales que emitan en el mismo territorio; al límite sobre la audiencia permitida, impidiendo que la suma de los canales de televisión controlados por un mismo operador supere el 15% del total de la audiencia televisiva; finalmente, se establecen límites a la concentración multimedia, que impiden que ciertos propietarios de periódicos o empresas de radio puedan ser titulares de licencias de televisión por ondas.

En Alemania, una empresa televisiva puede controlar un número indeterminado de licencias de televisión de ámbito nacional, siempre que ello no le lleve a lograr una influencia dominante en la opinión pública, que se presume si la audiencia de todos los canales controlados por un operador supera el 25%. Si ello se produce el operador debe elegir entre renunciar a alguna de sus licencias o incrementar el pluralismo interno (nombrando un consejo asesor de programación o reservando tiempo de emisión en sus canales a terceros independientes).

En el ámbito de los *lander*, también se dan límites aplicables a las televisiones locales o a las concentraciones multimedia.

La garantía del pluralismo informativo justifica este tipo de regulación, que también está incorporada en la legislación española.

III.9.7.1 El caso español

Las limitaciones en la normativa española son, resumidamente, de dos tipos:

- Limitaciones a la participación accionarial en un mismo operador. Como en Francia, en España, para el mercado de televisión en ondas terrestres, no se permite contar con más del 49% del capital social de una misma entidad.
- Limitaciones a la participación accionarial en más de un operador, sea directa o indirectamente.

En este caso, resulta llamativa la normativa española en cuanto establece este último tipo de limitaciones atendiendo a las tecnologías. Así, por ejemplo, ambos límites se aplican a las concesionarias de la televisión analógica por ondas terrestres (según la Ley de Televisión Privada), y a esas mismas concesionarias cuando emitan en digital. En el caso del satélite, en principio no se aplican los límites, salvo cuando se trate de operadores que emitan por satélite con tecnología digital, en cuyo caso, según la Ley 17/97, de 3 de mayo, se aplica el límite de participación del 49% en una misma operadora previsto para las operadoras de televisión por ondas terrestres.

Esta regulación del régimen de concentración da lugar a situaciones diversas en el caso de los dos grandes operadores privados de televisión:

- En el caso del Grupo Telefónica, a través fundamentalmente de su filial Admira, cuenta con títulos habilitantes para operar tanto en la televisión de pago (Vía Digital, y además, en el futuro, Telefónica Cable), como en TV en abierto (Antena 3).
- En el caso del Grupo Sogecable, Canal + opera principalmente en TV de pago, por cuanto

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

cuenta con una concesión de TV analógica terrestre, que le imposibilita contar con otra concesión de TV terrestre, y que es además de TV de pago. No puede, en consecuencia, operar en las actuales circunstancias en el mercado de la TV en abierto.

Parece conveniente, de nuevo, una readaptación de la normativa sobre concentración atendiendo a la realidad de los mercados, TV en abierto y TV de pago, valorando, además, los efectos que de hecho se producen en la captura de cuotas de mercado elevadas que en aspectos puramente jurídicos o de control accionarial que, a la postre, pueden ser eludidos mediante fórmulas de interposición de accionistas o de opacidad en la participación indirecta.

Si lo que se pretende es evitar concentraciones empresariales que debiliten el pluralismo informativo, forzoso será comprobar la realidad de la presencia en los mercados finales y actuar en consecuencia, si bien sería necesario contemplar el mercado en su totalidad, lo que implica evaluar y contabilizar la presencia del sector público en el mismo.

Las medidas a adoptar en estos casos son variadas en el contexto europeo. Algunas están previstas en la normativa española, más allá de las prohibiciones que hemos comentado de participación en el capital, cual es, por ejemplo, la exigencia de reservar una parte de la programación a emitir a favor de "programadores independientes" (así, en el caso de la TV por cable y por satélite y en el supuesto del concesionario de TV digital terrenal de nueva implantación).

Hasta la fecha, la figura del programador independiente ni está debidamente perfilada ni el mercado (entiéndase, los operadores), la han construido a fin de reservar una parte de su programación para que este tipo de agentes emitan, con lo cual, como posible reacción frente a la excesiva concentración empresarial, se

antoja como solución carente, provisionalmente, de efectividad.

Otro tipo de medidas que podrían adoptarse consistiría en garantizar en los casos en los que se advierte una concentración real en el mercado la apertura a terceros competidores de lo que llamaríamos las instalaciones esenciales del operador que cuenta con una excesiva concentración de mercado: el acceso a elementos técnicos imprescindibles o la posibilidad de obtener contenidos o de que sean difundidos.

En España, en estos momentos, y según los datos que se relacionan en otra parte del Informe Anual, se puede decir que existen cinco grandes grupos de comunicación (multimedia), con participación relevante en el sector audiovisual.

Además del grupo RTVE y de las radio televisiones autonómicas, dos son los grupos privados de referencia en los servicios audiovisuales españoles: el Grupo Sogecable y el Grupo Telefónica Media.

El Grupo Sogecable cuenta con elevadas cuotas de mercado en la televisión de pago, mas no cuenta con presencia en la TV en abierto, si exceptuamos la reciente constitución de una cadena de TV locales, pendiente de regularización, que se agrupan en las marcas Pretesa y Localia.

El Grupo Telefónica está presente, sin considerarse en cada uno de los mercados como el operador con mayor cuota, en la TV en abierto y en la de pago.

Junto a los anteriores se ha de añadir, en el caso del mercado de TV de pago, ya muy lejos en cuota, los operadores de cable y Quiero TV, operador de TV digital terrenal que recientemente ha comunicado su intención de abandonar el mercado.

En el caso de la TV en abierto, es significativa la presencia del Grupo Correo /Prensa Española, a través de TV terrenal y TV locales.

Finalmente, Unidad Editorial (El Mundo) ha obtenido también licencia para emitir en TV en abierto (digital terrenal), si bien no ha llegado a hacerlo todavía.

III.9.8 ANÁLISIS DE LOS MERCADOS

Pueden realizarse diferentes clasificaciones: según regulación, según servicios vendidos o por tecnologías. En este análisis seguiremos la que resulta de los datos agrupados que se ofrecen en otra parte de este informe.

III.9.8.1 Televisión de pago y televisión en abierto

Parece haber un cierto acuerdo en aceptar que la televisión de pago constituye un mercado de productos distinto de la televisión de libre acceso, es decir, la televisión financiada por la publicidad y, según los casos, por medio de subvenciones, frente a la que se financia mediante cuotas que satisfacen los abonados.

No obstante, ya hemos comentado que existe una evidente correlación entre ambos mercados, dado que cuanto más variada y atractiva sea la oferta de programas de las emisoras en abierto, menor será el interés de los espectadores por abonarse además a la televisión de pago. Sin perjuicio de que, como se ha indicado, se trate de mercados separados dada su diferente fuente de ingresos.

Debe mencionarse, también, que no existen razones para distinguir entre mercados de la televisión de pago analógica y digital. La televisión de pago digital es un avance tecnológico sobre la televisión de pago analógica, no constituye un mercado relevante diferente, según ha precisa-

do en varias ocasiones la Comisión Europea, aunque no puede desconocerse que, previsiblemente, la TV analógica será absorbida finalmente por la digital⁴⁰.

Ambos tipos de mercados han respondido a las premisas previas que los definen. El mercado de la TV de pago se caracteriza por su focalización en los contenidos *premium* –fútbol y películas de reciente pase- respecto de los que la experiencia ha demostrado que son esenciales para construir una parrilla que refleje la demanda de los abonados.

Por su parte, en el caso de la TV en abierto, los contenidos de mayor audiencia se han centrado en acontecimientos que por Ley se consideran de interés general y, por tanto, no pueden quedar reservados a la TV de pago (de nuevo el fútbol, esencialmente) y ciertos programas estrella de producción propia que han aparecido de manera sorpresiva capturando las audiencias.

III.9.8.2 Mercado de la televisión de pago

Mediante este servicio, el operador de servicios audiovisuales hace llegar al público unos determinados contenidos, por los cuales cobra una determinada cantidad, cantidad que cobra directamente del “consumidor” del contenido, que es, por tanto, su cliente.

El establecimiento de una relación individual con cada cliente/ telespectador, exige la utilización de un sistema de acceso condicional para tecnologías de acceso de difusión, como pueda ser satélite o terrestre. Dicho sistema ha de descifrar la

⁴⁰ Esta tendencia queda corroborada en los datos del Informe Anual de este año respecto al descenso significativo de abonados a Canal +.

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

señal audiovisual, ya que, en caso de no transmitirse cifrada, sería accesible a cualquier persona, con independencia de su condición de cliente.

En el caso de TV de pago multicanal, la comercialización del producto se realiza en España con la siguiente estructura:

- Paquete básico de canales: por un pago mensual, el cliente tiene derecho a ver un número determinado de canales (entre 40 y 50). Dichos canales suelen ser temáticos, y no suelen incorporar canales *premium*.
- Canales *premium*: por un pago adicional mensual, el cliente puede acceder a cada uno de los canales *premium* de la oferta. Estos canales tienen un valor mayor para el cliente, ya sea por la marca (Disney Channel) o por los contenidos *premium* que incorporan (contenidos para adultos, fútbol...).
- Eventos en Pago por Visión: por un pago adicional por evento, el cliente puede acceder a determinados eventos de interés excepcional. Su mayor valor es para eventos en directo, como retransmisiones deportivas o festejos taurinos, sobre todo en aquellos casos en que

el consumo en directo tiene mucho más valor que en diferido.

- Retransmisiones en NVOD (*Near Video On Demand*): por un pago adicional por retransmisión, el cliente puede acceder a determinadas retransmisiones que se repiten en el tiempo. Se utiliza típicamente para la emisión de largometrajes de estreno, siendo muy similar al Pago por Visión. Se utiliza para contenidos en que el consumo no se realiza en directo. Se puede acceder a los contenidos en las horas prefijadas por el operador. En realidad, el NVOD constituye una solución razonable para ofrecer un servicio lo más similar posible al vídeo bajo demanda con tecnologías de acceso de difusión.

Ha de observarse que, con la estructura comercial del producto tal, y como se ha definido en España, el cliente final ha de abonarse al paquete básico para poder acceder al resto de contenidos, sea canales *premium*, pago por visión o NVOD.

En cuanto a la caracterización y tamaño del mercado en España, en los siguientes cuadros

319. EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS POR OPERACIONES DE LA TELEVISIÓN DE PAGO (MILLONES DE EUROS)						
Operadores	2001	%	2000	%	1999	%
Canal Plus (1)	669,37	39,09	618,21	43,27	547,43	51,52%
Canal Satélite Digital	655,75	38,28	559,86	39,19	366,35	34,48
Vía Digital (2)	272,33	15,90	225,26	15,77	139,78	13,15
Operadores cable	87,88	5,13	21,08	1,48	9,05	0,85
Quiero TV	27,1	1,58	4,17	0,29	-	-
TOTAL (millones de euros)	1.712,43	100,00	1.428,58	100,00	1.062,61	100,00

(1) Los resultados de Sogecable consolidados (Canal + y CSD) ascienden en el 2001 a 1003,2 millones de euros; 878,8 millones de euros en el ejercicio 2000 y 763,7 millones de euros en 1999.

(2) Refleja la facturación global de Vía Digital. La facturación por servicios audiovisuales durante el ejercicio 2001 ascendió a 226,7 millones de euros.

Fuente: Requerimiento Anual CMT

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

320. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE ABONADOS A LA TELEVISIÓN DE PAGO POR ENTIDAD Y TOTAL						
OPERADORES	2001	%	2000	%	1999	%
Canal Plus	787.370	22,21	885.449	29,70	760.424	35,91
Canal Satélite Digital	1.230.038	34,70	1.051.563	35,27	813.490	38,41
Via Digital	806.379	22,75	633.059	21,23	440.114	20,78
Operadores cable	587.829	16,58	298.176	10,00	103.785	4,90
Quiero TV	133.113	3,76	113.233	3,80	0	0,00
TOTAL	3.544.729	100,00	2.981.480	100,00	2.117.813	100,00

Fuente: Requerimiento Anual CMT

se muestra la evolución de este mercado en los últimos años, tanto medida en ingresos como en número de clientes.

Los datos correspondientes al ejercicio 2001 revelan, en una línea marcada en años precedentes, la continuidad del crecimiento del mercado de la televisión de pago por encima de las dos cifras tanto en términos de ingresos (19%) como en número de abonados. En ese sentido, es preciso destacar la reducción en las cifras de crecimiento respecto del ejercicio anterior (2000) que fueron respectivamente del 40,8% en abonados y del 24% en ingresos, y que se explica por la evolución lógica de las cifras de crecimiento de cualquier servicio a medida que avanza por su curva logística de desarrollo.

Es de destacar el crecimiento tanto de los de los ingresos como del número de abonados de la TV de pago mediante acceso cable, que situó a este subsector como el de mayor y más rápido crecimiento potencial en los próximos años. Por el contrario, el estancamiento en el abono de Quiero TV, junto con las noticias recientes reflejan el problema por el que pasa la modalidad de TV de pago mediante acceso digital terrestre.

Por último, la evolución de la TV de pago con tecnología analógica (Canal Plus) está fuerte-

mente mediatizada por la gestión de su base de clientes analógicos y digitales realizados por Sogecable.

III.9.8.3 El reparto del mercado

Por lo que se refiere al reparto del mercado, la TV de pago sigue dominada por el Grupo Sogecable/Canal+, que difunde a través del satélite y, analógicamente, en la televisión terrenal.

No puede olvidarse que fue este grupo el primero en desarrollar el mercado de TV de pago en España, en ausencia de competencia, lo que le supuso adquirir una base de clientes que es la base de su sólida posición actual en el mercado. Esta posición inicial de monopolio fáctico en un mercado virgen le garantizó un crecimiento sostenido tanto en número de clientes como de ingresos lo que le permitió extender su posición en el mercado a la de los derechos de contenidos *premium*.

A partir del desarrollo en competencia de la televisión digital por satélite, al tiempo que se ha ido desarrollando el mercado, se ha visto disminuir sensiblemente las cuotas iniciales del 100% hasta los niveles que aparecen en los cuadros adjuntos y que todavía en el ejercicio del 2001 significaban el 56,91% de los abonados y el 77,37% de los ingresos.

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

Es destacable, en ese sentido, la evolución dinámica del mercado de la TV de pago en el que el antiguo monopolista ha ido cediendo cuota de forma ininterrumpida durante los últimos años tanto en términos de abonados como de ingresos, si bien de forma más intensa en los primeros que en los segundos.

Esta evolución plantea dos reflexiones. La primera es que el mercado de televisión de pago ha contenido y contiene suficiente dinamismo, como para que la introducción de competencia haya actuado como un acelerador del crecimiento del propio mercado. Es decir, difícilmente los actuales niveles de penetración se podrían haber alcanzado en una situación de monopolio fáctico como el existente antes del año 1998.

Una segunda reflexión es que el menor ritmo de pérdida de cuota en términos de ingresos tiene mucho que ver con la tipología de los clientes de cada operador y con los contenidos ofrecidos. Así, si se divide el número de abonados por los ingresos y se obtiene el ARPU de los principales operadores, se obtendrían las cifras siguientes.

Lo que da una visión más clara de la relación de fuerzas en el mercado, ya que el operador incumbente no sólo disfruta de una ventaja cuantitativa mayor en forma de mayor cuota, sino que

también disfruta de clientes que generan mayores ingresos.

Ya se ha comentado el crecimiento de los operadores de cable tanto en ingresos como en abonados durante el pasado ejercicio, hasta el punto de que alcanzan hasta una cuota del 17% de todos los abonados a la TV de pago, con un crecimiento sustancial respecto del año anterior.

Sin duda, una de las razones de este crecimiento pueda encontrarse en la cesión obligada a los operadores de cable, por parte de la entidad Audiovisual Sport, de los derechos de fútbol sobre la Liga española de primera división. De nuevo, conviene insistir en que la experiencia demuestra que sin contenidos *premium* no puede pretenderse un crecimiento importante en el mercado de TV de pago.

Este mercado, todavía en crecimiento, sigue dominado por las fuertes pérdidas en los resultados económicos de las empresas, especialmente las de las plataformas de acceso condicional a la TV digital.

III.9.8.4 El acceso a los contenidos

El inicio de la competencia en el mercado de televisión de pago a través de la televisión digital

321. INGRESO MEDIO POR ABONADO (ARPU)

OPERADORES	Ingresos 2001 (en euros)	Abonados 2001	ARPU (en euros/abonado)
Grupo Sogecable	1.325,12M	2.017.408	656,84
Canal Plus	669.37M	787.370	850,13
Canal Satélite Digital	655.75M	1.230.038	533,11
Vía Digital	272.33M	806.379	337,72
Operadores cable	87.88M	587.829	149,50
Quiero TV	27.1M	133.113	203,59
TOTAL	1.712.43M	3.544.729	483,09

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

por satélite se trasladó desde el principio al mercado de los contenidos bajo la forma de agresivas políticas de adquisición en exclusiva por parte de los dos principales operadores, Sogecable Canal + y Vía Digital, encuadrada en el grupo Admira, filial a su vez del grupo Telefónica. Esta política de compra de derechos de difusión de contenidos en condiciones de exclusiva por parte de los dos operadores de televisión digital por satélite se extiende más allá de las redes y tecnologías que los citados operadores poseen, alcanzando al mercado de la televisión en abierto por vía terrenal y al de las telecomunicaciones por cable.

Los dos principales mercados de contenidos fueron y son el de películas y canales *premium*, así como las ligas deportivas, en especial la Liga Española de Fútbol Profesional.

En el caso del fútbol nacional, finalmente Vía Digital, a través de Audiovisual Sport, coparticipada con el grupo Sogecable y la cadena pública de televisión de Cataluña, ha conseguido los derechos de emisión de los partidos de fútbol de la Liga española, y también, parcialmente, pues se considera acontecimiento de interés general, los derechos a emitir determinados partidos de la Liga de Campeones⁴¹. Este con-

trol oligopólico de los derechos ha generado algunos problemas respecto de otros operadores con menor capacidad de compra y posición competitiva.

Respecto del contenido películas de estreno, han llegado a algunos acuerdos con compañías norteamericanas respecto de las que el grupo Sogecable no había alcanzado acuerdos en exclusiva.

En cualquier caso, esta agresiva competencia en mercados de contenidos, que obedece a un objetivo de carácter monopolístico u oligopolístico, se ha hecho a costa de pagos sustanciales (incremento de los costes) que, a pesar de contar con crecimientos muy importantes del mercado, han generado pérdidas cuantiosas en el último ejercicio. Pérdidas que son más intensas cuanto menor es la cuota de mercado y menor el ARPU, pero que, en general, afectan a todos los participantes del mercado que soportan dichos costes, bien directamente, bien como sobrecargas en el precio de reventa de contenidos.

III.9.8.5 Mercado de la televisión en abierto

La TV en abierto mantiene una estructura de mercado muy similar a la del año anterior. La importancia del mercado publicitario de televisión que, en su conjunto, mantienen las TV financiadas por Administraciones Públicas (el

⁴¹ Al recibir esta calificación, ha de ser emitido en abierto, como recientemente ha ocurrido con la emisión de ciertos partidos de fútbol del Campeonato del Mundo de Corea y Japón.

322. FACTURACIÓN PUBLICITARIA EN EL SECTOR AUDIOVISUAL

	1998	1999	% Variación 1999/1998	2000	% Variación 2000/1999	2001	% Variación 2001/2000
TV Públicas	795,15	908,15	14,21	949,62	4,57	936,54	-1,38
TV Privadas	905,14	1.056,00	16,67	1.197,24	13,38	1.089,36	-9,01
Radio	258,44	342,58	32,56	284,28	-17,02	300,45	5,69
TOTAL	1.958,73	2.306,73	17,77	2.431,14	5,39	2.326,35	-4,31

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

40,2%) es la fuente fundamental de ingresos de las difusoras de TV. El dato de mayor interés ha sido el descenso de los ingresos por publicidad que han sufrido los operadores privados y el incremento de cuota de ingresos por el sector público (del 39,06% en el año 2000 al 40,2% en 2001), lo que ha propiciado una cierta tensión entre operadores, en cuanto que de nuevo ha reavivado la vieja polémica en torno a la doble financiación de las televisiones públicas.

En íntima relación con esta cuestión se encuentra el carácter fuertemente cíclico del gasto publicitario y su fuerte correlación con el PIB, hecho especialmente preocupante por cuanto que los ingresos derivados de la publicidad se configuran como una fuente o recurso económico fundamental para los agentes que comercializan la televisión en abierto, pero que, sin embargo, no crece con el número de agentes económicos ni con el nivel de competencia en dicho mercado.

Históricamente, en el mercado de la publicidad televisiva sólo estaban presentes algunas televisiones por ondas (las públicas nacionales y autonómicas, y las privadas nacionales). En los últimos años estos agentes tradicionales se han sumado otros nuevos: las cadenas de televisión locales, los canales temáticos distribuidos por las plataformas de pago, las televisiones digitales terrenales nacionales y autonómicas que están empezando a incorporarse al mercado.

En lo referido a las cifras de inversión publicitaria en televisión, en el ejercicio 2001, se ha constatado un considerable descenso de los recursos publicitarios obtenidos por los agentes que operan en el mercado de los servicios audiovisuales. Así, según datos proporcionados por Infoadex, cuyas cifras en general son refrendadas por la información que facilitan los operadores a esta Comisión, se verifica un descen-

so en los recursos económicos derivados de la publicidad que se cifra en torno al 8% en los operadores de televisión y aproximadamente un 5% en los operadores de radiodifusión. Por el contrario, los únicos agentes que incrementan su facturación publicitaria con respecto del año anterior son los operadores de televisión local y aquellos operadores englobados en plataformas de televisión de pago, si bien en cuantías significativamente reducidas (en torno a 38 millones de euros).

El efecto combinado de una reducción de los ingresos globales de publicidad o “tarta publicitaria”, por efecto del ciclo económico, con el aumento de la oferta televisiva afecta de manera considerable a los operadores privados de difusión en abierto y radiodifusión, cuyos modelos de negocio atribuyen a los recursos publicitarios la principal fuente de ingresos. Por el contrario, aquellos operadores que cuentan con modelos de negocio mixtos, en los que los ingresos provienen tanto de suscripciones de sus abonados como de la publicidad, se han visto poco o nada afectados.

Por todo ello, parecería conveniente el estudio de medidas que permitan que las fuentes de ingresos de los operadores de servicios audiovisuales mejoren.

Las causas que en última instancia han servido para configurar el actual escenario deben encontrarse en la desaceleración económica experimentada a nivel global, situación que ha derivado en una disminución de la inversión publicitaria. A ello cabe añadir una rebaja en las tarifas publicitarias, liderada según el sector privado por Televisión Española. En todo caso, no debe de olvidarse que esa supuesta política agresiva del Ente Público en pos de asegurarse un mayor volumen de ingresos publicitarios, avalada por sus elevadas cuotas de audiencia, viene derivada del incumplimiento continuado

de las previsiones normativas en cuanto a la financiación del Ente Público que se encuentran contempladas en el Estatuto de la Radio y la Televisión, y que no vienen más que a poner de relieve la ausencia de un modelo perfectamente definido de financiación del servicio público de televisión.

Finalmente, debe añadirse que si bien las causas de la disminución de los ingresos publicitarios percibidos por los operadores durante el ejercicio 2001 obedecen a cuestiones coyunturales, no puede obviarse el continuo y sostenido crecimiento de la inversión publicitaria (en torno al 37%) durante los últimos cinco años.

La obtención de financiación alternativa puede obtenerse de varias maneras, aunque pareciera que, en alguna medida, el modelo de negocio tan limitado que hoy supone la TV en abierto debería ser objeto de modificación. Se quiere decir con ello que no debiera descartarse la posibilidad de que los operadores en abierto pudieran emitir contenidos de pago, u ofrecer servicios interactivos, aunque, obviamente, antes de producirse el tránsito hacia la digitalización.

De hecho, en la práctica se está empezando a producir un cierto trasvase de contenidos entre las TV de pago y las TV en abierto, en este caso por el único operador que cuenta con licencias nacionales en ambos mercados (Grupo Telefónica). Nos referimos al caso del contenido *premium* de los mundiales de fútbol que es emitido en TV de pago y también, parcialmente, en TV en abierto, en ambos casos por filiales del mismo Grupo. Por otro lado, los operadores de pago emiten de manera autorizada contenidos en abierto sin ningún problema, generando recursos o ingresos derivados de la publicidad que con ocasión de esta emisión se contrata.

No parece muy descabellado –dejando de lado el límite a las participaciones o concentracio-

nes, que es otra cuestión-, que los operadores en abierto puedan emitir contenidos de pago, obteniendo de esta manera interesantes ingresos adicionales⁴².

No puede olvidarse la reciente aparición de soluciones tecnológicas de filtrado de publicidad que en Estados Unidos empieza a contar con una amplia aceptación entre los consumidores de la TV en abierto, y que, de extenderse, pueden añadir un inconveniente más al incremento de los ingresos por publicidad.

Otro dato significativo es el incremento sustancial (un 48%) del importe de las subvenciones destinadas al sector audiovisual. Tanto es así que incluso han superado el importe de lo que los abonados satisfacen a las TV de pago.

Esta Comisión ha destacado en otros años la incidencia que este sistema de financiación tiene en el desarrollo del mercado y en las condiciones de competencia de aquellos operadores que no cuentan como ingreso con la aportación pública que supone la subvención (en sus variadas formas).

Es de esperar que, próximamente, y con ocasión de la futura regulación de lo audiovisual, se aclare y dote de transparencia al sistema de financiación, evitando destinar recursos a productos o contenidos que no sean de servicio público, tal y como, de otro lado, viene reiterándose por la Comisión Europea.

Dos últimos apuntes en relación a la TV en abierto, en este caso la que se emite en ámbitos restringidos (autonómicos y locales).

⁴² En la Decisión 1999/153/CE, Fusión Bertelsmann/Kirch-/Premiere, consideró un refuerzo adicional en la posición de dominio de la televisión de pago y en abierto el hecho de contar con los derechos más importantes de programas en ambas televisiones.

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

De un lado, de acuerdo con la normativa vigente, los operadores autonómicos de televisión por ondas pueden ser públicos o privados, pero estos segundos sólo pueden emitir con tecnología digital. Aunque esta medida puede resultar lógica dentro de un proceso de migración de la televisión analógica a la digital, por otro lado hay que tener en cuenta que, en la actualidad, prácticamente ningún consumidor dispone del equipo necesario para recibir los programas de los nuevos concesionarios privados de Televisión Digital Terrenal (en lo sucesivo TDT) en abierto, que sin audiencia (siquiera potencial) tendrán grandes problemas para obtener los ingresos publicitarios de los que depende su plan de negocios. Ello ha llevado a Onda 6 TV (Prensa Española/Correo), concesionaria de TDT en abierto en Madrid, a emitir en esta Comunidad su programación digital en analógico a través de una televisión local (Telemadroño), lo que *de facto* supone la creación de una televisión autonómica privada con tecnología analógica, supuesto no contemplado en la actualidad por la Ley del Tercer Canal de Televisión, aunque varias Comunidades Autónomas hayan propuesto su modificación en ese sentido.

Por otra parte, la normativa sobre televisión local prohíbe que las emisoras locales de televisión por ondas terrestres formen parte de una cadena de televisiones. Éste y otros límites establecidos para los operadores de televisión local por ondas son muy gravosos si se comparan con los aplicables a otros operadores que también emiten contenidos locales, paradigma de los cuales son los grandes operadores de televisión por cable que operan en ONO o en el Grupo AOC. Además, también se prohíbe la emisión en cadena (emiten en cadena aquellas televisiones locales que emiten la misma programación, durante más del 25% del tiempo total de emisión semanal, aunque sea en horario diferente). En la actualidad, esta prohibición

está siendo obviada por varios grupos de comunicación que están comprando un gran número de emisoras locales, formando así, cadenas de televisiones locales.

Habida cuenta de la ausencia del necesario desarrollo normativo de la Ley de Televisiones Locales desde 1995, se está generando una situación anómala, al no poder las Comunidades Autónomas convocar los oportunos concursos para el otorgamiento de concesiones (debido a que el Gobierno aún no ha establecido reglamentariamente el Plan Técnico de Asignación de Frecuencias). Lo anteriormente expuesto provoca *de facto*, que las emisoras que funcionaban antes de la entrada en vigor de la Ley de Televisiones Locales persistan en esa legalidad “a término” y sin que su situación, en la actualidad, haya quedado regularizada.

De otra parte, se observa en este mercado que la proliferación del número de agentes no se corresponde con las limitaciones que legalmente constriñen el número de televisiones hasta un máximo de dos por cada municipio. Está prevista en el Plan Técnico de la TDT la migración de las televisiones locales, con la consiguiente reserva de canales múltiplex con varios programas, cada uno de ellos susceptibles de ser asignados a operadores de televisión local.

Esta Comisión viene detectando que en el mercado de la televisión local por ondas terrestres se están verificando tres tipos de comportamientos que es necesario reseñar: de un lado, la adquisición de certificaciones (mediante la obtención por parte de nuevos agentes, de emisoras de televisión local que son titulares de las certificaciones emitidas en su día por los servicios de Inspección de la Dirección General de Telecomunicaciones); de otro, la irrupción de grandes grupos de comunicación y en último lugar, el fomento del asociacionismo entre operadores locales independientes para la más am-

plia defensa de sus intereses comerciales. En todo caso, la Comisión sigue muy atenta la evolución de este sector en tanto que, como órgano garante del libre desarrollo del mercado de los servicios audiovisuales, debe velar por la evitación de situaciones de comportamientos de los agentes que operan en estos mercados que puedan generar, por su naturaleza o condiciones, distorsiones en el mismo.

III.9.8.6 Mercado de suministro al por mayor de canales de cine y de deportes

En diferentes decisiones⁴³, la Comisión Europea ha reconocido como mercados específicos los de adquisición y suministro de canales de cine y de deportes para televisión de pago.

Las razones que ofrece son varias: estos contenidos son los que cuentan con las mayores cuotas de audiencia y las suscripciones a tales canales son las más caras, lo que pone de manifiesto que los espectadores están dispuestos a pagar un mayor precio por estos contenidos.

No obstante, las afirmaciones rotundas en este tipo de mercado deben aceptarse con suma cautela.

Tomando como ejemplo el mercado de adquisición o suministro de canales deportivos, si realizamos el típico test de sustituibilidad de la demanda, nos encontraremos en seguida con grandes dificultades para valorar el predecible comportamiento de un consumidor tipo, teniendo en cuenta además que el acontecimiento deportivo que se pretende emitir viene muy determinado, a los efectos de su eventual interés, por el tiempo, lugar, ocasión y otras circunstancias que puedan concurrir.

De ahí que de lo que se trate es de examinar, más que la adquisición momentánea de derechos concretos, la obtención de derechos de explotación por largos períodos de tiempo, que aseguran, más allá de avatares específicos, una continuada posibilidad de exhibir con preferencia cuantos acontecimientos deportivos de una misma naturaleza se puedan presentar.

Es el caso de los derechos de explotación de competiciones extensas en el tiempo (tipo ligas de fútbol), más que campeonatos de corta duración.

En lo que concierne al cine, la explotación de los derechos parece incardinarse en una estrategia de las sociedades de producción, en la que este aspecto es uno más de la secuencia de venta de derechos que ha sido elaborada. Esta secuencia, que pretende obtener el máximo rendimiento de un mismo producto, pasa por percibir derechos, en primer lugar, de los exhibidores en salas cinematográficas abiertas al público; en segundo lugar, de las cadenas de pago mediante ventanas temporales perfectamente delimitadas y, posteriormente, la disposición en videoclubes, que se hace coincidir con la venta singular al público de copias de la película; y, finalmente, una vez alcanzada una determinada difusión, siempre restringida por cuanto se ha de pagar singularmente por el producto, se accede a la difusión masiva a través de las cadenas de televisión en abierto.

Este tipo de prácticas se hace acompañar de limitaciones a otro tipo de explotaciones asociadas, como el vídeo a la carta o el vídeo bajo demanda o cuasi demanda.

En estos casos, la adquisición de derechos exclusivos o preferentes, asegurando una cierta prevalencia o no coincidencia con el resto de ventas de la secuencia indicada, se constituye en un elemento esencial para asegurar al adquirente la mejor explotación posible.

⁴³ 1999/242; 1999/781.

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

No obstante, en este caso la ventaja competitiva viene determinada más que por la adquisición exclusiva de algunos de estos contenidos, por el acaparamiento que permite situarse en el mercado como el único operador que garantiza al usuario que se abone ser el primero en participar en la secuencia completa de difusión de la película, que en cualquier caso se va a producir.

En Europa, los principales problemas e intervenciones han venido de la mano del derecho de la competencia y, fundamentalmente, sobre la adquisición y suministro de canales o acontecimientos deportivos, donde el fútbol es considerado el deporte de mayor seguimiento con mucha diferencia respecto de los restantes.

En España, permanece sin resolver por la Comisión Europea la denuncia en torno a la adquisición de derechos de la liga de fútbol en primera división por la entidad Audiovisual Sport, sociedad instrumental constituida por Sogecable, Telefónica y TV3 con la finalidad de gestionar los derechos de fútbol antes mencionados, durante un período superior a 3 años.

De hecho, la venta de estos derechos se ha organizado, en un primer momento, para su disfrute y venta por las filiales de TV de pago de esas operadoras, lo que ha dado lugar a quejas y reclamaciones de parte de ciertas operadoras de TV por cable y TDT terrenal.

Aunque parcialmente las quejas fueron retiradas al aceptar Audiovisual Sport la cesión a terceros de dichos derechos, continúa sin resolverse el problema de partida, que es la adquisición prolongada en el tiempo de este tipo de derechos de explotación de acontecimientos deportivos.

Hasta la fecha, en cuantas ocasiones se han presentado denuncias similares, los órganos de defensa de la competencia, o bien han acertado los períodos de duración de estos derechos adquiridos en exclusiva o bajo condiciones espe-

ciales, o bien han obligado a compartir estos derechos.

Pero, no obstante, incluso en el caso de cesión a terceros de los derechos, debe vigilarse que al final exista una auténtica competencia en precios, eliminando todo tipo de cláusulas o reservas que supongan concertación directa o indirecta en los precios.

III.9.8.7 Mercado de servicios técnicos para los servicios de televisión digital interactiva y de pago

La Comisión Europea, en varias decisiones, ha establecido que la prestación al por mayor de servicios técnicos necesarios para la televisión de pago constituye un mercado de productos. Estos servicios comprenden esencialmente el suministro de los descodificadores, la prestación de servicios de acceso condicional, junto con tarjetas inteligentes, así como servicios de gestión de abonados, y pueden incluir también servicios relativos al acceso a la guía electrónica de programación y a la interfaz de programación de aplicaciones (API) insertada en el descodificador.

Asimismo, para el caso de servicios interactivos digitales de televisión se requiere un sistema para permitir que se lleven a cabo operaciones financieras con cierta seguridad (TMS).

Durante los meses de junio y julio de 2001, la CMT realizó una consulta pública con la intención de conocer los puntos de vista de los agentes implicados en el mercado de la TV digital (TVD) con respecto al establecimiento de medidas regulatorias que posibilitasen la utilización compartida de los equipos descodificadores.

Estos últimos, tal como se describían en la consulta, agrupan una serie de elementos que son los que, en mayor o menor medida, posibilitan

el acceso de los usuarios a los servicios y, en sentido inverso, de los proveedores de servicios a los usuarios, todo ello en un entorno digital.

Tales equipos, presentes ya entre los usuarios que contratan servicios de televisión digital vía satélite, TV por cable y TV Digital Terrenal (TDT), cobran una especial relevancia en estos momentos, por cuanto estamos a punto de comenzar un proceso de migración que culminará (en principio en el año 2012) con la desconexión (“apagón tecnológico”) de las emisiones de TV en analógico.

En ese momento, los ciudadanos deberán poder acceder a los servicios audiovisuales de los que ahora disponen (TV en abierto y TV de pago) y a una serie de nuevos servicios, la mayor parte aún por crear, propios de lo que se ha dado por denominar la Sociedad de la Información.

La existencia de un parque de descodificadores libres, listos para ser compartidos por los distintos agentes, proporciona ventajas evidentes para el desarrollo de un mercado abierto, en el que sea el equilibrio entre la oferta y la demanda quien determine la variedad de la oferta y los oferentes entre los que puedan elegir los ciudadanos, sin cortapisas tecnológicas y en función de sus necesidades.

Esta situación puede alcanzarse por evolución natural del mercado o ser propiciada, en mayor o menor medida, mediante la intervención de las administraciones. Recabar la opinión de los agentes sobre la oportunidad de una actuación de la CMT en este sentido, así como sobre la orientación y alcance de las posibles medidas constituía, en esencia, el propósito de la consulta.

En dicha consulta, los agentes del mercado manifestaron que no creen oportuna dicha actuación en estos momentos, a pesar de que coinci-

den con la CMT en que las configuraciones tecnológicas de los descodificadores y las estrategias adoptadas por las plataformas digitales de TV existentes en la actualidad, afectan significativamente a la evolución de la TV en un entorno digital.

Igualmente, coincidieron en la importancia de que aparezca en el mercado un parque de descodificadores libres, desvinculados de la oferta de las plataformas, basados en estándares abiertos y con interfaces normalizadas. Sin embargo, manifestaron, en general, su deseo de dejar que sea el mercado quien dicte el ritmo de introducción y las características de los nuevos descodificadores.

También, en términos generales, los agentes parecen emitir opiniones matizadas en función de cual sea el medio de transmisión utilizado, esto es, satélite, cable y ondas hertzianas. Esta circunstancia parece razonable si se tienen en cuenta las significativas diferencias entre unos y otros agentes en términos tecnológicos, económicos y de estrategias empresariales. De este modo, los efectos de un cambio en las condiciones del mercado afectarán de diferente forma a aquellos operadores que ya cuentan con un importante grado de despliegue de una determinada tecnología, con relación a aquellos otros que se encuentran en una fase incipiente de su desarrollo. Los distintos intereses, en algunos casos contrapuestos, llevan consigo que el posicionamiento en determinadas cuestiones varíe de unos agentes a otros. Así, por ejemplo, una intervención regulatoria conducente a la adopción de descodificadores multisistema, si bien podría ser beneficiosa para una parte del mercado, obligaría a incurrir en unos costes adicionales que, según se manifiesta en las respuestas, parecen poco justificados por la actual magnitud de la demanda. Esta diferenciación no lo es tanto si se basa en una diferente atribución del carácter jurídico de “servicio público” en

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

función de la tecnología utilizada; no obstante esta discusión excede el propósito de este documento.

Además de las opiniones expresadas en el contexto de la consulta pública, la CMT conoce las iniciativas que los agentes están llevando a cabo en la actualidad, tendentes a la adopción de acuerdos que permitan el desarrollo de equipos basados en estándares abiertos. Una actividad que, merece la pena señalar, es común a la llevada a cabo por los agentes en la mayor parte de los países de la Unión Europea, y que suele materializarse en declaraciones de intenciones (*Memorandum of Understanding*) de los agentes tendentes a favorecer el uso de tecnologías comunes y estandarizadas, en este caso por el Digital Video Broadcasting Group (DVB), que no hacen sino emular precedentes exitosos como es conocido por todos el de la telefonía móvil celular y su tecnología estandarizada GSM, que han dado un vigoroso impulso internacional a proyectos europeos de estandarización en nuevas tecnologías de comunicaciones electrónicas.

Con todo lo hasta aquí expuesto, la CMT opta por dejar que sea el mercado quien, de momento, dirija el ritmo de introducción y las características de los descodificadores. Entiende que la evolución de los descodificadores está íntimamente ligada al desarrollo de la TDT, por lo que es necesario considerarla dentro de este ámbito, que plantea más aspectos que los analizados en el contexto de la consulta. Reconoce la importancia del esfuerzo de autorregulación que el sector está llevando a cabo, y al que está dispuesta a contribuir sin ahorrar esfuerzos, en la medida que ello pueda ayudar a un desarrollo rápido y equilibrado. En particular, y en línea con lo manifestado por los agentes y por el propio Ministerio de Ciencia y Tecnología, estaría dispuesta a propiciar el desarrollo de descodificadores de amplia gama que, estando basados

sobre estándares abiertos y compatibles, permitiesen a los usuarios elegir según sus necesidades, ya sean éstas la mera recepción de la señal de televisión o la mayor interactividad, que permita el acceso a los servicios más avanzados.

Esta visión es coincidente con la ausencia, hasta la fecha, de conflictos planteados respecto de negativas a alcanzar acuerdos sobre el uso compartido de sistemas de acceso condicional o sobre el transcontrol (en el caso de los operadores de cable).

El ejercicio realizado hasta la fecha contempla principalmente la posición de los productores (la oferta). Sin embargo, una visión completa del mercado exige tener en cuenta la percepción de los usuarios (la demanda), su valoración de la oferta de televisión digital desplegada hasta el momento y sus expectativas en términos de calidad, precio o servicios accesibles en el nuevo entorno digital.

En ese sentido, la CMT ha comenzado a explorar distintos campos y actividades que le permitirán conocer esta percepción y modular su acción futura bajo el convencimiento de que ésta es la mejor fórmula para garantizar que su acción siempre tenga presente el sentir y realidad del propio mercado en su conjunto. Entre estas actividades, destacan la estrecha colaboración con el Consejo Superior del Audiovisual de Cataluña (CAC) y otras autoridades audiovisuales de ámbito autonómico, el Instituto Nacional de Consumo (INC) o el mantenimiento de la presencia en foros de autorregulación como el auspiciado por ANIEL en materia de TDT.

En función de este flujo de conocimiento y de otros acontecimientos que puedan acaecer en el mercado, la CMT revisará esta decisión en un periodo de tiempo razonable de forma que, de apreciarse su necesidad, y con pleno respeto al

principio comunitario de neutralidad tecnológica, se genere un impulso regulatorio en una u otra línea, para garantizar que los objetivos comunitarios de la Sociedad de la Información sean una realidad para la mayoría de los ciudadanos españoles.

Todo ello sin menoscabo del cumplimiento de sus funciones, en particular la de resolución de conflictos entre operadores y como garante del respeto de las normas de libre competencia en el mercado. Al respecto, y reconociendo en este punto el principio de mínima intervención, se recuerda, no obstante, que existe una serie de garantías y derechos de acceso reconocidos en la Ley 17/97 de 3 de mayo, que comprenden desde el acuerdo al que puede ser obligado un operador para compartir su sistema de acceso condicional, hasta el reconocimiento del derecho a que la programación independiente deba ser emitida en determinadas condiciones que pueden, a la postre, ser fijadas por la Comisión, por los operadores de acceso condicional.

III.10 SERVICIOS INTERACTIVOS

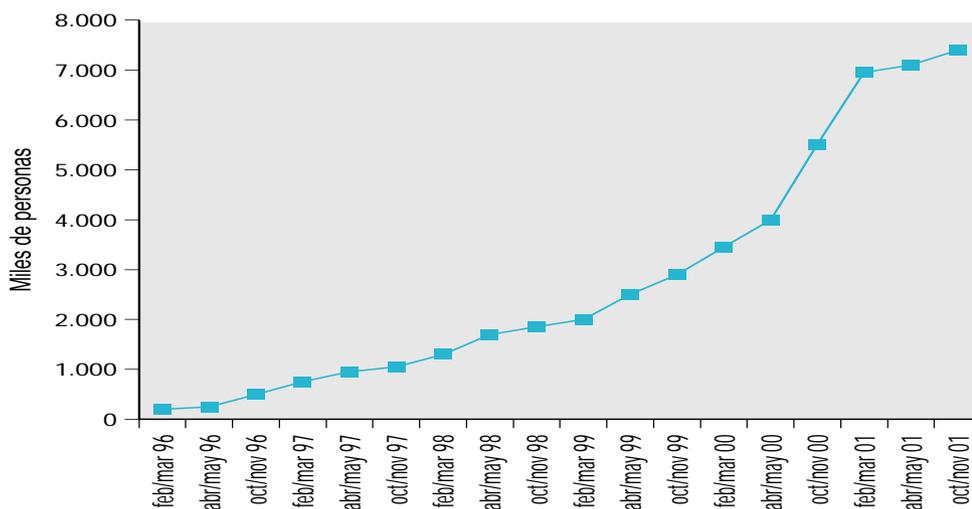
III.10.1 INTRODUCCIÓN. LOS USUARIOS DE INTERNET

A diferencia de Informes anuales precedentes, al día de hoy, y a pesar de la extrema juventud de Internet en España, ya no podemos hablar de éste como de un fenómeno emergente, sino de un servicio plenamente consolidado y en expansión en el mercado español.

La capacidad de expansión de Internet y la asunción de sus técnicas y protocolos para la prestación de los más variados servicios han sido capaces de generar, en los últimos años, un crecimiento de la actividad económica en mercados en proceso de liberalización, como son las telecomunicaciones y el audiovisual.

Ahora bien, este crecimiento ha desembocado, en el transcurso de los años 2000 y 2001, en la

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE USUARIOS DE INTERNET. DICIEMBRE 2001



Usuario: persona mayor de 14 años que utilizó Internet en el último mes.
Fuente: AIMC, Asociación de Usuarios de Internet www.aui.es

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

denominada crisis de las “punto com”, empresas asociadas a Internet. Por ello, a pesar de mantenerse el crecimiento del número de usuarios de Internet en España se observa una cierta ralentización a lo largo del último año, alcanzándose los 7.400.000 usuarios a finales de 2001, según los datos manejados por el Estudio General de Medios, lo que representa una tasa de penetración del 21,2% de la población española.

A pesar de todo, podemos seguir hablando de una auténtica revolución en la que el fenómeno convergente, que se concreta en las alianzas entre los contenidos audiovisuales y las telecomunicaciones, el comercio electrónico y las inversiones financieras, ha vuelto a los cauces normales de desarrollo, caracterizado por un tranquilo crecimiento y un asentamiento de los negocios en el entorno de Internet.

Internet cuenta con 513,41 millones de usuarios a nivel mundial a fecha 31 de agosto de 2001, frente a los 407,1 millones de usuarios de igual fecha de 2000, correspondiendo 4,15 a África, 143,99 al área Asia- Pacífico, 154,63 a Europa, 4,65 a Oriente Medio, 180,68 a Canadá-EE.UU. y 25,33 a América Latina. En igual fecha, se estima que España contaba con 7,38 millones de usuarios.

A la vista del “Informe de evaluación comparativa de la acción *eEurope*”⁴⁴, la utilización de Internet por el conjunto de la población de la **Unión Europea** es superior a los índices de penetración en los hogares. En noviembre de 2001, casi el 50% de la población (mayor de 15 años) utilizaba Internet en casa, el trabajo, la escuela o lugares públicos. Más del 80% de los usuarios de Internet se conectan en línea al menos una vez a la semana. En cifras absolutas hay casi tantos usuarios de Internet en la Unión Europea como en los EE.UU. La utilización de Internet ha aumentado en todos los lugares pero la utilización en el hogar es, con mucho, la que ha registrado el mayor crecimiento. Sin embargo, el crecimiento de Internet en Europa el año pasado ha sido más lento que el registrado en los EE.UU.

El gráfico muestra la difusión de Internet en los Estados miembros de la Unión Europea a fecha noviembre de 2001. Tres países, Holanda, Suecia y Alemania se encuentran en índices de difusión de alrededor del 60% y otros cuatro, entre los que se encuentra España, bastante alejados de la media.

⁴⁴ Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones. Bruselas, 5.2.2002 COM (2002)62 final.

Área geográfica	Usuarios de Internet (millones) sept. 2000	Usuarios de Internet (millones) sept. 2001
África	3,11	4,15
Asia - Pacífico	104,80	143,99
Europa	113,14	154,63
Oriente Medio	2,40	4,65
Canadá - EE.UU.	167,12	180,68
América Latina	16,45	25,33
TOTAL MUNDO	407,10	513,41

Fuente: Nua Internet Surveys / Asociación de Usuarios de Internet.

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

DIFUSIÓN DE INTERNET. (PORCENTAJE DE HOGARES CONECTADOS EN LA UE, DICIEMBRE DE 2001)



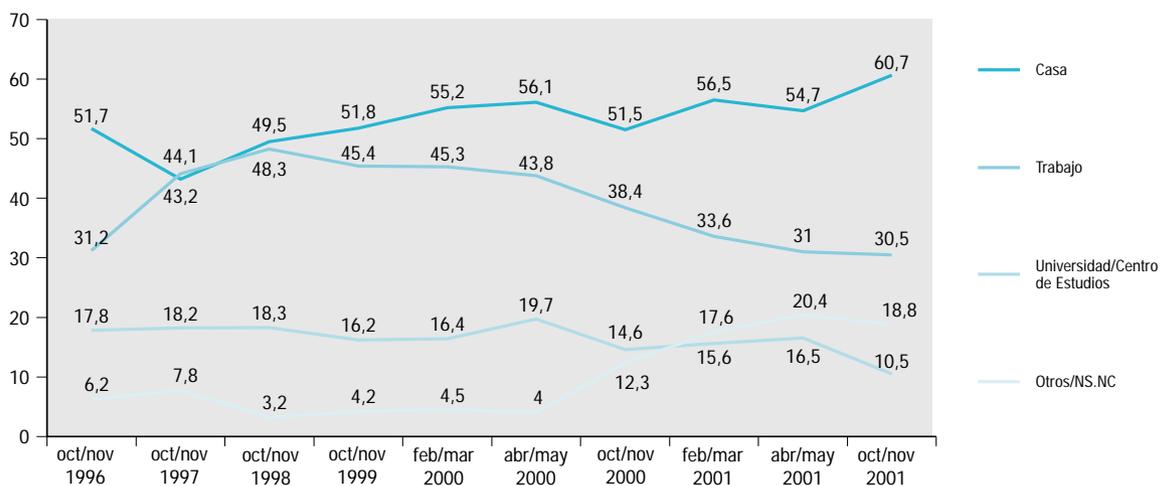
Fuente: Comisión Europea (Eurobarómetro, diciembre 2001)
Media de la UE = 37.7%

La difusión de Internet en las empresas europeas, según los datos del mismo Informe de evaluación comparativa de la acción *eEurope 2002*, es muy superior al índice de difusión en los hogares y, actualmente, casi el 90% de las empresas con más de 10 empleados tienen conexión

con Internet. Más del 60% cuentan con su propio sitio en Internet.

Internet es en España una realidad expandida y asumida como un medio de comunicación y canal comercial que se erige en un instrumento ya

LUGAR DE ACCESO (BASE: USUARIOS ÚLTIMO MES) (DATOS POR OLA)



AIMC - Fuente EGM.

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

imprescindible. A pesar de ello, al día de hoy, en España se mantienen importantes sectores de la población ajenos a Internet, como es el caso de determinadas áreas rurales en las que el servicio telefónico (TRAC) no posibilita el acceso de calidad a Internet a sus usuarios.

Con el objeto de identificar y definir los distintos agentes que operan en el mercado de Internet en España y determinar cuáles han sido las principales situaciones que se han producido en el mercado en el último año, se analiza la cadena de valor en el mercado de Internet aportando en primer lugar datos sobre la evolución de las magnitudes del mercado de Internet, se identifican los agentes (operadores de servicios de acceso a la información, proveedores de acceso (ISP), distintos proveedores de contenidos, así como buscadores, portales y navegadores) y se estudian los modelos reales y concretos de negocio en la red, (la publicidad y los servicios IP). Por su relación con el mercado que se configura a través de la red, también se analizan las funciones de Internet como instrumento para el comercio electrónico.

Por último, la referencia a los aspectos organizativos y autoridades que ejercen algún tipo de regulación precede al polémico tema de la consideración de Internet como servicio universal de telecomunicaciones y al análisis de los pasos que se han dado en España en este sentido. Todo ello se completa con una serie de propuestas que podrían tenerse en cuenta para una posible intervención.

III.10.2 SITUACIÓN DE LA COMPETENCIA EN EL MERCADO DE INTERNET

III.10.2.1 Navegadores

En el mercado de los navegadores de Internet, se observa una situación de duopolio en el que

las empresas Microsoft con “Explorer” y Netscape con “Navigator” prácticamente controlan el 95% del mercado.

Considerando que esta herramienta supone en la práctica la llave para el acceso a Internet, dependiendo de las funcionalidades y capacidades de los navegadores, nos encontramos ante un aspecto crítico desde el punto de vista de la competencia, máxime cuando estos navegadores de Internet suelen formar parte de paquetes de software y en otras ocasiones se encuentran asociados con portales de Internet y/o buscadores de Internet.

Esta situación de duopolio claramente pudiera afectar a otros negocios de Internet.

III.10.2.2 Proveedores de Servicios de Internet

El mercado de proveedores de acceso a Internet en España se encuentra fuertemente atomizado desde su origen y para operar en él resulta preciso contar con un título habilitante, una autorización general de tipo C⁴⁵. En este sentido se deben de observar como positivas, iniciativas de autorregulación como la adoptada por los PSI de ASIMELEC y nuevas asociaciones surgidas como específicas de este sector de servicios del mercado, tales como la Asociación Española de Proveedores de Servicios de Internet (AEPSI).

⁴⁵ Cabría cuestionar en el futuro que los PSI necesiten contar con este título, que, como es sabido, habilita para la prestación del servicio de datos, dado que, en puridad, estos operadores no prestan tal servicio sino simplemente una actividad comercial destinada a propiciar el acceso a Internet, además de otros servicios. En cualquier caso, desde su origen, se ha considerado un servicio de telecomunicaciones (en la terminología de la derogada LOT, un servicio de valor añadido) que, como mucho, debería prestarse en régimen de autorización.

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

Entre los Proveedores de Servicios de Internet presentes en el mercado español se pueden distinguir dos grupos: los vinculados a operadores de telecomunicaciones y los que proceden de otros sectores y presentan como principal activo unos contenidos diferenciados. Sin embargo, a lo largo de 2001:

- Se observa una sustancial reducción del número de Proveedores de Servicios para el acceso a Internet.
- Ganan peso los PSI vinculados a las grandes operadoras de telecomunicaciones y grupos de comunicación.
- Telefónica accede a un mayor control sobre otros proveedores mediante el control sobre las instalaciones de las líneas ADSL.
- Van desapareciendo progresivamente los servicios de Internet de carácter gratuito.

Probablemente uno de los principales problemas detectados en el ejercicio 2001 deriva de la dependencia que la prestación de servicios ADSL por operadores entrantes y proveedores de acceso a Internet tiene de Telefónica que, como titular de las infraestructuras de acceso, instala y mantiene los *splitters* en los domicilios de los usuarios, lo que provoca que mantenga un control real sobre la totalidad de las instalaciones de ADSL independientemente de que sean de abonados propios o de terceros operadores. Telefónica también conoce la totalidad de las actuaciones respecto de los abonados de estos servicios de ADSL, al controlar tanto las altas como las bajas de abonados propios como de operadoras de la competencia.

Las situaciones precedentes descritas hacen necesaria la adopción de medidas que posibiliten:

- La gestión de las altas y bajas de abonados de ADSL transparente y no discriminatoria.
- La introducción de plazos máximos para la tramitación de las altas y bajas en servicios de

ADSL, tanto de abonados de Telefónica como de otros operadores.

- La eliminación de las actuales limitaciones respecto del número de altas de líneas de ADSL que se pueden tramitar en un mismo domicilio.

Estas medidas se han adoptado, en el marco del acceso indirecto al bucle de abonado, en la reciente modificación de la OBA de Telefónica. En cuanto a los demás operadores que contratan con empresas del grupo Telefónica la prestación del servicio ADSL (sin acudir al servicio GigADSL) esta Comisión está analizando si el citado grupo está llevando a cabo prácticas discriminatorias respecto de sus propios servicios.

Junto a lo anterior se detectan otros tres ámbitos que pudieran necesitar de algún tipo de intervención de carácter regulatorio en aras de garantizar una efectiva competencia en este mercado así como una oferta plural de servicios: los precios de los circuitos alquilados, la efectiva implantación de la interconexión por capacidad y la necesidad de una mayor flexibilización del régimen de registros de nombre de dominio de Internet bajo ".es".

En otro orden de cosas, nos encontramos en el mercado con los conocidos como "ISP Virtuales" que constituye una actividad comercial lícita, en la que se combina la venta de hardware, software o servicios profesionales con la suscripción a servicios anuales. Esto viene a significar que en ocasiones no hacen ningún tipo de provisión de fondos para mantener sus servicios de Internet funcionando hasta el final de la suscripción o para devolver el dinero si es necesario.

Un porcentaje muy elevado de dichas empresas no supera los 2 años de vida. En caso de cesación en el servicio por parte del "ISP virtual", se le suelen generar situaciones a sus clientes en las que:

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

- Tiene su servicio contratado por x meses que no va a percibir.
- No puede localizar a nadie de la empresa que se lo vendió.
- Se queda sin acceso a Internet ni correo electrónico.
- El Dominio está cautivo porque la dirección de correo electrónico del mismo tampoco funciona y por lo tanto no puede pedir el cambio de proveedor de la forma tradicional.

La situación de cara a los usuarios se puede ver agravada en el caso de que el "ISP virtual" decida acometer negocios como mayorista de Internet con otras pequeñas empresas mediante la contratación de un servidor virtual en un tercer país que le cobre por tráfico y, por lo tanto, con un muy pequeño coste de entrada puede competir en igualdad e incluso superioridad de "datos técnicos comparativos" con proveedores de Internet en España. Este tipo de negocio, para ser competitivo, tiene que vender el servicio a muy bajo precio y por tanto con muy escasos márgenes de beneficio, lo que suele conducir a situaciones de falta de solvencia o liquidez, lo cual repercute negativamente en sus usuarios, quienes contratan este tipo de servicios con desconocimiento de esta realidad que no viene a garantizar la debida continuidad en el mismo.

Los clientes finales deberían conocer quién es el verdadero propietario y responsable último de los servidores donde se gestionan su página web o su correo electrónico. Igualmente saber quién es el responsable de esa organización y de su revendedor para la Unión Europea. En este sentido se haría recomendable la existencia de un registro de servidores de correo POP públicos y otros de SMTPs que asegure a los usuarios que sus servidores de correo están bajo la legislación española y que tal empresa (la que sea) es la responsable de la prestación

del servicio. No un registro "por máquina" sino por proveedor.

III.10.2.3 Operadores globales de telecomunicaciones

Como se ha destacado en informes anuales precedentes, y se detalló en el referido a 2000, en Internet sigue siendo un cuello de botella la provisión de redes alternativas a la de Telefónica que permitan encauzar el tráfico con destino a Internet.

El acceso a Internet comenzó proporcionándose en España sobre la red de Telefónica, a través del denominado servicio Infovía, que mantuvo su vigencia hasta la apertura real a la competencia de las redes de telecomunicaciones (1 de diciembre de 1998). A partir de ese momento ya no tenía sentido mantener situaciones de monopolio en mercados potencialmente tan atractivos (la duración de las conexiones en Internet es muy prolongada, con lo que el consumo del servicio telefónico es superior, como media, al de una llamada telefónica normal). De ahí que se dictara una Orden de 8 de septiembre de 1997 para derogar la regulación precedente de Infovía y permitir el acceso a Internet en un entorno de apertura a la competencia.

Esta nueva regulación otorgaba a los operadores de servicios de conmutación de datos y a los ISPs el derecho a conectarse a las redes telefónicas públicas conmutadas. Además, el operador dominante en la prestación del servicio telefónico básico debía proporcionar los accesos normalizados o especiales, en su caso, idóneos para la prestación de los servicios por los operadores de datos e ISPs.

De acuerdo con este nuevo régimen, existen ya otras redes por las que encaminar indirectamente las comunicaciones a Internet, con inde-

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

pendencia del operador que sirva el acceso al usuario. La interconexión de redes permite encaminar las llamadas hacia Internet, usando redes diferentes a la de Telefónica.

El modelo de funcionamiento de los servicios que se ha venido imponiendo con carácter generalizado (sin perjuicio de los accesos dedicados a Internet, de utilización para el mercado de empresas) ha consistido en que el usuario, normalmente abonado a Telefónica, realizaba sus comunicaciones a Internet mediante la contratación de servicios de un ISP que le suministraba un número que podía ser de Telefónica o de otro operador (a diferencia del modelo de Infovía en que todas las comunicaciones a Internet se realizaban mediante la marcación del número 055 de Telefónica).

Telefónica debía encaminar esas llamadas hacia el punto de interconexión más próximo, y entregar la llamada al operador con punto de presencia en ese lugar. El operador interconectado debía llevar ese tráfico, por su parte, hacia los puntos de conexión con el ISP y, en su caso, hacia los puntos neutros o a enlaces de salida internacional.

En el marco del servicio de Infovía, al no existir redes alternativas a la de Telefónica, ese tráfico de datos hacia Internet era encaminado por los operadores de conmutación de datos, entre ellos una filial de Telefónica.

En la actualidad, lo normal es que sean operadores con licencias de tipo B o C, interconectados con Telefónica, los que se encarguen de llevar ese tráfico. Y eso es así por cuanto, pudiendo hacerlo los antiguos operadores de datos, la exigencia de contar con accesos especiales o normalizados de Telefónica ha hecho difícil seguir este esquema.

La intervención de otros operadores, además de Telefónica, en el envío de la información a

través de las redes, que deben interconectarse entre sí, genera un nuevo modelo de negocio que, de manera simplificadora, ha sido definido en ocasiones por esta Comisión como modelo de terminación.

En este modelo, el operador telefónico pone a disposición de los usuarios o de prestadores de servicio de acceso a Internet números telefónicos de su red. De esta forma, el operador consigue ingresos mediante los pagos de interconexión que, por terminación en su red, le ha de hacer Telefónica o el operador de acceso que preste servicio telefónico. Por el contrario, no hace la facturación directamente al cliente (es el operador de acceso quien le factura cada llamada que hace), con lo que pierde en flexibilidad a la hora de fijar sus precios, variable en la que no puede, por tanto, competir con la operadora de acceso.

Este modelo alcanzó inicialmente un alto grado de acogida entre los operadores, en la medida en que podían ofrecer gratuitamente a los usuarios los servicios propios de los ISP, generando ingresos por los pagos de interconexión que realiza el operador de acceso, según duración de la llamada. Este modelo de negocio, en cambio, se encuentra en regresión, avanzando la estrategia de los distintos proveedores en la línea del cobro por acceso y prestación de servicios, al haberse revelado los ingresos por tráficos inducidos y por publicidad como insuficientes para la financiación de los servicios.

Se puede decir que es un modelo que incide de varias maneras en el desarrollo de la competencia:

- Abarata el mercado de servicios de ISP. Los ISPs, para financiar su actividad empresarial, al menos los que no están vinculados con operadores de red, necesitan ofrecer una gama de servicios de mayor calidad y presta-

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

ciones, sin perjuicio de técnicas correctoras de la gratuidad como son las denominadas retribuciones recibidas de los operadores de datos por "tráfico inducido".⁴⁶

- Incide en el mercado telefónico (o de llamadas a través de la red telefónica), por la vía de conservar el monopolio de Telefónica como operador de acceso y control de los clientes, si bien genera ingresos extra de los operadores titulares de números de acceso a Internet, como consecuencia de los ingresos procedentes de Telefónica vía pagos de interconexión de terminación.

⁴⁶ El ISP negocia con su cartera de usuarios o incluso visitantes si cuenta con un portal, poniendo de manifiesto que con ese número de usuarios se genera o puede generar un volumen importante de tráfico hacia el operador de datos o telefónico que firme un contrato con él.

- No permite un abaratamiento en el precio de las llamadas a Internet por la vía de la competencia entre operadores, por cuanto lo deja en manos del operador dominante (salvo la competencia incipiente de los operadores de cable que ofrecen también acceso a los usuarios).

Tal como se anticipaba en el Informe correspondiente a 2000, modificaciones regulatorias acaecidas en ese ejercicio han ayudado a una distinta conformación del mercado en la actualidad, como fueron por un lado la regulación de la tarifa plana de acceso a Internet, en virtud del Real Decreto-Ley 7/2000, de 24 de junio, y por otro lado las modificaciones, ya apuntadas en este informe, relativas al acceso de banda ancha con tecnologías ADSL.

En cuanto a la tarifa plana, las principales ofertas existentes en el mercado se concretan en las siguientes:

OFERTAS DE TARIFA PLANA PARA ACCESO A INTERNET (IMPORTES EN EUROS Y PESETAS) OFERTA A MARZO DE 2002			
Operador	Denominación	Características	Cuota mes
EresMas (Retevisión)	Tarifa plana con acceso indirecto	Tarifa plana de 18 a 8, fines de semana y festivos	16 € (2.662 pts) + IVA
Jumpy (Retevisión)	Tarifa plana básica	Tarifa plana de 18 a 8, fines de semana y festivos	16 € (2.662 pts) + IVA
Terra	Tarifa plana personal Terra RTB/RDSI	Tarifa plana de 18 a 8, fines de semana y festivos	10,52 € (1.750 Ptas) por trimestre
Telefónica	Tarifa plana Internet	Tarifa plana de 18 a 8, fines de semana y festivos	16,53 € (2.750 pts) + IVA
Airtel	Tarifa plana	Tarifa plana de 18 a 8, fines de semana y festivos	16,53 € (2.750 pts) + IVA
Arrakis (BT Telecom.)	Tarifa plana Barra Libre 6 x 4	Tarifa plana de 18 a 8, fines de semana y festivos	16,53 € (2.750 Ptas) + IVA
Ya.com	Ya.com Tarifa Plana	Tarifa plana de 18 a 8, fines de semana y festivos	23,44 € (3.900 Pts.) + IVA
Wanadoo	Tarifa Plana Básica	Tarifa plana de 18 a 8, fines de semana y festivos	16,50 € (2.745 Ptas) + IVA

Situación de competencia en los mercados analizados.**Deficiencias advertidas y medidas que se proponen**

OFERTAS DE TARIFA PLANA PARA ACCESO A INTERNET (IMPORTES EN EUROS Y PESETAS)			
Operador	Denominación	Características	Cuota mes
ONO	Tarifa plana de alta velocidad sin límite	Tarifa plana 24 horas Velocidad 300 kbps	39,03 € (6.495 pts/mes) + IVA
	Tarifa plana de alta velocidad 128 kbps	Tarifa plana 24 horas Velocidad 128 kbps	24,01 € (3.995 pts) + IVA
	Internet ONO Tarifa plana	Tarifa plana 24 horas	21,61 € (3.596 pts) + IVA
Supercable	Super 128	Tarifa plana 24 horas Velocidad 128 kbps 2 cuentas de 10 Mb 5 Mb para página web	24,01 € (3.500 pts) + IVA
	Super 256	Velocidad 256 kbps. 2 cuentas de 10 Mb 5 Mb para página web Tarifa plana 24 horas	33,01 € (5.500 pts)+ IVA
	Tarifa plana	Velocidad 56 kbps 2 cuentas de 3 Mb 5 Mb para página web Tarifa plana 24 horas	15 € (2.495 pts) + IVA
Euskaltel	Tarifa plana	Tarifa plana 24 horas	16,53 € (2.750 pts) + IVA
Cable de Aragón	Able 128	Velocidad 128 4 cuentas de correo 5 Mb para página web	27,05 € (4.500pts) + IVA
	Able 256	Velocidad 256 5 cuentas de correo 10 Mb para página web	48,08 € (8.000 pts) + IVA
Canarias Telecom	Tarifa plana con acceso indirecto sin preasignación	Tarifa plana de 18 a 8, fines de semana y festivos	16,53 € (2.750 pts) + IVA
	Tarifa plana con acceso directo e indirecto sujeto a preasignación	Tarifa plana de 18 a 8, fines de semana y festivos	15 € (2.495 pts) + IVA
Madritel	Empresa activo	Sin horarios	10,22 € (1700 pts)+ IVA

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

OFERTAS DE TARIFA PLANA PARA ACCESO A INTERNET A TRAVÉS DE LÍNEAS ADSL (IMPORTES EN EUROS Y PESETAS) OFERTA A MARZO DE 2002			
Operador	Denominación	Características	Cuota mes
EresMas (Retevisión)	ADSL EresMas	Veloc.recepción: 256/128 kbps. 5 cuentas de 50 Mb Ilimitadas de 10 Mb 100 Mb espacio web y ficheros	39 € (6.489 pts) + IVA
	ADSL Premium EresMas	Veloc.recepción: 512/128 kbps. 5 cuentas de 50 Mb Ilimitadas de 10 Mb 100 Mb espacio web y ficheros	90,12 € (14.995 pts)
	ADSL Profesional EresMas	Veloc.recepción: 2/ 0,3 Mbps. 5 cuentas de 50 Mb Ilimitadas de 10 Mb 100 Mb espacio web y fichero	180,27 € (29.995 pts)
Terra	ADSL Terra Plus	Veloc.recepción: 256 kbps. 5 cuentas con 25 MB 50 Mb espacio disco duro virtual	42,04 € (6.995 pts/mes)
	ADSL Class	Veloc.recepción: 512kbps. 5 cuentas con 25 MB 50 Mb espacio disco duro virtual	83,94 € (13.966 pts/mes)
	ADSL Premium	Veloc.recepción: 2 Mbps. 5 cuentas con 25 MB 50 Mb espacio disco duro virtual	164,24 € (27.328 pts/mes)
Telefónica	Línea ADSL 256	Velocidad 256 kbps Tarifa plana 24 horas	39,07 € (6.500 pts)
	Línea ADSL 512	Velocidad 512 kbps Tarifa plana 24 horas	74,98 € (12.476 pts)
	Línea ADSL 2 Mbps	Velocidad 2 Mbps Tarifa plana 24 horas	150,57 € (25.053 pts)
Arrakis	Arrakis ADSL Start	Velocidad 256/128 kps Tarifa plana 24 horas	39,07 € (6.500 pts)
	Arrakis ADSL Class	Velocidad 512/256 kbps. Tarifa plana 24 horas	90,12 € (14.995 ptas)
	Arrakis ADSL Premium	Velocidad 2 Mbps Tarifa plana 24 horas	180,27 € (29.995 pts)
Ya.com	Ya.com ADSL	Velocidad 256/128 kbps 100 Mb para pagina web 10 cuentas de 10 Mb 10 cuentas de 50 Mb	39,07 € (6.500 pts) + IVA
	Ya.com Super ADSL 2 Mbps	Velocidad 2 Mbps 100 Mb para pagina web 10 cuentas de 10 Mb 10 cuentas de 50 Mb	150,57 € (25.053 pts)+ IVA
Wanadoo	Wanadoo ADSL	Velocidad 256/128 kbps 10 cuentas de correo 15 Mb espacio web	39 € (6.500 pts/mes)

Por otra parte, conviene hacer referencia, al igual que la Comisión Europea, a las dos redes alternativas que se vislumbran como de mayor futuro y que vendrían a garantizar niveles de penetración en la prestación de servicios de la sociedad de la información mucho mayores que los actuales: la televisión y los dispositivos móviles.

Respecto del acceso a Internet a través de la televisión digital en España, a pesar de que en los títulos otorgados a los operadores de televisión digital terrenal se contempla la posibilidad de ofrecer servicios interactivos como Internet, obteniendo las pertinentes autorizaciones, en la práctica el 20% de la capacidad de cada uno de los múltiplex asignados a la plataforma "QuieroTV" para la transmisión de datos se viene utilizando para servicios de televisión, desaprovechándose la posibilidad de otorgar un acceso alternativo a la Internet. La situación para el resto de operadores de Televisión Digital Terrenal no es de momento mensurable, aunque se puede anticipar que la entrada de las televisiones de cobertura estatal que hasta la fecha han venido difundiendo mediante tecnología analógica (Televisión Española 1 y 2, Antena 3, Tele 5 y Canal Plus), en el mercado de la televisión Digital Terrenal a partir del 3 de abril de 2002, se encuentra acompañada de una fuerte restricción a la disponibilidad de ancho de banda para la prestación de servicios de datos o de carácter interactivo.

En lo referido a los servicios de Internet a través de dispositivos móviles, la situación del mercado español se encuentra prácticamente igual a la descrita el pasado año, derivado de la prórroga otorgada por el Gobierno a los operadores de UMTS, que comenzarán a operar con un año de retraso respecto del calendario inicialmente previsto. De este modo se mantienen las incertidumbres que ya se manifestaban en el Informe Anual para 2000 referidas a las potencialidades de prestación de este tipo de servicios mediante esta in-

fraestructura a través de los sistemas WAP. Estos sistemas no ha colmado las expectativas por cuanto, al estar basado en el sistema GSM (conmutación de circuitos), la velocidad de los datos viene limitada a 9.6 Kbits (excesiva lentitud), siendo el coste del servicio de datos igual que el del servicio de voz, por lo que resulta un servicio caro y además, por la lentitud, no adaptado a las exigencias de movilidad y brevedad de transacción que plantea el móvil.

Respecto a los sistemas GPRS, que permiten tasas binarias de hasta 114 kbit/s bidireccionales para el usuario, nos remitimos a las consideraciones expuestas al tratar las perspectivas de evolución del mercado de la telefonía móvil.

III.10.2.4 Proveedores de acceso. Operadores de datos

Los planes puestos en marcha por las comunidades académicas como la norteamericana Internet 2 y la europea en la que participa la española RedIris TEN 155, garantizan infraestructuras con ancho de banda y velocidades de acceso que vendrían a satisfacer las necesidades que surjan en los próximos años.

III.10.2.5 Nodo neutro

La propia definición de este servicio genera una posición de monopolio en su gestión, lo cual no obsta a que se generen garantías para evitar prácticas de cártel que vinieran a expulsar a posibles agentes interesados en su incorporación al mismo, como pudieran ser aquellos que carezcan de conexión internacional propia.

Lo positivo de la experiencia de ESPANIX y la más reciente de CATNIX para el territorio de Cataluña, debieran de animar a la constitución de nuevos nodos neutros para aquellas áreas geográficas en las que se generan un mayor volumen de tráfico de Internet.

III.10.2.6 Registro de nombres de dominio de Internet

Partiendo de la posición que respecto de este servicio se ostenta por ICANN, entidad sin ánimo de lucro sujeta al derecho del Estado de California (Estados Unidos de Norteamérica), se observan una serie de elementos que pudieran afectar a los intereses de los usuarios de Internet, los cuales deben ser señalados:

Por una parte las decisiones adoptadas por el Consejo de esta corporación respecto de nuevos Nombres de Dominios de Internet de primer nivel, de carácter genérico, se corresponden de forma unánime a términos anglosajones, dándose de facto una exclusión del resto de idiomas presentes en la red y provocando con ello un mantenimiento para el futuro del actual *status quo*.

Junto con esto se debería agilizar el procedimiento de adopción de nuevos caracteres distintos de los contenidos en ASCII, con lo que grafías como las orientales, o letras de alfabetos de idiomas como el español, con la “Ñ” y la “Ç” del catalán se podrán incluir en las direcciones de Internet. Se debe advertir en relación con este aspecto la perniciosa práctica, llevada a cabo por algunos registradores, de las reservas de nuevos nombres de dominio con estas nuevas posibilidades y que pudieran lesionar los derechos legítimos de sus titulares. Además, debe destacarse el peligro de fragmentación de la unicidad de la red Internet si no se llega a una solución estándar para poner en marcha nombres de dominios con caracteres multilingües, máxime cuando usuarios españoles han pre-registrado y pagado nombres de dominios de primer nivel genéricos (.com, .net y .org) con eñes, tildes, acentos y cedillas, sin que esté garantizado el sistema que permite su normal funcionamiento en Internet.

En lo referido a la gestión de nombres de dominio “.es”, a pesar de los esfuerzos observados

en la gestión del mismo, la obsolescencia de las normas vigentes provoca un auténtico cuello de botella que imposibilita una mayor presencia de entidades y personas físicas en Internet bajo “.es”. La rigidez actual de las normas provocan trámites costosos y trabas para la obtención de nombres de dominio bajo “.es”, que provocan la búsqueda de alternativas como “.com”, “.org”, “.net”.

Si se contraponen los datos de registros realizados en nuestro país y los países de nuestro entorno, el diferencial resulta patente, lo cual debe de animar a una reforma de las normas sobre nombres de dominio que posibiliten la presencia bajo “.es”, ya sea en segundo o tercer nivel, de un mayor número de usuarios españoles.

III.10.3 PROVISIÓN Y ACONDICIONAMIENTO DE SERVICIOS EN INTERNET: COMERCIO ELECTRÓNICO, PORTALES, PUBLICIDAD, CONTENIDOS AUDIOVISUALES Y SERVICIOS SOBRE IP

III.10.3.1 Comercio electrónico a través de entidades de medios de pago

III.10.3.1.1 Introducción

Aunque hay otras formas de pago que se utilizan en las transacciones de comercio electrónico, tales como el contra reembolso y la transferencia bancaria, el pago a través de tarjetas de crédito y débito es el medio que más se acerca a la esencia del comercio electrónico, ya que mediante esta forma de pago la mayor parte de las operaciones que se realizan en la transacción se efectúan de manera automática sin intervención humana. Por otra parte, los pagos re-

analizados en operaciones de España con el exterior y del exterior en España son más difíciles de realizar a través de transferencias bancarias o contra reembolso, por lo que la importancia de los medios de pago analizados en el presente epígrafe debe ser cuantitativamente mayor. Además, se ha de tener en cuenta que existen transacciones de comercio electrónico que se inician en la red y se pagan con tarjeta de crédito o débito, pero que no son tratadas como transacciones de comercio electrónico sino como operaciones tradicionales.

Para una mayor identificación de los datos, éstos se agrupan en los siguientes tipos de transacciones comerciales con tarjetas de crédito o débito:

- **Transacciones comerciales de residentes en España con el exterior**
- **Transacciones comerciales de no residentes con España**
- **Transacciones en España**

Cada operación lleva asociados muchos parámetros, alguno de ellos relacionados lógicamente entre sí. El más importante para clasificar cada transacción de comercio electrónico es el código ECI (*Electronic Commerce Indicator*) que sirve para identificar la operación como tal.

Además, se indica el sector de actividad de la entidad destino de la transacción, aunque la mayor parte de las transacciones se codifican con el genérico *ventas por Internet*, por lo que no es posible determinar más información sobre el tipo de actividad que realiza cada entidad destino de la transacción.

Otro parámetro que se incluye en cada transacción es un código que identifica el tipo de seguridad que se ha utilizado para realizar la operación, existiendo cuatro posibilidades de transacciones:

- Transacciones con seguridad SSL (*Secure Socket Layer*). SSL es un protocolo desarrollado

para garantizar la seguridad en el envío de información a través de Internet. Su principio de funcionamiento se basa en encriptar los datos que el usuario escribe en un formulario de una página web para luego transmitirlos por la red hasta el servidor de comercio electrónico, lo que hace imposible leerlos por terceras partes cuando viajan a través de Internet.

- Transacciones con seguridad SET (*Secure Electronic Transaction*): SET es un protocolo transaccional que permite realizar transacciones electrónicas seguras. Ha sido diseñado con el propósito de asegurar y autenticar la identidad de los participantes en las compras abonadas con medios de pago en cualquier tipo de red en línea, incluyendo la red Internet.
- Transacciones en la que no existe ningún tipo de protocolo o mecanismo de seguridad.
- Otros tipos de transacciones no seguras en las que se utilizan dispositivos manuales con validación verbal de la entidad receptora de la transacción con la entidad de gestión del medio de pago. También se incluyen las que se realizan mediante verificación electrónica *on-line*, en la que se realiza una consulta electrónica con la entidad que gestiona el medio de pago para conocer la validez del medio de pago utilizado por el comprador, comprobando el número de tarjeta, fecha de caducidad de la tarjeta, saldo, etc. Además se incluyen aquellas en las que se acepta la operación por la entidad receptora de la operación y después ésta realiza la comprobación de manera electrónica *off-line*.

III.10.3.1.2 Volumen de comercio electrónico

En el transcurso del año 2001, de enero a diciembre, se han realizado un total de 2.367.892 operaciones de comercio electrónico, de las

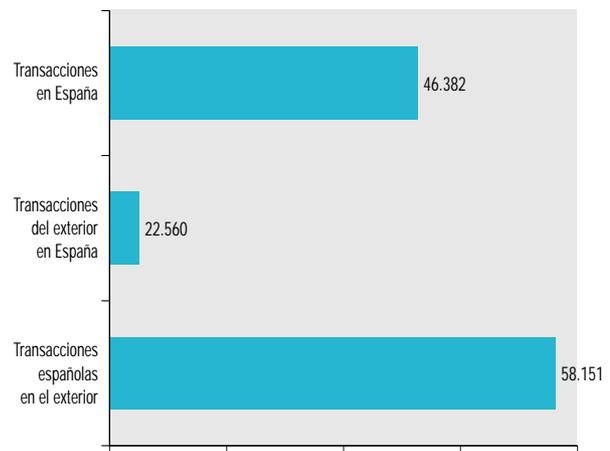
Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

que un 41% corresponde a transacciones españolas en el exterior, el 9% a transacciones del exterior en España y un 50% a transacciones con origen y destino en España. Estas operaciones se traducen en un total de 127.093.281,7 euros, de las que un 46% se corresponden con transacciones españolas en el exterior, un 18% con transacciones del exterior en España y un 36% con transacciones internas españolas.

Junto al dato anterior, se observa un incremento constante del número de operaciones, alcanzándose las 808.010 operaciones en el periodo comprendido entre octubre y diciembre de 2001, frente a las 567.098 del trimestre precedente, lo que supone un crecimiento del 42%, o las 534.310 del segundo trimestre de 2001. Estos datos, a su vez, nos llevan a concluir que se da una disminución del importe medio de la transacción de comercio electrónico a unos 49.16 euros por transacción, durante este trimestre, frente a los 50,61 euros de la transacción

COMERCIO ELECTRÓNICO EN ESPAÑA A TRAVÉS DE ENTIDADES DE PAGO EN MILES DE EUROS. (AÑO 2001)



media en el trimestre precedente o los 58,60 euros del segundo trimestre de este año 2001.

El volumen de las transacciones comerciales de usuarios residentes en España con sitios de co-

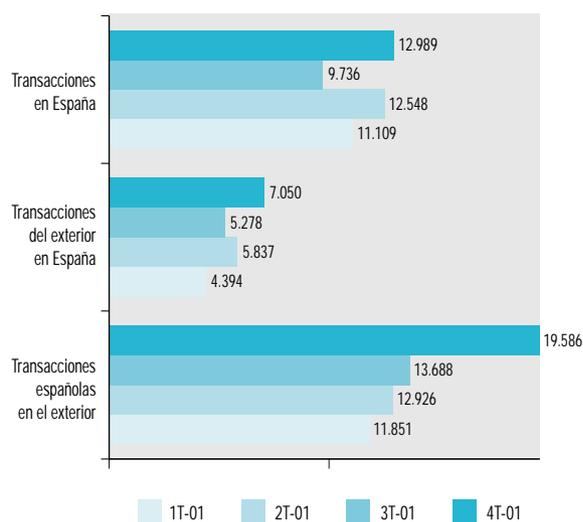
COMERCIO ELECTRÓNICO EN ESPAÑA MEDIANTE ENTIDADES DE MEDIOS DE PAGO

	Nº de operaciones	% / Total	Miles de euros	% / Total
Transacciones españolas en el exterior	961.087	41	58.151	46
Transacciones del exterior en España	202.366	9	22.560	18
Transacciones en España	1.204.439	51	46.382	36
Total	2.367.892	100	127.093	100

EVOLUCIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO A TRAVÉS DE MEDIOS DE PAGO EN ESPAÑA. AÑO 2001

Tipo Transacción	Enero-Marzo 2001		Abril-Junio 2001		Julio-Septiembre 2001		Octubre-Diciembre 2001	
	Nº de operaciones	Miles de euros	Nº de operaciones	Miles de euros	Nº de operaciones	Miles de euros	Nº de operaciones	Miles de euros
Transacciones españolas en el exterior	182.260	11.851	219.846	12.926	239.084	13.688	319.897	19.686
Transacciones del exterior en España	34.936	4.394	55.785	5.837	53.559	5.278	58.086	7.050
Transacciones en España	241.278	11.109	258.679	12.548	274.455	9.736	430.027	12.989
Total	458.474	27.354	534.310	31.311	567.098	28.702	808.010	39.725

EVOLUCIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO A TRAVÉS DE MEDIOS DE PAGO EN MILES DE EUROS. (AÑO 2001) (POR TRIMESTRES)



mercio electrónico extranjeros en el ejercicio 2001 ha sido de 58.151.055,14 euros, de los cuales el 60% son operaciones con Estados Unidos, el 30% con la Unión Europea y el 4% con América Latina.

Las transacciones de comercio electrónico a través de entidades de medios de pago realizadas por residentes en el exterior con España reflejan una posición de liderazgo de los países miembros de la Unión Europea que con un total de 90.050 operaciones realizadas en el periodo que transcurre de enero a diciembre de 2001 recogen una cuantía de 9.893.196,4 euros, lo que representa un 44% del total. En segundo lugar se encuentra Estados Unidos de Norteamérica con 7.296.720,7 euros y a continuación, a distancia, América Latina con 2.545.539 euros.

En lo referido a la seguridad en las transacciones de comercio electrónico a través de medios de pago del exterior con España a lo largo del año 2001, el 48% de las operaciones se realiza

mediante una comunicación segura SSL, las cuales representan el 53% del volumen económico total de las transacciones; el 2 % utilizan otros medios de verificación como son la verificación manual a través de comunicación verbal, electrónica *on-line* y electrónica *off-line*: sólo el 1% utiliza el protocolo SET y el 50% no utiliza una comunicación segura.

A lo largo del año 2001 se realizaron en España un total de 1.204.439 operaciones de comercio electrónico a través de entidades de medios de pago, con origen y destino en España, que representaron una cuantía total de 46.382.000 euros. Estas operaciones se vieron acompañadas por aquellas realizadas desde España con el exterior y las realizadas desde el exterior en España, que alcanzaron unas cuantías en 2001 de 22.560.000 euros y 58.151.000 euros respectivamente. Por tanto del total del comercio electrónico efectuado a través de entidades de medios de pago con origen o destino España, el 36% correspondió a las operaciones con origen y destino en España, el 18% de las cuantías totales a las operaciones realizadas con el exterior y el 46%, las realizadas desde el exterior con España.

Si observamos la evolución de las operaciones efectuadas y sus cuantías a lo largo de 2001 observamos un crecimiento neto entre el primer trimestre y el último de 2001, pasándose de un total de 458.474 operaciones a 808.010, pasándose de unas cuantías totales de 27.354.000 euros del primer trimestre a 39.725.000 euros en el último trimestre de 2001.

Junto al dato positivo de la favorable evolución del comercio electrónico a través de entidades de medios de pago en el periodo comprendido en 2001, se observa un crecimiento notable en las operaciones del exterior con España y de España con el exterior en la comparativa entre el último trimestre de 2000 y el cuarto trimestre

Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

de 2001. A pesar de lo anterior se observa una caída tanto en el número de operaciones, como en las cuantías en este último trimestre de 2001 frente a igual periodo trimestral de 2000, del -12% y del -34% respectivamente, pasándose de una facturación de 19.614.000 euros a 12.989.000 euros en este cuarto trimestre del año que viene a coincidir con la campaña navideña.

Este dato negativo, viene a reflejar en todo caso un incremento de las operaciones tanto con el exterior, como del exterior con España, pero que en cambio no ha sabido verse imitada en el mercado interior español del comercio electrónico, al cual habría afectado más negativamente la "crisis" del sector.

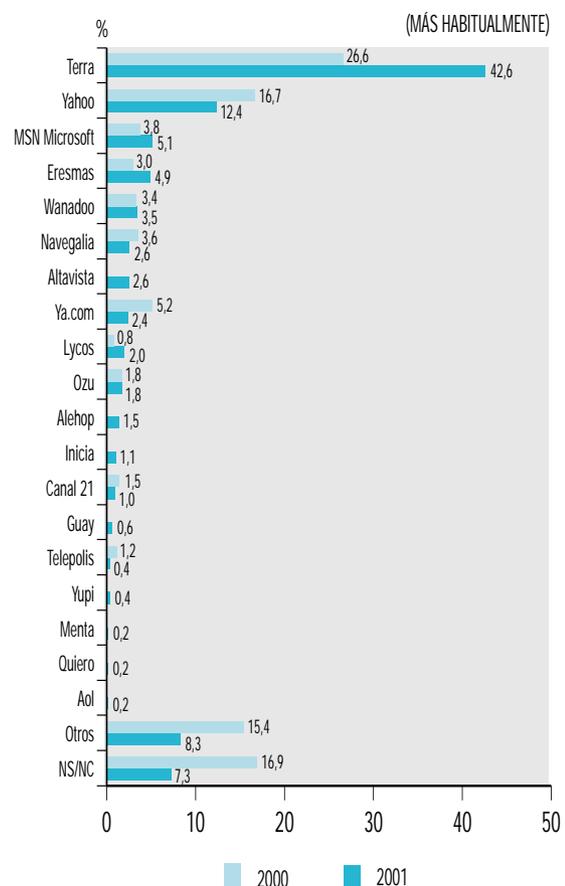
Respecto de las transacciones comerciales con origen y destino España durante el año 2001, el 47% del volumen de comercio electrónico con origen y destino en España se realiza mediante comunicaciones seguras tipo SSL, mientras que el 4% utiliza otras comunicaciones seguras, el 47% no utiliza seguridad y el 1% utiliza comunicaciones tipo SET.

III.10.3.2 Portales

Tal como se ha anticipado en apartados anteriores de este Informe, a través de distintos operadores y proveedores de contenidos a través de portales, tanto horizontales como verticales, de Internet, se constata una nueva tendencia que llevaría al cobro de servicios que hasta la fecha han resultado gratuitos para los usuarios de Internet. Esta nueva situación, derivada de la necesidad de generar beneficios en el presente, en un ámbito que hasta la fecha sólo justificaba la estrategia de posicionamiento en la esperanza de futuros y alejados beneficios, se hace más patente en los portales "verticales" o especializados. En algunos casos estas nuevas prácticas se encuentran en el marco de acuerdos entre

operadores de telecomunicaciones y proveedores de contenidos.

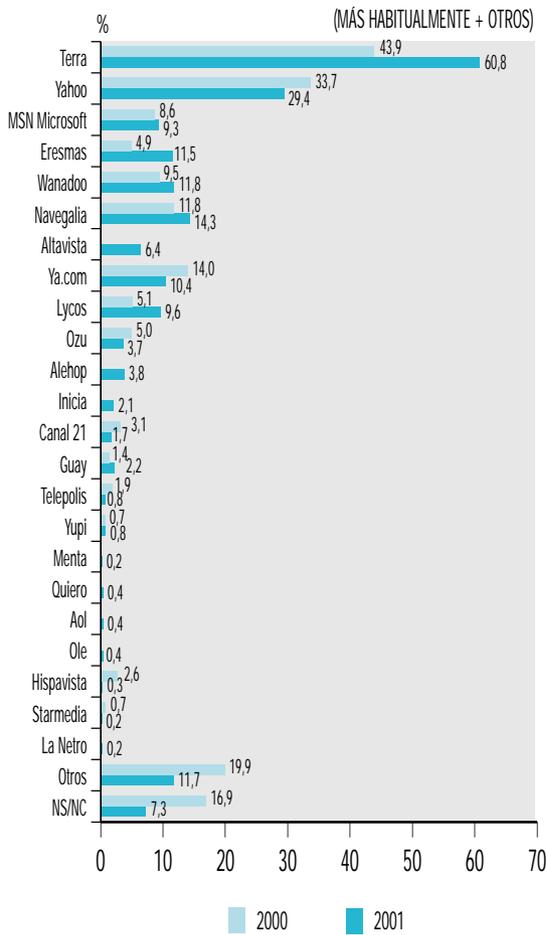
Si el origen de los Portales de la Red fueron los buscadores, en la fase actual la tendencia es la de ofertar tantos servicios como se estime necesario para retener a los internautas, que en muchos casos son los abonados de un determinado PSI, y evitar que navegue por la WWW sin rumbo y así cubrir las necesidades de estos usuarios tanto de consultas, servicios informativos, temáticos, triviales, transacciones, manteniendo el máximo tiempo posible a sus visitantes en su *web-site*.



Bases - 2001: Acceden a Internet (472 casos)
2000: Acceden a Internet (287 casos)
Fuente: Gallup /AUI

Situación de competencia en los mercados analizados.

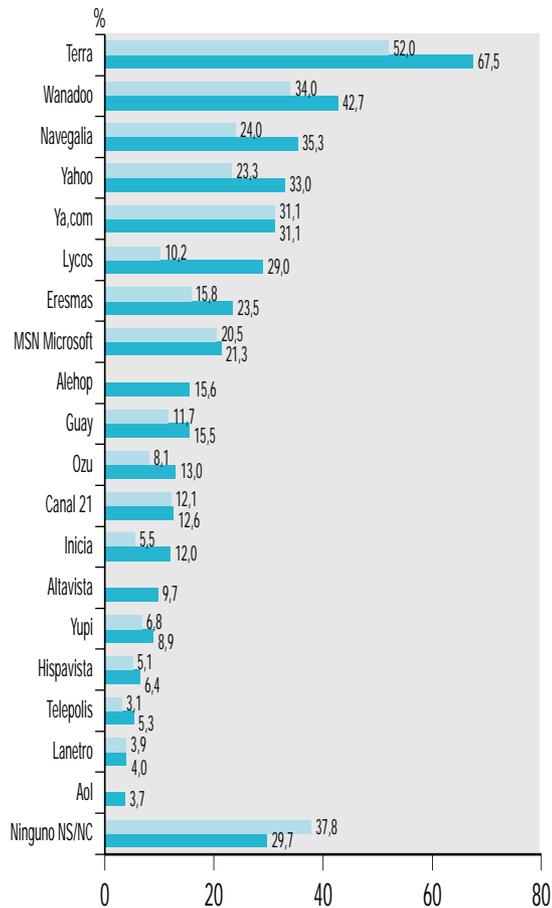
Deficiencias advertidas y medidas que se proponen



Fuente: Gallup /AUI

La proliferación de contenidos ha convertido a los portales y a los buscadores en auténticas puertas de entrada a la red, por lo que constituyen auténticas piezas angulares de la Internet. Ya sea por la vía del portal especializado o “vertical”, o mediante el buscador que te ofrece toda la información respecto del tema o aspecto sobre el que se busca una determinada información en la web, se constata cómo cada vez más los tráficos masivos de los internautas se canalizan a través de estos dos canales que proporcionan una gran especialización temática.

GRADO DE CONOCIMIENTO DE PORTALES DE INTERNET EN ESPAÑA



Bases - 2000: Total muestra (2.014 casos)
2001: Total muestra (2.026 casos)

Fuente: Gallup /AUI

Así, podemos observar en determinados estudios del sector, cómo el grado de conocimiento, ya sea de portales horizontales o verticales, alcanza unas muy altas cotas de penetración.

La posición de los portales y los buscadores en las configuraciones de acceso a Internet dadas por los distintos Proveedores de Servicios de Internet, tanto de pago como gratuitos, así como las pautas de comportamiento de los internautas, conducen de manera inevitable a los distintos otros negocios en Internet a posicionarse en

estos auténticos “cuellos de botella” que obligan a los internautas a pasar por ellos y que garantizan a los comercios en la red dirigidos a consumidores finales (B2C) y a la publicidad en la red a dirigir sus inversiones de presencia en estas herramientas de navegación en Internet.

En la Internet móvil, nos encontramos con una nueva oferta de portales WAP que en el caso español ha seguido derroteros similares a los de la Internet fija, eludiendo las tentaciones de ofrecer una navegación restringida a sus usuarios mediante la oferta de accesos conocidos como de jardín cerrado o *wallet garden*. De este modo, las operadoras no limitan la libertad de navegación de sus usuarios por la Internet móvil, aunque se constatan graves dificultades prácticas para su ejercicio, ya sea por problemas de configuración, por limitación de las capacidades de los distintos terminales WAP y por la lentitud de la prestación del servicio, que al obligar a determinadas pautas previas en la navegación retardan en exceso el alcanzar la dirección buscada. Esta dificultad se ve agravada por el alto coste del servicio con la aplicación de tarifas por tiempo.

En todo caso, la principal barrera que se observa en la Internet móvil es la que se encuentran los desarrolladores de nuevas aplicaciones y contenidos para esta Internet, que se enfrentan a políticas por parte de las operadoras poco proclives a la apertura del mercado en condiciones similares a las de la Internet fija. Esta circunstancia lleva a una pobreza de contenidos extrema que sitúa a la Internet española y europea muy lejos de realidades como la japonesa.

III.10.3.3 Publicidad en Internet

La publicidad en Internet debe ser observada desde una doble perspectiva; por un lado la derivada de la presencia en Internet con voluntad de comunicación comercial y por otro como

elemento de financiación de otros modelos de negocio, que ven Internet como un soporte publicitario al igual que otros medios como la radio o la televisión.

Desde la primera perspectiva, la de la presencia en Internet con voluntad de comunicar comercialmente, se presentan como elemento clave para la presencia de las empresas los nombres de dominio de Internet, que suponen en muchos casos la identidad o referencia social de la misma o de sus marcas. Se hace por tanto necesario el garantizar las máximas facilidades para la obtención de nombres de dominio que permitan la presencia de estas entidades en la Internet y con ello de contenidos en español en la red.

Desde la perspectiva de la publicidad como financiación del medio Internet, se debe esperar un asentamiento de este mercado que probablemente pase por un incremento de los usuarios de Internet y de las empresas y contenidos disponibles en la red. En todo caso se puede concluir que los modelos de negocio que se asentaban en la financiación prácticamente exclusiva en la publicidad en Internet se han visto abocados al fracaso, por lo que probablemente debieran de abrirse y explorarse otras fuentes de financiación, en todo caso no excluyentes de la publicidad.

En cualquier caso, la publicidad en Internet es cada vez más una realidad, que en el ejercicio 2001 ha alcanzado un volumen de inversión estimada de 51,6 millones de euros⁴⁷, lo que representa un 0,97% del total de inversión en medios convencionales, cifra que al igual que el conjunto de la inversión publicitaria en España en el ejercicio 2001 ha sufrido un ligero retroceso respecto de los ejercicios anteriores.

⁴⁷ Estudio INFOADEX de la Inversión Publicitaria en España 2002.

Situación de competencia en los mercados analizados.**Deficiencias advertidas y medidas que se proponen**

EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN PUBLICITARIA REAL ESTIMADA EN MEDIOS CONVENCIONALES E INTERNET (MILLONES DE EUROS)

	Año 1999	Año 2000	% variación 2000/1999	Año 2001	% variación 2001/2002
Internet	15,0	53,4	255,72	51,6	-3,4
Total medios convencionales	5510,2	5655,9	2,64	5331,3	-5,7

III.10.3.4 Contenidos audiovisuales en Internet

Hasta la fecha, la falta de ancho de banda suficiente o las bajas velocidades disponibles para los usuarios finales ha imposibilitado la prestación de servicios audiovisuales. Esta situación es previsible que cambie a medio plazo con la implantación y despliegue de técnicas conocidas como de *simulcast*, que como el *streaming* permitirán la prestación de servicios como la televisión o el vídeo bajo demanda, además de los conocidos como vídeo en cuasi demanda.

Las posibilidades que se abren en la prestación de estos servicios sobre IP y su previsible popularización gracias a los accesos que posibiliten la llegada de la banda ancha a los hogares mediante la utilización de técnicas como las xDSL u otras, hacen necesaria una revisión o nueva lectura de la normativa vigente en materia de servicios audiovisuales en difusión, así como las relativas al acceso condicional para la televisión digital.

Junto a lo anterior, se hará necesario acotar el alcance de la legislación relativa a los conteni-

dos audiovisuales sobre publicidad, derechos de autor, promoción de la producción audiovisual (que constituyen la esencia de la financiación del mercado audiovisual, junto al pago por visión) y de protección de la infancia y la juventud, máxime cuando la reciente Directiva 2000/31/CE, excluye de los servicios de la sociedad de la información sujetos a esta Directiva de comercio electrónico a los definidos como televisión por la 89/553/CEE, conocida como de Televisión sin Fronteras.

III.10.3.5 Comunicaciones

La prestación en los servicios de comunicaciones por Internet, o sobre IP, exigirá una regulación de niveles mínimos de calidad.

Finalmente, la seguridad en las comunicaciones no debe verse comprometida en ningún momento, debiéndose garantizar tanto por los titulares de las infraestructuras como por los proveedores de servicios de Internet el secreto en las comunicaciones en términos equiparables a los de la telefonía tradicional.

Informe Anual • 2001



Actividad de la Comisión

del Mercado

de las Telecomunicaciones



IV.1 OTORGAMIENTO DE TÍTULOS HABILITANTES

La entrada en vigor de la Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones, ha supuesto un gran avance en la liberalización de las telecomunicaciones, al permitir la prestación en régimen de libre concurrencia de determinados servicios de telecomunicación, que hasta entonces permanecían bajo un régimen de monopolio, o cuyo acceso estaba restringido como consecuencia de su naturaleza pública, haciendo posible la entrada en el mercado de nuevos operadores para la prestación de servicios a terceros, logrando así una competencia efectiva en el sector.

La entrada de nuevos operadores ha sido posible al establecerse un sistema de obtención de títulos habilitantes más flexible, sustituyendo el esquema tradicional por un sistema de licencias individuales y autorizaciones generales, conforme a los criterios establecidos en las correspondientes directivas comunitarias, pero no por ello con menos garantías en la prestación de los servicios. De manera que ha podido asegurarse la libre competencia entre los prestadores de servicios, sin mermar por ello el derecho de los ciudadanos.

En este sentido, la Ley General de Telecomunicaciones faculta expresamente a la CMT para el otorgamiento de las licencias individuales y autorizaciones generales, con las salvedades que la misma ley establece. Pero no sólo está la CMT facultada para el otorgamiento de estos títulos; la Ley 12/1997, de 24 de abril, de Liberalización de las Telecomunicaciones, en su artículo 1.Dos.2.b) la habilita para el otorgamiento de títulos habilitantes para la prestación a terceros, en régimen de concurrencia, de los servicios audiovisuales, telemáticos e interactivos, excepto cuando el título habilitante se ob-

tenga mediante el procedimiento de concurso público.

IV.1.1 TÍTULOS HABILITANTES

En este apartado se detallarán, por tanto, no sólo las licencias individuales y las autorizaciones generales, sino aquellos otros títulos habilitantes que son también otorgados por la CMT, o bien que aunque fueron otorgados en su momento por la Secretaría General de Comunicaciones, en la actualidad son de su competencia.

IV.1.1.1 Tipos de títulos habilitantes

A) Licencias individuales

El capítulo III del título II de la Ley General de Telecomunicaciones establece el régimen jurídico básico de las licencias, determinando las redes de telecomunicaciones para cuyo establecimiento o explotación se precisa una licencia individual y los servicios para cuya prestación se requiere también este mismo título.

Se requiere una licencia individual para el establecimiento o explotación de redes públicas de telecomunicaciones y para la prestación del servicio telefónico disponible al público. Las licencias, cuyo número no esté limitado por tener que garantizarse un uso eficaz del espectro radioeléctrico, se otorgan de forma reglada, previa acreditación por el solicitante del cumplimiento de los requisitos exigidos por la ley y de la asunción por él de las condiciones establecidas en la Orden de 22 de septiembre de 1998.

a) **Licencia de tipo A:** habilita 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) Licencia de tipo B1: habilita 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) Licencia de tipo B2: habilita 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) Licencia de tipo C1: habilita para el establecimiento o explotación de redes públicas.

e) Licencia de tipo C2: habilita para el establecimiento o explotación de redes públicas que impliquen el uso del dominio público radioeléctrico.

B) Autorizaciones generales

Las autorizaciones generales están regladas en el capítulo II del título II de la Ley General de Telecomunicaciones, donde se recogen los supuestos en los que es necesario disponer de este título para prestar un servicio o establecer o explotar una red de telecomunicaciones, disponiendo la necesidad de una autorización general para la prestación de aquellos servicios de telecomunicación a terceros distintos del servicio telefónico disponible al público, y para el establecimiento o explotación de redes de telecomunicaciones privadas, siempre que en uno y en otro caso no se requiera el uso del dominio público radioeléctrico.

a) Autorización general de tipo A: 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: habilita para el establecimiento o explotación de redes privadas.

c) Autorización general de tipo C: habilita para la prestación de servicios de transmisión de datos disponibles al público.

C) Concesiones de televisión por cable

Concesiones para la prestación del servicio de televisión por cable otorgadas 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 11/1998, 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 otorga en cumplimiento de lo dispuesto en la Ley 37/1995, de 12 de diciembre, de Telecomunicaciones por Satélite, en el 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.

E) Autorizaciones provisionales

El artículo 14 de la Ley General de Telecomunicaciones dispone que, cuando la prestación de un nuevo servicio de telecomunicación o el establecimiento o explotación de un determinado tipo de red de telecomunicaciones no hubiese sido regulado mediante la correspondiente orden ministerial, el Ministerio de Ciencia y Tecnología establecerá las condiciones provisionales que lo permitan, otorgando o denegando, motivadamente, las solicitudes presentadas por los interesados. En consecuencia, el capítulo III de la Orden de 22 de septiembre de 1998 sobre autorizaciones generales desarrolla el citado artículo, estableciendo el régi-

men regulador para la obtención de tales títulos habilitantes.

Las autorizaciones provisionales se han otorgado por un plazo de 24 meses, estableciéndose en la misma resolución de otorgamiento su renovación automática por periodos de doce meses. No obstante, estas autorizaciones provisionales se extinguirán en el momento que entre en vigor la Orden ministerial que las regule.

En el año 1999 se otorgaron las primeras autorizaciones provisionales, en total 19, que a tenor de lo dispuesto en la resolución de otorgamiento, en el año 2001 se prorrogaron automáticamente hasta 2002. A tales efectos, la CMT, como encargada de la gestión del Registro Especial de Titulares de Autorizaciones Generales, procedió a la inscripción de la prórroga correspondiente.

Durante el año 2001 se han otorgado diferentes tipos de autorizaciones provisionales, correspondiendo el mayor número de las otorgadas a aquellas que habilitan a su titular para la prestación del servicio de “reventa del servicio telefónico”, tanto en acceso directo como en acceso indirecto, y las habilitantes para la prestación del servicio de “reventa del servicio telefónico móvil”.

F) Autorizaciones provisionales para la realización de pruebas de carácter experimental y para actividades de investigación

La misma normativa establece la posibilidad de otorgar autorizaciones provisionales para aquellos servicios que, pudiendo ser prestados al amparo de una autorización general, desarrollen una actividad de carácter experimental o bien sean para actividades de investigación. En este sentido, cabe destacar las otorgadas para el empleo de la red eléctrica como red de acceso para la provisión de los servicios de acceso a Internet y de telefonía.

IV.1.1.2 Transformación de los títulos otorgados al amparo de la Ley de Ordenación de las Telecomunicaciones y sus normas de desarrollo

Ya se ha destacado en anteriores ocasiones el cambio tan profundo que supuso la Ley General de Telecomunicaciones en la filosofía sobre la regulación de las telecomunicaciones, implantando, de una forma gradual, los mecanismos propios de un régimen liberalizado que, a su vez, respetara rigurosamente los plazos impuestos por la normativa comunitaria. En este sentido, la disposición transitoria primera de dicha ley estableció un régimen de transición al nuevo sistema para adecuar los títulos otorgados al amparo de la normativa hasta entonces vigente, al nuevo marco regulador.

Por Órdenes de 19 y 26 de abril de 2000, del Ministerio de Fomento, y Resolución de 23 de octubre del mismo año, de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, se procedió a la transformación de las concesiones otorgadas al amparo de la Ley 42/1995, de 22 de diciembre, de Telecomunicaciones por Cable, modificada por el artículo 3 de la Ley 12/1997, de 24 de abril, de Liberalización de las Telecomunicaciones, en una licencia individual de tipo B1, una autorización provisional y una autorización general de tipo C, manteniéndose la concesión para el servicio público de difusión vigente en sus mismos términos.

Estos títulos habilitantes, debido a dificultades de tipo administrativo, no figuraban inscritos en los correspondientes registros especiales. En el año 2001, resueltos estos problemas gracias a la colaboración de las sociedades interesadas, se procedió a la correspondiente inscripción registral.

Hay que subrayar, no obstante, que todavía quedan algunos títulos habilitantes otorgados al am-

paro de la Ley de Ordenación de Telecomunicaciones cuya transformación está pendiente. Son los títulos otorgados a:

- Telefónica de España, S.A.U., para la prestación del servicio telefónico básico,
- Telefónica Servicios Móviles, S.A.U., para la prestación del servicio de valor añadido de telefonía móvil automática, en sus modalidades analógica y GSM, y del servicio de comunicaciones móviles personales DCS1800,
- Airtel Móvil, S.A., para la prestación del servicio de valor añadido de telefonía móvil automática, en su modalidad GSM,
- Retevisión Móvil, S.A.U., para la prestación del servicio de comunicaciones móviles personales DCS1800.

IV.1.1.3 Nuevos títulos otorgados y su evolución

En el ámbito de las licencias individuales, cabe destacar el significativo aumento de las licencias individuales de tipo C1 que incluyen la explotación de infraestructuras de red soporte de los servicios de radiodifusión sonora y televisión.

También merecen una mención especial las licencias individuales de tipo C1 otorgadas para la instalación de redes de fibra óptica. Según la definición de “red de telecomunicaciones” de la Ley General de Telecomunicaciones, ciertamente la fibra óptica en sí misma no puede considerarse como una red de telecomunicaciones, sino como un elemento conductor de la misma. Ahora bien, su construcción y explotación constituye una forma de explotación de una red de telecomunicaciones por cuanto que no puede servir para otra finalidad.

Con parecida filosofía se ha actuado en los casos de instalación de canalizaciones y la cesión de las mismas a terceros, otorgando las corres-

pondientes licencias individuales de tipo C1. La Ley General de Telecomunicaciones exige título habilitante para el establecimiento de una red de telecomunicaciones, por tanto pueden entenderse como “establecimiento” todas y cada una de las actividades necesarias para su consecución, lo que incluye la instalación de las canalizaciones necesarias para la implantación de la red.

Estas decisiones se tomaron en el seno del Consejo de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones con el fin de evitar posibles imposiciones o condiciones comerciales discriminatorias en los contratos que los titulares de dichas redes pudieran suscribir con clientes y proveedores y, en particular, en los acuerdos de compartición de infraestructura y de colaboración en el desarrollo conjunto de las redes.

En la tabla siguiente se recoge la evolución en el número de títulos habilitantes otorgados el pasado año y los títulos vigentes en su conjunto a 31 de diciembre de 2001. Como en años anteriores, se ha incluido un CD-ROM en el que se contiene toda la información de los distintos registros públicos de operadores cuya gestión está encomendada a la CMT, en el que pueden realizarse todo tipo de consultas. Estas mismas consultas pueden efectuarse a través de la página web de la CMT, en www.cmt.es.

IV.1.2 REGISTROS ESPECIALES DE TELECOMUNICACIÓN

Entre las funciones que tiene atribuidas la CMT por la Ley de Liberalización de las Telecomunicaciones, se encuentra la llevanza de un registro general de operadores de redes y prestadores de los servicios audiovisuales, telemáticos e interactivos, en el que se inscribirán todos aquellos cuya actividad requiera un título habilitante (artículo 1.Dos.2.n).

EVOLUCIÓN DE LOS TÍTULOS HABILITADOS DURANTE EL AÑO 2001				
TIPO DE TÍTULO	Vigentes a 31/12/2000	Otorgados en 2001 ¹	Cancelados en 2001 ²	Vigentes a 31/12/2001
LICENCIAS INDIVIDUALES				
A	44	9	8	45
B1	51	5/25	7	74
B2	7	—	—	7
C1	39	87	2	124
C2	29	13/6	—	48
TOTALES	170	114/31	17	298
AUTORIZACIONES GENERALES				
A	61	10	5	66
B	19	7	—	26
C ³	709	588	29	1268
TOTALES	789	605	34	1360
AUTORIZACIONES PROVISIONALES⁴				
TOTALES	104	97	1	200
CONCESIONES DE TELEVISIÓN POR CABLE				
Provisionales	335	—	6	329
Especiales	8	—	—	8
Habilitación <i>ex lege</i>	136	—	4	132
TOTALES	479	—	10	469
AUTORIZACIONES DE TELEVISIÓN POR SATÉLITE				
Difusión de televisión por satélite mediante acceso condicional	2	—	—	2
Difusión de televisión por satélite sin acceso condicional	5	4	—	9
TOTALES	7	4	—	11

1. **Licencias individuales:** se han incluido las licencias individuales consecuencia de la transformación de los antiguos (figura delante de la barra —/).
2. **Concesiones provisionales televisión por cable:** por transmisión, a favor de un nuevo titular o por renuncia expresa de su titular.
2. **Licencias individuales:** por renuncia expresa de su titular.
2. **Autorizaciones generales:** por renuncia expresa de su titular o extinción de la entidad titular.
2. **Concesiones de televisión por cable:** por aplicación de la disposición adicional cuadragésima cuarta de la Ley 50/1998, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y de Orden Social o por renuncia expresa de su titular.
3. **Autorizaciones generales tipo C:** se indica el número de autorizaciones relativas a cada servicio inscrito y la suma total de todas ellas, pudiendo encontrarse varios servicios contenidos en una misma autorización.
4. **Autorizaciones provisionales:** títulos vigentes y otorgados (con independencia de la fecha de inscripción).

Por tanto, en cumplimiento de este mandato, la CMT gestiona aquellos registros que todavía mantienen su vigencia y que fueron creados al amparo de normas anteriores a la Ley General de Telecomunicaciones, como son el Decreto de 9 de julio de 1954 y la Ley de Ordenación de

las Telecomunicaciones y sus normas de desarrollo, sin olvidar los Registros Especiales de Titulares de Licencias Individuales y de Titulares de Autorizaciones, creados por la Ley General de Telecomunicaciones y cuya gestión tiene expresamente encomendada.

Todos los registros tienen carácter público, siendo los datos registrales de libre acceso para cuantos lo soliciten.

IV.1.2.1 Registros cuya gestión está encomendada a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones

- a) **Registro de Empresas Radiodifusoras**, creado por el Decreto de 9 de julio de 1954 y regulado por la Orden de 30 de marzo de 1974, del entonces Ministerio de Información y Turismo, por la que se aprueban las normas de inscripción en dicho registro. Tiene por objeto la inscripción de las sociedades concesionarias del servicio de radiodifusión sonora en ondas medias hectométricas y en ondas métricas con modulación de frecuencia y sus concesiones, estas últimas siempre que las sociedades concesionarias tengan concesiones en el ámbito de más de una Comunidad Autónoma. Este registro mantiene su vigencia, al no haberse derogado expresamente por la Ley General de Telecomunicaciones el artículo 26 y la disposición adicional sexta de la Ley de Ordenación de las Telecomunicaciones, relativo al servicio público de radiodifusión sonora.
- b) **Registro Especial de Sociedades Concesionarias para la gestión indirecta del servicio público esencial de la televisión**, creado por el artículo 20 de la Ley 10/1988, de 3 de mayo, de Televisión Privada y regulado por el Real Decreto 951/1989, de 28 de julio. Tiene por objeto la inscripción obligatoria de las concesiones administrativas para la gestión indirecta del servicio público esencial de la televisión y para la prestación del servicio de la televisión digital terrenal, y de las sociedades concesionarias, así como cuantos hechos, negocios jurídicos y circunstancias técnicas afecten tanto a la sociedad prestadora como a la concesión misma. Este registro mantiene su vigencia, al no haberse derogado expresa-

mente por la Ley General de Telecomunicaciones el artículo 25 de la Ley de Ordenación de las Telecomunicaciones, relativo al servicio público de difusión por televisión.

- c) **Registro de Concesionarios de Servicios de Telecomunicación de valor añadido que utilicen el dominio público radioeléctrico**, creado por la Ley de Ordenación de las Telecomunicaciones y regulado por la Orden de 24 de septiembre de 1992. Tiene por objeto la inscripción obligatoria de las concesiones administrativas para la prestación de dichos servicios y de las personas físicas y jurídicas concesionarias.

En cumplimiento de lo dispuesto en la disposición transitoria primera del Real Decreto 1652/1998, de 24 de julio, este registro mantendrá su vigencia hasta que se transformen todos los títulos habilitantes en él inscritos. En el momento actual sólo están pendientes de transformación los títulos otorgados para la prestación de los servicios de telecomunicación de valor añadido de telefonía móvil descritos en el punto IV.1.1.2.

- 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 Real Decreto 1652/1998, anexo III, de 24 de julio. Tiene por objeto la inscripción obligatoria de las concesiones precisas para la prelación del servicio de telecomunicaciones por cable, así como la inscripción de las sociedades concesionarias. Una vez transformados estos títulos habilitantes, las inscripciones permanecen vigentes en lo que se refiere a la concesión del servicio público de televisión por cable.
- e) **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. Tiene por objeto la inscripción de los operadores de servicios de acceso condicional, así como la inscripción de los equipos, aparatos, dispositivos o sistemas que se empleen.

f) 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, anexo I, de 24 de julio. Tiene por objeto la inscripción obligatoria de los titulares de licencias individuales, así como la inscripción de los actos y negocios que afecten al titular de la licencia, en relación con el servicio o la explotación de la red y las condiciones objeto de inscripción.

g) Registro Especial de Titulares de Autorizaciones Generales, creado también al amparo del artículo 8 de la Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones, y regulado igualmente por el Real Decreto 1652/1998, anexo I, de 24 de julio. Tiene por objeto igualmente, la inscripción obligatoria de los titulares de autorizaciones generales, así como la inscripción de los actos y negocios que afecten a la persona autorizada en relación con el servicio o la explotación de la red, como de la información a la que se refiere el artículo 13 del mencionado real decreto.

IV.1.2.2 Primeras inscripciones y modificaciones de datos inscritos

a) Primeras inscripciones: La primera inscripción de una licencia individual o de una autorización general se realizará de oficio por la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones. Cuando el título haya sido otorgado por el Ministerio de Ciencia y Tecnología, como es el caso de las licencias individuales otorgadas por concurso o de las autorizacio-

nes provisionales, dicho organismo deberá notificar su otorgamiento a efectos de proceder a la preceptiva inscripción.

Para los restantes títulos habilitantes, el procedimiento de inscripción se realizará a instancia del titular, estando éste obligado a solicitarla antes del inicio de la prestación del servicio.

b) Modificaciones de los datos inscritos: Todos los Reglamentos y Órdenes ministeriales que regulan los registros anteriormente citados establecen la obligatoriedad de que, por parte del titular de la concesión administrativa, de la licencia individual o de la autorización general de que se trate, se solicite la inscripción de la modificación de aquellos datos objeto de inscripción en el plazo de un mes desde que se produzca. En el caso de que las modificaciones de los datos inscritos de los títulos habilitantes provengan de actos emanados de la propia CMT, la inscripción se realizará de oficio. Cuando la modificación de un título habilitante provenga del Ministerio de Ciencia y Tecnología, éste deberá notificar tal modificación, a efectos de la correspondiente inscripción.

El procedimiento para solicitar la inscripción de cualquier modificación es bastante sencillo. Consiste únicamente en la presentación de un escrito dirigido al presidente de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones indicando los datos objeto de modificación, acompañado de la documentación que acredite fehacientemente tales circunstancias, firmado por el titular o por su representante legal, según el caso.

En este sentido, la mayor parte de los operadores cumple con estas disposiciones legales, solicitando habitualmente la inscripción de las modificaciones que se producen en sus datos objeto de inscripción, tales como cambios de domicilio social, modificación de la denomina-

ción social, variaciones de la composición accionarial o transmisiones de acciones, otorgamiento o revocación de poderes de representación, etc. No obstante, visto el número de operadores inscritos y el volumen de inscripciones registrales, se estima que todavía son bastantes aquellos operadores que no comunican al registro que corresponda la modificación de los datos objeto de inscripción.

IV.2 NUMERACIÓN, PRESELECCIÓN Y PORTABILIDAD

IV.2.1 ESPACIO PÚBLICO DE NUMERACIÓN

IV.2.1.1 Numeración telefónica

El espacio público correspondiente a la numeración telefónica está regulado por el Plan Nacional de Numeración para los servicios de telecomunicaciones (PNN), aprobado por Acuerdo del Consejo de Ministros de fecha 14 de noviembre de 1997, y la gestión de estos recursos por parte de la CMT se regula en el Reglamento de procedimiento de asignación y reserva de recursos de numeración, aprobado por el Real Decreto 225/1998, de 16 de febrero. La CMT también gestiona el espacio de numeración correspondiente al indicativo de país «34», de la Recomendación E.164 de la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT), asignado a España por este organismo.

Dentro del ámbito de la numeración telefónica se asigna numeración para el servicio de acceso a Internet, numeración geográfica, numeración para servicios de comunicaciones móviles, numeración para servicios de inteligencia de red y de numeración personal, números cortos y códigos de selección de operador.

IV.2.1.1.1 Numeración para el servicio de acceso a Internet

Las asignaciones de numeración específica para acceder a Internet se realizan en bloques de mil números, identificados por las cifras ABM del número nacional, dentro de los rangos NXY = 908 y NXY = 909 de la secuencia NXY ABMCDU, para las modalidades de interconexión de terminación (factura el operador de acceso) y de acceso (no factura el operador de acceso). En 2001 destaca la cantidad de numeración de este tipo asignada a los operadores, con un total de 30 bloques (30.000 números) en el segmento 908 y 29 bloques (29.000 números) en el segmento 909.

IV.2.1.1.2 Numeración geográfica

Las asignaciones se llevan a cabo en bloques de 10.000 números dentro del indicativo adjudicado a cada provincia telefónica. En 2001 destaca la cantidad de numeración asignada a los operadores de cable, con un total de 63 bloques (630.000 números), lo que supone un 43,4% del total de numeración geográfica asignada, 145 bloques (1,45 millones). También destaca la cantidad de numeración asignada a Telefónica, con un total de 38 bloques (380.000 números), lo que supone un 26,2% del total.

Con fecha 8 de noviembre de 2001, la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones para la Sociedad de la Información adoptó resolución por la que se adjudican recursos públicos de numeración a la colonia británica de Gibraltar indicando que el espacio público de numeración adjudicado, se asignaría a operadores que dispusieran de medios propios para la entrega directa de tráfico telefónico en Gibraltar, con licencia en España para prestar el servicio telefónico fijo disponible al público. Con fecha 22 de noviembre de 2001 la CMT acordó la asignación a Telefónica de España, S.A.U., de 10 bloques de numeración geográfica, concretamente del 856 30 al 856 39, para su uso en Gibraltar.

IV.2.1.1.3 Numeración para servicios de comunicaciones móviles

Los operadores móviles solicitan a la CMT la asignación de indicativos nacionales de destino conteniendo un millón de números. Tras las asignaciones efectuadas en 2001 se encuentra asignado el 52% del segmento 6XY atribuido en el PNN para estos servicios.

IV.2.1.1.4 Numeración para servicios de inteligencia de red y de numeración personal

Las asignaciones dentro de este rango se realizan en bloques de mil números, pertenecientes a un grupo de cinco mil números, teniendo en cuenta la demanda de uso prevista para esas numeraciones, así como la diferenciación tarifaria prevista. Es de destacar que, dentro de los servicios ofrecidos a través de esta numeración, el rango 900 utilizado para el servicio de cobro revertido automático se terminó de asignar por completo a finales del año 2001, por lo que las nuevas asignaciones para este servicio ya se están realizando dentro del rango 800.

IV.2.1.1.5 Números cortos

Los números cortos de los rangos 14XY, 15XY, 16XY y 17XY se agrupan en grupos de cinco números cortos consecutivos, y cada operador tiene derecho a un máximo de cinco números cortos correspondientes a un mismo grupo. También corresponden a esta categoría los números cortos del rango 12XY, de utilización interna en el ámbito de cada operador, según el punto 10.8.d) del PNN. La CMT los ha asignado para su utilización discrecional por todos los operadores, en el ámbito de sus respectivas redes, quedando prohibida por lo tanto su entrega en interconexión.

Por otro lado, durante el año 2001 se abre el rango 18XY a todos los operadores habilitados para prestar servicios de consulta telefónica, incluidos los que ya obtuvieron números cortos para la prestación de dichos servicios en otros rangos de numeración. No obstante, este rango no se somete al mismo criterio de asignación de números cortos seguido para los rangos 14XY, 15XY, 16XY y 17XY, para asegurar su disponibilidad a todos los operadores con título habilitante para prestar el servicio telefónico disponible al público. Cabe destacar que el rango 18XY estará disponible hasta que finalmente se atribuya el rango 118XY para servicios de directorio, momento en el cual se procederá a migrar esta numeración al nuevo rango.

IV.2.1.1.6 Códigos de selección de operador

Los códigos de selección disponibles para su asignación a los operadores comienzan por «103», «104», «105» y «107», otorgándose códigos de seis cifras para operadores de tipo A, de cinco cifras para operadores de tipo B1 restringido y de cuatro cifras para operadores B1 de ámbito nacional. Durante el año 2001 han seguido en servicio los 99 códigos de selección de operador del rango «1040(X)(Y)», de acuerdo con la Resolución de la CMT de fecha 21 de diciembre de 2000, por la que se habilitó su uso transitorio, correspondiendo uno a cada operador con derecho a ser preseleccionado. Estos códigos son internos a las redes de los operadores, y no se pueden utilizar por parte de los usuarios para selección llamada a llamada. Esta medida de carácter temporal recoge que dicha habilitación de uso expira el 1 de abril de 2002.

IV.2.1.1.7 Numeración telefónica para operadores de servicios TETRA

Los operadores Telefónica Servicios Móviles, S.A.U., y Dolphin Telecom Móviles, S.A.U., titulares de licencias para la prestación del servicio

de radiocomunicaciones móviles terrestres en grupo cerrado de usuarios con tecnología digital TETRA (Trans European Trunked Radio), especificada por el Instituto Europeo de Normas de Telecomunicación (ETSI), solicitaron de la CMT la asignación de numeración telefónica (E.164). Mediante Resolución de la SETSI (Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, de 22 de noviembre de 2001, publicada en el BOE con fecha 8 de febrero de 2002, se reconoce a estos operadores derecho a la asignación directa de numeración telefónica para la prestación de servicios TETRA de ámbito nacional. A la luz de esta resolución, la CMT procedió, ya en febrero de 2002, a la asignación de numeración a Dolphin.

IV.2.1.2 Otros espacios públicos de numeración gestionados por la CMT

IV.2.1.2.1 Indicativos de Red para el Servicio Móvil (IRM)

La gestión de los números de identificación de los terminales o estaciones móviles terrestres (IMSI) se lleva a cabo de acuerdo con la Recomendación E.212 de la UIT. La CMT asigna IRM a los prestadores de servicios habilitados, para que éstos puedan disponer de códigos IMSI para los terminales o estaciones móviles que comercialicen. Durante 2001 se tramitó una solicitud de IRM, que finalmente no se asignó.

IV.2.1.2.2 Indicativo de Red Móvil para TETRA

La prestación del servicio de radiocomunicaciones móviles terrestres en grupo cerrado de usuarios con tecnología digital TETRA, especificada por el Instituto Europeo de Normas de Telecomunicación, requiere la asignación de un código TETRA IRM. La composición de la iden-

tividad del terminal TETRA viene descrita en las normas ETS 300 392-1 y ETR 300-5 de ETSI.

La CMT asigna a las entidades que explotan redes TETRA los indicativos IRM para estas tecnologías. En 2001 se tramitó una solicitud de TETRA IRM, que finalmente no se asignó.

IV.2.1.2.3 Códigos de Puntos de Señalización Internacionales (CPSI)

Los CPSI, empleados en señalización para la identificación de centrales y demás elementos de red en el contexto internacional, están normalizados en la Recomendación Q.708 de la UIT. Estos códigos de 14 bits son asignados individualmente por la CMT.

Los CPSI son recursos de numeración internacionales, cuya gestión es dirigida por la UIT según los principios recogidos en la Recomendación Q.708. Cuando las tres cuartas partes de los CPSI que la UIT ha cedido a un país ya están asignados a operadores, la autoridad de ese país puede solicitar nuevos códigos a la UIT. Tras la asignación de CPSI por la entidad gestora de cada país, se comunica a la UIT el CPSI asignado, el operador y la localización geográfica del punto de señalización, información que posteriormente es publicada en los listados oficiales de la UIT.

IV.2.1.2.4 Códigos de Puntos de Señalización de Red Nacionales (CPSN)

La Recomendación Q.700, sobre el Sistema de Señalización nº 7, normaliza los CPSN. La CMT asigna bloques de CPSN a los operadores, cada uno conteniendo ocho códigos.

IV.2.1.2.5 Código Identificativo de Red de Datos (CIRD)

La numeración que afecta a redes públicas de datos está normalizada en la Recomendación X.121

de la UIT, en donde se define la estructura y características del plan de numeración internacional con el fin de facilitar la explotación de redes públicas de datos y permitir su interfuncionamiento a escala mundial. Estos códigos se emplean en redes basadas en X.25 o *Frame Relay*. En la Recomendación X.121 se indica que estos recursos de numeración podrán asignarse otorgando un CIRD a cada red de datos, o bien compartiendo un CIRD por varias redes. En el segundo caso se asignarían décimas partes de un CIRD. Dado el auge de Internet y el escaso crecimiento de redes X.25, la demanda de estos recursos es mínima. Del espacio que la UIT ha puesto a disposición de España, hay 29 décimos de CIRD en el estado libre.

IV.2.1.2.6 Prefijo de encaminamiento de portabilidad o *Network Routing Number* (NRN)

Tanto en la especificación técnica aplicable a la conservación de números en redes telefónicas públicas móviles, como en la aplicable a la conservación de numeración en las redes públicas telefónicas fijas, ambas aprobadas por la CMT en ejercicio de las competencias que le otorga la normativa vigente, se contempla un prefijo de encaminamiento de portabilidad o *Network Routing Number* (NRN), entendido como el prefijo asociado a un número que servirá a las redes del dominio de portabilidad para encaminar adecuadamente las llamadas realizadas a dicho número. Cada operador con derecho a importar números móviles, geográficos y de servicios de inteligencia de red en el marco de la conservación de números en las redes telefónicas públicas móviles o fijas, debe estar identificado por un código de operador de portabilidad, que asigna la CMT.

IV.2.1.2.7 Control del uso de la numeración

La numeración, como medio de identificación para los usuarios e instrumento necesario para

la prestación de los servicios de telecomunicación, constituye un recurso limitado. Su disponibilidad está condicionada por razones técnicas, tales como la capacidad de tratamiento de las redes, el dimensionamiento del plan de numeración y el número máximo de cifras utilizable recomendado por la Unión Internacional de Telecomunicaciones.

En el año 2001 la CMT realizó un estudio interno sobre la utilización de la numeración para los servicios de telecomunicación en el año 2000, informe que se planteaba con el objeto de analizar la eficiencia en el uso de la numeración asignada por la CMT a los operadores hasta diciembre de 2000.

El estudio se realizó a partir de los datos que los operadores, anualmente y en el mes de enero, están obligados a remitir a la CMT, siempre que hayan transcurrido más de seis meses desde la fecha de notificación de la resolución de otorgamiento de la asignación, de acuerdo a lo establecido en el reglamento de procedimiento de asignación y reserva de recursos públicos de numeración.

Las numeraciones objeto de dicho estudio fueron la numeración geográfica, inteligencia de red, móviles, números cortos y código de selección de operador, puesto que, para la numeración de acceso a Internet, al haberse realizado las primeras asignaciones de este tipo de numeración en diciembre del año 2000, no existía la obligación por parte de los operadores de remitir los datos de utilización.

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 17.1 del Reglamento de procedimiento de asignación y reserva de recursos públicos de numeración, mediante resolución motivada la CMT puede modificar o cancelar las asignaciones efectuadas cuando no se haga uso de los mismos o cuando exista una utilización manifiestamente ineficiente.

Como resultado del estudio, es de destacar la constatación de la existencia de una utilización poco eficiente de la numeración geográfica y de inteligencia de red por parte de algunos operadores, lo que ha estado motivado por el lento despliegue de redes de acceso. Respecto a la numeración para servicios móviles, números cortos y códigos de selección de operador, el estudio de eficiencia de uso muestra un resultado satisfactorio.

A la vista de los resultados obtenidos en este estudio, la CMT no consideró oportuno proceder a la apertura de expedientes de cancelación de numeración.

IV.2.2 ASIGNACIÓN DE NUMERACIÓN

De conformidad con lo establecido en el artículo 30.2 de la Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones y en el artículo 1.Dos.2.c) de la Ley 12/1997, de 24 de abril, de Liberalización de las Telecomunicaciones, corresponde a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones la función de gestión del espacio público de numeración y, en concreto, la de asignación de los recursos de numeración.

Las reglas que rigen la gestión del espacio público de numeración no se han modificado durante 2001, por lo que se puede decir que la

mayor parte de la actividad de este año se resolvió mediante la aplicación directa de criterios ya establecidos.

En total fueron 228 las resoluciones adoptadas, con la siguiente distribución por tipo de asignación:

Numeración telefónica	Números acceso Internet	45
	Números geográficos	58
	Números servicios móviles	1
	Números servicios inteligencia de red	50
	Numeración personal	2
	Números cortos	26
	Códigos de selección de operador	10
Otras numeraciones	Indicativos de red móvil	1
	Indicativo de red móvil TETRA	1
	Códigos punto señalización nacional	13
	Códigos punto señalización internacional	7
	Códigos identificativos de redes de datos	0
	Prefijos de encaminamiento en portabilidad	14

Con el mismo orden de la tabla pasamos a continuación a realizar un breve repaso a cada tipo de asignación, describiendo la utilización de la numeración o del código, detallando los criterios de asignación⁷⁰ y reflejando la actividad más relevante.

⁷⁰ Estos criterios pueden ser consultados con más detalle en la sección "Numeración" de la página web de la CMT, http://www.cmt.es/cmt/centro_info/numeracion/index.htm. Desde esta página se pueden realizar consultas puntuales sobre códigos o bloques de numeración inscritos en el registro de numeración, así como obtener un fichero completo con el estado de todos los recursos.

IV.2.3 CUADROS DE NUMERACIÓN

NUMERACIÓN NXYABMCDU

(GEOGRÁFICA, SERVICIOS DE INTELIGENCIA DE RED, MÓVILES, PERSONALES, ETC.)

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		Pendiente de Atribución								
	8	70		Numeración Geográfica							*
	9	80	#	#	#	#	#	#	#	#	89
	9	90	Numeración Geográfica								*
										99	

- Numeración de servicios de Inteligencia de Red
- Numeración de servicios de Inteligencia de Red y de Acceso Internet
- Servicios de Numeración Personal
- * Pendiente de atribución o adjudicación
- # Del rango 81 al 88 son asignables 15 bloques de 1 millón

NUMERACIÓN 9XYABMCDU

(GEOGRÁFICA, RADIOBÚSQUEDA, SERVICIOS INTELIGENCIA DE RED Y ACCESO INTERNET)

INDICATIVO NACIONAL DE DESTINO: XY

BLOQUES DE 1 MILLÓN DE NÚMEROS

9XY		Y									
X	Servicios de Inteligencia de Red								Servicios Acceso a Internet		
	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
30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	*	
Radio- búsqueda	La Rioja	Cantabria	Guipúzcoa	Vizcaya	Álava	Vizcaya	Burgos	Navarra	Guadala- jara	*	
40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	*	
	Almería	Málaga		Jaén	Sevilla		Cádiz	Córdoba	Granada	Huelva	
50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	*	
	Valencia			Castellón	Alicante		Albacete	Murcia	Cuenca	*	
60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	*	
*	Illes Balears		Girona	Lleida	Huesca	Soria	Zaragoza	Tarragona	Teruel	Palencia	
70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	*	
	Zamora	A Coruña	Lugo	Valladolid	Asturias		Pontevedra	León	Ourense	*	
80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	*	
#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	
90	91	92	93	94	94	96	97	98	99	*	

- Servicios de Inteligencia de Red
- Servicios de Acceso Internet
- Radiobúsqueda
- Numeración geográfica utilizada
- Bloques no adjudicados
- Bloques no atribuidos

**Capacidad total de numeración:
100 millones de números.**

Bloques I R:	8
Bloques Acceso Internet:	2
Bloques Radiobúsqueda:	1
Bloques utilizados:	72
Bloques no adjudicados:	7
Bloques no atribuidos:	10
Total bloques disponibles:	100

NUMERACIÓN 8XYABMCDU

(GEOGRÁFICA Y DE INTELIGENCIA DE RED)

INDICATIVO NACIONAL DE DESTINO: XY

BLOQUES DE 1 MILLÓN DE NÚMEROS

8XY		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	
*	*	*	Guipúzcoa	*	*	*	*	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	
*	Illes 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	94	96	97	98	99	

- Numeración geográfica asignable
- * Bloques vacantes (no adjudicados)

* La Resolución de 8 de noviembre de 2001 de la Secretaría de Estado de las Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información adjudica a Gibraltar el tramo de 100.000 números identificado por los dígitos 8563, incluido en el rango de numeración 856 de la provincia de Cádiz.

**Capacidad total de numeración:
100 millones de números.**

Total bloques asignables:	15
Bloques no adjudicados:	75
Bloques Inteligencia de Red:	10
Total bloques:	100

NUMERACIÓN 6XYABMCUDU
SERVICIOS MÓVILES **BLOQUES DE 1 MILLÓN DE NÚMEROS**

6XY	Y →										
↓ X		Airtel				Retevisión Móvil	Movistar	Airtel	Moviline	Movistar	
		00	01	02	03	04	05	06	07	08	09
		Airtel					Retevisión Móvil	Movistar	Airtel		Movistar
		10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
		Movistar		Xfera			Retevisión Móvil	Movistar	Airtel		Movistar
		20	21	22	23	24	25	26	27	28	29
		Movistar						Movistar	Airtel		Movistar
		30	31	32	33	34	35	36	37	38	39
								Movistar	Airtel		Movistar
		40	41	42	43	44	45	46	47	48	49
		Movistar	Retevisión Móvil	Movistar							
		50	51	52	53	54	55	56	57	58	59
		Movistar	Airtel	Airtel				Airtel	Airtel		Movistar
		60	61	62	63	64	65	66	67	68	69
		Airtel						Movistar	Airtel	Airtel	Movistar
		70	71	72	73	74	75	76	77	78	79
		Movistar						Movistar	Airtel		Moviline
		80	81	82	83	84	85	86	87	88	89
		Movistar						Movistar	Airtel		Movistar
		90	91	92	93	94	95	96	97	98	99

**Capacidad total de numeración:
100 millones de números.**

Total bloques asignados:	52
Bloques libres:	48
Total bloques:	100

CÓDIGOS DE SELECCIÓN DE OPERADOR DE CUATRO CIFRAS

Operadores con licencia individual de tipo B1 de ámbito nacional

1030			
1031		1041	
1032		1042	
1033	Vocalis	1043	
1034		1044	Cac-Telecom
1035	Firstmark	1045	
1036		1046	
1037		1047	
		1048	
		1049	
1050	Retevisión		
1051	BT	1071	Airtel
1052	Uni2	1072	Ola Internet
1053	Aló Comunicaciones	1073	Tele2
1054	Priority Telecom	1074	Jazztel
1055	LDI	1075	Telefónica Móviles
1057		1076	American Telecom
1058		1077	Telefónica

CÓDIGOS DE SELECCIÓN DE OPERADOR DE CINCO CIFRAS

Operadores con licencia individual de tipo B1 de ámbito inferior al nacional

10380 Metrored B1	10385	10390	10395
10381	10386	10391	10396
10382	10387	10392	10397
10383	10388	10393	10398
10384	10389	10394	10399

10580 Global One	10590 Teleglobe	10780 Madritel	10790 Cabletelca
10581	10591 Telef. Cable	10781	10791
10582 Spantel 2000	10592 Menta	10782	10792
10583	10593	10783	10793
10584	10594	10784 Carrier 1	10794
10585 Retecal	10595 AXS Telecom.	10785	10795 C&W B1
10586	10596	10786	10796
10587	10597	10787 Colt	10797
10588 Flash 10	10598 Procono	10788 Ventelo España	10798 Catalana de Telecom.
10589	10599 Euskaltel	10789 R Galicia y R Coruña	10799 Ono

CÓDIGOS DE SELECCIÓN DE OPERADOR DE SEIS CIFRAS

Operadores con licencia individual de tipo A

1040XY

104040 Metrored A
*

* De los 99 códigos de selección de operador restantes, cada operador con derecho a preselección tiene habilitado el uso de un código de entre los anteriores hasta 01/04/2002. Dicha medida ha sido tomada para reducir el plazo de disponibilidad de la facilidad de preselección metropolitana.

1070XY

107000 Intertrace	107011 TM Comm	107040 Peopletel	107071 System One
107001 Capcom	107012 Sarenet	107044 Idecnet	107075 Tele-connect
107002 Vic Telehome	107017 MCI W.	107050 C&W A	107077 Grapes
107003 Mondragón Conet	107020 Tf. Data	107053 Withdraw 2000	107080 Netsat
107004 Balada	107022 Roblon	107055 Intermail	107088 World-xchange
107007 Estelanel	107025 Opera	107060 Grupalia	107099 Iberian N.
107009 Duocom	107026 Sky Point	107066 Primus Ibérica	
107010 Comunitel	107033 AUCS	107069 Tiscali	

NUMERACIÓN 908 ABMCDU

(ACCESO A INTERNET)

INDICATIVO NACIONAL DE DESTINO: 908

BLOQUES DE MIL NÚMEROS

908 2	B →										
	M ↓	Telefónica	Iberbanda		Ola Internet	Priority T.			Airtel	Euskaltel	
		00	01	02	03	04	05	06	07	08	09
		Telefónica Data	Sarenet	RCoruña							
		10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
		Tenaria						Sky Point			
		20	21	22	23	24	25	26	27	28	29
				Retecal	Vocalis	Madritel					
		30	31	32	33	34	35	36	37	38	39
		40	41	42	43	44	45	46	47	48	49
	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	
	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	
	Grupalia				Jazztel						
	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	
	Netsat										
	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	
	90	91	92	93	94	94	96	97	98	Catalana T. 99	

- Numeración geográfica asignable
- Bloques vacantes (no adjudicados)

**Capacidad total de numeración:
100 números.**

Total bloques asignados:	18
Bloques no asignados:	82
Total bloques:	100

NUMERACIÓN 908 ABMCDU

(ACCESO A INTERNET)

INDICATIVO NACIONAL DE DESTINO: 908

BLOQUES DE MIL NÚMEROS

908 3	B	→									
M	↓	Idecnet			Cabletelca				Carrier1		
		00	01	02	03	04	05	06	07	08	09
		10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
		20	21	22	23	24	25	26	27	28	29
		30	31	32	33	34	35	36	37	38	39
		40	41	42	43	44	45	46	47	48	49
		50	51	52	53	54	55	56	57	58	59
		60	61	62	63	64	65	66	67	68	69
		70	71	72	73	74	75	76	77	78	79
		80	81	82	83	84	85	86	87	88	89
		Tiscali									SC Andalu- lucía
		90	91	92	93	94	94	96	97	98	99

**Capacidad total de numeración:
100 números.**

Total bloques asignados:	7
Bloques no asignados:	93
Total bloques:	100

NUMERACIÓN 908 ABMCDU (ACCESO A INTERNET)

INDICATIVO NACIONAL DE DESTINO: 908

BLOQUES DE MIL NÚMEROS

908 4	B →										
M ↓		Lince			Comunitel			Cable i TV Catalunya			
		00	01	02	03	04	05	06	07	08	09
		10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
		20	21	22	23	24	25	26	27	28	29
		30	31	Primus Telecom	33	34	35	36	37	38	39
		40	41	42	43	Intermail	45	46	47	48	49
		50	51	52	53	54	55	56	57	58	59
		60	61	62	63	64	65	66	67	68	69
		70	71	72	73	74	75	76	77	78	79
		80	81	82	83	84	85	86	87	88	89
		90	91	92	93	94	94	96	97	98	99

**Capacidad total de numeración:
100 números.**

Total bloques asignados:	5
Bloques no asignados:	95
Total bloques:	100

NUMERACIÓN 909 ABMCDU

(ACCESO A INTERNET)

INDICATIVO NACIONAL DE DESTINO: 909

BLOQUES DE MIL NÚMEROS

909 2	B	→								
M	Telefónica	Iberbanda		Ola Internet	Peopletel			Airtel	Euskaltel	
	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09
	Telefónica Data	Sarenet	RCoruña							
	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
	Tenaria						Sky Point			
	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29
			Retecal	Vocalis	Madritel					
	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39
	Netsat									
	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49
	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59
	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69
	Grupalia				Jazztel					
	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79
	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89
	90	91	92	93	94	94	96	97	98	Catalana T. 99

**Capacidad total de numeración:
100 números.**

Total bloques asignados:	18
Bloques no asignados:	82
<hr/>	
Total bloques:	100

NUMERACIÓN 909 ABMCDU

(ACCESO A INTERNET)

INDICATIVO NACIONAL DE DESTINO: 909

BLOQUES DE MIL NÚMEROS

909 3	B →									
	Idecnet			Cabletelca					Carrier1	
	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09
				RGalicia						
	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29
	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39
						Procono				
	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49
	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59
60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	
70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	
80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	
Tiscali										
90	91	92	93	94	94	96	97	98	99	

Capacidad total de numeración:

100 números.

Total bloques asignados: 6

Bloques no asignados: 94

Total bloques: 100

NUMERACIÓN 909 ABMCDU

(ACCESO A INTERNET)

INDICATIVO NACIONAL DE DESTINO: 909

BLOQUES DE MIL NÚMEROS

909 4	B	→									
M	↓	Lince				Comunitel			Cable iTV Catalunya		
		00	01	02	03	04	05	06	07	08	09
		10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
		20	21	22	23	24	25	26	27	28	29
		30	31	32	33	34	35	36	37	38	39
		40	41	42	43	44	45	46	47	48	49
		50	51	52	53	54	55	56	57	58	59
		60	61	62	63	64	65	66	67	68	69
		70	71	72	73	74	75	76	77	78	79
		80	81	82	83	84	85	86	87	88	89
		90	91	92	93	94	94	96	97	98	99

**Capacidad total de numeración:
100 números.**

Total bloques asignados:	5
Bloques no asignados:	95
Total bloques:	100

IV.2.4 PRESELECCIÓN

En 2001, tras la experiencia acumulada hasta la fecha, la CMT estimó conveniente refundir en un único texto todos los principios que afectan a la preselección, y que habían ido asentándose a través de las múltiples resoluciones y circulares aprobadas por el Consejo hasta esa fecha, completándolo en aquellos aspectos en que ha resultado necesario. Como resultado de este trabajo se aprobó la Circular 1/2001 sobre preselección, que pretendía además asentar un procedimiento administrativo unificado capaz de ser empleado para la tramitación de todas las modalidades de preselección que permitía la regulación en ese momento, y con la suficiente flexibilidad para acomodar nuevas modalidades que se pudieran establecer en el futuro.

La Circular 1/2001 resolvió cuestiones que hasta el momento habían suscitado desacuerdos entre los operadores, como eran la no discriminación de los usuarios preseleccionados frente a los no preseleccionados por parte del operador de acceso, y el procedimiento que permite a un operador afectado solicitar la copia firmada por el cliente para comprobar que éste efectivamente ha dado su consentimiento para ser preseleccionado.

Como novedades, esta nueva circular incorporó la obligación para el operador de acceso de implantar un sistema de gestión de incidencias, que permite comunicar y resolver reclamaciones de una manera eficaz y siguiendo un procedimiento preestablecido, y también la obligación de implantar un sistema de información y consulta en donde los operadores preseleccionados pueden hacer un seguimiento del estado en que están las peticiones de sus clientes. Esta circular también establece el marco de aplicación de las “preselecciones virtuales”, que permiten disminuir el impacto de un eventual incumplimiento por parte del operador de acceso en la prese-

lección de los clientes, ofreciendo la posibilidad de que sea el operador elegido por el cliente el que facture las llamadas susceptibles de preselección, aunque realmente sea el operador de acceso el que curse este tráfico. La medida de la preselección virtual ha de considerarse con carácter provisional y excepcional, y sólo es de aplicación en los supuestos determinados mediante resolución de la CMT.

IV.2.4.1 Resoluciones sobre conflictos de preselección

En marzo de 2001 la entidad Grupalia Internet, S.L., operador con licencia de tipo A, se dirigió a esta Comisión poniendo de manifiesto que Telefónica no le permitía ofrecer preselección. Según Telefónica, los operadores de tipo A no podían negociar acuerdos de preselección en tanto que, en aplicación de la Orden de 30 de diciembre de 1999, el Ministerio de Ciencia y Tecnología no hubiera establecido los términos y condiciones en que los operadores con licencia de tipo A tienen derecho a ser seleccionados mediante preselección, con carácter previo al ejercicio de ese derecho. Con fecha 17 de mayo de 2001 la CMT resolvió que Grupalia, como operador con licencia de tipo A, tenía derecho a ser seleccionado mediante preselección desde el 1 de diciembre de 2000, sin que este derecho quede condicionado a la aprobación de los términos y condiciones en que este derecho puede ser ejercido, lo que abrió la preselección a todos los operadores de tipo A que lo solicitaron.

En enero de 2001, a raíz de un escrito de ASTEL, la CMT tuvo conocimiento de la problemática que surgía cuando determinados clientes contrataban simultáneamente la preselección y alguno de los servicios de tarifas especiales de acceso a Internet (bonos o tarifa plana). Esencialmente, y debido a que el tráfico metropolitano podía cursarse mediante selección de opera-

dor, en algunos casos existía una doble facturación al abonado en llamadas a Internet, una por el operador con el que el cliente tenía contratada la tarifa plana y otra por el operador preseleccionado. En Resolución de 5 de julio, la CMT dispuso que los operadores que ofrecían el servicio telefónico disponible al público en su modalidad de acceso indirecto podían optar, en el ámbito de prestación de este servicio, por bloquear de forma general o de forma selectiva el tráfico dirigido a números CASI (Centros de Acceso al Servicio de Internet) geográficos, si así lo estimaran conveniente. No obstante, se indicaba que este derecho de los operadores sólo podía ejercerse sin perjuicio de su obligación de ofrecer a sus clientes información sobre los servicios que se les presta, según lo dispuesto en el artículo 54.4 de la LGTel. Esta obligación de información por parte del operador seleccionado supone que éste ha de comunicar a sus clientes qué tipos de llamadas pueden cursarse a través de su red dentro del servicio de acceso indirecto, así como la forma de cursar otros tipos de llamadas que no estuvieran incluidas en su oferta.

IV.2.4.2 Otras actividades en relación con la preselección

La preselección constituye una importante medida para promover la competencia en el mercado, de ahí que la CMT, además de la publicación de la Circular 1/2001, comentada anteriormente, haya realizado un atento seguimiento del proceso de implantación de esta facilidad, con el fin de procurar su mejor funcionamiento posible.

La implantación de los procedimientos habilitados para hacer efectivo su funcionamiento no ha quedado exenta de conflictos. Así por ejemplo, la CMT, mediante Resolución de 15 de febrero de 2001, se vio obligada a acordar el establecimiento de un plan de contingencia aplicable a las centrales de conmutación de la red de Telefónica de España, S.A.U., que no tuvieran

inicialmente capacidad funcional suficiente para la implantación de la preselección metropolitana y otras medidas complementarias.

En cuanto al cumplimiento de las circulares y resoluciones de esta Comisión dictadas en materia de preselección, el 18 de enero de 2001 el Consejo de la CMT adoptó un acuerdo por el que se aprobaba la resolución del expediente sancionador incoado a la entidad American Telecom, S.A., por acuerdo del Consejo de esta Comisión el 20 de julio de 2000. En ella se resolvía declarar a American Telecom responsable directa de la comisión de una infracción administrativa muy grave, por incumplimiento del apartado noveno de la Circular 1/1999, de 4 de noviembre, de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, sobre implantación de la preasignación de operador por los operadores dominantes en el mercado de las redes públicas de telecomunicaciones fijas, y por ello se le imponía multa de veinticinco millones de pesetas (150.253,03 euros). Contra esta resolución se interpuso recurso potestativo de reposición, recurso que fue desestimado mediante Resolución de esta Comisión con fecha de 8 de marzo de 2001.

Asimismo, durante el año 2001 se han abierto periodos de información previa en nueve ocasiones con el fin de estudiar si, debido a las denuncias presentadas ante la CMT contra Telefónica de España, S.A.U., Jazztel Telecom, S.A., y Retevisión I, S.A., era procedente la apertura de los correspondientes procedimientos sancionadores. De estos periodos de información previa seis se han cerrado resolviendo no iniciar un procedimiento sancionador, y tres están todavía en curso. Adicionalmente, se cerró un período de información previa abierto en el año 2000 y que, igualmente, concluía con la no incoación de un procedimiento sancionador.

La actividad de esta Comisión en materia de preasignación durante el año 2001 comprende,

además, veinte resoluciones mediante las que se declara la confidencialidad de determinados aspectos de los adendum de preselección a los Acuerdos Generales de Interconexión (AGIs) firmados entre los operadores, la resolución de siete expedientes sobre contratos tipo y de una consulta, todos ellos relacionados con esta materia.

Finalmente, ha sido de especial relevancia la sentencia de la Sala de lo Contencioso-Administrativo, sección octava, de la Audiencia Nacional de 23 de octubre de 2001, dictada con motivo del recurso interpuesto por Telefónica contra Resolución de 4 de noviembre de 1999, sobre implantación de la preasignación de operador por los operadores dominantes en el mercado de redes públicas de telecomunicaciones fijas, y que viene a reconocer *“la existencia de un ámbito normativo propio de la Comisión que se circunscribe a un fin determinado y a unas entidades determinadas. El fin es la salvaguarda de la libre competencia y las entidades aquellas que actúan como operadores en el sector”* e insiste en que *“la facultad de dictar circulares viene conferida por el propio legislador a la Comisión.”* De esta forma, la Audiencia Nacional ha confirmado la facultad de la CMT para dictar circulares de general aplicación a los operadores en el ámbito de la preselección.

IV.2.5 CONSERVACIÓN DE LA NUMERACIÓN TELEFÓNICA POR CAMBIO DE OPERADOR: PORTABILIDAD

IV.2.5.1 Portabilidad en redes móviles

Tras la intensa actividad del año 2000, en el cual se dieron los pasos decisivos en este campo tanto por parte de la CMT como naturalmente

por parte de los operadores móviles, el año 2001 ha visto la consolidación de dichos desarrollos. En efecto, en noviembre de 2000 la portabilidad era ya una facilidad disponible en las redes, y desde entonces, y durante el año 2001, se ha podido comprobar su disponibilidad comercial por parte de los abonados.

Sí es cierto que mediante Resolución de 8 de noviembre de 2000, la CMT había acordado iniciar una investigación (procedimiento de información previo a la apertura, en su caso, de un procedimiento sancionador), con el fin de determinar si los operadores móviles habían incumplido sus obligaciones en la materia, y se analizaron en el mismo expediente las reclamaciones de diversos usuarios relativas a dificultades en la tramitación de sus solicitudes de portabilidad. La Comisión decidió que no disponía de indicios suficientes para la apertura de un procedimiento sancionador, ya que se había comprobado que los operadores estaban dando adecuado cumplimiento a sus obligaciones, por lo menos desde una perspectiva estrictamente jurídica y técnica, tal como indicó, sin ir más lejos, el informe solicitado al efecto por la CMT a los servicios de inspección técnica de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información. Pero, al mismo tiempo, a juicio de la CMT, los abonados se encontraban con excesivas dificultades a la hora de ejercer su derecho a la portabilidad en redes móviles, por lo que se indicaba en la correspondiente resolución⁷¹ que la poco satisfactoria evolución de la portabilidad podía llevar a la CMT a tomar las iniciativas que

⁷¹ Resolución de 26 de abril de 2001, por la que se pone fin al período de información previo a la apertura de un procedimiento sancionador contra los operadores de redes públicas telefónicas móviles, por incumplimiento de las Resoluciones de esta Comisión de 8 de junio y 16 de noviembre de 2000, y se acuerda no iniciar el mismo (AJ - 2000-2001/3527-3827).

se juzgaran necesarias. De hecho, se constataba en esta resolución que el desarrollo de la portabilidad de telefonía móvil era en aquel momento escaso, lo que a la vista de la simplicidad de los trámites necesarios, obligaba a pensar en un desconocimiento por los abonados de la posibilidad de conservar el número, imputable con toda probabilidad a la ausencia hasta el momento de campañas de publicidad por parte de los operadores.

En este sentido debe destacarse que la CMT procedió a la elaboración de una guía para usuarios de portabilidad móvil a fin de contribuir a la divulgación de la portabilidad, es decir, a que los abonados sean conscientes de su derecho a conservar el número al cambiar de operador móvil. La guía recopila numerosas informaciones legales y prácticas de interés, y naturalmente está disponible en la página web de la CMT.

Otra actuación de la CMT a comentar sería la resolución⁷² relativa a una petición del CSER (Comité de Seguimiento de la Entidad de Referencia, que soporta los procedimientos administrativos de la portabilidad en redes fijas). El CSER solicitó la suspensión temporal de las obligaciones de la Entidad de Referencia (ER) derivadas de las especificaciones técnicas de portabilidad en redes móviles, si bien finalmente acabó desistiendo de su solicitud. La resolución aceptaba el desistimiento, aunque también indicaba que desde la aprobación de las correspondientes especificaciones había transcurrido un plazo más que suficiente para que se concluyeran los procesos de negociación que se aducían como justificación del retraso.

⁷² Resolución de 27 de septiembre de 2001 sobre el desistimiento del Comité de Seguimiento de la Entidad de Referencia respecto de su solicitud de suspensión temporal de las obligaciones de portabilidad en redes móviles de la entidad de referencia (DT 2001/4103).

También cabe citar la respuesta a sendas consultas de dos prestadores de servicios⁷³ en relación con el acceso a la base de datos de números portados en redes móviles. Netsize España, S.L., y Diverta Comunicaciones y Telefonía, S.L., afirmaban que el acceso a dicha información era necesario para sus actividades. Sin embargo, la CMT concluyó que de los hechos puestos de manifiesto no se deducía la necesidad de disponer de acceso a la citada base de datos, si bien ello podía ser materia de libre negociación, sin más límite que la legislación vigente, en particular la relativa a portabilidad y protección de datos personales.

A petición de la Organización de Consumidores y Usuarios (OCU), la CMT se pronunció sobre las cantidades que los operadores podían facturar a los clientes por gestionar sus peticiones de portabilidad, cuestión ésta de enorme interés para los abonados a la telefonía móvil. La CMT se veía obligada a señalar como conclusión que dicho aspecto no se encuentra regulado por el actual marco normativo, por lo que se trata de un precio libre, sin perjuicio de las obligaciones de los operadores de ofrecer una información clara y transparente sobre los precios de sus servicios⁷⁴.

IV.2.5.2 Portabilidad en redes fijas

La CMT ha llevado a cabo un seguimiento de la Entidad de Referencia (ER) a través de su participación en el Comité de Seguimiento de la

⁷³ Contestación de 20 de diciembre de 2001 a la consulta presentada por Netsize España, S.L., y Diverta Comunicaciones y Telefonía, S.L., en relación al acceso a la información de los números portados por los operadores en redes telefónicas públicas móviles (DT 2001/5482).

⁷⁴ Contestación de 27 de diciembre de 2001 a la consulta planteada por la Organización de Consumidores y Usuarios acerca del precio a cobrar por un operador a su cliente en concepto de conservación de numeración (DT 2001/5545).

Entidad de Referencia (CSER) al cual corresponde la supervisión del funcionamiento de la ER. Asimismo, ha asistido a los distintos grupos de trabajo que se han constituido para iniciar la revisión de las especificaciones administrativas y para analizar cuestiones relacionadas con los procesos reales de cambio de operador en su parte de red. Se espera que estos grupos continúen su labor durante el año 2002, y fruto de estos trabajos los operadores presenten ante la CMT propuestas de cambio de las especificaciones que permitan mejorar el éxito y la eficiencia de los procesos.

Por su parte la CMT, en diversas ocasiones ha tenido que intervenir, abriendo expedientes y resolviendo sobre determinados aspectos de la portabilidad en redes fijas. Estos pronunciamientos se han producido principalmente a instancias de los operadores.

Entre estos acuerdos de la CMT, cabe destacar los siguientes:

- Resolución de 5 de abril de 2001 por la que se aprueban las **contraprestaciones económicas** derivadas de la conservación de numeración por cambio de operador en redes telefónicas públicas fijas.
- Resolución de 20 de septiembre de 2001 por la que se aprueba la solicitud de intervención presentada por Telefónica de España, S.A.U., en relación a los procesos no concluidos de conservación de numeración por cambio de operador en redes telefónicas públicas fijas y **a la variación del cupo diario.**
- **Contraprestaciones económicas derivadas de la conservación de la numeración...**

En la citada Resolución de 5 de abril de 2001 se establecían las contraprestaciones económicas a las que tendrían derecho los distintos operadores, según el papel que jugasen en los proce-

sos de conservación de la numeración. Dichas contraprestaciones económicas correspondían a las establecidas en el Reglamento de Interconexión en su artículo 25. Dicho artículo identifica tres tipos de costes:

- **Costes de establecimiento.** Corresponden a los costes derivados de la actualización de los elementos de red y de los sistemas necesarios para hacer operativa la conservación de los números por los abonados. Estos costes no darán derecho a contraprestación económica alguna, de acuerdo con el propio Reglamento.
- **Costes por gestión.** El operador donante tiene derecho a percibir una contraprestación económica fija, y por una sola vez, en función del coste directo relacionado con los procedimientos necesarios para habilitar el cambio. Esta cantidad se facturará al operador receptor⁷⁵ del abonado.
- **Costes de transporte.** Corresponden a los costes derivados del uso de los recursos de red en que incurran las entidades habilitadas que participen en el establecimiento y transporte de llamadas a abonados que han conservado sus números.

Para la determinación de las contraprestaciones económicas derivadas de la portabilidad y establecidas en el citado Reglamento de Interconexión, se tuvieron en cuenta una serie de principios que han inspirado, con carácter general, las diversas actuaciones de las autoridades nacionales de regulación, principalmente en materia económica, y cuyo contenido se trata e interpreta en diferentes directivas comunitarias.

⁷⁵ Operador receptor: el operador al que una numeración es portada desde otro operador distinto.

Finalmente, la CMT con relación a estas contraprestaciones económicas, acordó lo siguiente:

- **Costes de establecimiento.** Los costes de la ER relativos al establecimiento, implantación de nuevas funcionalidades, mantenimiento y ampliación de la capacidad son considerados costes de establecimiento, de acuerdo con el artículo 25.1 del Reglamento de Interconexión. Dichos costes serán repartidos entre los operadores según el criterio de proporcionalidad sobre la población cubierta por los ámbitos territoriales de los correspondientes títulos habilitantes.
- **Costes por gestión.** Se fija el coste directo relacionado con los procedimientos necesarios para habilitar la conservación de número por parte de un abonado que cambie de operador, correspondientes a un operador eficiente. Dicha cuantía será facturada por una sola vez.
- **Costes de transporte.** Los costes derivados del uso de los recursos de red en que incurran las entidades habilitadas que participan en el establecimiento y transporte de llamadas a abonados que han conservado sus números no suponen contraprestación económica alguna. Para las llamadas procedentes de operadores móviles que opten por no reconocer en origen la condición de número portado o no, el régimen aplicable será el fijado para la interconexión de redes.
- **Mecanismos de variación del cupo diario y procesos no concluidos de conservación de numeración.**

Las especificaciones administrativas para la conservación de la numeración de redes fijas aprobadas por Resolución de la CMT de fecha 6 de mayo de 1999 establecían en su capítulo 6

que los cupos (número máximo de solicitudes que cursarán los operadores donantes⁷⁶) deberían variar en función de la demanda. Dicha variación debería hacerse siguiendo lo que se ha venido a denominar un **mecanismo ordinario** de variación del cupo diario. Estableciéndose adicionalmente un **mecanismo extraordinario** que incrementase el cupo diario de aplicación, cuando concurriesen determinadas circunstancias extraordinarias.

De acuerdo con las especificaciones, ambos mecanismos se debían acordar entre los operadores; sin embargo éstos llegaron a un acuerdo sobre el mecanismo extraordinario y no así sobre el ordinario. Se presentó ante la CMT un escrito que recogía las dos posturas existentes, solicitando que ésta resolviese al respecto.

Finalmente, la resolución de la CMT establece un mecanismo ordinario que modifica el valor del cupo diario al alta o a la baja para irse adaptando a las nuevas situaciones de demanda. Los operadores donantes disponen del tiempo que transcurre desde que se aplica el mecanismo ordinario hasta que se vuelve a aplicar, para analizar la tendencia de la demanda con relación al número de solicitudes recibidas y, en base a esta tendencia, anticiparse en la preparación de los recursos involucrados.

Igualmente, se establece un mecanismo extraordinario, recogiendo el acuerdo adoptado por el Comité de Seguimiento del Convenio sobre la Entidad de Referencia para la fórmula extraordinaria y se hace extensivo para todos los cupos diarios establecidos por tipo de acceso. No obstante, se establece un límite máximo en la variación del cupo diario que pueda producir esta fórmula. Las razones para la introducción

⁷⁶ Operador donante: el operador desde el que la numeración es portada a otro operador distinto.

de esta limitación fueron que la fórmula extraordinaria debería sólo aplicarse en situaciones muy excepcionales, puesto que el propio mecanismo ordinario debería modificar el cupo de tal forma que no fuese necesaria la mediación de este otro mecanismo.

Otros aspectos, sobre los que la citada resolución resuelve, son los siguientes:

- **Umbral máximo.** Telefónica de España, S.A.U., solicitó el establecimiento de un umbral máximo en la variación del cupo diario del operador donante para los distintos tipos de accesos. La CMT acuerda no establecerlo por entender que con el establecimiento de dos mecanismos de variación del cupo diario es suficiente.
- **Procesos de portabilidad no concluidos.** Se establecen contraprestaciones económicas adicionales a las establecidas mediante Resolución de la CMT de 5 de abril de 2001, para determinados casos en los que los procedimientos de portabilidad no concluyen exitosamente.
- **Portabilidades virtuales.** Diversos operadores solicitaron a la CMT adoptar medidas cautelares imponiendo la obligación de realizar "portabilidades virtuales". Finalmente, la CMT acordó no imponer dicha obligación tras analizar la complejidad y problemática de esta medida.

IV.3 CONTROL DEL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES DE SERVICIO PÚBLICO

IV.3.1 OBLIGACIONES DE SERVICIO PÚBLICO

Hasta finales de diciembre del año 2000, esta Comisión ha venido ejerciendo el control del

cumplimiento de las obligaciones de servicio público. A partir de ese momento y en virtud de lo establecido en el artículo 66 de la Ley 14/2000, de 29 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social, por el que se modificó el apartado 2 del artículo 35 de la Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones, se atribuye el control y ejercicio de las facultades relativas a las obligaciones de servicio público al Ministerio de Ciencia y Tecnología.

Con arreglo a dicho traspaso de competencias, fue aprobada por esta Comisión la Resolución de 18 de enero de 2001, sobre el envío al Ministerio de Ciencia y Tecnología de los expedientes de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones relativos a la función de control de las obligaciones de servicio público, pendientes de resolución.

Como consecuencia de lo anterior, durante el año 2001 no ha sido tramitado por esta Comisión ningún expediente relativo a obligaciones de servicio público, habiéndose remitido al Ministerio todas las consultas recibidas relativas a este tema.

IV.3.2 CONTABILIDAD ANALÍTICA DE COSTES

A lo largo del año, la CMT ha llevado a cabo numerosas tareas relacionadas con la obligación de los operadores dominantes de presentar anualmente los resultados de su contabilidad de costes.

En telefonía fija se han aprobado las siguientes resoluciones:

- Resolución sobre la verificación de los resultados de la contabilidad de costes presentados por Telefónica de España, S.A.U., referi-

- dos al ejercicio 1999 (expediente MTZ 1999/1684 de 22 de febrero de 2001).
- Estudio del Manual Interno de Contabilidad de Costes (MICC) presentado por Telefónica de España, S.A.U., el 1 de abril de 2001 y de su conformidad con las modificaciones impuestas por la CMT en su Resolución de 22 de febrero de 2001 (expediente MTZ 1999/1684 de 26 de abril de 2001).
 - Resolución sobre la tasa anual de retorno para el cómputo de los “costes de capital” en la contabilidad de costes de Telefónica de España, S.A.U., durante el ejercicio 2001 (expediente AE 2001/3879 de 19 de abril de 2001).
 - Resolución sobre la propuesta de Telefónica de España, S.A.U., de tipos de amortización a aplicar en la contabilidad de costes del año 2000 (expediente MTZ 1999/1684 de 26 de julio de 2001).
 - Resolución acerca de la propuesta de Telefónica de España, S.A.U., de modificaciones en la contabilidad de costes para reflejar la “oferta de interconexión por capacidad” (expediente AE 2001/5617 de 17 de enero de 2002).

Asimismo, se ha procedido a la contratación, mediante concurso público, de la auditoría de los resultados de contabilidad analítica presentados por TESAU para el ejercicio 2000, con el fin de apoyar con el informe de auditoría correspondiente la resolución del Consejo acerca de dichos resultados.

En telefonía móvil, por ser aplicables a los operadores dominantes las mismas obligaciones en materia de contabilidad de costes que a los operadores de telefonía fija solamente desde el 27 de julio de 2000 en que se les declaró “dominantes”, la actividad relacionada con esta materia ha sido inferior. Concretamente, se ha aprobado la siguiente resolución:

- Resolución por la que se aprueba la propuesta de sistema de contabilidad de costes de Telefónica Móviles de España, S.A., para el ejercicio 2000 (expediente MTZ 2001/3989 de 20 de diciembre de 2001).

Por otra parte, la CMT durante el año 2001 ha desarrollado una aplicación informática compleja, denominada ANCOPER, con la que dispondrá a partir de ahora de una valiosa herramienta de análisis de los resultados de costes informados por las distintas operadoras.

IV.4 CONTROL DE LAS CONCENTRACIONES EMPRESARIALES EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES

IV.4.1 PROCEDIMIENTOS TRAMITADOS Y RESUELTOS POR ESTA COMISIÓN A LO LARGO DEL AÑO 2001

La actividad concreta llevada a cabo por la CMT en el año 2001 en materia de control de concentraciones, esto es, las actuaciones que se han traducido en la tramitación de procedimientos administrativos, se ha referido casi íntegramente a la aplicación de las disposiciones del artículo 34 del RD-Ley 6/2000 y de su Reglamento de desarrollo. Así, se tramitaron y resolvieron los siguientes procedimientos administrativos:

La CMT inició previamente de oficio en los años 2000 y 2001 una serie de estudios informativos a varias sociedades con participaciones relevantes en operadores de telefonía fija y móvil, con el fin de detectar cuáles de ellas pudieran verse afectadas por las restricciones del artículo 34 de dicha norma legal. Fruto de dicha labor preventiva fueron los expedientes

de información previa (de carácter confidencial) sobre las participaciones directas e indirectas en operadores de telefonía fija y móvil de la entidad financiera Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona (La Caixa)⁷⁷, así como las de la empresa del sector de la energía Endesa, S.A., (Endesa)⁷⁸ y las de la sociedad Auna Operadores de Telecomunicaciones, S.A. (Auna)⁷⁹, matriz del grupo de empresas del sector de las telecomunicaciones del mismo nombre; igualmente se estudiaron y analizaron las participaciones directas e indirectas de la entidad financiera norteamericana JP Morgan Chase⁸⁰ en operadores nacionales de telefonía fija y móvil⁸¹.

Asimismo, la CMT ha tramitado y resuelto a instancia de parte varios expedientes (también de carácter confidencial) de aplicación de las disposiciones del artículo 34 del RD-Ley 6/2000 de constante referencia (comunicación de las participaciones ostentadas, apartado cuarto, y solicitud en su caso de la autorización prevista en el

apartado quinto), a las entidades financieras Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Guipúzcoa y San Sebastián / Gipuzkoa eta Donostiako Aurrezki Kutxa (Kutxa)⁸² y La Caixa⁸³, así como a la sociedad Vodafone Group, PLC (Vodafone)⁸⁴:

- En el caso de Kutxa, se resolvió declarar que no se veía afectada por las limitaciones del artículo 34 del RD-Ley 6/2000, puesto que la posible presencia simultánea en los operadores principales de telefonía fija Retevisión y Euskaltel dejó de existir al dejar de ser Euskaltel operador principal con los datos más recientes entonces en poder de la CMT (los referentes al año 2000). Esta situación también se dio en los expedientes de información previa abiertos a Endesa y Auna, pues se analizaba la misma problemática, y de igual manera desapareció.
- En el expediente referente a La Caixa, la CMT resolvió aplicarle las restricciones establecidas en el artículo 34 a los derechos societarios ostentados en los operadores de telefonía móvil en los que participa simultáneamente, Telefónica Móviles (directamente) y Xfera (a través de su sociedad participada Acesa Telecom, S.A.), y, consecuentemente, denegarle la autorización solicitada para mantener las mismas sin restricciones.

⁷⁷ Expediente de información previa n.º ME 2000/3508, iniciado de oficio el día 2 de noviembre de 2000, y cerrado el día 5 de febrero de 2001 por haberse iniciado el día 31 de enero de 2001 un procedimiento formal de autorización a instancia de La Caixa. CONFIDENCIAL.

⁷⁸ Expediente de información previa n.º RO 2001/4196, iniciado de oficio el día 27 de febrero de 2001, y finalizado mediante la Resolución del Consejo de la CMT de fecha 31 de mayo de 2001. PARCIALMENTE CONFIDENCIAL.

⁷⁹ Expediente de información previa n.º RO 2001/4197, iniciado de oficio el día 27 de febrero de 2001, y finalizado mediante la Resolución del Consejo de la CMT de fecha 31 de mayo de 2001. PARCIALMENTE CONFIDENCIAL.

⁸⁰ Dicha entidad fue la resultante de la fusión de los bancos norteamericanos JP Morgan & Co. (JP Morgan) y The Chase Manhattan Bank Corporation (Chase), fusión que se completó el 31 de diciembre de 2000. En la fecha del comienzo de las actuaciones de la CMT (21 de noviembre de 2000) se investigaba únicamente al aún banco independiente Chase, pero tras la culminación de dicha fusión se amplió la investigación a JP Morgan, puesto que ambas entidades son actualmente filiales del actual JP Morgan Chase.

⁸¹ Expediente de información previa n.º ME 2000/3612, iniciado de oficio el día 21 de noviembre de 2000, y cerrado el día 10 de septiembre de 2001. CONFIDENCIAL.

⁸² Expediente n.º ME 2000/3426, iniciado a instancia de parte el día 21 de septiembre de 2000, y finalizado mediante las Resoluciones del Consejo de la CMT de fechas 15 de marzo de 2001 y 31 de mayo de 2001. PARCIALMENTE CONFIDENCIAL.

⁸³ Expediente n.º RO 2001/4053, iniciado a instancia de parte el día 31 de enero de 2001, y finalizado mediante la Resolución del Consejo de la CMT de fecha 19 de julio de 2001. PARCIALMENTE CONFIDENCIAL.

⁸⁴ Expediente n.º RO 2001/5266, iniciado de oficio el día 30 de agosto de 2001 (a resultados de una comunicación previa del interesado de fecha 4 de julio de 2001), y finalizado mediante la Resolución del Consejo de la CMT de fecha 15 de noviembre de 2001. PARCIALMENTE CONFIDENCIAL.

Por último, en lo que se refiere a Vodafone, sociedad matriz del operador de telefonía fija y móvil Airtel (hoy Vodafone) y participe a su vez en el operador de telefonía móvil Xfera, ejerció el derecho de opción previsto en el apartado cuatro, artículo 34 del RD-Ley 6/2000 y comunicó a la CMT que optaba por mantener sus derechos sociales sin limitaciones en Airtel, autolimitando su presencia en Xfera a los límites establecidos en el apartado 1 del mismo artículo 34. Una vez acreditada dicha situación, la CMT resolvió declarar la situación actual de Vodafone conforme con las limitaciones y restricciones establecidas por el artículo 34 de constante referencia.

Asimismo, tras la promulgación y entrada en vigor del antes citado Reglamento de desarrollo del artículo 34, aprobado por el Real Decreto 1232/2001 de 12 de noviembre de 2001, y en cumplimiento de la obligación establecida en su artículo 3.1, la CMT tramitó de oficio un procedimiento⁸⁵ para establecer, de conformidad con los datos más recientes disponibles (los comunicados por los operadores para la elaboración del Informe anual 2001, correspondientes al año 2000), la relación de operadores principales en los mercados de telefonía fija y móvil. Dicho procedimiento culminó en la Resolución del Consejo de la CMT de 20 de diciembre de 2001, mediante la cual se efectuaba la declaración anual de la relación de operadores principales en los mercados nacionales de servicios de telefonía fija y móvil, publicada en el Boletín Oficial del Estado el día 30 de enero de 2002⁸⁶. Anteriormente, con fecha 25 de junio de 2001, la

CMT ya había remitido, a título meramente informativo, una carta a los operadores principales y a sus accionistas principales, poniendo en su conocimiento dicha relación de operadores principales.

Es necesario destacar que, con la publicidad dada por diversos medios⁸⁷ a las mencionadas resoluciones de la CMT en esta materia, tanto a la que establece la declaración anual de operadores principales como a la parte dispositiva de las que resuelven los diferentes expedientes concretos antes mencionados, se está realizando de hecho una eficaz política preventiva que evita una excesiva intervención administrativa (en este caso por parte de la CMT) en esta materia (recordemos el principio de mínima intervención que ha de regir a todo órgano regulador en un mercado crecientemente liberalizado), pues el efecto práctico que se consigue es, además de garantizar la seguridad jurídica de los interesados (operadores y accionistas afectados), el de enviar un mensaje al mercado sobre cuáles son los criterios y principios que sigue la CMT en la aplicación práctica de la normativa sectorial vigente (en especial del artículo 34 del RD-Ley 6/2000) y, consecuentemente, dar una señal a dichos interesados que les ayude a orientar sus políticas estratégicas y corporativas en general:

- a) En efecto, se espera que al irse desarrollando por parte de la CMT una labor correctiva caso por caso, acerca de las situaciones preexistentes, esto es, resolviendo los expedientes concretos que se vayan suscitando, y asimismo, al declararse con carácter general,

⁸⁵ Expediente nº RO 2001/5615, iniciado de oficio el día 26 de noviembre de 2001, y finalizado mediante la resolución del Consejo de la CMT de fecha 20 de diciembre de 2001.

⁸⁶ B.O.E. número 26, de 30 de enero de 2002, sección "Otras Disposiciones", página 3.878.

⁸⁷ Dicha publicidad se materializa por diversos medios: con carácter general se publican en el sitio Web de la CMT de la parte no confidencial de las resoluciones que se emitan al respecto; y la resolución que establece la declaración anual de operadores principales se publica asimismo de manera oficial en el Boletín Oficial del Estado.

qué operadores tienen la consideración de operadores principales en los mercados nacionales de telefonía fija y móvil, los afectados por la norma de referencia, es decir, la banca y las empresas del sector de la energía, adaptarán por propia iniciativa sus participaciones en dichos operadores a las disposiciones del citado artículo 34, concentrando sus inversiones principales en un solo operador de cada mercado o grupo de telecomunicaciones que abarque ambos.

- b) Además, dicha publicidad actuará de manera preventiva, evitando que se produzcan en el futuro concentraciones empresariales en el sector que sean incompatibles a la luz de la citada norma.

Por último, a nivel más general hay que señalar que, en el marco de las actuaciones preventivas y de información de la situación actual del mercado en materia de concentraciones corporativas, antes mencionadas como funciones de la CMT, en el año 2001 se realizó un estudio y análisis esquemático del accionariado de los grandes grupos europeos de telecomunicaciones con presencia en España⁸⁸, en el que se constató que los principales operadores nacionales del sector de las telecomunicaciones estaban controlados, o al menos participados significativamente, por los principales grupos multinacionales europeos del sector de las telecomunicaciones: Grupo Telefónica (España), Grupo Vodafone (Reino Unido), Grupo France Telecom (Francia), Grupo Vivendi-Universal (Francia), Grupo Olivetti-Telecom Italia (Italia), y Grupo Deutsche Telekom (Alemania).

⁸⁸ Expediente de información previa n.º RO 2001/5417, iniciado de oficio el día 1 de julio de 2001, y cerrado el día 27 de septiembre de 2001. CONFIDENCIAL.

IV.4.2 ACTIVIDADES PREVISTAS PARA EL AÑO 2002

Ya en el mes de enero de 2002, la CMT analizó el proyecto de fusión de los operadores de telecomunicaciones Abrared, S.A., y Sky Point, S.A.⁸⁹, que operan, entre otros servicios, en los de acceso local vía radio en las bandas de frecuencias de 3,4 a 3,6 GHz y de 26 GHz, respectivamente. Se resolvió no oponerse a dicho proyecto de fusión por no ser contrario ni a la normativa sectorial de aplicación ni, en general, a la libre competencia en el mercado nacional, y se estableció que los títulos habilitantes de ambas sociedades pasarán a ser de titularidad de la sociedad resultante del proceso de fusión, que se subrogará en todos los derechos y obligaciones derivadas de las mismas, sin necesidad de autorización administrativa previa de la CMT; y respecto de las concesiones de dominio público radioeléctrico, se estará a lo que determine el Ministerio de Ciencia y Tecnología (órgano de contratación que las otorgó y que firmó los contratos concesionales oportunos).

Por lo demás, la actividad de la CMT prevista para el año 2002 se centrará, por una parte, en continuar con la labor preventiva de vigilancia y análisis de la composición de los accionariados de los principales operadores de telecomunicaciones que operan en España, así como de los eventuales cambios en los mismos; y por otra parte, en la tramitación y resolución de los expedientes que puedan iniciarse, tanto de oficio como a instancia de parte, en relación con la aplicación de la normativa sectorial de telecomunicaciones a casos concretos, así como para

⁸⁹ Expediente n.º RO 2002/5904, iniciado a instancia de parte el día 16 de enero de 2002, y finalizado mediante la Resolución del Consejo de la CMT de fecha 31 de enero de 2002. PARCIALMENTE CONFIDENCIAL.

el establecimiento y publicación de la declaración anual de la relación de operadores principales de telefonía fija y móvil (a realizar en cuanto estén disponibles los datos totales actualizados de facturación de los operadores en el año 2001).

Asimismo, la CMT seguirá observando detenidamente la evolución de los movimientos de concentración empresarial ya en curso y los que puedan darse en un futuro, tanto en España como en el ámbito europeo y mundial, y de los cuales actualmente ya pueden apreciarse algunos indicios y repercusiones en el mercado español: por ejemplo, el proceso en curso de reordenación del accionariado del Grupo Auna, iniciado en el año 2001 con el anuncio de la salida del Grupo Telecom Italia, y que previsiblemente culminará a lo largo del año 2002 con su sustitución por el ya anunciado incremento de las participaciones de las posiciones de Endesa, de Unión Fenosa y, sobre todo, de la entidad financiera Santander Central Hispano.

Por último, en lo que se refiere a las posibles modificaciones que pudiera haber en el futuro en la normativa sectorial en materia de control de concentraciones, en el año 2002 no se esperan, en general, nuevas normas de rango legal ni reglamentario, ni tampoco existen previsiones por parte de la CMT de hacer uso de la facultad de dictar circulares en esta materia, conferida genéricamente (para hacer efectivas las limitaciones establecidas en el artículo 34 del RD-Ley 6/2000) en el apartado 7 de dicho artículo 34, y más específicamente (para fijar el contenido mínimo de la solicitud de autorización y la documentación que ha de aportarse) en la disposición final primera del Real Decreto 1232/2001, de 12 de noviembre, que aprueba el Reglamento de desarrollo del mismo artículo 34.

IV.5 INTERCONEXIÓN Y OTROS ACCESOS

IV.5.1 MODIFICACIÓN A LA OFERTA DE INTERCONEXIÓN DE REFERENCIA

Como se ha reflejado en el capítulo III de este Informe anual, en febrero de 2001 la CMT inicia de oficio el expediente correspondiente a la modificación de la Oferta de Interconexión de Referencia (OIR) del operador fijo dominante, TESAU. Se trata de la primera vez que la CMT decide proceder a la apertura del expediente sin mediar una propuesta de modificación por parte de Telefónica.

El proceso de revisión y elaboración de la modificación final de la OIR, al que hay que sumar el estudio y la realización de un período de consulta pública sobre el nuevo modelo de interconexión por capacidad, ha sido exhaustivo y muy complejo. Conviene destacar aquí, no obstante, el alto grado de participación y colaboración alcanzado por todos los agentes interesados, cuyas manifestaciones y propuestas han servido para que la OIR resultante de la modificación aprobada por la CMT constituya un marco de referencia más completo y más adaptado a las necesidades de todos los actores del sector.

Finalmente, el 9 de agosto de 2001, en una sesión extraordinaria del Consejo de la CMT, tiene lugar la aprobación de la resolución de la modificación de la OIR 2001, cuyos puntos principales son, tal como se encuentran desarrollados en el capítulo III de este Informe:

IV.5.1.1 Modificaciones relacionadas con las condiciones económicas

- Revisión de los precios de interconexión.
- Revisión de los recargos por inserción ineficiente.

- Revisión de los descuentos de interconexión.
- Avales.

IV.5.1.2 Modelo de capacidad

En paralelo con el desarrollo de la nueva OIR de Telefónica, durante el primer semestre del año 2001 se llevó a cabo el ya referenciado estudio de un nuevo esquema de interconexión, el denominado modelo de interconexión por capacidad. Las conclusiones de dicho estudio fueron objeto de consulta pública a todos los agentes del sector en el mes de mayo, y, posteriormente, la CMT decidió incluirlo en la OIR de Telefónica como un modelo alternativo al tradicional modelo de interconexión por minuto, y que deberá ser ofrecido por el operador fijo dominante a los operadores en los términos detallados en el capítulo III de este Informe Anual y que se encuentra basado en los siguientes elementos:

- Definición.
- Asimetría en la prestación del modelo.
- Dimensionamiento de la capacidad.
- Reventa y compartición.
- Desbordamiento.
- Unidad elemental de capacidad.
- Tipología de tráfico.
- Niveles de interconexión.
- Servicios de interconexión ofrecidos.
- Período mínimo de contratación.
- Procedimiento de contratación de la capacidad.
- Plazos de introducción del modelo.
- Precio.

IV.5.1.3 Líneas alquiladas

Tal como ya se ha visto en el capítulo III, el marco de interconexión de líneas alquiladas existente en las anteriores OIR se había demostrado poco efectivo a la luz de las cifras del mercado de interconexión de circuitos, lo que condicionó la inclusión de una modificación sustancial de

este servicio de interconexión en la nueva oferta de Telefónica, cuyos términos principales se relacionan a continuación y se han desarrollado anteriormente:

- Configuraciones de interconexión posibles:
 - PdI óptico.
 - PdI eléctrico en las dependencias del operador.
 - PdI eléctrico en las dependencias de Telefónica.
- Servicios de interconexión de líneas alquiladas:
 - Servicio de conexión.
 - Servicio de enlace a cliente.
- Precios.

IV.5.1.4 Red inteligente

Durante el año 2001 la CMT acometió la elaboración de un estudio detallado que le permitiera redefinir el esquema de interconexión para servicios de Red Inteligente (RI) vigente en la OIR, a la luz de las deficiencias en su funcionamiento identificadas por los operadores, tal como se encuentra descrito en el capítulo III de este Informe. Este trabajo culminó a principios de 2002 con el acuerdo del Consejo por el que se modificaba la OIR al respecto.

La OIR aprobada de resultados de dicha modificación permite la interconexión de estos servicios según dos posibles modelos, a elegir por el operador que se interconecte, a saber, modelo de acceso o modelo de terminación ya detallados. De esta forma, el operador podrá elegir el modelo que más se adapte a su interpretación del negocio de RI.

De entre los dos modelos establecidos, los operadores podrán acogerse exclusivamente a uno, que se seguirá para todo el tráfico telefónico a

servicios de RI, con independencia de quién actúe en cada caso como operador origen.

IV.5.1.5 Otras modificaciones relevantes

En el marco de la modificación de la OIR se procede a redefinir distintos extremos, en los términos descritos en el capítulo precedente de este Informe, en concreto respecto de:

- Concepto de centrales metropolitanas y apertura del nivel metropolitano.
- Apertura de los servicios de interconexión locales y metropolitanos a los operadores de tipo A.
- Compartición de recursos de interconexión, definiéndose dos opciones posibles para la compartición de recursos de interconexión, reventa del tráfico de interconexión y compartición de la titularidad de los PdIs.
- Definición de un nuevo servicio de interconexión opcional o encaminamiento alternativo.
- Extensión del concepto de PdI translocal apuntado en la OIR anterior a las centrales metropolitanas, el PdI translocal y transmetropolitano.
- Comunicación de previsiones mediante la articulación de un mecanismo establecido de comunicación de previsiones en la OIR del operador fijo dominante, para la elaboración de una planificación de los recursos que debían ser asignados por Telefónica para aprovisionar las solicitudes de interconexión en tiempo y poder ser analizados por la CMT para fijar planes de contingencia si estaban suficientemente justificados.
- Establecimiento de un procedimiento de solicitud de tarifa plana en interconexión realizadas por los operadores a Telefónica.
- Segregación de enlaces de interconexión para tráfico de acceso a Internet, definiendo un procedimiento de segregación o ampliación de los enlaces de interconexión.

IV.5.2 CONFLICTOS Y MODIFICACIONES EN MATERIA DE INTERCONEXIÓN

IV.5.2.1 Introducción

Durante el año 2001 el Consejo de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones emitió un total de 32 resoluciones relacionadas con conflictos de interconexión, modificaciones de los términos de Acuerdos Generales de Interconexión (AGIs) suscritos entre operadores y decisiones instando a la consecución de acuerdos de interconexión.

En cuatro ocasiones se adoptaron medidas cautelares, al considerarse necesario asegurar de forma urgente la interconexión de las redes y la interoperabilidad de los servicios, en beneficio de los usuarios. En ocho de ellas, el procedimiento finalizó por desistimiento de los interesados al haberse llegado a un acuerdo. La naturaleza de los conflictos se presentó muy variada, de forma que se relacionarán a continuación aquellos más significativos, clasificados según el asunto analizado objeto de controversia.

IV.5.2.2 Aplicación de los precios de interconexión de la OIR 2000

La incorporación de los precios de la Oferta de Interconexión de Referencia del operador dominante en telefonía fija, TESAU, para el año 2000 a los AGIs vigentes, que ya había generado durante el año 2000 conflictos de interconexión, siguió generando controversias durante el año 2001⁹⁰. En todos ellos se solicita la intervención de la CMT al no concluir satisfactoriamente las negociaciones para modificar el acuerdo de interconexión vigente con Telefónica, en lo que respecta a la inclusión de los nuevos precios de interconexión fijados por la OIR 2000.

⁹⁰ Véanse las resoluciones de Colt Telecom España, S.A., Lince Telecomunicaciones, S.A., y Aló Comunicaciones, S.A., contra Telefónica de España, S.A.U., de fecha 14 de junio, 19 de julio y de 13 de septiembre de 2001.

La CMT acordó en estos casos declarar incluidos dichos precios en el acuerdo de interconexión vigente entre ambas partes con carácter retroactivo, desde la fecha de solicitud del operador, y obligar a ambas partes a plasmar dicha modificación en el texto del citado acuerdo. En otros expedientes similares, ambas partes llegaron a un acuerdo, efectuándose el desistimiento de su solicitud.

Por su parte, TDC Sanlúcar, S.A planteó un conflicto de interconexión con Telefónica para que, una vez que ya existía un preacuerdo técnico, la CMT estableciera las condiciones jurídicas y económicas de la interconexión, en idénticas condiciones que las obtenidas por los demás operadores del Grupo ONO, solicitando cautelarmente que se procediera a la interconexión inmediata de ambas redes. La CMT acordó, en su Resolución de 8 de noviembre de 2001, la adopción de una medida cautelar obligando a Telefónica a abrir la interconexión de su red con la de TDC Sanlúcar, en las condiciones económicas establecidas en la OIR vigente y con carácter de simetría de precios entre ambas redes.

IV.5.2.3 Conflictos de interconexión causados por impago

Durante el año 2001 también se resolvieron cuestiones relativas a la existencia de impagos de operadores al operador dominante, como la denuncia de Telefónica contra Capcom International, S.L. por impago de diferentes servicios de interconexión previamente consolidados y facturados; dicho impago había generado una deuda total acumulada a favor de Telefónica de cerca de 1,2 millones de euros.

Tras la tramitación del correspondiente procedimiento, la CMT iba a resolver en el mismo sentido que en la Resolución de 19 de octubre de 2000 acerca del conflicto de interconexión entre Telefónica y American Telecom, S.A., por impa-

go, pero con anterioridad las partes llegaron a un acuerdo para modificar el AGI y regularizar los pagos pendientes, por lo que en la resolución de la CMT de 27 de septiembre de 2001 se resolvió el cierre y archivo del expediente por desaparición sobrevenida del objeto del mismo.

Otro caso que se presentó ante la CMT fue la solicitud de Vic Telehome, S.A., para que esta Comisión obligase a Telefónica a suscribir un acuerdo de interconexión con ella. Sin embargo, la Resolución del Consejo de la CMT de 25 de octubre de 2001 acordó eximir a Telefónica de su obligación de negociar un AGI con Vic Telehome, en razón del procedimiento de suspensión de pagos en que está inmersa ésta, que pone en cuestión su viabilidad económica al adeudar a aquélla una fuerte cantidad por el impago de servicios de alquiler de líneas.

IV.5.2.4 Fijación de los precios de interconexión de terminación de llamadas en redes móviles de operadores móviles dominantes

Se produjeron sendas denuncias de Retevisión Móvil, S.A. (Amena), contra Telefónica Móviles España, S.A.U., y Airtel Móvil, S.A., ante la negativa de ambas a aplicarle el precio más reducido de terminación de llamadas en sus redes móviles que ya ofrecían y aplicaban a los operadores de telefonía fija.

La CMT resolvió, primero cautelarmente⁹¹ y posteriormente con carácter definitivo⁹², obligar

⁹¹ Resoluciones del Consejo de la CMT de adopción de medidas cautelares, de 1 de febrero de 2001, sobre la denuncia contra Telefónica Móviles España, y de 22 de febrero de 2001, sobre la denuncia contra Airtel Móvil.

⁹² Resoluciones definitivas del Consejo de la CMT de 24 de mayo de 2001 sobre la denuncia contra Telefónica Móviles España, y de 24 de mayo de 2001 sobre la denuncia contra Airtel Móvil.

a Telefónica Móviles y a Airtel, operadores dominantes en los mercados nacionales de telefonía móvil y de servicios de interconexión, a la aplicación de sus precios de terminación a Amena, con carácter retroactivo a la fecha en que formularon la oferta a los operadores de telefonía fija.

IV.5.2.5 Interoperabilidad de servicios

Una de las cuestiones más relevantes que ha tenido lugar durante las resoluciones de conflictos de interconexión por la CMT ha sido la garantía de la interoperabilidad de servicios. Entre ellos, el conflicto de interconexión entre Lince Telecomunicaciones, S.A.U., y Retevisión Móvil, S.A. (Amena), en materia de determinación de las condiciones económicas de la interconexión, para llamadas con tarjetas telefónicas prepago de Lince a determinados números cortos y de inteligencia de red de ésta, desde terminales móviles de Amena. Lince denunciaba la pretensión de Amena de cobrar por dichos servicios unos precios superiores a los equivalentes dirigidos a otros números cortos y de inteligencia de red.

La CMT acordó en su resolución de 14 de junio de 2001 que los servicios de interconexión objeto de conflicto entre Lince y Amena habían de quedar abiertos en las mismas condiciones económicas pactadas para los demás números cortos de Lince o, en el caso de las llamadas a números 900 asignados a Lince, en las condiciones pactadas con carácter general para este tipo de servicios.

También se tramitó un conflicto de interconexión planteado por Grupalia Internet, S.L., contra Telefónica, en el que aquélla solicitaba el cumplimiento de los términos del AGI y los posteriores adenda suscritos entre Grupalia y Telefónica, en lo que respecta al servicio de tránsito para la entrega de llamadas gratuitas para el lla-

mante destinadas a los números cortos de Grupalia, originadas en las redes de los operadores fijos distintos de Telefónica y en las de los operadores móviles.

A este respecto, la Resolución de 27 de diciembre de 2001 disponía que Grupalia tiene el derecho de, o bien acordar la interconexión directa con los operadores, o bien exigir tránsito en condiciones no discriminatorias a través de Telefónica o de otros operadores que lo ofrezcan con respecto a los operadores que deben proporcionar el acceso. Asimismo, las comunicaciones de apertura de la numeración asignada realizadas por Grupalia a los operadores fijos o móviles, obligarán a estos últimos a establecer las medidas que garanticen la correcta entrega del tráfico dirigido hacia la numeración de Grupalia, bien mediante interconexión directa, a través de la red de tránsito que Grupalia les especifique, o bien, si lo hacen a través de un tercer operador, deberán asegurar que dicho operador está en condiciones de entregar la llamada a la red destino de Grupalia en unas condiciones aceptables por este último.

También, por su peculiaridad cabe destacar, la Resolución del Consejo de la CMT de 15 de noviembre de 2001, sobre la denuncia de Red Huelva Telecomunicaciones, S.L., puesto que como usuaria del servicio telefónico móvil, denunciaba la imposibilidad de comunicar con determinados números 906 de red inteligente a través de terminales prepago del operador de telefonía móvil Telefónica Móviles España, S.A.U., y solicitaba que se obligase a Telefónica Móviles a restablecer dicho servicio. Telefónica Móviles alegó que dicho servicio se utilizaba de forma fraudulenta por parte de, entre otros, Red Huelva, para recuperar parte del saldo de las tarjetas prepago comercializadas junto a las terminales que vende Telefónica Móviles, por lo que cuando detecta dicha práctica inhabilita el acceso a dichos números 906 concretos.

La CMT acordó en su resolución desestimar la solicitud y permitir que Telefónica Móviles no dé curso a las llamadas dirigidas a los números de inteligencia de red objeto de este expediente, aunque para supuestos que se produzcan a partir de la fecha de notificación de dicha resolución, Telefónica Móviles deberá abstenerse de impedir o interrumpir el acceso a números accesibles al público sin que medie la correspondiente autorización de la CMT, de acuerdo con lo previsto en el artículo 4.2 del Reglamento de Interconexión.

IV.5.2.6 Conflictos sobre determinación de condiciones económicas

Una cuestión especialmente relevante durante el año 2001 ha sido la tratada en las solicitudes de intervención de la CMT por parte de BT Telecomunicaciones, S.A., y Colt Telecom España, S.A., con relación al conflicto suscitado en la negociación de la interconexión de su red con la red de Telefónica, resueltas ambas mediante Resolución del Consejo del 13 de septiembre de 2001. El origen del conflicto se encuentra en que los operadores no dominantes plantean que el precio correspondiente a los servicios de interconexión de terminación de llamadas en sus redes de llamadas con origen en Telefónica deben ser distintos y superiores a los precios de terminación de llamadas en la red de Telefónica (precios regulados por la OIR).

Los argumentos en los que se basaban Colt y BT se resumen en que tanto la estructura de red, como la tipología y la tecnología de los nuevos entrantes es diferente de la red de Telefónica, lo cual justifica que los precios de terminación de llamadas en ambas redes no sean necesariamente iguales, y que las menores economías de escala de los operadores entrantes frente a la cuota de mercado de Telefónica hacen que los costes unitarios de los servicios que prestan sean mayores que los correspondientes de Telefónica.

Las resoluciones antes citadas, sin embargo, establecen que tanto Colt como BT deben ofrecer, respectivamente, a Telefónica al menos un Punto de Interconexión (en adelante, Pdl) desde el que se pueda acceder a cualquier número de su red a precio de nivel local. Si Telefónica entregara las llamadas para su terminación en Pdl distintos a los ofrecidos por Colt o BT según el párrafo anterior, el precio a aplicar en dichas llamadas será el de tránsito simple si fuera necesario una conmutación en la red de Colt o BT para llegar a dichos Pdl y precio de tránsito doble si fuera necesaria más de una conmutación en la red de Colt o BT para llegar a dichos Pdl.

Los argumentos en los que se fundamenta la CMT sostienen que un operador entrante dimensionará y desplegará su red en función de sus intereses con la arquitectura de red y servicios más apropiada a sus necesidades y, utilizando la tecnología que le ofrezca mejores prestaciones y menor coste relativo; sin embargo, el operador dominante no fijará los precios de los servicios que presta en función de sus propios costes, sino que en un mercado en competencia, dichos precios necesariamente deben venir referidos al precio eficiente de mercado existente en ese momento. En este sentido, los modelos de interconexión de la OIR siempre deberán dar una señal de eficiencia al mercado, marcando los precios de referencia hacia los que las redes deberán tender e incluso mejorar, para permanecer y evolucionar en un mercado en competencia creciente. Por ello, los precios de terminación de llamadas en redes de operadores fijos no dominantes, cuando la llamada se origina en la red de un operador fijo dominante, deben basarse en los precios de servicios de terminación de llamadas aplicados a la red del operador fijo dominante y referidos al modelo de red de referencia de la OIR.

Otro conflicto relacionado con la determinación de las condiciones económicas es el de Inter-

trace, S.L., contra los operadores de telefonía móvil, relativo a la solicitud de intervención en materia de precios de acceso a servicios de inteligencia de red. Intertrace denunciaba el carácter desproporcionado de las tarifas de acceso a dichos servicios desde terminales móviles, en relación con los precios vigentes para llamadas desde terminales fijos.

La CMT, en su Resolución de 25 de enero de 2001, resolvió que los operadores de telefonía móvil no tienen obligación de adaptar sus tarifas a las establecidas tarifariamente por el Gobierno para el operador dominante de telefonía fija (Telefónica), y que dichos precios se pueden conocer a través de las organizaciones de consumidores y usuarios legalmente establecidas o del Ministerio de Ciencia y Tecnología, por estar obligados los citados operadores de telefonía móvil a comunicarles los precios que vayan a percibir de los usuarios de sus servicios.

También en esta línea se resolvió un conflicto de interconexión entre Lince y Telefónica, en el cual la primera denunciaba que la segunda tenía la intención de repercutirle en la facturación de los servicios de interconexión en acceso (llamadas a números de Centros de Acceso al Servicio Internet –números CASI– de Lince) los descuentos del “Plan Bononet”. La CMT acordó en su Resolución de 17 de mayo de 2001, que los precios de llamadas a números CASI de Lince para el usuario final eran competencia exclusiva de esta operadora, e independientes de los cobros que percibe Telefónica por servicio de interconexión de acceso y por servicios de facturación del servicio al usuario final.

IV.5.2.7 Determinación de condiciones para la interconexión del tráfico de acceso a Internet

En marzo de 2001 la CMT tiene conocimiento de las dificultades con que se encuentran los

operadores para migrar sus CASI de numeración geográfica o de inteligencia de red a los bloques de numeración específica para acceso a Internet.

Telefónica exigía que el tráfico de Internet fuera entregado desde el inicio a través de haces específicos, diferentes de los empleados en el tráfico de voz, cuya constitución se había retrasado. En esas condiciones no era posible llevar a cabo la migración de los CASI a numeración específica antes del 1 de junio de 2001, fecha límite fijada por el Ministerio de Ciencia y Tecnología para la aplicación de precios planos en interconexión, lo que ponía en riesgo el equilibrio económico en los servicios de tarifa plana comercializados por los operadores.

Con fecha 26 de abril, la CMT resolvió obligar a Telefónica a abrir los bloques de numeración específica para el acceso a Internet, sin condicionar esa apertura a la segregación del tráfico de Internet en haces independientes de los de voz. Asimismo, se prorrogó hasta el 31 de julio de 2001 la fecha límite para la aplicación de los precios de interconexión específicos para la tarifa plana de acceso a Internet, para las llamadas a números distintos de los que se establecen específicamente para el acceso a Internet.

IV.5.2.8 Otros conflictos relevantes

Dentro de esta categoría destacaremos dos procedimientos relevantes:

Uno de ellos es el conflicto de interconexión surgido entre Retevisión I, S.A.U., y Telefónica, por presuntos retrasos injustificados en la ampliación de la capacidad en determinados Pdl demandada por Retevisión, que le impedían competir de forma efectiva. Retevisión obligó a Telefónica a cumplir los plazos especificados en su AGI y a tomar, entre tanto, determinadas medidas para detener la pérdida de calidad sufri-

da por estas demoras. Lo que subyacía en este conflicto era la determinación de si las peticiones de Retevisión habían sido excesivas o no, lo que podría justificar los retrasos de Telefónica.

En cualquier caso, la CMT consideró que concurrían las circunstancias que hacían conveniente la adopción de medidas cautelares, las cuales consistieron en obligar a Telefónica a entregar el tráfico dirigido a Retevisión a través del servicio de tránsito con terceros operadores, haciéndose cargo de los costes adicionales. Posteriormente, con fecha 17 de mayo de 2001, se resuelve el conflicto imponiendo que, Telefónica cumpla las obligaciones de provisión de ampliaciones de capacidad solicitadas por Retevisión en los términos previstos en el Plan de Contingencias de ampliación de PdIs, aprobado en la Resolución del Consejo de esta Comisión de fecha 15 de marzo de 2001, para aquellas solicitudes realizadas durante la vigencia del mencionado plan y en los plazos y condiciones recogidos en el acuerdo general de interconexión entre Retevisión y Telefónica, para todas aquellas solicitudes realizadas fuera de la vigencia del Plan de Contingencia.

El otro procedimiento destacado es aquel por el cual Colt Telecom solicitó la intervención de la CMT cuando, deseando hacer uso para la interconexión con Telefónica Móviles de la infraestructura que ya tenía construida y operativa con Telefónica para la interconexión con una central ubicada en el mismo edificio, Telefónica se negó a suministrar, a menos que fuera al amparo de su oferta normalizada de alquiler de circuitos, la conexión que solicitaba Colt entre su bastidor y el de Telefónica Móviles.

Sobre la base de una comparación de la eficiencia de las alternativas posibles, la CMT resolvió que Telefónica debía ofrecer a Colt un servicio de interconexión consistente en la conexión de los citados bastidores para la reutilización de la

infraestructura de interconexión. La CMT resolvió asimismo sobre el precio de dicho servicio, que además se tomó como referencia para fijar el precio de constitución de la configuración denominada PdI translocal en la OIR de Telefónica. La decisión fue confirmada por la Resolución de 29 de noviembre de 2001, por la que se desestimó el recurso de reposición interpuesto por Telefónica contra la resolución de referencia.

IV.5.2.9 Modificaciones de Acuerdos Generales de Interconexión (AGIs) de oficio por la CMT

En los procedimientos abiertos relativos a los AGIs de Lince con Telefónica Móviles y con Airtel se daba el hecho de que, en dichos AGIs que tenía suscritos Lince con ambas entidades, existían determinadas cláusulas anticompetitivas; concretamente una por la que, utilizando fórmulas matemáticas que dependían casi totalmente del diferente flujo de tráfico de terminación entre la red de Lince y las de Telefónica Móviles y Airtel, respectivamente, las mismas resultaban ser muy desproporcionadas para Lince, ya que de hecho obligaban a ésta a correr con todos los gastos derivados de los PdI existentes entre su red y las redes de ambas operadoras de telefonía móvil.

La CMT resolvió con fecha 19 de julio, para el caso de Telefónica Móviles y 14 de febrero de 2002 para el caso de Vodafone, modificar dichas cláusulas contenidas en ambos AGIs por anticompetitivas, estableciendo en su lugar un sistema paritario de asunción de los costes derivados de la interconexión entre las redes de Lince y las de cada operador móvil.

También se produjo otra intervención de oficio por parte de la CMT, relativa a los AGIs suscritos por los operadores móviles Telefónica Móviles y Vodafone, con una serie de operadores de telefonía fija no dominantes. Dichos AGIs

contenían algunas cláusulas que podían restringir la interoperabilidad en números cortos y/o de inteligencia de red, bien a través del establecimiento de un precio más alto en interconexión en ciertos casos, bien a través de la limitación en interconexión en caso de prestación posterior de ciertos servicios.

La CMT resolvió modificar dichas cláusulas contenidas en los AGIs suscritos entre Telefónica Móviles y Vodafone, por una parte, y el antes citado grupo de operadores de telefonía fija, por otro, por considerarse anticompetitivas, garantizando así la interoperabilidad de los servicios y una fijación de precios transparente y no discriminatoria.

IV.6 ACCESO AL BUCLE DE ABONADO

Como ya se ha adelantado en el capítulo III de este Informe, el proceso de coubicación, primer y necesario paso en la secuencia hacia la desagregación del bucle de abonado por parte de los competidores, estuvo plagado desde el principio de una serie de problemas. El procedimiento establecido inicialmente en la OBA por Telefónica lleva a salas de operador (única alternativa entonces disponible) muy caras y con un dimensionamiento excesivo y rígido (el doble de la demanda inicial). Ello llevaba a la retirada en cascada de los operadores que ven cómo la sala no se va ajustando a la demanda remanente, lo que produce más retirada de operadores y cada vez mayores costes por metro cuadrado y operador. Este pernicioso efecto combinado de altos precios y continuas iteraciones y recálculos de costes hace levantar el clamor de los operadores, que piden medidas urgentes a la CMT. La propia Telefónica reconoció el fracaso del procedimiento inicial de coubicación. Por estas razones, y tras cinco meses que llevaron al colapso total del proceso de cou-

bicación, la CMT dicta el 21 de junio de 2001 medidas cautelares estableciendo que la superficie de coubicación ofertada se ajuste a la demanda, con procedimientos más rápidos, permitiendo que los operadores se ubiquen en la misma sala que Telefónica cuando la demanda de espacio es pequeña, con tarifa plana para la energía eléctrica, un procedimiento detallado para visitas y accesos, y una lista de precios estándar predeterminados que permite reducir en más de 12 veces los precios por metro cuadrado.

La medida cautelar sobre coubicación logra reanimar el proceso de acceso al bucle, pero la tendencia general negativa del sector de las telecomunicaciones se siente cada vez más y los operadores que aún persiguen coubicarse se reducen en número a la mitad y con una demanda muy inferior a la inicial.

El acceso indirecto es, sin embargo, una modalidad de acceso al bucle más limitada pero que permite ofrecer servicios ADSL de manera más rápida y con unos costes iniciales mucho menores al acceso desagregado. Telefónica venía prestando el servicio mayorista GigADSL desde 1999 con interfaces ATM, principalmente a su filial Telefónica Data, la que a su vez lo comercializaba a otros operadores, siendo pequeña la demanda directa de otros operadores al GigADSL. No obstante, a partir de la aprobación de la oferta minorista de Telefónica en agosto de 2001, la CMT adoptó nuevas medidas cautelares con objeto de evitar el estrechamiento de márgenes entre los precios mayoristas y los minoristas del operador dominante, introduciendo asimismo la flexibilidad de utilizar puntos de acceso distantes a los inicialmente propuestos por Telefónica (PAI-D).

Después del reinicio, seis meses después del proceso de coubicación, era urgente revisar pormenorizadamente el servicio de entrega de

señal de la OBA, tras haberse identificado potenciales obstáculos, faltas de precisión procedimental e incertidumbres injustificadas de precios, factores todos ellos que era necesario despejar para evitar su negativa influencia sobre el proceso de despliegue de unas infraestructuras mínimas de acceso al bucle por los operadores, como son las que deben unir los nodos de su red coubicados en las centrales de Telefónica con su propia red, permitiendo garantizar a los operadores la suficiente disponibilidad de capacidad y recursos de red para abordar la subsecuente oferta de servicios y la captación de clientes, con unas mínimas condiciones de seguridad y calidad de servicio.

Por ello, urgida por los operadores, el 8 de noviembre de 2001 la CMT impone medidas cautelares adicionales detallando dos de las modalidades sólo apuntadas en la OBA inicial: la utilización de las infraestructuras de puntos de interconexión ya existentes y la entrega de señal mediante enlace vía radio. Asimismo, se mejora la modalidad de cámara multioperador y se establece una lista de precios estándar con importantes reducciones de precios.

Otro aspecto destacable en cuanto al acceso al bucle de abonado fue la prueba piloto llevada a cabo en la central de Telefónica de Delicias en Madrid, desarrollada del 25 de abril al 31 de agosto de 2001, con participación de 15 operadores, además de buen número de suministradores de equipos DSL y de medida, y con la CMT como observadora. La prueba, que ha tenido un alto grado de interés y ha sido posible gracias al enorme trabajo y dedicación de las personas involucradas, tenía como objetivo definir un plan de gestión del espectro de pares a partir de la realización de pruebas sobre planta muy aproximada a la real.

La experiencia piloto no alcanzó, sin embargo, el grado de consenso que hubiese sido deseable,

terminando con un número de discrepancias entre Telefónica por un lado y el resto de los operadores por otro. Se probaron escenarios de señales sobre unidades básicas cortas y medias, aunque no fue posible realizar las pruebas sobre unidades largas. Los resultados de las pruebas han sido, no obstante, muy reveladores, demostrando que es posible alcanzar niveles altos de penetración de nuevas señales DSL, vitales para impulsar los nuevos servicios de banda ancha, aunque algunos servicios como el hilo musical analógico o el Ibermic puedan verse afectados negativamente por la presencia en la misma unidad básica de señales DSL.

Otra preocupación y necesidad de la CMT durante el año 2001 ha sido la de ajustar el nivel de precios de los servicios de la OBA a la luz de la experiencia y de estudios de costes. Durante el año 2001 se han realizado estudios por consultoras independientes sobre precios orientados a costes para la coubicación, a cargo de Soluziona, y para el resto de los servicios por Arcome. Estos servicios han sido una importante referencia en la aplicación de los precios en las medidas cautelares.

Las medidas cautelares adoptadas, hasta un número de cuatro (hubo otra el 15 de febrero de 2001 sobre plazos de comunicación de costes y alcance de las confirmaciones en procedimientos de coubicación) han puesto de manifiesto la necesidad de modificación de la OBA en aspectos esenciales. Más aún, una revisión del resto de los aspectos de la primera OBA confluye en recomendar la revisión completa de la oferta con objeto de disponer cuanto antes de una nueva edición, la segunda, que despeje barreras e incertidumbres y deje a los operadores que quieran utilizar esta modalidad de acceso directo y de provisión de servicios de banda ancha y acceso rápido a Internet, tomar sus decisiones sobre una oferta equilibrada, amplia y orientada a costes y con garantía de estabilidad.

En este contexto, con fecha 27 de diciembre de 2001 los Servicios de la CMT presentaron para alegaciones un informe-propuesta que comprendía, además de ligeras modificaciones a las cautelares ya tomadas, una revisión exhaustiva de todos los servicios, procedimientos y precios de la OBA.

En cuanto a coubicación, además de mantener lo establecido en las medidas cautelares, se exige una mayor información en los proyectos específicos de habilitación de recintos de coubicación y se incluye la posibilidad de solicitar una visita al emplazamiento para realizar un replanteo. Por otro lado, no se fija el concepto de utilización efectiva del espacio que podría resultar en la revocación del derecho de ocupación del mismo, ya que dada la variada casuística que pudiera plantearse se deja al análisis de cada caso particular. En cuanto a la entrega de la señal, se realizan pequeñas mejoras respecto de la versión cautelar.

Para los servicios específicos del acceso desagregado, completo y compartido, se incorpora a la oferta la posibilidad de desagregación para bucles vacantes (sin alta previa) y para bucles que terminan en edificios acogidos a la normativa de infraestructuras comunes (ICT). Asimismo, se añade el acceso compartido sobre RDSI básico, cuya funcionalidad venía siendo ya utilizada por la propia Telefónica en la comercialización de sus servicios ADSL. Para la prolongación de pares o compleción del servicio completamente desagregado hasta el cliente/abonado, se propone un nuevo procedimiento sincronizado que permitirá realizar la portabilidad de la numeración a la vez que la conexión a un nuevo operador.

Otro cambio importante a la oferta afectaría al plan de gestión del espectro. Se propone no asumir reserva de bucles para determinadas tecnologías ni velocidades máximas por defec-

to cuando no es necesario y tampoco privilegiar tecnologías, excepto cuando una sea menos interferente que otra o exista incompatibilidad total o parcial. Se establece también como principio que el espectro de la planta de abonado es compartido buscando el compromiso entre el ancho de banda utilizado y el número de usuarios.

Las reglas de despliegue, rígidas y muy conservadoras en la primera OBA, se flexibilizan sobre la base de la experiencia piloto y a las especificaciones técnicas de los estándares, tratando de no imponer criterios adicionales limitativos poco justificados. Para complementar la oferta se incluye la propuesta de establecimiento de un procedimiento cooperativo de resolución de interferencias y otro para el despliegue de nuevas señales estándares o propietarias, además de un servicio de reubicación de pares, cuando la calidad de un determinado par de cobre no fuese suficiente y pudiera asignarse otro par físico al abonado, buscando una mejor calidad en la continuidad metálica del par.

El servicio de acceso indirecto ha sido durante el año 2001 la única forma operativa de competir con el grupo Telefónica por la captación de clientes ADSL, una vez autorizados a la filial de red fija (TESAU) precios minoristas a usuario final, demostrando una clara apuesta estratégica por esta forma de acceso a Internet y banda ancha. Es por ello que la OBA habrá de contener una oferta abierta y amplia, asentada en los principios de no discriminación y de orientación a costes.

Además de la oferta GigADSL (ATM), Telefónica ha puesto a disposición de los operadores autorizados otra modalidad de acceso indirecto, ofreciendo una cobertura nacional a partir de un único punto de acceso mediante interfaz IP (PAI-IP). No se ha considerado necesario, sin embargo, incluir esta nueva oferta en la OBA

aunque se vigilará el estricto cumplimiento del principio de no discriminación.

La oferta de GigADSL, que ya era conocida por los operadores, se ha revisado totalmente incorporando los aspectos establecidos en la cautelar previa, otros servicios y procedimientos que complementan y hacen más flexible la oferta inicial, entre los que se encuentran las nuevas modalidades A, B y C mediante microfiltros, la posibilidad de contratar un número de conexiones mayor a la garantizada por la reserva de capacidad o nuevos procedimientos de migración de conexiones y clientes.

Otros aspectos de la OBA han sido replanteados para que los operadores puedan disponer, cuanto antes, de unos servicios de información para edificios, repartidores, cables y pares, con la necesaria garantía de calidad para permitir un desarrollo comercial preciso y rápido. De igual forma, se propone un nuevo modelo de procedimiento administrativo basado en acceso seguro al sistema *web* de Telefónica, dejando siempre la comunicación mediante correo electrónico como sistema alternativo. La formulación de los contratos tipo también ha sido revisada para proponer la aplicación automática de las condiciones económicas por simple solicitud del operador, incluir acuerdos de nivel de servicio y replantear la necesidad de titularidad de la propiedad de los edificios donde se pueda ofrecer coubicación por derechos de uso.

Uno de los aspectos más delicados abordados en la propuesta ha sido el de los precios de los distintos servicios de la OBA. Los estudios independientes realizados han demostrado que prácticamente todos los precios son revisables a la baja y, en algunos como los de coubicación, los precios deben ser significativamente más bajos. No obstante, la fijación final de los precios de la segunda OBA tendrá en cuenta el impacto que puedan tener, en primer lugar sobre el fomento

de la competencia y la extensión de los servicios asociados al mayor número posible de usuarios, a la vez que se mantiene el interés de Telefónica, el de los competidores en el acceso local, y el interés de los operadores con infraestructuras alternativas de acceso directo (operadores de cable).

IV.7 SALVAGUARDA DE LA LIBRE COMPETENCIA EN EL MERCADO

IV.7.1 ACTUACIONES RELACIONADAS CON LA DECLARACIÓN DE OPERADORES DOMINANTES

Las Directivas 97/51/CE sobre líneas arrendadas, 98/10/CE sobre telefonía vocal y 97/33/CE relativa a la interconexión, imponen determinadas obligaciones sectoriales a los organismos que tienen un peso significativo en el mercado, con el fin de que el mercado de las telecomunicaciones se desarrolle en competencia. En concreto, y por lo que se refiere a la Directiva 97/33/CE, la declaración de operadores con peso significativo en el mercado es esencial para establecer unas condiciones de interconexión equitativas, proporcionadas y no discriminatorias, que son fundamentales para el desarrollo de unos mercados abiertos y competitivos. De acuerdo con la normativa comunitaria, los Estados miembros han de identificar qué operadores tienen peso significativo en el mercado, y notificar su decisión a la Comisión Europea.

El concepto de “operador con peso significativo en el mercado”, recogido por la normativa comunitaria, tiene su reflejo en el término “operador dominante”, tal y como se define en el artículo 23 de la vigente Ley General de Telecomunicaciones.

El artículo 23 de la LGTel establece que, con carácter general, un operador será dominante en

el ámbito municipal, autonómico, estatal o en otro ámbito territorial determinado, si posee una cuota de mercado superior al 25% de los ingresos brutos globales generados por la utilización de las redes o por la prestación de los servicios. No obstante, el mismo precepto legal permite a la CMT declarar dominante a un operador con una cuota de mercado inferior o bien no declarar dominante a un operador con una cuota de mercado superior al 25%. Dicha decisión deberá tener en cuenta la capacidad de las redes y de los servicios del operador para influir en las condiciones del mercado, su volumen de negocios, su control sobre los medios de acceso a los usuarios finales, su acceso a los recursos financieros, su experiencia en suministrar productos y servicios, y otras circunstancias que puedan afectar a las condiciones de competencia en el mercado. En el mismo artículo 23 de la LGTel se dispone que la CMT establecerá y hará pública, anualmente, la relación de operadores que se consideran dominantes en el mercado.

Por otra parte, el Reglamento de Interconexión establece que la determinación de los operadores dominantes se realizará para los mercados de referencia de los siguientes servicios:

- Redes públicas telefónicas fijas y servicios telefónicos fijos disponibles al público.
- Líneas susceptibles de arrendamiento.
- Redes públicas telefónicas móviles y servicios de telefonía móvil automática y de comunicaciones móviles personales disponibles al público.
- Asimismo, se dispone que se considera un único mercado de referencia nacional para el servicio de interconexión.

Mediante Resolución de 4 de octubre de 2001, la CMT dio cumplimiento a lo dispuesto en la normativa antes citada, estableciendo y dando publicidad a la relación de operadores que tie-

nen la consideración de dominantes en los distintos mercados de referencia, sobre la base de los datos de mercado de 2000. Estos operadores son:

- En el mercado de telefonía fija, Telefónica de España, S.A.U., Conviene indicar que la declaración de operador dominante en telefonía fija afecta a los mercados de servicios finales y al mercado de servicios de interconexión.
- En el mercado de alquiler de circuitos, Telefónica de España, S.A.U.
- En el mercado de la telefonía móvil, Telefónica Móviles España, S.A.U., y Airtel Móvil, S.A.
- En el mercado de servicios de interconexión, Telefónica Móviles España, S.A.U., y Airtel Móvil, S.A.

Cabe señalar que dicha resolución mantuvo la relación de operadores dominantes de 2000.

Para la determinación de la relación de operadores dominantes, la CMT analizó la posición de los distintos operadores en los distintos mercados y la capacidad de influir sobre las condiciones de mercado. En el mercado nacional de interconexión y para determinar si procedía o no mantener a Vodafone en la lista de operadores dominantes, se analizó, además de la cuota de mercado medida en función de los ingresos y su evolución, el control sobre los medios de acceso a los usuarios finales, el grado de integración fijo-móvil, el acceso a recursos financieros, el volumen de negocios y la experiencia en el suministro de productos y servicios.

IV.7.2 MEDIDAS ADOPTADAS PARA RESTABLECER LAS CONDICIONES DE COMPETENCIA EFECTIVA EN DETERMINADOS ÁMBITOS

En el transcurso del año 2001 la CMT ha adoptado diversas resoluciones para restablecer las

condiciones de competencia efectiva en el mercado de las telecomunicaciones y de los servicios audiovisuales, telemáticos e interactivos, entre las cuales destacan: la Resolución del Consejo de la CMT, de 18 de octubre de 2001, en relación con las solicitudes de intervención de Sonera Corporation y Telegate España, S.A., sobre acceso a los datos de abonados y a los servicios de facturación y cobro de Telefónica de España, S.A.U., que se comenta a continuación, y la Resolución sobre la solicitud de intervención de Medialatina, S.A., con relación a determinadas prácticas con posible carácter anticompetitivo por parte de Retevisión, S.A., en el mercado de servicios portadores soporte de radiodifusión comentada en el capítulo III del presente Informe. Además, en el marco de su función de salvaguarda de la libre competencia en el mercado, el 21 de junio de 2001 la CMT aprobó la Circular 1/2001, sobre la implantación de la preselección de operador por los operadores de acceso obligados a proveerla en el mercado de redes públicas de telecomunicación fijas, comentada ya en el punto dos de este capítulo.

IV.7.2.1 Solicitudes de acceso a la base de datos de abonados de Telefónica y a sus servicios de facturación y cobro para la prestación de servicios de información telefónica (Sonera)

El 18 de octubre de 2001 el Consejo de la CMT aprobó la Resolución en relación con las solicitudes de intervención de Sonera Corporation (en adelante Sonera) y Telegate España, S.A. (en adelante Telegate), sobre acceso a los datos de abonados y a los servicios de facturación y cobro de TESAU.

Tanto Sonera como Telegate solicitaron a Telefónica el acceso a su base de datos de abonados y a sus servicios de facturación y cobro en

condiciones razonables, no discriminatorias y a precios orientados a costes, con el fin de prestar servicios de información telefónica. Es preciso indicar que, mientras que Telegate disponía de una licencia individual de tipo A que le habilitaba para la prestación del servicio de información telefónica, Sonera, en cambio, carecía de título habilitante para prestar dichos servicios. Ante la negativa de Telefónica a proveer acceso a sus datos de abonados y a sus servicios de facturación y cobro, ambas entidades solicitaron la intervención de la CMT, entendiendo que dichos recursos constituían “instalaciones esenciales” de acuerdo con el derecho de la competencia, y que, por lo tanto, la denegación de acceso a dichas instalaciones por parte de Telefónica constituía un abuso de posición de dominio.

Dada la clara vinculación entre las solicitudes de Sonera y Telegate, en virtud del artículo 73 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común, la CMT procedió a su acumulación en un único procedimiento administrativo.

La legislación nacional vigente relativa a los servicios de información sobre números de abonados se encuentra recogida en la LGTel y en el Reglamento de Servicio Universal que, junto a la obligación de prestación por el operador dominante del servicio de guía y de información telefónica como parte del servicio universal, reconocen el correlativo derecho de otros operadores y entidades a prestar tales servicios en competencia.

El artículo 14 del Reglamento de Servicio Universal establece que el Ministerio de Ciencia y Tecnología determinará por vía reglamentaria los criterios y condiciones para la elaboración y actualización de la guía telefónica universal, así como los datos que deberán figurar en ella y es-

tar disponibles a través del servicio de información nacional. A tenor del mismo artículo 14, dichos datos deberán ser suministrados por los operadores que presten el servicio de telefonía disponible al público a la CMT, que deberá ponerlos gratuitamente a disposición de *“las entidades que deseen elaborar guías telefónicas”*.

Por otra parte, y fuera ya del ámbito del servicio universal, los procedimientos y condiciones de acceso a los datos de los abonados del operador dominante para la prestación de servicios de directorio en competencia, mediante conexión a la red pública, se definen en el ámbito del acceso y la interconexión de redes, por lo que la transferencia de dicha información para la prestación de los servicios de directorio en un entorno competitivo debe efectuarse en condiciones transparentes, objetivas, no discriminatorias, proporcionales y orientadas a costes.

Desde el punto de vista del derecho de la competencia, la CMT consideró que el mercado de referencia afectado era el mercado nacional de servicios de información telefónica sobre números de abonado en el que Telefónica gozaba, sin lugar a dudas, de una posición de dominio. Por otra parte, la CMT concluyó que los datos de los abonados al servicio telefónico de Telefónica, así como sus servicios de facturación y cobro constituían instalaciones esenciales, de conformidad con el derecho comunitario de la competencia, a las que Telefónica debía dar acceso en condiciones razonables y no discriminatorias.

A la vista de los antecedentes de hecho y de los fundamentos de derecho descritos, la CMT entendió que la entidad Telefónica había llevado a cabo un comportamiento contrario a las exigencias de la libre competencia al retrasar, injustificada e inexplicablemente, el acceso por parte de Telegate a los datos de sus abonados al servicio telefónico y al servicio de facturación, con

el fin de impedir que se viera mínimamente afectada la posición de dominio que ostentaba en el mercado de servicios de información telefónica nacional. Del mismo modo, la CMT consideró que Telefónica había actuado contra las exigencias de la libre competencia al calificar, unilateralmente y antes del pronunciamiento de la propia Comisión, los servicios de directorio como servicios de telecomunicaciones, negándose a iniciar negociaciones con Sonera.

Por todo ello, el Consejo de la CMT obligó a Telefónica a proveer a Telegate los datos de los abonados al servicio telefónico, así como el servicio de facturación y cobro en las condiciones que se expresan a continuación. No obstante, el Consejo resolvió desestimar la solicitud de intervención formulada por Sonera dada su falta de título habilitante para prestar servicios de directorio telefónico.

En relación con los datos de los abonados al servicio telefónico, la CMT resolvió que, sin perjuicio de lo establecido en la legislación sobre protección de datos, Telefónica está obligada, a solicitud de Telegate, a negociar el acceso en línea a la base de datos de sus abonados, en condiciones razonables, transparentes, objetivas, no discriminatorias respecto de las condiciones en que presta sus propios servicios (1003), o se los ofrece a sus filiales, empresas pertenecientes a su grupo empresarial u otras personas físicas o jurídicas distintas, y a precios orientados a costes. Los datos a los que Telefónica debe dar acceso son los datos de carácter personal estrictamente necesarios para identificar a un abonado que no haya solicitado su no aparición en las guías telefónicas impresas, es decir, apellidos e inicial del nombre del abonado, o en caso de persona jurídica, nombre de la razón social correspondiente, domicilio de instalación del servicio telefónico básico o condición de telefonía móvil, y número de teléfono, con indicación del tipo de servicio prestado.

En relación con los servicios de facturación y cobro, la CMT concluyó que Telefónica se encuentra obligada a prestar estos servicios a Telegate en condiciones razonables, transparentes, objetivas y no discriminatorias respecto de las condiciones en que presta sus propios servicios (1003), o se los ofrece a sus filiales, empresas pertenecientes a su grupo empresarial u otras personas físicas o jurídicas distintas.

IV.7.2.2 Servicios de ADSL

Durante el ejercicio 2001 y en el mercado de los servicios ADSL, la CMT ha desarrollado una intensa actividad, con el objetivo final de garantizar la correcta evolución del mercado y de los distintos agentes que en él operan, evitando la generación de situaciones que pudiesen entorpecer su desarrollo.

Conforme con lo anterior, esta Comisión ha dictado o emitido diversos informes y resoluciones al respecto, que se relacionan a continuación por orden cronológico:

El primer documento del que debe hacerse reseña es el informe de 7 de junio de 2001, a la Dirección General de Políticas Sectoriales del Ministerio de Economía, sobre la propuesta de precios máximos de los servicios ADSL minoristas a prestar por TESAU.

En este informe se señalaba que, si bien la decisión de TESAU de prestar servicios ADSL minoristas era positiva para los ciudadanos, el hecho de que lo hiciera en condiciones de ventaja respecto a sus competidores podría repercutir muy negativamente en el nivel de competencia de un mercado emergente. Esta ventaja se cifraría en el hecho de que TESAU habría dispuesto de un tiempo mucho más amplio que sus competidores para planificar su estructura de red y en que, como operador mayorista, no estaría dando a los demás operadores las mismas pres-

taciones que a ella misma o a otras empresas del grupo. Asimismo, el informe señalaba que las ofertas de TESAU a los competidores no reflejaban la reducción de costes que ésta tomaba como referencia para la fijación de precios finales.

El informe concluía que si la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos aprobaba la oferta de precios de TESAU, la CMT tendría que proceder a modificar su oferta mayorista.

Con posterioridad, el informe preceptivo de fecha 5 de julio de 2001, dirigido a la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, sobre la rebaja del 40% en las cuotas de abono a aplicar a los servicios de ADSL minoristas de TESAU en centros públicos que impartan ciclos de enseñanza obligatoria y en bibliotecas públicas municipales, sirvió para que la Comisión concluyera que el programa presentado por la operadora contenía elementos discriminatorios, sin que mediasen causas justificadas desde un punto de vista económico, y que, de aplicarse criterios de índole social, convenía señalar que no todos los centros podrían beneficiarse del programa, al no disponer de una calidad en los accesos suficiente para soportar este tipo de servicios. Asimismo, y desde el punto de vista de la competencia, en las condiciones actuales esta oferta no sería replicable por otros competidores.

De otra parte, esta Comisión procedió a dictar el 5 de julio de 2001 una resolución por la que se resolvía adoptar medidas cautelares sobre establecimiento de condiciones para el acceso indirecto al bucle de abonado de la red telefónica pública fija de TESAU. El objeto de esta resolución fue el establecimiento urgente de condiciones provisionales para el acceso indirecto al bucle de abonado de la red telefónica fija de TESAU, a fin de que el resto de operadores pu-

dieran prestar en condiciones competitivas servicios ADSL minoristas.

Las principales medidas adoptadas en aras de garantizar estas condiciones competitivas fueron las siguientes:

- La modificación de los precios mayoristas en lo respectivo a la cuota de conexión al servicio GigADSL de TESAU. Se introduce un sistema de *retail minus* de manera transitoria, mediante el establecimiento de un límite máximo de precios mayoristas, cuya cuantía es obtenida tras multiplicar el precio minorista ofertado por TESAU a sus clientes por unos coeficientes determinados, según la modalidad y capacidad empleada. La consecuencia es una vinculación directa de los precios mayoristas con los minoristas, que permita a los operadores alternativos disponer de un cierto margen para comercializar sus servicios ADSL.
- La obligación de TESAU de incluir en su oferta un nuevo servicio de acceso indirecto al bucle de abonado con conexión extendida a Punto de Acceso Indirecto Distante (PAI-D), de aplicación sólo en las modalidades ofrecidas por la operadora para ofertas minoristas. Esta medida permite a los operadores conectarse en la central que escojan entre las demarcaciones establecidas en todo el territorio (109 demarcaciones).
- El servicio a través de PAI-D sería complementario del resto de servicios de acceso indirecto ya incluidos en la OBA, pudiendo los operadores combinarlos para configurar su oferta minorista.
- Los PAI-Ds solicitados por los operadores deberán ser suministrados por TESAU en un plazo no superior a 40 días, para el 80% de las peticiones recibidas. Se pretende que los operadores alternativos puedan concentrar

en las mismas centrales los elementos de transmisión de tráficos de voz y de acceso a Internet, con el beneficio que ello conllevaría.

- Y finalmente, la obligación de reporte quincenal, por parte de TESAU a la CMT, de las peticiones y número de líneas acumuladas en relación con el acceso indirecto al bucle de abonado

Contra estas medidas cautelares adoptadas, se interpuso recurso de reposición por TESAU de una parte, y por Retevisión y Lince de otra. El primer recurso citado dio lugar a la modificación de los coeficientes correctores mediante Resolución del Consejo de la CMT, de fecha 26 de julio de 2001. Esa resolución modificó parcialmente los coeficientes correctores acumulados en las medidas cautelares recogidas el día 5 del mismo mes.

El recurso de reposición de los operadores alternativos fue resuelto por acuerdo del Consejo de 8 de noviembre de 2001. Dicho acuerdo resolvió desestimar el concurso, si bien consideró que a la vista de los documentos aportados en el expediente, concurrían los elementos necesarios para proceder a la apertura, de oficio, de dos expedientes contra Telefónica: el primero, sobre posibles descuentos no autorizados realizados por TESAU, y el segundo, por presuntas prácticas anticompetitivas del Grupo Telefónica en la comercialización de servicios ADSL minoristas.

Al hilo de las anteriores resoluciones que adoptaban medidas cautelares vinculando los precios minoristas de los servicios ADSL a los precios mayoristas, debe reseñarse la resolución del Consejo de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, de fecha 27 de septiembre de 2001, por la que se proporciona una contestación a la consulta planteada por BT Telecomunicaciones, S.A. (BT Ignite), sobre la aplicación de los coeficientes para la determinación

de los precios mayoristas ADSL a los servicios ADSL minoristas prestados por TESAU en centros públicos que impartan ciclos de enseñanza obligatoria y en bibliotecas públicas municipales. Esta resolución establece que los coeficientes correctores aprobados en la Resolución de este Consejo en fecha 26 de julio de 2001 para la obtención de la cuota de abono de los servicios ADSL mayoristas y que forman parte de las medidas cautelares que se adoptaron, “*son aplicables a los servicios ADSL mayoristas que TESAU ponga a disposición de otros operadores (en este caso, BT Telecomunicaciones, S.A.) para su prestación al colectivo integrado por centros de enseñanza obligatoria y bibliotecas públicas*”. Por tanto, los descuentos de que dispone TESAU aplicables a la prestación del servicio ADSL minorista a escuelas, se hacen extensivos a los servicios ADSL minoristas que prestan el resto de operadores alternativos. No obstante lo anterior, esta medida tiene un carácter transitorio en tanto no se proceda a la aprobación definitiva de la revisión de la Oferta de Acceso al Bucle de Abonado que estaba en tramitación en el seno de esta Comisión.

Finalmente, cabe destacar la Resolución de fecha 17 de enero de 2002, por la que se aprueba el informe emitido tras la consulta formulada por la Consejería de la Presidencia y Administración Pública de la Xunta de Galicia sobre la aplicación de la oferta de precios mayoristas ADSL de Telefónica de España, S.A.U., a los servicios ADSL prestados por la Xunta de Galicia en centros públicos que impartan ciclos de enseñanza obligatoria y en bibliotecas públicas municipales. En relación con esta consulta sobre la posibilidad de exigir a Telefónica de España S.A.U. la aplicación de las ofertas de precios de servicios ADSL minoristas en los centros públicos que impartan ciclos de enseñanza obligatoria y en bibliotecas municipales, en sustitución de los precios que le son aplicados en la actualidad por la prestación del ser-

vicio GigADSL, la Comisión consideró que los coeficientes correctores aprobados en las medidas cautelares de 5 y 26 de julio de 2001, para la determinación de los precios de los servicios ADSL mayoristas que preste TESAU, no serían de aplicación en tanto en cuanto la Xunta de Galicia no esté comprendida en la relación de operadores autorizados. Esta Comisión considera que la obtención de un título habilitante para operar servicios de telecomunicaciones requiere una clara intencionalidad de prestarlos de forma comercial y en entorno de mercado, por lo que no suele ser solicitado como instrumento para obtener reducciones de precios.

Además, la Comisión entendió que, en cualquier caso, no debería ser una prioridad de las administraciones públicas el poseer en propiedad redes corporativas para darse el servicio en autoprestación, máxime cuando, gracias al considerable grado de liberalización de las telecomunicaciones alcanzado en este segmento, existe un amplio abanico de ofertas en el mercado para la prestación de estos servicios por parte de los operadores alternativos, a los que pueden acudir las distintas administraciones públicas interesadas, convocando al efecto los concursos a que haya lugar. En todo caso, la Comisión sostuvo que los principios de publicidad y concurrencia que las AA.PP. deben respetar en sus procesos de contratación, revisten una importancia esencial en el momento actual de desarrollo del mercado, por lo que serán objeto de muy especial atención por parte de esta Comisión a los efectos de apertura de expedientes de salvaguarda de la competencia; ejemplo de ello ha sido el expediente abierto a la Generalitat de Cataluña en relación con la adjudicación de los concursos para provisión de servicios de acceso a Internet mediante banda ancha en la red de colegios y hospitales de esta Comunidad Autónoma.

IV.7.2.3 Posicionamiento de la CMT respecto a la ocupación de la vía pública municipal, con carácter exclusivo y por una única entidad, para la instalación de teléfonos de uso público

Durante 2001, la CMT ha tenido ocasión de reiterar su posición en materia de instalación y explotación de terminales de uso público en el dominio público municipal. Se trata de una actividad que no precisa por sí misma de licencia ni autorización en el ámbito de las telecomunicaciones, pero que tiene un carácter conexo con el servicio telefónico disponible al público (servicio de telecomunicaciones cuya prestación requiere el otorgamiento de determinado título habilitante). Ambos mercados presentan una relación de verticalidad.

En este contexto, la posición de la CMT parte de señalar la necesidad de apertura del sector de las telecomunicaciones en general, también en el segmento de los servicios de telefonía de uso público, al objeto de garantizar la existencia de las condiciones de competencia en el mercado, como cuestión de interés general. Este segmento de la telefonía de uso público requiere el acceso al dominio público local.

Junto a estas cuestiones de apertura del mercado, como se describe en el capítulo III de este Informe, se han planteado otras conexas, vinculadas a la existencia de una cierta escasez de emplazamientos disponibles para la instalación de este tipo de terminales respecto de los agentes del mercado que pretenden servirse de ellos. Esta situación podría producirse en zonas centrales de ciudades con un cierto volumen de población o con un cierto tráfico turístico. Con relación a este problema, las autoridades municipales han mostrado su preocupación por evitar que la presencia de los agentes dedicados a esta actividad se produzca a costa de

saturar la vía pública de un *número excesivo* de estas instalaciones.

IV.7.3 CONFLICTO ENTRE LOS OPERADORES DE COMUNICACIONES MÓVILES Y METROCALL

Mediante Resolución de 20 de septiembre de 2001, esta Comisión resolvió un conflicto surgido entre los operadores del servicio de telefonía móvil disponible al público y la entidad Metrocall, S.A., en su condición de titular de una licencia de tipo C1 que le habilita para el establecimiento y explotación de una red pública de telecomunicaciones en la red de metro de Madrid apta para dar servicio soporte al servicio de telefonía móvil disponible al público.

El conflicto surgió debido a la imposibilidad de los operadores del servicio telefónico móvil de instalar su propia red de telecomunicaciones dentro de las instalaciones de la red de metro de Madrid, determinada por la negativa tácita de la Administración titular del dominio público constituido por dicha red de metro, para otorgar los correspondientes títulos de ocupación del mismo. Tal imposibilidad implica la necesidad para estos operadores de contratar los servicios de Metrocall (que sí cuenta con el permiso de la Administración para la ocupación del citado dominio público) como única vía posible para poder dar el servicio telefónico móvil dentro de la citada red de metro.

La resolución declaró que los operadores del servicio de telefonía móvil disponible al público tienen reconocido el derecho genérico de ocupación del dominio público y privado para el establecimiento de sus propias redes y que la Administración titular del citado dominio público no puede negar el ejercicio de tal derecho, a no ser que la denegación esté justificada sobre la base de la protección de "requisitos esenciales"

que sean exigibles a tenor de la normativa de telecomunicaciones y de otras normas que sean de aplicación en función de la naturaleza del dominio público a ocupar, cuya apreciación debe hacerse con pleno sometimiento a los principios de proporcionalidad, objetividad, transparencia y no discriminación, sin que, en ningún caso, ello pueda traducirse en restricción absoluta ni desproporcionada del derecho de los operadores al uso u ocupación del dominio público.

Asimismo, declaró el derecho de todos los operadores involucrados a solicitar de los demás la compartición de las infraestructuras, ya instaladas o a instalar, dentro de la red de metro de Madrid.

Finalmente, declaró la inexistencia actual de condiciones de competencia efectiva en la prestación del servicio soporte del servicio de telefonía móvil disponible al público en el ámbito territorial de la red de metro de Madrid, y adoptó una serie de previsiones destinadas a salvaguardar que tal falta de competencia efectiva pudiera ser utilizada por alguno de los operadores involucrados para realizar prácticas contrarias a la libre competencia.

IV.8 INTERVENCIÓN EN MATERIA DE TARIFAS Y PLANES DE DESCUENTO

IV.8.1 INFORMES AL GOBIERNO RELATIVOS A MODIFICACIONES DE PRECIOS Y TARIFAS

Este apartado se divide de acuerdo con los distintos regímenes regulatorios en materia de precios que coexisten en la actualidad. Dichos regímenes están detalladamente definidos en el Informe Anual de esta Comisión correspondiente al ejercicio de 2000.

● Resoluciones sobre modificaciones de precios de servicios incluidos en el *price cap* y adaptación de los planes de descuento vinculados⁹³

- Resolución sobre la procedencia de la aplicación de las modificaciones de los precios de llamadas fijo-móvil, propuestas por Telefónica de España, S.A.U. (expediente AE 2001/4009 de 1 de febrero de 2001).
- Resolución sobre la propuesta de aplicación de modificaciones de precios de los servicios provincial e interprovincial comunicadas por Telefónica de España, S.A.U., con intención de aplicarlos a partir del 1 de marzo de 2001 (expediente AE 2001/4052 de 8 de febrero de 2001).
- Resolución sobre la modificación de la estructura del *price cap* debido a llamadas internacionales a móviles (expediente AE 2001/4085 de 15 de marzo de 2001).
- Informe al Gobierno sobre la propuesta de modificación del acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos por el que se estableció el régimen *price cap* (expediente AE 2001/4379 de 29 de marzo de 2001).
- Resolución sobre la procedencia de la aplicación de las modificaciones de los precios de llamadas fijo-móvil propuestas por Telefónica de España, S.A.U. (expediente AE 2001/4431 de 19 de abril de 2001).
- Resolución sobre la procedencia de aplicación de las modificaciones de los precios de los servicios incluidos en las cestas del *price cap*, propuestas por Telefónica de España, S.A.U., para entrar en vigor el 1 de agosto de 2001 (expediente AE 2001/4948 de 28 de junio de 2001).

⁹³ Para un mayor detalle de la actuación en materia de precios, concretamente sobre la regulación de los servicios incluidos en el régimen *price cap*, acúdase al epígrafe 4 del capítulo III dedicado a "Precios y costes".

- Resolución sobre la modificación de los porcentajes de descuento del programa “Amigos y familia internacional” de Telefónica de España, S.A.U. (expediente AE 2001/5088 de 26 de julio de 2001).
 - Resolución sobre la procedencia de la aplicación de las modificaciones de los precios finales de las llamadas fijo-móvil con terminación en la red móvil de Airtel Móvil, S.A. (expediente AE 2001/5289 de 7 de septiembre de 2001).
 - Resolución sobre la procedencia de la aplicación de las modificaciones de los precios del servicio telefónico fijo y de las llamadas de fijo-móvil, así como del servicio de líneas susceptibles de arrendamiento que están incluidas en las cestas y subcestas del *price cap* para entrar en vigor el 31 de octubre de 2001 (expediente AE 2001/5461 de 18 de octubre de 2001).
 - Resolución sobre la procedencia de la aplicación de determinadas modificaciones de los precios que componen las cestas del *price cap*, para entrar en vigor el 1 de enero de 2002 (expediente AE 2001/5748 de 20 de diciembre de 2001).
 - Resolución sobre la notificación de Telefónica de España, S.A.U., de comercialización de tres programas de descuentos que no exceden del 15% sobre las tarifas generales “Ahorro larga distancia”, “Ahorro Europa” y “Plan único” (expediente AE 2001/5763 de 20 de diciembre de 2001).
- **Informes al Gobierno relativos a modificaciones de precios de servicios sometidos al régimen de precios autorizados**
 - Informe sobre la solicitud de Telefónica de España, S.A.U., de autorización del nivel 2 de la línea 902 y aprobación de las tarifas propuestas para dicho servicio otorgando-
las el carácter de máximas (AE 2001/4428 de 10 de mayo de 2001).
 - Informe solicitado por la Dirección General de Políticas Sectoriales sobre los datos concretos del sistema de tarificación por impulsos que aplica Telefónica de España, S.A.U., en llamadas desde cabinas ante las últimas modificaciones tarifarias (AE 2001/4435 de 10 de mayo de 2001).
 - Informe al Gobierno sobre la solicitud de Telefónica de España, S.A.U., acerca del procedimiento de aprobación de la conversión de las cuotas aperiódicas al euro redondeando en dos decimales (AE 2001/4166 de 31 de mayo de 2001).
 - Informe preceptivo sobre la propuesta de Telefónica de España, S.A.U., de tarifas máximas para la facilidad de progresión de llamada del servicio de información nacional 1003 y del servicio de información internacional 025 (expediente AE 2001/4707 de 7 de junio de 2001).
 - Informe preceptivo sobre la propuesta de Telefónica de España, S.A.U., de establecimiento de tarifas para nuevas facilidades de inteligencia de red (expediente AE 2001/4761 de 5 de julio de 2001).
 - Informe preceptivo sobre precios de los nuevos servicios RDSI de transferencia explícita de llamadas propuestos por Telefónica de España, S.A.U. (expediente AE 2001/5092 de 20 de septiembre de 2001).
 - Informe preceptivo sobre precios de los nuevos servicios RDSI de reenvío de llamadas propuestas por Telefónica de España, S.A.U. (expediente AE 2001/5093 de 20 de septiembre de 2001).
 - Informe preceptivo sobre propuesta de Telefónica de España, S.A.U., de precios asequibles de los servicios incluidos en el servicio universal (expediente AE 2001/5041 de 18 de octubre de 2001).

- Informe preceptivo sobre precios del nuevo servicio denominado rechazo de llamadas anónimas propuesto por Telefónica de España, S.A.U. (expediente AE 2001/5305 de 29 de noviembre de 2001).
- Informe preceptivo sobre aprobación de las tarifas asociadas a la extensión del servicio de acceso múltiple a 2 Mbps para circuitos Nx64 Kbps con N>8 (expediente AE 2001/5454 de 13 de diciembre de 2001).
- Informe preceptivo sobre las tarifas a aplicar al servicio telefónico internacional con origen en la red fija de Telefónica de España, S.A.U., y destino con terminación en el sistema de telefonía satelital Thuraya (expediente AE 2001/5513 de 13 de diciembre de 2001).
- Informe preceptivo sobre las tarifas a aplicar al servicio telefónico internacional con origen en la red fija de Telefónica de España, S.A.U., y destino al servicio Inmarsat M4 voz y datos (expediente AE 2001/5512 de 20 de diciembre de 2001).
- Informe preceptivo sobre la solicitud de Telefónica de España, S.A.U., de aprobación de una subida de la cuota de abono de la línea de acceso básico RDSI y de la línea de acceso básico para enlace de centralita RDSI (expediente AE 2001/5741 de 10 de enero de 2001).

IV.8.2 INFORMES AL GOBIERNO RELATIVOS A PROGRAMAS DE DESCUENTO Y BONOS

En este año se ha producido una importante cantidad de informes de la CMT en materia de planes de descuento de las tarifas de telefonía fija de Telefónica de España, S.A.U. (en adelante TESAU), elevándose la tónica ya iniciada en el año 2000.

Si bien la Orden Ministerial de 31 de julio de 2000 por la que se regula el régimen y procedi-

miento de autorización de las tarifas de los servicios de telecomunicaciones prestados por TESAU mantiene para la aprobación de los planes de descuento el procedimiento descrito en la disposición transitoria cuarta de la LGTel, la modificación de la misma a través de la OM de 10 de mayo de 2001 introduce ciertos cambios en este aspecto. El apartado 3 del anexo de la orden en cuestión mantiene como procedimiento básico de aprobación de estos planes la disposición transitoria cuarta de la LGTel, esto es, la aprobación de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos previo informe de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones. Sin embargo, considera que se entenderán aprobadas las propuestas de descuentos de TESAU si en el plazo de dos meses desde la presentación de la solicitud en el registro de la Secretaría de Estado de Economía, de la Energía y de la Pequeña y Mediana Empresa no se hubiese notificado resolución expresa. Este plazo quedará suspendido cuando, entre otros supuestos, se remita la solicitud a informe de la CMT.

De igual forma, hay que tener en cuenta que, cualquier petición de nuevos programas de descuento, que prevean la aplicación de porcentajes del servicio telefónico fijo disponible al público, en sus ámbitos provincial, interprovincial o internacional, que no excedan del 15% y sean propuestos como no compatibles con los otros que apliquen descuentos a los mismos servicios, estará sujeta a un procedimiento diferente. Estos planes han de comunicarse por TESAU a los ministerios de Economía y de Ciencia y Tecnología y a la CMT. Ésta, en el plazo de quince días, dictará resolución sobre la procedencia de la aplicación de estos descuentos y lo notificará a TESAU. Esta última forma de notificación es igualmente aplicable a las modificaciones necesarias en los porcentajes de los planes o programas de descuento.

El análisis contenido en las resoluciones de la CMT se basa en determinar la existencia de posibles prácticas anticompetitivas realizadas por el operador dominante en sus propuestas, al igual que en los posibles beneficios que reporten al usuario.

En cuanto a las *prácticas anticompetitivas*, el análisis se centra en los siguientes aspectos:

- Primas de fidelidad.
- Estrangulamiento del margen: La reducción de precios puede constituir una práctica abusiva cuando el margen entre la tarifa de acceso aplicada a los competidores (interconexión) y el precio aplicado al usuario final no basta para que el competidor pueda obtener un beneficio normal, y por tanto emular el servicio.
- Transparencia: La situación de inseguridad del usuario final y la imposibilidad de prever con certeza las consecuencias que puede tener la aplicación del plan. Así, se han tenido en cuenta aspectos como estructuras de descuento de complicada aplicación o un período excesivamente largo para su aplicación.
- Discriminación de precios: Se considera abuso de la posición dominante cuando el plan tiene por objeto o efecto la exclusión de competidores del mercado o cuando perjudica o beneficia de forma excesiva a un grupo concreto de consumidores.
- Precios predatorios: El precio del plan es predatorio cuando está por debajo de costes y, por tanto, el operador incurre en pérdidas en el corto plazo con el fin de impedir la entrada de competidores o eliminarlos del mercado, pretendiendo así aumentar su poder de mercado e incrementar los beneficios futuros cuando la competencia esté debilitada. En este ámbito se analizará con relación a los costes incrementales a largo plazo.

Respecto al *posible beneficio para los usuarios*, se analiza:

- El ahorro que supondrá, desde distintas perspectivas, el adscribirse al plan frente a las tarifas ordinarias ofertadas por TESAU.
- Comparativa con los planes de otros operadores.

Respecto a las resoluciones aprobadas por la CMT, se ha informado sobre dieciséis planes, refiriéndose estos informes tanto a nuevos descuentos como a modificaciones de los ya existentes.

Dentro de estas resoluciones, la CMT ha informado favorablemente ocho propuestas de nuevos planes de TESAU, dentro de los cuales dos de forma condicionada, el bono EMP7 y el bono EMP17. Entre estos planes destaca el "Plan EE.UU.15" y los "Bonos Compacto 500" y "Compacto 800". El resto de los informes han propuesto el rechazo de los planes o modificaciones de descuentos ya existentes, como el Plan Universal o el Provincial.

Junto con el análisis genérico de los planes que antes hemos desarrollado, las causas concretas de los informes desestimatorios de la CMT han sido, entre otras, conductas fidelizadoras, la imposibilidad de réplica de los entrantes a causa de la inexistencia de margen entre ingresos y costes y falta de transparencia.

IV.8.3 INCUMPLIMIENTOS DE LA REGULACIÓN: CONTROL DE LA CMT SOBRE LOS PRECIOS APLICADOS POR TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U., A VIC TELEHOME, S.A.

La Ley 12/1997 atribuye a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones la función de vigilar la debida aplicación de las tarifas por los operadores, adoptando al efecto las resolucio-

nes que procedan. Antes de la entrada en vigor del nuevo sistema de fijación de precios *-price cap-* por Orden de 31 de julio de 2000, Telefónica de España (en adelante Telefónica), debía aplicar las tarifas fijadas por la Orden de 26 de octubre de 1999, la cual desarrollaba el Real Decreto-Ley 16/1999, en el que se decide bajar los precios de telecomunicaciones prestados por Telefónica de España, S.A.U., para introducir un mayor grado de competencia en las telecomunicaciones⁹⁴. En la citada orden se establecen las tarifas del servicio telefónico, que para las llamadas internacionales tendrán carácter de máximas, y para las llamadas nacionales se calculan de forma fija mediante un precio concreto por minuto, dependiendo del horario. En todos los casos, los descuentos que Telefónica quiera realizar vendrán fijados por orden del Ministerio de Fomento, concretamente por la Orden de 19 de abril de 1999 sobre determinados programas de descuentos del servicio telefónico provincial, interprovincial e internacional.

Bajo esta habilitación competencial, y como consecuencia de la denuncia efectuada por Vic Telehome, S.A. (en lo sucesivo Vic), en abril de 2001, relativa al corte de líneas efectuado por Telefónica, se abrió procedimiento administrativo en el que se dedujo que la aplicación de los precios realizada por Telefónica no había sido la correcta, teniendo en cuenta los parámetros de las órdenes ministeriales antes mencionadas. A lo largo de este procedimiento, Vic presentó ante la Comisión diversa documentación entre la que se incluía el acuerdo de servicios, de fe-

cha 2 de enero de 1999, suscrito entre Vic Telehome y Telefónica, en el que se detallaban las condiciones a las que quedaba sometida la prestación del servicio de telefonía de uso público. Una de las condiciones consistía en la remuneración por publicidad, con un coste de 126 millones de pesetas anuales, aunque estos acuerdos específicos en los que deberían haberse recogido las características concretas de la publicidad nunca llegaron a celebrarse. Telefónica, sin embargo, sí dedujo la cantidad estipulada. En el mismo acuerdo se incluía una tabla de precios con varias columnas, las cuales correspondían a lo distintos descuentos aplicados por Telefónica. Vic afirmaba en el procedimiento que los precios que efectivamente le habían sido facturados por Telefónica se correspondían con los incluidos en la última columna, en la que se apreciaba un descuento mayor al que correspondería de acuerdo con la Orden de 19 de abril de 1999. Telefónica no había realizado una aplicación de precios y tarifas adecuada, ya que no puede descontarse una cantidad fija de 126 millones de pesetas asociado a un precio por minuto. Este descuento sólo sería posible si se aplicara al precio por minuto multiplicado por el conjunto de minutos facturados por Vic durante el periodo al que se refiere la remuneración por publicidad de 126 millones de pesetas. Ni siquiera desde un punto de vista jurídico sería aceptable, ya que la contraprestación correspondiente no se ha producido.

Telefónica carece de margen de actuación cuando contrata con abonados a servicios de telecomunicaciones sujetos a precios regulados. La prestación de estos servicios de telecomunicaciones, sus condiciones, duración, causas de extinción, etc., son las previstas en la legislación y en los contratos tipo debidamente aprobados, y tales condiciones no pueden hacerse depender de los servicios que el cliente pueda a su vez prestar a Telefónica. Se trata de prestaciones diferentes que no pueden vincu-

⁹⁴ La Ley General de Telecomunicaciones establece en su disposición transitoria cuarta 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.

larse contractualmente y que, incluso, para facilitar su transparencia, deberían figurar en documentos diferentes.

El procedimiento finalizó con la Resolución del Consejo de fecha 24 de enero de 2002 en la que se obligaba a Telefónica a que se abstuviera de llevar a cabo, en el marco de futuros acuerdos, prácticas como las consideradas en dicho procedimiento, y que aplicara los precios y descuentos conforme a las previsiones del legislador, tal y como han sido interpretadas por esta Comisión. En concreto, se impusieron las siguientes medidas:

- Telefónica no podrá aplicar descuentos en el servicio telefónico en los precios expresados por minutos cuando el origen de aquéllos esté en la prestación de otros servicios diferentes del cliente a Telefónica, cuya remuneración se haya pactado mediante una cuantía fija o variable y nada tenga que ver con la duración del servicio telefónico realizado.
- Cualquier acuerdo por el que Telefónica retribuya cualquier tipo de prestación realizada por un cliente con el que tuviera contratado algún servicio sujeto a precios regulados habrá de responder a una causa existente, lícita y verdadera.
- Telefónica no podrá vincular contractualmente la prestación del servicio telefónico disponible al público a otras prestaciones que su cliente realice en su favor.

A su vez, Telefónica tenía que remitir a esta Comisión en el plazo de diez días a contar desde el siguiente a la notificación de la resolución, información en la que se relacionen todos aquellos contratos que incumplan los mandatos a que se refiere lo anterior. Esos contratos habrán de ser modificados, para adaptarlos a las obligaciones establecidas en esta resolución, en el plazo de un mes a contar desde la notificación de la misma. A partir de ese momento, Telefó-

nica deberá comunicar a la Comisión todas las modificaciones contractuales dentro de los cinco días hábiles siguientes a la expiración del indicado plazo de un mes.

IV.8.4 OTRAS ACTUACIONES

La CMT lleva un seguimiento y control de los precios de estos servicios. Concretamente, se mantiene actualizada una base de datos que recoge aquellos precios. Asimismo, se publican en la página web de la CMT el catálogo de servicios de TESAU, así como la oferta de los demás operadores que así lo desean.

En resumen, la CMT lleva un registro actualizado de la oferta completa de todas las empresas que operan en el mercado, permitiéndole tener una visión global de la oferta actual de servicios de telecomunicaciones en España. Este registro es interno de la CMT. Se utiliza como herramienta en la resolución de los expedientes relacionados con precios de los servicios, y sirve como elemento de apoyo a la CMT en su papel de observador del sector.

IV.9 ASESORAMIENTO AL GOBIERNO Y A OTRAS INSTITUCIONES

Durante el año 2001 la CMT ha emitido diversos informes asesorando al Gobierno, en la misma línea de lo acaecido en los años anteriores. Debe mencionarse, igualmente, la solicitud de informe de alguna comunidad autónoma y de algún ayuntamiento, 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 citados con relación a las propuestas de tarifas y programas de descuentos, la relación de informes elaborados es la siguiente:

IV.9.1 INFORMES AL GOBIERNO

- Proyecto de Real Decreto por el que se aprueba el Reglamento de desarrollo de la Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones, en lo relativo a las servidumbres, a los límites de exposición y otras restricciones a las emisiones radioeléctricas (8 de febrero de 2001).
- Anteproyecto de Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y Comercio Electrónico (8 de febrero de 2001).
- Proyecto de Real Decreto por el que se aprueba el Reglamento de los procedimientos para el registro de los nombres de dominio de Internet bajo el código de país correspondiente a España (.es) y para la liquidación y pago de la tasa por asignación de nombres de dominio bajo dicho código territorial, y a la Orden de 21 de marzo de 2000, por la que se regula el sistema de asignación de nombres de dominio de Internet bajo código de país correspondiente a España (.es) (10 de mayo de 2001).
- Proyecto de Orden de modificación 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, introduciendo un nuevo tipo de licencia habilitante para la prestación de servicios de comunicaciones móviles disponibles al público, así como otros aspectos de sus anexos (19 de julio de 2001).
- Proyecto de Orden de desarrollo, en lo relativo a los derechos de los usuarios y a los servicios de tarificación adicional, del título IV 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 Ley General de Telecomunicaciones (20 de septiembre de 2001).
- Anteproyecto de Ley de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social en relación

con la introducción de modificaciones a la vigente normativa en materia de telecomunicaciones (4 de octubre de 2001).

- Proyecto de Orden por la que se establecen las condiciones de prestación del servicio de consulta telefónica sobre números de abonados y se delimitan los datos sobre los abonados a entregar por los operadores a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones para la elaboración de la guía telefónica unificada (11 de octubre de 2001).

IV.9.2 INFORMES A LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS Y AYUNTAMIENTOS

- Informe al departamento de la Presidencia de la Generalidad de Cataluña sobre el proyecto de Ley de externalización del servicio de inspección de las infraestructuras de telecomunicación (17 de mayo de 2001).
- Informe al Ayuntamiento de Santa Cruz de Tenerife relativo al Proyecto de Ordenanza Municipal reguladora de las condiciones para la instalación y construcción de infraestructuras de telecomunicación en su término municipal (1 de marzo de 2001).
- Contestación a la consulta formulada por el Ayuntamiento de Baena (Córdoba) sobre la concesión provisional para la prestación del servicio de televisión por cable de la empresa Local T.V.B. Teledistribución (26 de abril de 2001).
- Contestación a la consulta planteada por el Ayuntamiento de Carreño (Asturias) sobre la implantación de antenas de telefonía móvil en el municipio y diversas cuestiones relacionadas con la ocupación del dominio público local (5 de julio de 2001).
- Informe al Ayuntamiento de Laguna de Duero (Valladolid) sobre el borrador de convenio entre Retecal, sociedad operadora de telecomunicaciones de Castilla y León, S.A., y el

propio Ayuntamiento relativo a la instalación de red de fibra óptica y cable coaxial, así como a la instalación de cabinas telefónicas, equipos y terminales en el término municipal (19 de julio).

- Informe al Ayuntamiento de Crevillent (Alicante) relativo al proyecto de Reglamento Municipal de calas y canalizaciones para la construcción, control, explotación y mantenimiento de las galerías y entubamientos, para instalar servicios infraestructurales de agua, gas, electricidad, telecomunicaciones y otros análogos (27 de septiembre de 2001).
- Informe al Gobierno de Navarra en relación con su pregunta sobre la interpretación de la oferta económica presentada por Telefónica Telecomunicaciones Públicas, S.A., en el marco de la licitación del contrato de la "Gestión del servicio de teléfonos públicos ubicados en diversos centros del Servicio Navarro de Salud-Osasunbidea" (29 de noviembre de 2001).
- Contestación a la consulta formulada por el Ayuntamiento de Barcelona relativa al régimen jurídico aplicable al establecimiento y explotación de locutorios telefónicos de uso público y a la obligatoriedad de facilitar el acceso desde dichos locutorios a determinados números y a sus servicios asociados (27 de diciembre de 2001).

IV.10 EJERCICIO DE LA POTESTAD SANCIONADORA

En virtud de cuanto está establecido en el artículo 1.Dos.2.l) de la Ley 12/1997, de 24 de abril, de Liberalización de las Telecomunicaciones, se atribuye a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones el ejercicio de la potestad sancionadora por el incumplimiento de las instrucciones dictadas para salvaguardar la libre competencia en el mercado de las telecomunicaciones y de los acuerdos y resoluciones que adopte en ejecución de las funciones públicas

que se le atribuyen; así como por el incumplimiento de los requerimientos de información formulados por la Comisión en el desarrollo de sus funciones.

Este régimen jurídico se confirma en el título VIII de la Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones, rubricado "Inspección y régimen sancionador", al afirmarse en su artículo 84.1 que la competencia sancionadora corresponderá a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, cuando se trate de infracciones muy graves, graves o leves derivadas del incumplimiento de las resoluciones, instrucciones y requerimientos de ella emanados, de acuerdo con la normativa reguladora de su actividad.

A la clasificación y distinción de las infracciones de las normas reguladoras de las telecomunicaciones se dedican los artículos 78 a 81 de la LGTel, mientras que la graduación de las posibles sanciones se establece en el artículo 82 de dicho cuerpo legal.

Asimismo, de lo establecido en la disposición transitoria undécima de la LGTel se deriva que el ejercicio de la potestad sancionadora por parte de esta Comisión, en tanto no se regule reglamentariamente el régimen sancionador al que alude el artículo 85.2 LGTel, se ejercerá de acuerdo con la normativa que, con carácter general, rige el ejercicio, por la Administración General del Estado, de la referida potestad, resultando por tanto aplicables los principios contenidos en el título IX de la Ley 30/92, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común, y el Real Decreto 1398/1993, de 4 de agosto, por el que se aprueba el Reglamento del procedimiento para el ejercicio de la potestad sancionadora.

Durante el año 2001 se han recibido 22 denuncias por presuntos incumplimientos de actos de esta Comisión, lo que ha provocado la aper-

tura de los correspondientes períodos de información previa, con el fin de conocer con mayor detalle las circunstancias concretas de las denuncias presentadas y, consecuentemente, la conveniencia o no de iniciar el correspondiente procedimiento sancionador. De ellos, 7 se encuentran en tramitación pendientes de resolución y 15 han sido archivados por no encontrar indicios razonables de que se hubieran cometido las infracciones denunciadas. En consecuencia, en el año 2001 no se ha procedido a la apertura de ningún procedimiento sancionador.

No obstante, durante este año se ha completado la tramitación de los tres procedimientos sancionadores incoados en 2000 que quedaron pendientes, y que se comentan brevemente a continuación:

- Procedimiento sancionador a la entidad Telefónica de España, S.A.U., incoado por acuerdo del Consejo de esta Comisión, de fecha 13 de julio de 2000, por el presunto incumplimiento de la Resolución de esta Comisión de 30 de marzo de 2000, relativa a la denuncia presentada por la Asociación de Internautas contra Telefónica de España, S.A.U., por su actuación en la aplicación de los planes de descuento de la OM 11-02-1999 para determinados números de teléfono correspondientes a centros de acceso al servicio Internet de Navegalia, Alehop/Canal21, Jazzfree y Uni2. Tras la tramitación del correspondiente procedimiento por el instructor designado en el acuerdo de incoación, el Consejo de la Comisión, en su reunión del día 11 de enero de 2001, dictó una resolución en la que se dictaminaba archivar el expediente sancionador incoado a Telefónica por presunta infracción de la Resolución de esta Comisión de 30 de marzo de 2000, por no encontrar pruebas razona-

bles de que se hubieran cometido las infracciones denunciadas.

- Procedimiento sancionador incoado a la entidad Americam Telecom, S.A., por el presunto incumplimiento del apartado noveno de 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 telecomunicaciones fijas. Tras la tramitación del correspondiente procedimiento por el instructor designado en el acuerdo de incoación, el Consejo de la Comisión, en su reunión del día 18 de enero de 2001, dictó una resolución en la que consideró probado que Americam Telecom, S.A., había incumplido el apartado noveno de la citada Circular 1/1999 y declaró a la entidad responsable directa de la comisión de una infracción muy grave tipificada en el artículo 79.14 de la Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones, imponiéndole la correspondiente sanción económica. La resolución del expediente sancionador ha sido impugnada por Americam Telecom, S.A., en reposición, ante esta Comisión.
- Procedimiento sancionador incoado a la entidad Airtel Móvil, S.A., por acuerdo del Consejo de la Comisión de fecha 26 de octubre de 2000, por el presunto incumplimiento de la resolución de esta Comisión de 20 de julio de 2000, sobre el conflicto de interconexión entre Airtel Móvil, S.A., y RSL Communications Spain, S.A., por la firma del Acuerdo General de Interconexión. Tras la tramitación del correspondiente procedimiento por el instructor designado en el acuerdo de incoación, el Consejo de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, en su reunión del día 5 de abril, dictó una resolución en la que consideró probado

que Airtel Móvil, S.A., había incumplido la citada resolución y declaró a la entidad responsable directa de la comisión de una infracción muy grave tipificada en el artículo 79.15 de la Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones, imponiéndole la correspondiente sanción económica. La resolución del expediente sancionador ha sido impugnada por Airtel Móvil, S.A., ante la jurisdicción contencioso-administrativa, impugnación que se sustancia actualmente ante la Sala de lo Contencioso-Administrativo de la Audiencia Nacional.

IV.11 OTRAS FUNCIONES ATRIBUIDAS LEGAL O REGLAMENTARIAMENTE

IV.11.1 RESOLUCIÓN DE CONSULTAS DE LOS OPERADORES DE REDES Y SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES Y DE LAS ASOCIACIONES DE CONSUMIDORES Y USUARIOS

En el transcurso del año 2001 se han recibido numerosas consultas, por parte de distintos operadores o por parte de asociaciones de consumidores y usuarios, referidas a distintos extremos respecto de los servicios de telecomunicaciones, audiovisuales y telemáticos e interactivos. De entre estas consultas, la resolución de las mismas se ha visto desarrollada en el epígrafe sectorial correspondiente a cada una de ellas en este Informe anual, incorporándose la contestación a las consultas al acervo de la CMT.

Hay que señalar, en todo caso, que las consultas planteadas han girado sobre cuestiones relacionadas con la prestación del servicio universal de telecomunicaciones, "fibra oscura", preselección y preasignación, interconexión, infraestruc-

turas para telefonía móvil, números de inteligencia de red y portabilidad, entre otros temas.

IV.11.2 ACTUACIÓN EN EL MERCADO DE LOS SERVICIOS TELEMÁTICOS E INTERACTIVOS

IV.11.2.1 Comercio electrónico: convenio con las entidades de medios de pago

Con el objeto de cuantificar los volúmenes y evolución real del comercio electrónico en España a través de Internet, en lo que se refiere a las transacciones que se realizan mediante medios de pago con tarjetas de crédito y débito, la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones viene realizando desde finales de 2000 estudios con una periodicidad trimestral sobre este segmento del mercado.

Aunque hay otras formas de pago que se utilizan en las transacciones de comercio electrónico, tales como el contra reembolso y la transferencia bancaria, el pago a través de tarjetas de crédito y débito es lo que más se acerca a la esencia del comercio electrónico, ya que mediante esta forma de pago la mayor parte de las operaciones que se realizan en la transacción se efectúan de manera automática sin intervención humana. Por otra parte, los pagos realizados en operaciones de España con el exterior y del exterior en España son más difíciles de realizar a través de transferencia bancaria o contra reembolso, por lo que la importancia de los medios de pago analizados en el presente debe ser cuantitativamente mayor. Además, se es consciente de que existen transacciones de comercio electrónico que se inician en la red y se pagan con tarjeta de crédito o débito, pero que no son tratadas como transacciones de co-

mercado electrónico sino como operaciones tradicionales.

Para la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones el seguimiento de estos servicios telemáticos e interactivos resulta de especial interés, máxime en el ejercicio de su función de seguimiento del mercado, ya que, aunque son muchos los agentes que intervienen en este mercado, los proveedores de servicios de telecomunicaciones e Internet juegan un papel decisivo en su desarrollo, creando alianzas y estableciendo acuerdos con proveedores de servicios, productos y entidades financieras para incrementar el tráfico en sus redes y el consumo de bienes y servicios que ofrecen en sus portales o el de sus socios.

De este modo, en el ejercicio de las funciones que tiene conferidas la CMT, ya sea de seguimiento de los servicios del sector o de asesoramiento, previstas en la Ley 12/1997, de 24 de abril, de Liberalización de las Telecomunicaciones, o en el Real Decreto 1994/1996, de 6 de septiembre, por el que se aprueba el Reglamento de la CMT, la obtención de los datos reales del comercio electrónico en nuestro país resulta de un innegable valor como instrumento para el ejercicio de las mismas. Así, el análisis de los datos obtenidos sirve para conocer cuál es la dimensión real de este mercado y el volumen de intercambio comercial de España con el resto de países a través del comercio electrónico.

En estos informes, de los que en 2001 se han realizado los cuatro correspondientes a los trimestres de este ejercicio, se analizan las transacciones comerciales entre sitios web de comercio electrónico con personas físicas o jurídicas residentes en España, que utilizan un medio de pago español, y transacciones de no residentes que realizan transacciones comerciales con sitios españoles con un terminal punto de venta virtual español.

Para ello, se utiliza la información suministrada por las entidades de medios de pago españolas en virtud del convenio firmado entre la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones y las organizaciones de sistemas de pago Sistema 4b, la Confederación Española de Cajas de Ahorro (CECA - Sistema Euro 6000) y Servicios para Medios de Pago, S.A. (SERMEPA), por el que dichas entidades acordaron en junio de 2000 proveer a la CMT de forma voluntaria, con una periodicidad trimestral, los datos relativos a transacciones económicas en operaciones de comercio electrónico efectuadas por personas físicas y jurídicas españolas o de otras nacionalidades con españolas.

IV.11.2.2 Publicidad: acuerdo con la Asociación Española de Anunciantes (AEA)

En el mercado de los servicios de Internet se encuentran, como en otros mercados, una serie de modelos de negocio, que en determinados casos, y como parte integrante de la cadena de valor, representan una importancia destacada al ser una fuente de financiación del conjunto. Otras fuentes de financiación hasta ahora han sido los proveedores de servicios de Internet, o los titulares de los portales ya sean horizontales o verticales, junto con los ingresos por tráfico inducidos o los abonados a los servicios que se ofrecen.

Así, el sector publicitario ha encontrado en Internet un medio idóneo como soporte de su actividad. Si bien en un momento inicial se observó a Internet por el sector publicitario como un sector marginal, que le hizo merecedor de un tratamiento algo distante, con el paso del tiempo y unido al despegue de la red tanto en contenidos, servicios y, lo que es más importante, en usuarios que aparecen como potenciales *targets* de la publicidad, Internet aparece como un nuevo soporte que ha terminado siendo equiparado al de cualquier medio de comunicación.

Efectivamente, hoy Internet, desde la perspectiva publicitaria, se entiende como un medio de comunicación que junto con los medios tradicionales, como son la televisión, la radio o la prensa, se ha de tener en cuenta en la configuración de cualquier campaña publicitaria y por tanto se le destina una parte de los recursos económicos que han de invertir los anunciantes.

El crecimiento de la actividad publicitaria en Internet, al posibilitar que se le considere como medio de comunicación comercial, así como su importancia en la financiación del conjunto de este mercado, es lo que ha llevado a la CMT, junto con el Taller de Nuevas Tecnologías de la AEA, a realizar un estudio en profundidad que ofrezca una imagen fiel de la situación, evolución y perspectivas del conjunto del mercado de servicios en Internet en España.

El interés en realizar estos estudios es compartido, como hemos dicho, con la Asociación Española de Anunciantes (AEA), la cual cuenta con el Taller de Nuevas Tecnologías, que se dedica de forma especializada a la actividad publicitaria en Internet.

La colaboración de la AEA es de gran importancia, puesto que los miembros de la Asociación representan el 70% de la inversión publicitaria en televisión y el 60% en el resto de medios en España.

Fruto de esta colaboración, se realizó un primer estudio en el transcurso del primer cuatrimestre de 2001 sobre el mercado de la publicidad de Internet en España en 2000, el cual fue presentado en la Asamblea de la AEA celebrada en 2001. Como continuación de este trabajo se repite este estudio para el ejercicio 2001, que será presentado en la asamblea de la AEA a celebrar en el mes de abril de 2002. El estudio una vez presentado se publicará en la página web de la CMT.

IV.11.2.3 Autorregulación: la CMT como Depositario del Código Deontológico de ASIMELEC

En la sesión del Consejo de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones celebrada el 6 de julio de 2000, se aprobó la resolución por la cual la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones acordó asumir la figura de Depositario del Código de Deontología Profesional de las empresas proveedores de servicios de Internet de la Asociación Multisectorial de Empresas Españolas de Electrónica (ASIMELEC).

Las funciones asignadas al Depositario de este Código Deontológico se encuentran recogidas en el artículo 17 del mismo, con el siguiente tenor:

"...Artículo 17: Funciones.

Las funciones del Depositario serán las siguientes:

- a) Controlar el adecuado cumplimiento del contenido del Código Deontológico por todos los signatarios del mismo.*
- b) Al efecto de cumplir con lo indicado anteriormente el Depositario podrá examinar el comportamiento de los Proveedores de Servicios signatarios en relación con las conductas previstas en el presente Código.*
- c) Asimismo, una vez detectada la conducta contraria a lo dispuesto en el Código podrá advertir privadamente al causante de la misma. En el caso de persistir en su actividad se estará a lo previsto en el régimen sancionador.*
- d) Asimismo, el Depositario podrá resolver cuantas dudas puedan producirse en la interpretación del presente Código.*

e) *Podrá proponer a la Comisión de Internet de ASIMELEC cuantas sugerencias estime oportunas para la modificación del texto actual o la incorporación de aquellas novedades que estime convenientes.*

En la citada resolución se señala que estas funciones se ejercerán sin perjuicio del desempeño de las potestades y competencias administrativas otorgadas a la CMT por la normativa en vigor.

Para el ejercicio efectivo de las funciones asignadas a la figura de depositario del Código Deontológico de proveedores de servicios de Internet de ASIMELEC, asumida por la CMT, se resolvió, asimismo, adquirir el compromiso de *“elaborar informes periódicos de seguimiento del citado Código, en el ejercicio de las funciones propias de esta Comisión, y sobre la base de la información que le suministren los signatarios del mismo”*.

En el ejercicio de las funciones asignadas y asumidas por esta Comisión como Depositario de este Código se procedió, en el segundo semestre de 2001, a la remisión de un cuestionario a los proveedores de servicios de Internet, signatarios de este Código, todos ellos titulares de la correspondiente autorización general tipo C.

Una vez obtenidos los datos derivados de las respuestas de aquellos que contestaron a la encuesta remitida, y debidamente explotados y agregados, se ha elaborado el oportuno informe de seguimiento del cumplimiento del Código Deontológico por sus signatarios.

IV.11.3 OTRAS ACTIVIDADES

IV.11.3.1 Actuación en el mercado de los servicios audiovisuales

Como resultado del lanzamiento de la Televisión Digital Terrenal en España, un mercado que se caracteriza por su horizontalidad y que se prevé estará integrado por numerosos operadores de

ámbito local, regional, autonómico y nacional y donde, asimismo, se espera que exista un parque de receptores digitales de variada gama según demande el mercado, susceptibles de recibir y procesar adecuadamente tales transmisiones, la Asociación Nacional de Industria Electrónica (ANIEL) ha auspiciado la creación de un Grupo de Trabajo de Televisión Digital Terrenal, en el que participa la CMT en calidad de observador, cuyo objetivo es tratar de identificar las necesidades de los nuevos operadores digitales emergentes y de solventar las mismas a través de la búsqueda del consenso entre todos los actores del sector involucrados. Entre los resultados de este grupo, que cuenta con la participación de los radiodifusores de televisión presentes en el mercado español, de los fabricantes de equipos receptores y de los desarrolladores de aplicaciones para televisión digital, cabe citar la elaboración de diversos documentos de trabajo como los titulados “Requisitos mínimos para receptores digitales terrestres” y “Líneas básicas de implementación de la TDT en España”.

Entre las actividades que dicho grupo de trabajo de ANIEL ha venido desarrollando a lo largo de 2001, además de la elaboración de los documentos ya citados, se encuentra la de resolver la problemática de la navegación a través de la previsible oferta futura de servicios digitales disponibles, lo cual conlleva la correcta implementación y uso de la denominada “Información de servicio DVB”, esto es, un conjunto de parámetros, configurados en tablas, que incluyen descriptores e identificadores de las transmisiones existentes, así como de sus características técnicas y del contenido de las mismas.

IV.11.3.2 Convenio de colaboración con el Instituto Nacional de Estadística

La Comisión del Mercado de Telecomunicaciones y el Instituto Nacional de Estadística han sus-

crito un Acuerdo marco de cooperación para establecer las líneas básicas de colaboración, respecto del desarrollo de actuaciones conjuntas, en materia de indicadores estadísticos relativos a la demanda de servicios audiovisuales, telemáticos e interactivos, separadamente para los segmentos residencial y empresarial.

En este acuerdo se establece que las actuaciones singulares que las instituciones firmantes acuerden llevar a cabo en desarrollo del mismo requerirán la suscripción de convenios específicos en los que se detallará el objeto concreto del convenio, los compromisos de las partes firmantes y la financiación de la actuación o proyecto que se proponen llevar a cabo conjuntamente.

Así, además del acuerdo marco de colaboración, se ha suscrito uno de carácter específico conducente a la elaboración de la encuesta sobre equipamiento y uso de tecnologías de información y comunicaciones en los hogares 2002.

IV.11.3.3 Convenio de colaboración con el Instituto Nacional de Consumo

El 28 de mayo de 2001 se procedió a la firma de un convenio de colaboración entre el Instituto Nacional de Consumo y la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, siendo el objeto del convenio el de establecer un cauce institucional a la colaboración entre la Comisión y el Instituto Nacional de Consumo (INC) con el fin de conocer el consumo de los servicios de telecomunicaciones, audiovisuales, telemáticos e interactivos recibidos por los usuarios dentro de un mercado de libre competencia en este ámbito.

A los efectos del convenio se entiende por usuarios los definidos como tales en el artículo primero, apartado 2, de la Ley 26/1984, General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios.

Derivado del convenio, la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones asume el compromiso

de informar puntualmente al Instituto Nacional del Consumo, para su posterior comunicación al Consejo de Consumidores y Usuarios y a la Comisión de Cooperación de Consumo, del despliegue efectivo de los servicios de telecomunicaciones, audiovisuales y telemáticos e interactivos y de sus ofertas, así como de la evolución del mercado de tales servicios.

Por su lado, el Instituto Nacional del Consumo recabará del Consejo de Consumidores y Usuarios, y trasladará a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, información acerca de la percepción de los consumidores sobre la prestación de los servicios que nos ocupan y de la evolución del mercado desde la posición de la demanda, haciendo hincapié en aquellas situaciones que puedan afectar al efectivo ejercicio de sus derechos y al libre desenvolvimiento de la competencia en los mercados.

Junto a lo anterior, la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, en el marco de la Ley de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común, colaborará en materia de consumo relacionada con los servicios de telecomunicaciones, audiovisuales y telemáticos e interactivos, con el Instituto Nacional de Consumo y a través suyo con el Consejo de Consumidores y Usuarios, así como con las Comunidades Autónomas mediante la Comisión de Cooperación de Consumo, todo ello sin perjuicio de las facultades reconocidas a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones en el artículo 29.2.a) del Real Decreto 1994/1996, de 6 de septiembre, por el que se aprueba el reglamento de esta Comisión.

En el marco de este convenio, el INC y la CMT han asumido como fines del mismo los siguientes:

- El conocimiento preciso, desde la posición de los consumidores y usuarios en la cadena de

valor, de la oferta de servicios efectivamente prestados por los operadores de los servicios sobre los que resulta competente la CMT, así como de la recepción de los mismos por parte de los consumidores y usuarios.

- El conocimiento del despliegue efectivo de los servicios en régimen de libre competencia.
- La información bidireccional entre usuarios y la CMT sobre la evolución y situación del mercado, servicios de telecomunicaciones, audiovisuales, telemáticos e interactivos, y de sus ofertas.
- El conocimiento, mediante el instrumento que se considere adecuado, sobre aquellas situaciones que se pudieran producir en los servicios reseñados y que pudieran afectar al desenvolvimiento de la libre competencia en los mercados.
- La organización de forma conjunta de aquellas jornadas o seminarios y la realización de los estudios, informes y publicaciones sobre estos servicios, que consideren necesarios para el cumplimiento de los fines de este convenio.
- Aquellos otros que se consideren en el ámbito del presente convenio.

IV.11.3.4 Acuerdo de colaboración con el Consejo del Audiovisual de Cataluña

El 29 de junio de 2001 se celebró en Barcelona la primera reunión del grupo de trabajo formado por representantes de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones y del Consell de l'Audiovisual de Catalunya (CAC), con el objeto de intercambiar experiencias, establecer criterios y coordinar actuaciones sobre el sector audiovisual desde sus respectivas competencias.

Entre otros extremos, se acordó en este marco de colaboración abordar distintos temas de in-

terés común relativos a la convergencia de las telecomunicaciones, la informática y la industria de los contenidos audiovisuales, así como la falta de concreción reglamentaria que padece la televisión local. En esta línea, se adoptó el acuerdo de nombrar una ponencia conjunta para elaborar un informe detallado sobre el desarrollo de la televisión digital en los ámbitos estatal y autonómico.

IV.11.3.5 Accesibilidad de personas discapacitadas a comunicaciones electrónicas y servicios audiovisuales

En el transcurso del último trimestre de 2001 se desarrollaron una serie de encuentros entre la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones y el Comité Español de Representantes de Minusválidos (CERMI). Como resultado de estos encuentros, se llegó al principio de acuerdo de firma de algún tipo de protocolo o acuerdo de colaboración en el que se reflejasen, al menos, las siguientes materias:

- Inclusión por parte de la CMT de un apartado genérico de discapacidad dedicado a examinar el estado y la evolución del acceso de las personas con discapacidad al mercado de las telecomunicaciones en futuros informes anuales de la CMT.
- Realización conjunta de informes sectoriales sobre determinados asuntos o cuestiones con incidencia en aspectos concretos o específicos de la discapacidad o de ciertos tipos de discapacidad que por su interés se consideren convenientes llevar a cabo.
- Edición y difusión de publicaciones y materiales informativos sobre cuestiones de discapacidad y mercado de telecomunicaciones, dirigidos a la sensibilización y toma de conciencia de esta realidad por parte de los operadores de este mercado.

- Consideración de los aspectos de la discapacidad en las recomendaciones que la CMT pueda hacer o formular a los proyectos de norma que se le sometan a consulta o sobre los que se evacúe informe.
- Otros de mutuo interés para las partes.

IV.11.3.6 Convenio de colaboración entre el Consejo Superior de Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación y la CMT para el fomento y la práctica del arbitraje nacional e internacional entre operadores de redes y servicios de telecomunicaciones

El objeto del convenio firmado el 26 de marzo de 2001, en el que son partes el Consejo Superior de Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación y la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, es establecer las líneas de colaboración no exclusiva, entre el Consejo Superior de Cámaras, a través de la Corte Española de Arbitraje y la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, para la promoción y realización del arbitraje nacional e internacional entre las empresas operadoras de redes y servicios de telecomunicaciones con título habilitante al efecto.

El convenio se entiende sin perjuicio alguno de las funciones propias del Consejo Superior de Cámaras y de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones. En particular, la colaboración objeto del presente convenio es absolutamente independiente de la función arbitral propia de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, que se ejercerá con sujeción estricta a lo dispuesto en la Ley 12/1997, de 24 de abril, de Liberalización de las Telecomunicaciones, y al Reglamento de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones aprobado por Real Decreto 1994/1996, de 6 de septiembre, o normas que en el futuro las sustituyan.

De este modo el convenio signado resulta de aplicación a todos los conflictos que, en materia de telecomunicaciones, se sometan al arbitraje de la Corte Española de Arbitraje.

En el texto del convenio, y para la consecución del objeto descrito, ambas partes pondrán los medios necesarios para desarrollar mecanismos adecuados de colaboración. En particular, corresponde a las partes signatarias del convenio el ejercicio de las siguientes funciones, entre otras, dentro del citado marco de colaboración:

Corresponde al *Consejo Superior de Cámaras*, a través de la Corte Española de Arbitraje, en el marco de este convenio:

- Llevar a cabo la administración de los arbitrajes que le sean sometidos por los operadores de redes y servicios de telecomunicación a través del correspondiente convenio arbitral, aportando para ello la infraestructura necesaria de medios materiales y humanos. La administración del arbitraje se llevará a cabo de acuerdo con las reglas establecidas en el Estatuto, Reglamento y Aranceles de la Corte Española de Arbitraje. La sumisión de dichos operadores al arbitraje administrado por la Corte Española de Arbitraje se llevará a cabo a través de la inclusión en su convenio arbitral de la cláusula tipo de sumisión establecida al efecto.
- Prestar su asesoramiento y cooperación para el desarrollo del procedimiento arbitral.

Corresponde a la *Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones*, en el marco del convenio:

- Proponer, en cada caso, una relación de expertos en materia de telecomunicaciones para la adecuada resolución de los arbitrajes objeto del presente convenio. Esta relación se trasladará, a través de la Comisión Mixta

creada por el presente convenio, a la Corte Española de Arbitraje, que la incluirá en la lista de árbitros designados por la Comisión de Designación competente.

- Proporcionar la información demandada por los operadores de redes y servicios de telecomunicación en relación con la función arbitral llevada a cabo por la Corte Española de

Arbitraje, así como la información relativa al procedimiento de sumisión al citado arbitraje, contenido y consecuencias del presente convenio. Asimismo, promoverá la sumisión al arbitraje a través de la cláusula tipo establecida al efecto, mediante la cual las partes se someten inequívocamente a la Corte, comprometiéndose a cumplir el laudo que emita el árbitro o árbitros.

Informe Anual • 2001



**La Comisión del Mercado
de las Telecomunicaciones
en el ámbito internacional**



La Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones en el ámbito internacional

La actividad internacional de la CMT se ha reforzado durante el año 2001. Por un lado, la reorganización interna de la CMT ha dado naturaleza propia a su actividad y estudios internacionales, dedicando más recursos humanos a los mismos, en respuesta a las necesidades observadas. Así, el trabajo en la vertiente internacional se ha visto incrementado.

El acento europeo e internacional del proceso liberalizador del sector de las comunicaciones a que se ha venido haciendo referencia en los anteriores Informes anuales de la CMT, ha sido confirmado e incluso se ha visto acelerado. Como ya se apuntaba en años anteriores, la realidad europea e internacional de los mercados de comunicaciones obliga a los reguladores del mercado a imbuirse de los últimos desarrollos regulatorios y de mercados en otros países para asegurar la toma de decisiones informada y en sintonía, cuando es posible, con su entorno. Así, la CMT dedica gran atención a los análisis de legislación y prácticas regulatorias europeas e internacionales.

Al nivel europeo, la CMT participa activamente en las actividades del sector. La necesidad de que los reguladores nacionales coordinen sus esfuerzos y acciones en la medida de lo posible en aras de una mayor armonización de los diferentes mercados nacionales europeos ha sido confirmada por la decisión de la Comisión Europea de establecer un grupo de reguladores europeos, ERG. La Comisión, tomando como referencia el grupo de reguladores independientes, IRG, del que la CMT es miembro fundador, pretende establecer un grupo de reguladores que acuerde prácticas regulatorias comunes.

Durante el año 2001 los Servicios de la Comisión y el IRG han mantenido numerosos encuentros informales de trabajo para diseñar un grupo acorde con las necesidades del sector. Las partes implicadas están de acuerdo en que es fundamental proveer al mercado europeo de condiciones similares en los distintos mercados nacionales para que puedan surgir y/o consolidarse iniciativas de carácter paneuropeo.

Paralelamente a los esfuerzos realizados por el IRG, en la vertiente de cooperación con la Comisión en el diseño del futuro marco institucional del sector de las comunicaciones electrónicas en la Unión Europea, el IRG ha mantenido sus esfuerzos para promover y consolidar posiciones comunes respecto de asuntos prioritarios en el trabajo de los reguladores nacionales. Durante 2001 el IRG ha aprobado una serie de documentos que identifican principios de mejor práctica, que han resultado de gran utilidad al sector. En el proceso de elaboración y publicación de los mismos, se han mantenido también numerosos contactos con la Comisión Europea y el Parlamento Europeo.

La CMT, en aras del cumplimiento de sus obligaciones regulatorias de la manera más acorde con el entorno europeo, ha continuado partici-

pando activamente en el ámbito de la Unión Europea, a través tanto de contactos bilaterales con instituciones europeas como a través de su participación en grupos y foros. También contribuye a las investigaciones sectoriales e informes de implementación que promueve la Comisión Europea, para aportar los datos de mercado y la información necesaria sobre las acciones regulatorias emprendidas en España.

La CMT mantiene contactos bilaterales con otros reguladores europeos para discutir e intercambiar diferentes puntos de vista, siempre con el objetivo de procurar unas decisiones informadas y en consonancia con el entorno.

Al nivel europeo, cabe destacar la participación de la CMT en el proyecto de hermanamiento de la UE con la República Checa, que lidera la Junta de Castilla y León, y para el que solicitaron la cooperación de la CMT.

Al nivel internacional, la CMT ha incrementado la atención dedicada a la cooperación con los reguladores latinoamericanos y al análisis de sus mercados. En este ámbito, la CMT, en cumplimiento de su objetivo prioritario de servir de cauce entre los reguladores europeos y los latinoamericanos para que se puedan intercambiar experiencias y criterios entre ambos continentes fomentando actividades de cooperación y acercamiento, reunió por primera vez a los presidentes del IRG y REGULATEL en Madrid. De esta reunión salió un compromiso de cooperación, que se desarrollará durante el año 2002. Por otro lado, como en años anteriores, la CMT ha intentado también coordinar sus actividades con las de la Comisión Europea.

La CMT ha desarrollado sus contactos y relaciones con la Federal Communications Commission (FCC) de los Estados Unidos. La positiva experiencia obtenida de esta relación durante los años anteriores ha reforzado la atención de la CMT hacia el regulador norteamericano. La

CMT considera que es beneficioso mantener la existente relación fluida y constante con las autoridades norteamericanas, por tratarse de un regulador con gran experiencia regulatoria y un mercado, el de las comunicaciones, de naturaleza eminentemente global. Además, el regulador americano es un regulador “convergente” de gran parecido a la CMT, por lo que son numerosas las experiencias que se pueden compartir.

La CMT recibió una delegación de la República Popular China, que se encontraba en viaje de estudio patrocinado por el Banco Mundial. Los países de interés señalados por el Banco Mundial como ejemplos de actividad regulatoria apropiada y evolución ejemplar fueron los Estados Unidos de América, Brasil y España.

Finalmente, la CMT ha prestado especial interés a la consolidación de su actividad internacional en el ámbito del audiovisual y servicios telemáticos e interactivos. Con ello la CMT alinea su actividad con la de otros reguladores “convergentes” en estos foros, entre los que cabe citar a los reguladores italiano, suizo, finlandés y austriaco. En el Reino Unido se establecerá próximamente un nuevo regulador, resultado de aglutinar diferentes agencias regulatorias existentes actualmente, sumándose así a la tendencia europea de establecer reguladores “convergentes” que puedan atender los diferentes aspectos de la regulación en un mercado en convergencia tecnológica.

A continuación se detallan las actividades de la CMT en los distintos ámbitos de actividades internacionales.

V.I GRUPO DE REGULADORES INDEPENDIENTES (IRG)

La CMT es miembro fundador del Grupo de Reguladores Independientes (IRG). El IRG lo

componen autoridades nacionales de regulación del sector de las telecomunicaciones en países que han liberalizado sus mercados de acuerdo a los estándares europeos y que son independientes de sus Gobiernos nacionales y de los agentes del mercado. El IRG se reúne en sesión plenaria ordinaria dos veces al año, con independencia de la necesidad de celebrar otras reuniones para tratar temas específicos. La presidencia del IRG es de naturaleza voluntaria y se desempeña durante seis meses del año. El año 2001 ha tenido como presidentes del IRG a los reguladores irlandés (ODTR) y alemán (RegTP). Durante el año 2002 serán el regulador francés (ART) y finlandés (FICORA).

El IRG ha incrementado su actividad significativamente durante el pasado año. De hecho, el número de grupos de trabajo ha crecido debido a la necesidad de tratar temas de actualidad que requerían la atención de los reguladores como grupo europeo. En estos momentos, el IRG está revisando la organización de los diferentes grupos de trabajo para contribuir a la actividad del Grupo de la mayor eficacia y eficiencia posible. Actualmente, el IRG tiene establecidos grupos de trabajo sobre:

- la revisión del marco regulador europeo,
- el desempaquetamiento del bucle local,
- el concepto de poder significativo de mercado,
- el sector móvil,
- la contabilidad regulatoria,
- análisis de mercados,
- transparencia regulatoria,
- resolución de disputas transfronterizas,
- relación entre autoridades regulatorias y autoridades de la competencia y
- establecimiento de IRGIS, la web e Intranet del IRG.

Como se indicó el año pasado, 2001 supuso una consolidación del Grupo colocándose como referente al nivel europeo de los esfuerzos armo-

nizadores. El IRG, habiendo adoptado importantes documentos con principios de implementación y mejor práctica ("PIBs") –a los que sus miembros se comprometen siempre que sus legislaciones nacionales no lo impidan– ha iniciado un importante camino práctico hacia la consecución de una mayor armonización al nivel europeo en la regulación de los distintos mercados nacionales. Siempre ha sido motor de la actividad del IRG la necesidad de promover prácticas comunes a lo largo y ancho del territorio europeo. Además, el IRG, como consecuencia de sus acciones, se ha convertido en punto de referencia de muchos agentes del mercado, ya sean instituciones u operadores. Así, durante 2001, el IRG ha mantenido relaciones bilaterales con las instituciones europeas y los agentes del mercado.

También ha respondido el IRG a la realidad global del sector en que desarrolla su actividad. Se han mantenido reuniones con el grupo de reguladores latinoamericanos, el regulador americano y con los reguladores de los países en proceso de adhesión a la Unión Europea.

El grado de madurez del IRG y la actividad por éste desarrollada en los últimos tres años han servido de inspiración a la Comisión Europea. La positiva apreciación del trabajo del IRG y de sus esfuerzos armonizadores por la vía de la puesta en común de las prácticas regulatorias de los reguladores europeos cuando se implementa el marco regulatorio, han llevado a que la Comisión desarrolle un borrador de grupo europeo de reguladores (ERG). De alguna manera, se trata de un reconocimiento dentro del marco europeo institucional de la figura del IRG.

Gran parte de las agendas de las reuniones del IRG la han ocupado el nuevo marco regulatorio europeo y la nueva estructura institucional que se prevé. En preparación de estas agendas, el *Contact Network*, que está compuesto funda-

mentalmente por los responsables de las actividades internacionales de cada uno de los miembros del IRG, ha mantenido contactos constantes con los actores relevantes del sector. Los miembros del IRG coinciden en que el nuevo marco regulador, que deja bastante flexibilidad a la hora de regular los mercados, requerirá un absoluto grado de coordinación entre los diferentes reguladores europeos si se quiere conseguir un verdadero mercado europeo de las comunicaciones. De ahí que el IRG haya prestado mucha atención a los desarrollos institucionales, de forma que sean los más apropiados posible para las necesidades regulatorias que se producirán.

En concreto, el IRG ha continuado trabajando sus posiciones comunes sobre las propuestas de Directivas europeas, fundamentalmente sobre los conceptos de poder significativo de mercado, métodos de análisis del mercado, procedimientos de consulta entre reguladores, condiciones de acceso, servicio universal y las implicaciones para el usuario final de las diferentes provisiones legales.

Además, en relación al nuevo marco regulatorio de la Unión Europea que permitirá a los reguladores nacionales intercambiar información confidencial entre sí, el IRG ha aprobado un acuerdo de tratamiento de la información confidencial recibida. Así, los intercambios de información confidencial se verán protegidos y salvaguardados ante la diversidad de niveles de protección existentes.

El IRG también ha modificado los Principios de Implementación y Mejor Práctica (en su acrónimo en idioma inglés PIBs) sobre el desempaquetamiento del bucle local que aprobara durante el año anterior, para responder a las necesidades advertidas por el mercado. También se han recogido datos de mercado por primera vez en un gran número de países europeos,

de acuerdo a unos indicadores o parámetros de mercado comunes. Esto permitirá realizar análisis de desarrollos del mercado europeo en su conjunto. Finalmente, el IRG ha realizado estudios sobre la definición del mercado relevante en la terminación en redes móviles. Este documento de trabajo se ha publicado en la página web del IRG para que las partes interesadas puedan expresar sus observaciones.

V.1.1 REVISIÓN DEL MARCO REGULADOR EUROPEO DE LAS COMUNICACIONES

En julio de 2000 la Comisión Europea adoptó propuestas de directivas que modificarían significativamente el actual marco regulatorio europeo. Entre otras, la propuesta de Directiva que establece el marco regulatorio para las redes y servicios de comunicaciones electrónicas, la propuesta de Directiva sobre el acceso y la interconexión, la propuesta de Directiva relativa a la autorización de las redes y servicios de comunicaciones electrónicas y la propuesta de Directiva relativa al servicio universal y los derechos de los usuarios.

Durante 2001 el IRG ha continuado su trabajo en este frente. Los reguladores miembros del IRG consideraron importante contribuir a este proceso de consulta con la experiencia obtenida en la aplicación del actual marco regulador. Durante el año pasado ha sido especialmente importante el trabajo realizado sobre los conceptos de poder significativo de mercado, métodos de análisis del mercado, procedimientos de consulta entre reguladores, condiciones de acceso, servicio universal y las implicaciones para el usuario final de las diferentes provisiones legales. Éstos eran aspectos de las Directivas especialmente controvertidos y abiertos en el proceso de negociación de las mismas. El Parlamento y el Consejo de la UE llegaron a un

acuerdo durante el mes de diciembre que evitó entrar en el proceso de conciliación. Esto ha permitido que las piezas clave del nuevo marco regulatorio europeo hayan sido formalmente aprobadas en febrero de 2002. Los Estados miembros cuentan con 15 meses para realizar la transposición de las directivas a sus regímenes legales.

El nuevo marco legislativo europeo se caracteriza fundamentalmente por su neutralidad tecnológica, la introducción de una mayor flexibilidad para la regulación del mercado y la introducción de un nuevo concepto de poder significativo de mercado, con el objeto de aproximar el derecho sectorial al derecho general de la competencia. También introduce el nuevo marco regulador un complejo sistema de consultas entre los reguladores nacionales sobre medidas regulatorias concretas, que forzará un ritmo de cooperación y coordinación intenso entre los reguladores nacionales.

V.1.2 DESEMPAQUETAMIENTO DEL BUCLE DE ABONADO

El IRG, para asegurar el mayor grado de armonización posible en la implementación práctica del reglamento adoptado por el Consejo y el Parlamento Europeo a finales de 2000, adoptó en noviembre de 2000 unos principios de implementación y mejor práctica (PIBs) sobre el tema de referencia. Los PIBs adoptados por el IRG detallan el contenido mínimo de la Oferta de Acceso al Bucle con el objetivo de facilitar la implementación de esta regulación, agilizando su introducción, y de alcanzar la máxima disponibilidad del desempaquetamiento del bucle de abonado.

Durante 2001 se trabajó sobre una versión modificada de los PIBs que respondiera a las necesidades advertidas por el sector. Así, la nueva versión de los PIBs incluye, entre otras cosas, un

apartado sobre procedimientos administrativos basados en medios electrónicos, que reconoce su utilidad e incluye recomendaciones sobre la elaboración de especificaciones de las correspondientes interfaces. También se añade una sección sobre la metodología y cálculo de costes del acceso compartido. Finalmente, los nuevos PIBs contienen una sección sobre la prohibición de que el dominante pueda exigir, aunque fuera para cumplir obligaciones de servicio universal, la recuperación de un bucle ya cedido.

V.1.3 CONTABILIDAD DE COSTES-METODOLOGÍA LRIC

Durante el año 2001 el grupo de trabajo sobre contabilidad regulatoria ha estudiado la posibilidad de aplicar la metodología de los PIBs adoptados en 2000 para redes fijas a las redes móviles.

El grupo, después de numerosos encuentros de estudio, prevé la posibilidad de llegar a una posición durante 2002.

V.1.4 DIRECTRICES DE LA COMISIÓN EUROPEA SOBRE EL ANÁLISIS DEL MERCADO

La Comisión Europea ha venido trabajando sobre un texto de directrices del análisis de mercado, que completaría las provisiones de los artículos sobre este asunto de la Directiva Marco. Las directrices contienen provisiones sobre cómo realizar la definición del mercado relevante, cómo realizar el cálculo de dominancia y la existencia o no de competencia efectiva en el mercado. También incluye capítulos más generales como los poderes de las autoridades de regulación para obtener datos apropiados del mercado, la relación de coordinación entre autoridades nacionales de regulación y de com-

petencia y la organización de procesos de consulta pública.

La Comisión Europea cree que las directrices, una vez aprobadas, aportarán un mayor grado de transparencia y certidumbre legislativa y asegurarán que las autoridades nacionales de regulación hagan un mayor uso de los principios del derecho general de la competencia.

El grupo de trabajo del IRG ha elaborado un documento de posición común, que el IRG aprobó y sometió para su consideración a los servicios de la Comisión Europea.

V.1.5 DEFINICIÓN DE MERCADOS DE TERMINACIÓN DE REDES MÓVILES

El IRG 8 asignó al SMP-WG la función de analizar si el mercado de terminación en redes móviles constituye un único mercado, o bien si se pueden diferenciar tantos mercados como redes móviles.

El grupo de trabajo se reunió en varias ocasiones para tratar este asunto. Finalmente, después de reflejar los argumentos a favor y en contra de cada una de las posibles soluciones, el IRG acordó publicar el documento de trabajo para recoger las diversas opiniones de los actores del mercado que estén interesados en el asunto. De esta manera, se consigue dar mayor transparencia a la decisión final del IRG, la cual también estará mejor informada.

V.1.6 ANÁLISIS DE MERCADOS-ADOPCIÓN DE INDICADORES

El IRG estableció en 2000, a propuesta de la CMT, un grupo de trabajo sobre análisis de mercado con el objetivo último de poder analizar los diferentes desarrollos producidos en

los mercados nacionales y poder llegar a conclusiones sobre el porqué de las diferencias existentes e, incluso, promover soluciones para mejorar la armonización del desarrollo de los mercados.

Así, en una primera fase del trabajo se acordaron una serie de indicadores de mercado para comparar datos recogidos. Se ha producido por primera vez la recogida de datos en varios de los mercados nacionales de acuerdo a un formulario acordado para así poder realizar una comparativa fiable.

Este grupo alimentará de información al IRG para que éste pueda tomar decisiones informadas y con atención a datos reales comparados de mercado.

V.1.7 MERCADO MÓVIL

El IRG, ante la importancia específica de este sector del mercado de las telecomunicaciones, decidió establecer un grupo de trabajo que centrara su actividad en diversos aspectos del mercado móvil. En concreto, el grupo de trabajo ha centrado los primeros meses de su actividad en la búsqueda de un entendimiento común de algunos conceptos claves en la regulación del sector. Por ejemplo, definición de lo que se entiende por abonado de móviles, operador de red móvil, proveedor de servicios móviles, red virtual móvil, revendedor móvil y proveedores de acceso indirecto móvil. Aunque estas definiciones no tienen ningún valor legal, han ayudado a que a la hora de comparar los regímenes nacionales, se parta de un entendimiento común de los diferentes términos.

El grupo también ha trabajado sobre el estado de la itinerancia (*roaming*) internacional. En el marco de esta actividad, el grupo ha mantenido un primer contacto con la Dirección General de Competencia de la Comisión Europea para ver

posibles vías de cooperación, ya que, en su momento la Comisión –en reunión de NARA (National Administrations and Regulatory Authorities)– anunció su deseo de trabajar junto con los reguladores nacionales.

Finalmente, el grupo ha trabajado sobre la revisión de la situación de compartición de infraestructuras de “tercera generación” (3G) en los diferentes países del IRG, así como sobre el cumplimiento de obligaciones/compromisos de las licencias 3G, elaborándose un cuadro de situación.

V.1.8 CONFIDENCIALIDAD

El artículo 5 de la nueva Directiva Marco incluye la posibilidad de intercambiar información confidencial entre reguladores nacionales. Esta posibilidad no existía como tal bajo el actual marco regulatorio. De hecho, la ley de procedimiento administrativo española –como muchas otras legislaciones europeas– no incluye a los reguladores europeos entre aquellas partes que tienen acceso a información confidencial que obre en poder de la CMT.

Esta situación cambiará una vez que la citada Directiva sea transpuesta en la legislación nacional. Para evitar los miedos de algunos agentes del sector (que expresaban su contrariedad a que información dada a “su” regulador nacional pudiera entregarse a otro regulador europeo) el IRG comenzó a trabajar en un texto de compromiso de cómo tratar la información confidencial intercambiada entre sus miembros.

El acuerdo de entendimiento (Memorandum of Understanding o MoU) acordado por el IRG incluye compromisos de cómo se realizará el intercambio de información confidencial entre los reguladores que lo suscriban. Teniendo en cuenta la existencia de diferentes marcos legales y diferentes entendimientos de qué es información confidencial, es especialmente impor-

tante que, en primer lugar, el regulador peticionario se compromete a mantener el nivel de confidencialidad que es aplicado por el regulador que responde a esa petición enviando la información y que, en segundo lugar, el regulador peticionario de información deberá anunciar en su petición si no va a poder mantener la confidencialidad de la información; así, el regulador que responde conoce las consecuencias que tal comunicación puede tener y podrá decidir.

V.1.9 RESOLUCIÓN DE DISPUTAS TRANSFRONTERIZAS

Ante las previsiones de la nueva Directiva Marco, que incluye específicamente la posible existencia de disputas transfronterizas, es decir, disputas entre partes en diferentes Estados miembros en que las competencias se encuentran repartidas entre autoridades de más de un Estado miembro, el IRG estableció un grupo de trabajo –liderado por la CMT– que empezará a realizar un análisis comparado de los diferentes regímenes legales nacionales en el ámbito de resolución de disputas.

El objetivo final de este grupo es la posible elaboración de unos principios comunes de resolución de disputas, así como el establecimiento de unos mecanismos de coordinación bilateral o multilateral, en caso de que una disputa de estas características se produjera.

V.1.10 EL IRG

El IRG está embarcado en un proyecto ambicioso según el cual el IRG podrá contar con una herramienta informática compartida. El proyecto ha experimentado importantes avances durante el año 2001. Por un lado, se ha avanzado en el proceso de incorporación de las herramientas de búsqueda acordadas en los diferentes idiomas nacionales para facilitar el acceso a la información conte-

nida en cada una de las web de los reguladores. Por otro lado, se han desarrollado importantes medidas de seguridad en la web del IRG.

La web pública del IRG contará con una primera página de información sobre qué es el IRG y datos de búsqueda en cada uno de los idiomas de los miembros del IRG. La información de documentos del IRG sólo estará disponible en inglés, ya que éste es el idioma del Grupo de reguladores.

El IRG también cuenta con una Intranet, sólo accesible a sus miembros, para incrementar la centralización de información y facilitar el trabajo de los grupos.

V.1.11 REUNIÓN ENTRE IRG Y REGULATTEL

En junio de 2001 se celebró en Madrid la primera reunión entre los presidentes de REGULATTEL, foro de reguladores latinoamericanos, y del IRG. En la reunión se presentaron las características, funcionamiento y actividades de ambos Grupos de reguladores, y se entró en un debate más en profundidad sobre aspectos tales como la independencia del regulador del sector, la introducción de competencia en el segmento local del mercado y la división digital de la población.

La reunión finalizó con la firma de un compromiso de cooperación entre ambos grupos. Para materializar este compromiso, se contará con la financiación del programa *@lis*, de la Unión Europea, que tiene asignados fondos específicamente a fomentar esta cooperación.

V.2 UNIÓN EUROPEA

La CMT ha continuado su política de total cooperación y comunicación con las instituciones europeas dando, en su capacidad de regulador del

mercado, respuesta a todas sus peticiones y ofreciendo información de primera mano del sector con el objetivo de ayudar a una mejor comprensión por parte de las autoridades comunitarias de las consecuencias prácticas de la regulación actual y de la necesidad de modificación de algunos de sus aspectos. Es importante que las instituciones europeas comprendan la realidad española también desde la perspectiva del regulador, de forma que España se encuentre en igual situación que el resto de países europeos, ya que nuestros homólogos europeos también comunican y explican sus propias realidades.

V.2.1 COMISIÓN EUROPEA

Las comunicaciones entre la CMT y la Comisión Europea han continuado siendo fluidas y constantes, lo que facilita el entendimiento mutuo, el anticipo de temas y soluciones y la toma de decisiones informadas.

La CMT ha contribuido al “Séptimo informe de implementación del paquete regulatorio” publicado por la Comisión a finales de 2001. La CMT aportó los datos sobre la situación de mercado que le fueron requeridos. Asimismo, participó en la reunión bilateral entre las autoridades comunitarias y las españolas y en la audiencia dedicada a España, en la que participaron los actores del mercado.

En el citado informe la Comisión identifica varios problemas regulatorios que afectan al desarrollo de este mercado. Un aspecto fundamental es el desempaquetamiento del bucle local de abonado, tema en el que la Comisión estima que se han hecho pocos progresos, lo que la ha llevado en diciembre de 2001 a demandar ante el Tribunal de Justicia a Grecia, Portugal y Alemania. La Comisión también ha expresado su inquietud en lo que respecta a la interconexión (y, en particular, al coste de terminación de las llamadas en redes móviles), a la evolución de ciertos precios, a los dere-

chos de paso y al funcionamiento efectivo de la selección y preselección de operador.

En relación con el mercado español de las telecomunicaciones, el Informe indica que se ha producido un crecimiento significativo tanto en tráfico y facturación como en inversión. La Comisión pone de relieve el trabajo de la CMT, y destaca que en los últimos meses el regulador ha adoptado importantes medidas para salvaguardar la competencia en el mercado (por ejemplo, la modificación de la OIR, la adopción de medidas cautelares en materia de desempaquetamiento del bucle local de abonado, o el rechazo de la estimación de Telefónica del importe de los costes de la prestación del servicio universal). No obstante, la Comisión también señala que los nuevos entrantes están preocupados por varios temas, entre los que destacan la incertidumbre regulatoria, el elevado coste de la tasa por uso del espectro radioeléctrico y la estrategia de despliegue del ADSL de Telefónica.

Por otro lado, la CMT ha participado, en su calidad de regulador y en coordinación con el Ministerio de Ciencia y Tecnología, en los trabajos de los Comités ONP y de Licencias, así como en el nuevo grupo de expertos de radiotelevisión digital. Este grupo de expertos tiene como principal cometido asesorar al Comité ONP y a los servicios de la Comisión en materia de radio y televisión digital y facilitar el intercambio de información entre los miembros que lo integran. La CMT también ha participado en reuniones celebradas entre los servicios de la Comisión y las autoridades nacionales de la competencia.

V.2.2 COMITÉ DE ALTO NIVEL DE ADMINISTRACIONES NACIONALES Y REGULADORES

El Comité de Alto Nivel, que reúne a la Comisión Europea, autoridades nacionales de regu-

lación y administraciones nacionales, se reunió en dos ocasiones en el año 2001. La primera reunión tuvo lugar en mayo, en Estocolmo, y la segunda, en noviembre, en Bruselas. A la invitación recibida para asistir a las mismas, la CMT respondió positivamente y participó de forma activa en los debates y discusiones que en ella se celebraron.

La reunión de Estocolmo trató cuatro grandes bloques de asuntos. Por un lado, se trató el estado de las negociaciones del nuevo marco regulatorio. Por otro lado, se trataron asuntos relacionados con el sector de los móviles, específicamente, la compartición de infraestructuras, la itinerancia entre redes móviles y la transferencia del derecho de uso de frecuencias. El capítulo de las redes fijas se centró en el desempaquetamiento del bucle de abonado y los circuitos alquilados. En el primer tema, la Comisión quiso conocer al detalle el progreso ocurrido en los diferentes Estados miembros desde la entrada en vigor de la obligación de apertura del bucle de los operadores dominantes. Finalmente, se trataron asuntos relacionados con Internet, la numeración y nombres de dominio y el estado de la provisión de servicios de acceso a Internet.

La reunión de Bruselas continuó la discusión y análisis de algunos de los temas ya tratados en la reunión de mayo en Estocolmo. Por ejemplo, se volvió a tratar el asunto de la compartición de infraestructuras. La Comisión solicitó la expresa cooperación de los reguladores en el asunto de la itinerancia móvil internacional y en aspectos relacionados con los circuitos alquilados. Finalmente, la Comisión anunció que retomaba la investigación que ya había comenzado en relación con las redes de acceso local, en concreto con la posibilidad de existencia de estrangulamiento de precios.

Por otro lado, en el año 2001 se celebró una reunión *ad-hoc* del Comité de Alto Nivel en la que

se trató el asunto de la gestión del espectro de tercera generación y las consecuencias de los regímenes de otorgamiento del mismo en el desarrollo de los servicios móviles de tercera generación.

V.2.3 INVESTIGACIÓN SECTORIAL SOBRE LÍNEAS ARRENDADAS

En el curso del año 2001 la Comisión Europea decidió la apertura de casos específicos contra cinco Estados miembros por el estado de competencia del mercado de los circuitos alquilados internacionales. Se abrieron casos por propia iniciativa de la Comisión en esos países en donde los precios de líneas arrendadas internacionales parecían excesivos y donde había demandas de descuento estratégico. Éste fue el resultado de la investigación al nivel sectorial sobre los precios de líneas arrendadas a través de la Unión Europea, desarrollada durante el año 2000.

La Comisión apreció que en el caso de España existían muestras de comportamiento anticompetitivo del operador dominante en lo relativo a los precios de las líneas arrendadas internacionales aplicados por Telefónica.

En opinión de la Comisión Europea, el nivel de precios aplicados por Telefónica para las líneas arrendadas internacionales en rutas de Madrid parece ser excesivamente alto en comparación con los precios aplicados por los operadores en otros Estados miembros para las líneas arrendadas de otras principales ciudades europeas. El ejercicio de evaluación comparativa llevado a cabo por los consultores económicos que analizaron los datos de valoración recogidos durante la investigación, aunque bajo varias advertencias en cuanto a datos de comparabilidad y fiabilidad, reveló precios altos para las líneas arrendadas internacionales en Madrid.

La CMT, junto con el Servicio de Defensa de la Competencia, ha dado contestación a los requerimientos de la Comisión Europea. Asimismo, la CMT ha llevado a cabo durante el año 2001 una revisión de la Oferta de Interconexión de Referencia que contempla mejoras en la provisión de circuitos alquilados, y ha intervenido en diferentes aspectos de la provisión de circuitos alquilados por parte de Telefónica. El resultado de estas actuaciones parece haber satisfecho a los principales actores del mercado en este segmento.

V.2.4 PROYECTO DE HERMANAMIENTO CHEQUIA-JUNTA DE CASTILLA Y LEÓN

La CMT colabora con la Junta de Castilla y León en el proyecto de hermanamiento con la República Checa, ofreciendo la experiencia conseguida en el proceso de liberalización de las comunicaciones. Se está cooperando con la Junta de Castilla y León mediante la aportación de expertos sobre materias en las que la CMT tiene experiencia regulatoria, así como en asuntos relacionados con las características y organización interna del regulador independiente. También se ha conseguido la participación de los miembros del IRG en esta actividad para aportar una visión completa europea sobre los reguladores y su trabajo.

Por otro lado, y también en el marco de la cooperación en este proyecto, el presidente del regulador checo se entrevistó con el presidente de la CMT. También se mantuvieron reuniones entre los servicios de ambos órganos reguladores. En estas sesiones, entre otras cosas, se trataron aspectos relacionados con el proceso de liberalización en general y sobre asuntos más concretos como son el desempaquetamiento del bucle de abonado, la regulación de precios y tarifas de interconexión y la contabilidad regulatoria.

V.2.5 PROGRAMA MEDA

La CMT ha participado a lo largo de 2001 en dos iniciativas llevadas a cabo por la Comisión Europea en el marco del programa de cooperación con los países mediterráneos MEDA. La primera reunión regional sobre reformas de telecomunicaciones en el área MEDA tuvo lugar en abril en Atenas. El foro dividió su trabajo en cuatro sesiones y la CMT actuó como comentarista de las ponencias en la sesión dedicada a la implementación de la regulación. La segunda reunión en que participó la CMT tuvo lugar en julio, en Barcelona. En esta ocasión, se trataron temas regulatorios más específicos, como, entre otros, la contabilidad de costes, Internet, la televisión digital y el servicio universal.

V.3 IBEROAMÉRICA

La CMT ha mantenido durante el año 2001 su actividad en relación con los países de Iberoamérica. La CMT coopera con los reguladores iberoamericanos tanto mediante intercambios de información que ayuden a tomar decisiones más informadas, como mediante la participación en foros en que se requiere su presencia. Además, la CMT, desde su experiencia práctica como regulador del mercado, ha ofrecido opiniones sobre temas que se le han planteado puntualmente. Se han celebrado reuniones tanto al nivel técnico como al más alto nivel de representación institucional.

En concreto, cabe destacar la participación de la CMT en la reunión anual de REGULATEL, grupo de reguladores iberoamericanos, y las reuniones bilaterales mantenidas con las autoridades de México, Argentina y Chile.

También es destacable la primera reunión bilateral mantenida entre los presidentes de REGULATEL e IRG, propiciada por la CMT.

Finalmente, la CMT también ha participado en las reuniones entre reguladores de la UE y Mercosur convocadas por la Comisión Europea.

V.3.1 IV CUMBRE REGULADORES-OPERADORES

En Salvador de Bahía, Brasil, se celebró la IV Cumbre de Reguladores y Operadores que fue organizada por REGULATEL y AHCIET, que el año 2001 se centró en la convergencia y tráfico IP. La CMT, miembro observador de REGULATEL, acudió a esta reunión anual.

La primera sesión trató sobre la apertura y tráfico IP en la región. Para tratar este asunto, se contó con un informe elaborado por un consultor, que detalló los tráfico IP. La segunda sesión trató el asunto de la convergencia tecnológica; por un lado, los escenarios de convergencia fijo-móvil, y por otro lado, los aspectos regulatorios de la convergencia en las telecomunicaciones. También intervino un representante de la UIT como ponente sobre la convergencia y la sociedad de la Información.

V.3.2 UNIÓN EUROPEA-MERCOSUR (MERCADO COMÚN DEL SUR)

En marzo la Comisión Europea celebró en Bruselas, en el marco del programa de cooperación entre la Unión Europea y Mercosur, un encuentro entre reguladores de la UE y de los países de Mercosur. La Comisión aprovechó esta ocasión para presentar los principales cambios regulatorios que el nuevo marco de las comunicaciones electrónicas supondría.

Por otro lado, se trataron asuntos relacionados con la interconexión de redes, el desempaquetamiento del bucle de abonado, los regímenes de licencias, la implementación del

servicio universal, el mercado de los móviles, la gestión del espectro radioeléctrico, servicios audiovisuales y la regulación del comercio electrónico.

V.3.3 FORO HISPANO-ANDINO

La CMT respondió positivamente a la invitación de participación en el I Foro Hispano-Andino de Nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación, que tuvo lugar en Cartagena de Indias (Colombia) en julio de 2001.

En este I Foro se realizaron diversas ponencias sobre las claves de futuro de la comunidad andina y la nueva economía hispano-andina. También se debatieron asuntos de políticas de liberalización de las telecomunicaciones, como el acceso, la interconexión, el servicio universal, las licencias. Además, el Foro trató los asuntos de las nuevas tecnologías de telecomunicaciones en redes fijas y en redes móviles. Finalmente, se debatieron las oportunidades de negocio en el sector de las nuevas tecnologías de la información y comunicación.

El II Foro Hispano-Andino está previsto que tenga lugar durante el mes de julio de 2002 en Ecuador.

V.3.4 VISITA DEL PRESIDENTE DE COFETEL, REGULADOR DE MÉXICO

En marzo de 2001 el presidente de COFETEL realizó una visita a la CMT. En esta reunión se analizaron aspectos de dominancia y competencia, se discutió el análisis del coste del servicio universal y se vieron mecanismos que se pudieran poner en práctica para aumentar la calidad de los servicios de telecomunicaciones. También se debatió el impacto del nuevo marco regulatorio en el mercado.

V.3.5 FORO DE SERVICIO UNIVERSAL ORGANIZADO POR INDOTEL, REGULADOR DE REPÚBLICA DOMINICANA

En febrero de 2001 el regulador de la República Dominicana celebró un foro sobre el Servicio Universal al que invitó a la CMT. El foro tenía como objetivo el intercambio de información y experiencias entre los participantes, con la finalidad de asistir en la identificación de las acciones a llevar a cabo o a ser tomadas en cuenta por las instituciones regionales. La CMT explicó el marco legislativo en relación con el servicio universal en España y presentó las últimas decisiones de la CMT sobre el análisis de su coste neto.

V.3.6 VISITA DE DELEGACIÓN CHILENA

La CMT recibió en marzo de 2001 la visita del director de la División de Fiscalización del Mercado de la Autoridad de las Telecomunicaciones de Chile (SUBTEL), quien realizó una presentación sobre los elementos más relevantes de la regulación de las telecomunicaciones en Chile, particularmente de los datos estadísticos de ese mercado. Asimismo, el representante del regulador chileno recibió información sobre ciertos aspectos de particular interés para su país, especialmente relativos a la regulación del servicio universal de telecomunicaciones, los métodos de análisis de su coste y la situación actual de competencia en el mercado de las telecomunicaciones español.

V.3.7 VISITA DE DELEGACIÓN ARGENTINA

En mayo la CMT recibió la visita del asesor de la Presidencia del regulador de las telecomunica-

ciones argentino, la Comisión Nacional de las Comunicaciones (CNC). Como en el caso anterior, la visita se enmarca en el proceso de colaboración permanente de la CMT con sus homólogos hispanoamericanos. El representante de la CNC intercambió información y fue asesorado por el personal de la CMT sobre distintos aspectos de la regulación de las telecomunicaciones y del funcionamiento del órgano regulador. Así, en distintas sesiones, el representante de la CNC recibió asesoramiento sobre la estructura y competencias de la CMT, los procedimientos internos de trabajo, gestión y control del regulador, mecanismos de financiación y tasas, la tramitación de licencias y autorizaciones, el control de cumplimiento de obligaciones de servicio público, salvaguarda de la competencia en el mercado y resolución de disputas, potestad sancionadora de la CMT, las actividades de la CMT en el ámbito internacional, y análisis de datos relevantes del mercado de las telecomunicaciones.

V.4 ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

Continuando con el ejercicio ya iniciado el año pasado, la CMT recibió en junio la visita de una delegación de la autoridad de regulación de las telecomunicaciones norteamericana, la Federal Communications Commission (FCC). Los miembros de esta delegación mantuvieron cuatro sesiones de trabajo con diversos expertos de la CMT sobre aspectos de la regulación de interés para ambos reguladores. Entre otras cosas, se analizaron asuntos relacionados con el desempaquetamiento del bucle, lo audiovisual, los servicios digitales, aspectos de convergencia y acceso a Internet.

En materia de desempaquetamiento del bucle del abonado, la FCC pronostica que la gestión de las solicitudes y las causas de su válido rechazo por el incumbente van a ser una de las

cuestiones más conflictivas en la implantación del desempaquetamiento del bucle local (*local loop unbundling*) en cualquier país. En cuanto a la regulación de lo audiovisual, se expusieron los problemas que plantean en Estados Unidos la regulación de los contenidos audiovisuales y la televisión por cable. Los principales conflictos derivan de la imposición a los operadores de cable de la obligación de retransmitir las señales de televisión digital terrenal, y de las normas destinadas a garantizar el acceso de los operadores de televisión por satélite a los contenidos de los operadores de cable. En lo relativo a los servicios digitales, se analizaron principalmente dos temas: la regulación de la televisión digital por satélite y la transición de la televisión analógica a la digital. En cuanto a aspectos de convergencia y acceso a Internet, los miembros de la delegación de la FCC expusieron las razones de la no regulación tanto de Internet como de los proveedores de servicios de Internet (ISPs). Por objetivos de promoción de este sector se ha adoptado la decisión de no regular el mismo (se definen como *information services*). Ello tiene como repercusiones claras la no exigencia de autorización de ningún tipo a los ISPs, no control de sus tarifas y no pago por parte de los ISPs de precios de interconexión. Los ISPs no colaboran tampoco en la financiación del servicio universal. Tampoco el *Internet Backbone* es regulado, bien porque se define como red privada o bien porque es un *information service*.

Los miembros de la delegación del regulador norteamericano aprovecharon su visita para tratar además con los correspondientes responsables de la CMT algunas materias de especial interés para la FCC, particularmente las relativas al alquiler de circuitos.

Finalmente, también se recibió la visita de altos representantes del Departamento de Comercio de los Estados Unidos para tratar asuntos relacionados con el comercio electrónico.

V.5 OTROS ORGANISMOS INTERNACIONALES

V.5.1 COMITÉ EUROPEO DE ASUNTOS REGULATORIOS DE TELECOMUNICACIONES (ECTRA) Y COMITÉ DE COMUNICACIONES ELECTRÓNICAS (ECC)

La CMT ha participado durante el año 2001, en coordinación con el Ministerio de Ciencia y Tecnología, en el Comité Europeo de Asuntos Regulatorios de Telecomunicaciones (ECTRA), tanto en los grupos de trabajo como en las reuniones plenarias.

Desde su constitución, ECTRA ha tenido como objetivo fundamental desarrollar políticas regulatorias homogéneas en el ámbito europeo, atendiendo a la normativa de la Comunidad Europea. Igualmente, en el seno de ECTRA se aprobaban posiciones comunes de sus miembros para su posterior presentación en el marco de los organismos internacionales.

ECTRA ha venido funcionando a través de grupos de trabajo, en algunos de los cuales ha participado la CMT, y en sesiones plenarias. ECTRA ha actuado siempre en cooperación con la Comisión Europea, que está representada en sus reuniones plenarias. A lo largo de 2001 se celebraron las dos últimas plenarias de ECTRA (marzo, julio), en el segundo caso de forma conjunta con la plenaria del Comité Europeo de Radio (ERC). La CMT estuvo representada en ambas.

En marzo la plenaria aprobó la Recomendación CEPT/ECTRA sobre acceso a las redes públicas de telecomunicaciones (ECTRA/REC(01)01). Esta recomendación toma en consideración que el acceso a la infraestructura de los operadores establecidos por operadores entrantes es fun-

damental para desarrollar un mercado competitivo al nivel de redes y servicios, y recomienda, fundamentalmente: 1) que las autoridades nacionales de regulación promuevan el desarrollo de infraestructuras alternativas cuando sea técnica y económicamente viable; 2) a la hora de juzgar la razonabilidad y las condiciones (derechos y obligaciones) de una solicitud de acceso y el precio de los elementos de red desempaquetados, las autoridades nacionales de regulación tendrán que tomar en cuenta la necesidad de mantener incentivos a medio y largo plazo tanto por el dueño de la infraestructura como del operador competidor para invertir en red, al igual que las específicas condiciones del mercado nacional; 3) cualquier condición establecida por la autoridad nacional de regulación relativa a desempaquetamiento o provisión de acceso a la red del operador dominante debe ser acompañada de medidas regulatorias complementarias para garantizar la competencia a largo plazo.

En la plenaria de julio se aprobó la Recomendación ECTRA sobre recursos de numeración TETRA ITSI y su relación con los recursos de numeración E.212 IMSI (ECTRA/REC(01)04). Esta recomendación ECTRA se ocupa de la coordinación, para servicios móviles, de ciertos aspectos de numeración que afectan a tecnología GSM y UMTS y TETRA. Igualmente, es aprobada la Recomendación ECTRA para la implementación armonizada del estándar tecnológico ENUM para números y bases de datos (ECTRA/REC(01)03). En esta recomendación se solicita a todas las ANRs que realicen las consultas necesarias para asegurar que en cada país la implementación de ENUM (estándar de tecnología considerado clave para la convergencia entre redes telefónicas públicas e Internet) cumple con sus necesarias funcionalidades, defiende los intereses de los usuarios y previene cualquier abuso en materia de nombres y números.

En octubre de 2001, como parte del proceso en curso de reorganización dentro del Comité Europeo de Telecomunicaciones y Servicios postales (CEPT) al que pertenecía ECTRA, se han sustituido ECTRA y ERC por el llamado Comité de Comunicaciones Electrónicas (ECC). Todos los grupos de trabajo y equipos para proyectos específicos de ECTRA y ERC trabajan a partir de ahora bajo la autoridad de ECC. Entre otros destacan: Numeración (PT 3), que se ocupa del establecimiento de un marco europeo de numeración y de preparar recomendaciones y posiciones comunes para su discusión en la UIT; Principios Contables y Regulación de la Interconexión Internacional (PT4); Regulación Técnica y Requisitos Estandarizados para la Interconexión (PT2); y Comunicaciones Satelitales, proyecto que se ocupa de materias de satélites, inclusive el procedimiento de ventanilla única para licencias y autorizaciones de satélites.

Los objetivos de ECC coinciden con los previos de ECTRA: el estudio y desarrollo de políticas en el ámbito de las comunicaciones electrónicas en el contexto europeo, teniendo en cuenta la normativa europea e internacional en la materia. ECC asume igualmente la competencia de desarrollar propuestas y posiciones comunes en el ámbito europeo, para ser planteadas en distintos foros internacionales y regionales. En noviembre se celebró la primera reunión de este nuevo Comité, que mantiene su política de estrecha colaboración con la Comisión Europea.

V.5.2 UNIÓN INTERNACIONAL DE TELECOMUNICACIONES (UIT)

Durante el año 2001, la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT) ha consolidado el giro dado durante el año anterior, al incluir específicamente a los reguladores en sus iniciativas.

V.5.2.1 Simposio para reguladores

La UIT celebró en el mes de diciembre en Ginebra el Segundo Simposio de desarrollo para reguladores. Al igual que el año anterior, la CMT estuvo presente en esta reunión. A la reunión asistieron delegados de 102 países, incluyendo representantes de 72 autoridades nacionales de regulación. Los principales cometidos del simposio, que este año se reunía bajo el título de "Regulación efectiva", son el intercambio de información entre reguladores, la elaboración de modelos regulatorios y comparativas de datos entre países y la potenciación de iniciativas regionales en el ámbito de las telecomunicaciones. El simposio se desarrolló a través de ponencias y debates de especialistas miembros del sector UIT-Desarrollo y de organismos reguladores. El debate se centró sobre los principales problemas en materia de regulación, especialmente interconexión, reglamentación eficaz, independencia de la reglamentación, servicios móviles, convergencia y cambios tecnológicos, servicio universal, gestión del espectro y medidas favorecedoras del incremento de la competencia. Varias de las mesas redondas se centraron específicamente en el marco institucional del proceso de creación de un organismo regulador de las telecomunicaciones, sus estructuras óptimas, la dotación y retención de personal, la financiación de la autoridad reguladora y las medidas para garantizar su transparencia y equidad.

V.5.2.2 Grupos de estudio

Además, la Oficina de Desarrollo de las Telecomunicaciones celebró en septiembre la reunión de sus grupos de estudio. La CMT estuvo presente en la reunión del grupo de estudio 1, que trata, entre otras cuestiones, de acceso y servicio universal, interconexión, establecimiento de autoridades nacionales de regulación indepen-

dientes, políticas y modelos de tarificación y métodos para determinar el coste de los servicios nacionales de telecomunicaciones y repercusiones reglamentarias del fenómeno de la convergencia de las telecomunicaciones. El estudio de estas cuestiones ha dado como resultado en algunos casos la elaboración de un informe final y/o una recomendación y en otros la elaboración de una nueva cuestión de estudio para la próxima sesión 2002-2006. Se aprobaron dos proyectos de recomendación sobre modelos y métodos para determinar el coste de los servicios nacionales de telecomunicaciones, así como el restablecimiento del equilibrio de tarifas y la orientación de las tarifas a los costes. Igualmente, se aprobó un informe final sobre el establecimiento de órganos de regulación independientes o autónomos y de órganos de reglamentación. También se aprobó un Proyecto de Recomendación sobre políticas para el servicio universal, que refleja un concepto de cálculo de costes del servicio universal sobre el principio de costes evitables. Finalmente, se planteó un proyecto de nueva cuestión sobre fuentes alternativas de financiación del servicio universal para países en vías de desarrollo.

V.5.2.3 Otros

La CMT participó igualmente en el tercer Foro Mundial de Política de las Telecomunicaciones sobre Telefonía IP, celebrado en marzo de 2001. El foro pretendía analizar las consecuencias generales de la telefonía IP, fundamentalmente en lo que respecta a las políticas y regulaciones en materia de telecomunicaciones de los Estados miembros de la UIT, las consecuencias de la telefonía IP para los países en desarrollo, especialmente con respecto al marco de políticas y reglamentaciones y también los aspectos técnicos y económicos.

La Oficina de Desarrollo de las Telecomunicaciones, como ya había hecho el año anterior, remitió a todas las autoridades nacionales de

regulación europeas una nueva versión de la "Encuesta sobre la reglamentación de las telecomunicaciones", que abunda y completa los datos ya requeridos el año pasado. El cuestionario pretende analizar la estructura, competencias e independencia del regulador, aspectos regulatorios –con especial énfasis en el servicio universal– y estructura del sector. El análisis de la UIT persigue además conocer parámetros que permitan valorar el nivel de competencia en el mercado nacional. Uno de los anexos del cuestionario de la UIT corresponde este año con el estudio de la situación de los servicios móviles de tercera generación. La CMT participó activamente en este ejercicio, tanto en la remisión de los datos como en la elaboración posterior sobre los mismos a instancias de la UIT.

V.5.3 OCDE

La CMT comenzó en el año 2001 su participación regular en los grupos de trabajo de la OCDE en el sector de las comunicaciones. Hasta 2001, los contactos entre la CMT y la OCDE habían sido muy puntuales, fundamentalmente como interlocutor en la preparación de los informes de la OCDE sobre el proceso de liberalización del sector de las telecomunicaciones y como apoyo al Ministerio de Economía en delegaciones de la OCDE a España.

Durante 2001 la CMT ha participado, en coordinación con el Ministerio de Economía, en las reuniones del grupo de trabajo sobre telecomunicaciones. Este grupo ha centrado su trabajo durante 2001 en las reformas regulatorias de Chequia, Eslovaquia, Polonia y Canadá. También ha tratado asuntos regulatorios de gran relevancia como la regulación de los precios de los servicios de telecomunicaciones, el estado del acceso de banda ancha, el intercambio de tráfico de Internet y el análisis del estado de competencia en los mercados.

V.6 SECTOR AUDIOVISUAL

V.6.1 PLATAFORMA EUROPEA DE AUTORIDADES REGULADORAS (EUROPEAN REGULATORY AUTHORITIES PLATFORM-EPRA)

La European Regulatory Authorities Platform (EPRA) es una asociación que agrupa a 42 autoridades reguladoras independientes con competencias en el sector audiovisual de 34 países europeos. La EPRA, que fue fundada en 1995, fomenta el intercambio de información sobre sus miembros y el análisis de los principales problemas que, desde el punto de vista regulatorio, se plantean en el sector audiovisual a escala europea. La EPRA lleva a cabo dos reuniones anuales, a las que, además de sus miembros, acuden representantes de la Comisión Europea y del Consejo de Europa. En cada una de estas reuniones se abordan los temas de mayor actualidad en el sector, y se organizan grupos de trabajo para estudiar cómo afrontan las distintas autoridades nacionales determinados asuntos de interés común.

La CMT es desde el año 2000 miembro de pleno derecho de EPRA. La CMT, además de participar a lo largo del año en la red de intercambio de información de la EPRA, asistió a las dos reuniones que se celebraron en 2001.

La primera reunión tuvo lugar en el mes de abril en Barcelona, y fue organizada por el Consejo del Audiovisual de Cataluña (CAC), autoridad reguladora que es también miembro, junto con la CMT, de la EPRA.

Entre los principales temas que se debatieron en esta reunión cabe destacar el de la posible desregulación de la publicidad televisiva, dentro del marco de la revisión de la Directiva Televisión sin Fronteras. Ésta es la principal norma sobre contenidos audiovisuales a escala comunitaria y establece, entre otras cosas, límites

cuantitativos a la emisión de publicidad, que afectan de forma directa al mercado de la publicidad televisiva. Habida cuenta de que la Comisión Europea ha expresado su intención de presentar un proyecto de reforma de la Directiva “Televisión sin Fronteras” a finales de 2002, los miembros de EPRA debatieron sobre la posible conveniencia de que se aprovechara esa ocasión para flexibilizar la normativa comunitaria sobre publicidad televisiva.

En esta reunión se trataron otros temas de interés, como el otorgamiento de títulos habilitantes a operadores de radio y televisión local por ondas, las listas de eventos de interés general, o la Recomendación del Consejo de Europa sobre autoridades audiovisuales independientes.

La segunda reunión se celebró en septiembre en La Valletta, Malta, y fue organizada por la Malta Broadcasting Authority.

El tema más relevante que se debatió en la sesión plenaria fue el de las ventajas y los inconvenientes de la creación de autoridades convergentes que regulen tanto las telecomunicaciones como los servicios audiovisuales e interactivos. Existe en Europa una marcada tendencia a favor de la creación de este tipo de autoridades, como respuesta regulatoria al fenómeno de la convergencia tecnológica.

En esa reunión la CMT se hizo cargo de la organización de un grupo de trabajo en el que se trataron los problemas de acceso al mercado de la televisión digital, en particular los relacionados con los sistemas de acceso condicional para televisión digital y otros recursos asociados (APIs, EPGs) y con las redes de cable.

La próxima reunión de la EPRA tendrá lugar en mayo de 2002 en Bruselas, correspondiendo la organización, de forma conjunta, a las distintas autoridades independientes belgas con competencia en materia audiovisual.

V.6.2 RED DE REGULADORES MEDITERRÁNEOS (RÉSEAU DES INSTANCES DE RÉGULATION MÉDITERRANÉENNE)

La Réseau es una asociación de la que forman parte como miembros nueve autoridades reguladoras independientes con competencias en el sector audiovisual, pertenecientes a otros tantos países de la cuenca del Mediterráneo. Este grupo, que se reúne una vez al año, fue fundado en 1997, con el objetivo de favorecer el intercambio de información entre las autoridades independientes de estos países, unidos entre sí por lazos geográficos, históricos y culturales.

La CMT participó a lo largo del año 2001 en la red de intercambio de información de este grupo, y acudió, en calidad de observadora, a la reunión plenaria que tuvo lugar en junio en Malta. Los asistentes intercambiaron información sobre los principales cambios acaecidos en la legislación audiovisual en sus respectivos países, y debatieron en profundidad varios temas, entre los que destacó el del papel de las autoridades reguladoras del sector audiovisual en un entorno convergente. La siguiente reunión de este Grupo está previsto que tenga lugar en junio de 2002 en Turquía.

Durante esta reunión se intercambiaron posiciones, experiencias y desarrollos legislativos de los distintos miembros del foro. También se debatió específicamente el tema de la televisión digital terrenal y el poder de sanción de las instancias de regulación independientes.

V.6.3 CONSEJO DE EUROPA

La CMT ha participado en dos reuniones organizadas por el Consejo de Europa en la que se abordaron aspectos relativos al sector audiovisual.

En febrero tuvo lugar en Budapest una jornada, coorganizada por el Consejo de Europa y por la Comisión Nacional de Radio y Televisión de Hungría, sobre “Efectividad, transparencia e independencia de las autoridades reguladoras del sector audiovisual”. El objetivo principal que perseguía el Consejo de Europa con la organización de esta jornada era el de dar a conocer su nueva Recomendación de diciembre de 2000 sobre independencia y funciones de las autoridades reguladoras del sector audiovisual.

En octubre la Dirección de Medios de Comunicación del Consejo de Europa celebró una reunión en la que se debatieron los problemas que plantea la concentración empresarial en el mercado audiovisual, en el contexto de un entorno convergente.

V.7 SERVICIOS TELEMÁTICOS E INTERACTIVOS

V.7.1 CORPORACIÓN PARA LA ASIGNACIÓN DE NOMBRES Y NÚMEROS DE INTERNET (ICANN)

El ICANN (Internet Corporation for Assigned Names and Numbers –Corporación de Internet para Asignación de Nombres y Números) es una corporación privada sin ánimo de lucro que vela por el correcto funcionamiento de Internet, en particular en lo que respecta a la coordinación en materia de nombres de dominio, de direcciones IP y de los protocolos empleados para Internet.

La CMT coopera con la Administración española y asiste, como observador, a las sesiones del Comité Asesor Gubernamental del ICANN.

A lo largo del año la CMT acudió, en calidad de observadora, a dos reuniones del ICANN. La primera tuvo lugar en Melbourne (Australia),

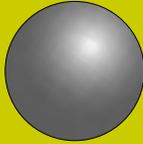
y en ella se debatieron, entre otros temas, la puesta en marcha de los nuevos Dominios de Primer Nivel Genéricos (por ejemplo: “.biz”, “.pro”, “.name”...), las relaciones entre el ICANN y los Registros de los Dominios de Primer Nivel asociados a códigos de país (como “.es”) y la introducción de Nombres de Dominio Internacionales (entendiendo como tales los que incorporan caracteres no incluidos en el alfabeto latino empleado en países anglosajones, como, por ejemplo, la “ñ”).

La segunda reunión, celebrada en junio en Estocolmo (Suecia), se centró en el establecimiento de un procedimiento de evaluación de la puesta en marcha de los nuevos Nombres de Dominio de Primer Nivel; la revisión de las tasas

que deben pagar los registradores acreditados ante el ICANN y el posible establecimiento de nuevos Registros de Internet Regionales (RIRs).

En septiembre se celebró una nueva reunión del ICANN en Montevideo (Uruguay), preparatoria de la reunión anual del ICANN, prevista para noviembre en Marina del Rey (Estados Unidos). Entre medias de ambas reuniones tuvieron lugar los atentados del 11-S, y si bien la reunión de Marina del Rey se llevó finalmente a cabo, se modificó completamente el orden del día, pasando a debatirse únicamente aspectos de seguridad en la red. La siguiente reunión del ICANN está prevista para marzo de 2002, en Accra (Ghana).

Informe Anual • 2001



Comisión del Mercado

de las Telecomunicaciones





Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones

VI.1 ORGANIZACIÓN Y ESTRUCTURA

VI.1.1 ÓRGANOS DE LA CMT

Los órganos que componen la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones se encuentran establecidos en virtud del Reglamento aprobado por el Real Decreto 1994/1996, de 6 de septiembre, así como en el Reglamento de Régimen Interior, aprobado por Orden de 9 de abril de 1997, posteriormente modificado mediante la Resolución del Consejo de la CMT, de 14 de diciembre de 2000.

La organización resultante es la siguiente:

VI.1.2 CONSEJO

La composición del Consejo de la CMT se estableció en el Real Decreto-Ley 6/1996, de 7 de junio, de Liberalización de las Telecomunicaciones, cuyo artículo 1.Tres determina que la CMT estará regida por un Consejo compuesto por un presidente, un vicepresidente y cinco consejeros, que fueron ampliados a siete por la Ley 12/1997, de 24 de abril, de Liberalización de las Telecomunicaciones.

El nombramiento, cese y separación y el estatuto de los miembros del Consejo se rigen por dicha Ley y por Reglamento aprobado por Real Decreto 1994/1996, de 6 de septiembre. Según lo previsto en la Ley 12/1997, todos los miembros del Consejo son nombrados por el Gobierno, mediante real decreto adoptado a propuesta del ministro de Economía, previa presentación de la misma ante la comisión del Congreso competente en materia de Telecomunicaciones.

Las funciones del presidente, vicepresidente y consejeros fueron reguladas inicialmente, por el Reglamento de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, antes mencionado, y pos-

teriormente desarrolladas por el Reglamento de Régimen Interior aprobado por Orden de 9 de abril de 1997.

Durante el año 2001 no se ha producido modificación alguna en la composición del Consejo de la CMT.

A 31 de diciembre de 2001, el Consejo de la Comisión se encuentra integrado por los siguientes miembros:

Presidente: D. JOSÉ MARÍA VÁZQUEZ
QUINTANA.

Vicepresidente: Dña. ELISA ROBLES FRAGA.

Consejero: D. LUIS BERMÚDEZ ODRIOZOLA.

Consejera: Dña. GLORIA CALVO DÍAZ.

Consejero: D. ANTONI ELÍAS FUSTÉ.

Consejero: D. IGNACIO MIGUEL FERNÁNDEZ
GARCÍA.

Consejero: D. JOSÉ PASCUAL GONZÁLEZ
RODRÍGUEZ.

Consejero: D. REINALDO RODRÍGUEZ ILLERA.

Consejero: D. JUAN JOSÉ ZUBELDIA PERAL.

Secretario: D. JOSÉ GIMÉNEZ CERVANTES.

El Consejo ejerce todas las funciones atribuidas a la Comisión por la legislación vigente. El régimen que le resulta de aplicación se encuentra establecido en los artículos 32 al 37 del Reglamento de la Comisión. Los miembros del Consejo se rigen por lo dispuesto en el artículo 10 del Reglamento de Régimen Interior de la Comisión.

VI.1.2.1 Comités y ponencias

El Consejo puede acordar la creación, en el seno de la Comisión, de comités especializados para el ejercicio de las competencias de su titularidad que éste les delegue, con los límites que estable-

ce el artículo 3.2 del Reglamento de Régimen Interior de la Comisión. El régimen aplicable a los comités y ponencias se encuentra establecido en el artículo 8 del mencionado Reglamento.

VI.1.2.2 Presidente

El presidente de la Comisión ejerce la presidencia del Consejo y de los comités especializados, según lo dispuesto en el artículo 38 del Reglamento de la Comisión. Sus funciones son las que se establecen en el artículo 5 del Reglamento de Régimen Interior de la Comisión.

VI.1.2.3 Vicepresidente

Ejerce la suplencia del presidente en casos de vacante, ausencia o enfermedad, así como las competencias que expresamente le delegue el presidente, según lo dispuesto en el artículo 39 del Reglamento de la Comisión. Sus funciones son las que se establecen en el artículo 6 del Reglamento de Régimen Interior de la Comisión.

VI.1.2.4 Comité Consultivo

Tiene la composición y las funciones previstas en el artículo 42 del Reglamento de la Comisión. El

régimen que le resulta aplicable se encuentra establecido en el artículo 9 del Reglamento de Régimen Interior de la Comisión.

VI.1.2.5 El Gabinete del presidente

Se encarga de auxiliar al presidente en el ejercicio de las funciones que éste tiene encomendadas, según lo dispuesto en el artículo 5.2 del Reglamento de Régimen Interior de la Comisión. En 2001 no se encuentra constituido.

VI.1.2.6 Secretario

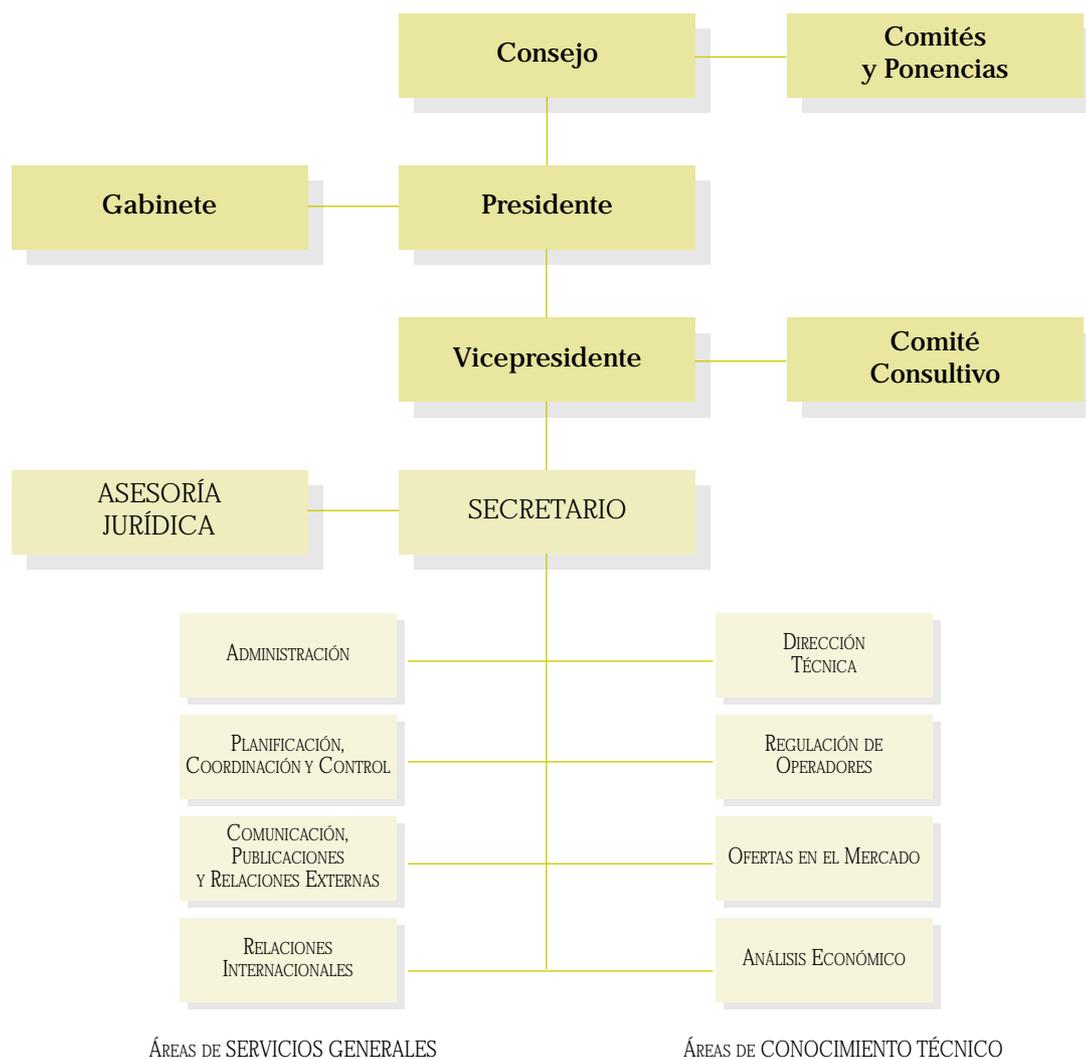
El secretario de la Comisión lo es también del Consejo y de los restantes órganos colegiados de la misma. Sus funciones son las que se establecen en el artículo 7 del Reglamento de Régimen Interior de la Comisión.

VI.1.2.7 Los Servicios de la CMT

De acuerdo con lo establecido en el artículo 11.1 del Reglamento de Régimen Interior, modificado por la resolución del Consejo de 14 de diciembre de 2000, mencionada anteriormente, la estructura de los Servicios, al final del ejercicio analizado, se distribuye como sigue:

DIRECCIONES	DIRECTORES
DIRECCIÓN DE ADMINISTRACIÓN	D. ^a MARÍA MONDEDEU MARTÍNEZ
DIRECCIÓN DE ASESORÍA JURÍDICA	D. ^a LUCÍA AGUILERA PÉREZ
DIRECCIÓN DE COMUNICACIÓN, PUBLICACIONES Y RELACIONES EXTERNAS	D. JOSÉ FERNÁNDEZ-BEAUMONT FERNÁNDEZ
DIRECCIÓN DE INTERNACIONAL	D. ^a SYLVIA ALONSO SALTERAIN
DIRECCIÓN DE OFERTAS EN EL MERCADO	D. MANUEL TOMÁS VALERO
DIRECCIÓN DE PLANIFICACIÓN, COORDINACIÓN Y CONTROL	D. JOSÉ LUIS DE MIGUEL ANTÓN
DIRECCIÓN DE REGULACIÓN DE OPERADORES	D. JUAN JUNQUERA TEMPRANO
DIRECCIÓN TÉCNICA	D. JOSÉ LUIS FERRERO GÓMEZ
DIRECCIÓN DE ANÁLISIS ECONÓMICO	D. JESÚS CABRERA DE LA IGLESIA

El organigrama de la CMT es el que se presenta en la figura siguiente:



VI.1.3 EL PROCESO DE REORGANIZACIÓN INTERNA DE LOS SERVICIOS

Tal como se reflejó en el Informe correspondiente al ejercicio 2000, en diciembre de ese año, el presidente de la CMT, en uso de las facultades que le concede el Reglamento de Ré-

gimen Interior de la Comisión y conforme al procedimiento legalmente previsto, decidió establecer una nueva estructura organizativa en el ámbito de los Servicios.

Este cambio organizativo, que supuso la modificación del organigrama propio de los Servicios mediante la creación de nuevas direcciones y la

supresión de algunas de las hasta entonces existentes, llevó aparejada una nueva distribución de funciones en el seno de los Servicios, así como el nombramiento del personal directivo al cargo de cada una de ellas.

Durante el ejercicio 2001 la Comisión ha llevado a cabo una serie de actuaciones dirigidas a completar la implantación de esta nueva estructura organizativa.

Entre estas actuaciones, cabe destacar la elaboración del conjunto de procedimientos destinados a regir el funcionamiento interno de toda la organización. Estos procedimientos, aprobados mediante la Instrucción del presidente de 14 de septiembre de 2001, constituyen el cuerpo del Manual de Procedimiento Interno de la Comisión.

En virtud de los procedimientos internos vigentes, la distribución de funciones en el seno de los Servicios de la Comisión es la que a continuación se detalla:

VI.1.3.1 Áreas de conocimiento técnico

Dirección de Asesoría Jurídica. Tiene como misión general prestar apoyo jurídico en todas las actividades que desarrolle la Comisión, y en particular a la figura del secretario, con el fin de asegurar la adecuación al ordenamiento jurídico vigente de sus actuaciones. Asimismo, se ocupa de asegurar la defensa de la Comisión ante los Tribunales de Justicia.

Dirección de Regulación de Operadores. Tiene como misión general la aplicación del marco regulatorio vigente, mediante la instrucción de los expedientes administrativos en los que la cuestión de fondo guarda relación directa con la puesta en práctica de las previsiones contenidas en la legislación sectorial que se encuentre en vigor. Asimismo, tiene el co-

metido de promover acciones de autorregulación en el sector y fomentar el ejercicio de la función de arbitraje privado por parte de la Comisión.

Dirección Técnica. Tiene encomendadas como misiones generales las siguientes:

- Realizar el análisis de las tecnologías y sistemas que soportan la prestación de servicios de telecomunicación, así como el seguimiento de su evolución y la prospectiva de las tecnologías destinadas a modificar la forma de prestación de los servicios existentes en el mercado o que facilitarán la prestación de nuevos servicios.
- Asesorar y proporcionar el soporte de conocimientos técnicos a toda la organización en materia de servicios de telecomunicación, audiovisuales, telemáticos e interactivos.
- Captar información sobre las redes, los equipos, los componentes y las tecnologías aplicables a las telecomunicaciones desde la perspectiva de la producción, incluyendo la construcción, la instalación y la explotación de las mismas.
- Valorar lo que se puede exigir en la prestación de cada servicio o en la construcción de cada red a efectos de desarrollar las ofertas en el mercado o de minimizar los inconvenientes y servidumbres vinculados a la construcción de las redes, con particular acento en aspectos de interoperabilidad de servicios y de interconexión de las redes de telecomunicación.
- Valorar las posibilidades de remover obstáculos al ejercicio de la competencia que pudieran intentarse justificar sobre consideraciones técnicas o de producción.

Dirección de Análisis Económico. Tiene como misión general llevar a cabo análisis econó-

mico-financieros en el marco del sector de las Telecomunicaciones, profundizando en el estudio de los costes asociados a la prestación de los distintos servicios, así como de los mecanismos de formación de los precios a partir de ellos.

Dirección de Ofertas en el Mercado. Tiene encomendadas como misiones generales las siguientes:

- Realizar un seguimiento continuado acerca de la evolución del mercado español de las telecomunicaciones y de los servicios audiovisuales, telemáticos e interactivos, en orden a detectar la aparición de posibles disfunciones y obstáculos a su desarrollo espontáneo.
- Identificar las tendencias en la evolución del mercado, con el fin de proponer la puesta en marcha de líneas de actuación anticipadas por parte de la Comisión destinadas a perfeccionar el juego de la libre competencia entre los agentes que operan en el mismo.
- Realizar análisis sistemáticos acerca de las ofertas comerciales que los operadores presentan al mercado, en el ámbito de las redes y servicios de telecomunicación y servicios audiovisuales, telemáticos e interactivos.
- Valorar la situación del mercado español para cada servicio, identificando cuáles están escasamente desarrollados.
- Valorar el comportamiento de los distintos oferentes en el conjunto del mercado español y su relación con los competidores.
- Valorar la información que se presenta a los usuarios y consumidores, observando que exista la máxima transparencia en las ofertas que se presentan al mercado.
- Proveer al conjunto de la organización de la capacidad técnica requerida en materia de

análisis y desenvolvimiento de los mercados, de cara a que pueda incorporarla a la instrucción de los expedientes administrativos asignados a su responsabilidad.

VI.1.3.2 Áreas de servicios generales

Dirección de Administración. Tiene como misiones generales las siguientes:

- Ejecutar las actividades relacionadas con la provisión al resto de la organización de los servicios de soporte necesarios para el funcionamiento cotidiano de la misma.
- Desarrollar las funciones relacionadas con la gestión económica y financiera de la Comisión, incluyendo la recaudación de las tasas a los operadores en posesión de título habilitante.
- Gestionar el funcionamiento del Registro General de la Comisión.
- Cuidar de la correcta aplicación de los procedimientos de Régimen Interior que afectan al personal al servicio de la Comisión, incluyendo las labores de gestión de los recursos humanos.
- Establecer la necesaria interlocución con los organismos de la Administración Pública que resultan competentes en lo que se refiere a cuestiones que afectan al funcionamiento y estructura de la Comisión como organismo de la Administración General del Estado.

Dirección de Planificación, Coordinación y Control. Tiene como misión general asistir a la figura del secretario en las labores relacionadas con la planificación de las actividades a desarrollar en el seno de los servicios, así como colaborar en la coordinación de la ejecución de las mismas, en especial aquellas que requieren la

participación conjunta de personas adscritas a distintas direcciones.

Adicionalmente, es responsable de realizar el seguimiento y control del progreso del trabajo en el seno de los servicios, con el fin de mantener puntualmente informado tanto al secretario como al Consejo acerca del desarrollo de todas las actividades que se encuentren en curso dentro de la organización.

Como soporte de su cometido, esta Dirección se encarga asimismo de la operación, administración, mantenimiento y explotación de los sistemas informáticos implantados en la Comisión, proporcionando a todos los usuarios de la organización la asistencia técnica necesaria para la utilización de los distintos sistemas y aplicaciones informáticas que se encuentran en servicio dentro de la misma.

Dirección de Internacional. Tiene como misiones generales las siguientes:

- Promover y coordinar la presencia de la Comisión en foros internacionales relacionados con el sector de las telecomunicaciones y los servicios audiovisuales, telemáticos e interactivos, con especial atención en los aspectos regulatorios.
- Establecer y mantener relaciones de información y colaboración mutua con los organismos reguladores de las telecomunicaciones pertenecientes a los Estados miembros de la Unión Europea, las instituciones comunitarias y, en general, los organismos internacionales relevantes en este ámbito.
- Realizar estudios de derecho comparado y de análisis de situación de los mercados europeos e internacionales en relación con el sector de las telecomunicaciones y de los servicios audiovisuales, telemáticos e interactivos.

Dirección de Comunicación, Publicaciones y Relaciones Externas. Tiene como misiones generales las siguientes:

- Mantener relaciones de información con los distintos medios de comunicación social.
- Fomentar la adecuada imagen de la Comisión a través de su presencia exterior.
- Impulsar y sostener las actividades relacionadas con la publicación hacia el exterior de información por parte de la Comisión, tanto en soporte papel como a través de medios electrónicos –por ejemplo, la página *web* de la Comisión.
- Coordinar las relaciones institucionales y las labores relacionadas con la representación formal de la Comisión en foros externos, en particular los de ámbito nacional.

VI.1.4 RECURSOS HUMANOS

La Orden del Ministerio de Fomento, de 9 de abril de 1997, por la que se aprueba el Reglamento de Régimen Interior, regula la naturaleza de la relación del personal al servicio de la Comisión 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 y resto de 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.

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 dicho artículo que el régimen general de las re-

tribuciones 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.

VI.1.4.1 Sistema retributivo

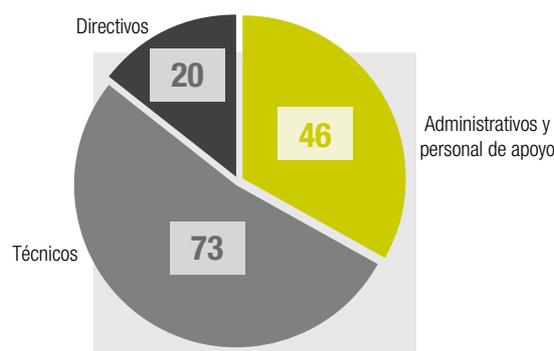
Tanto el sistema retributivo del personal laboral perteneciente a la CMT, como la distribución de efectivos por niveles, fueron autorizados por la Comisión Ejecutiva Interministerial de Retribuciones (CECIR) mediante resoluciones de 11 de marzo y de 29 de julio de 1997, de 22 de diciembre de 1998, de 27 de mayo y de 29 de septiembre de 1999, de 26 de abril y 30 de noviembre de 2000 y de 30 de noviembre de 2001.

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 de dotaciones
10	Director	9
9	Subdirector	11
8	Técnico 3. ^a	26
7	Técnico 2. ^a	19
6	Técnico 1. ^a	28
5	Secr. Direc. y Jefe Advo.	28
3	Administrativo 2. ^a	7
2	Administrativo 1. ^a	6
1	Personal Subalterno	5
TOTAL		139

La representación gráfica de la distribución de la plantilla aprobada para la CMT es la siguiente:

**DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTILLA APROBADA PARA LA CMT
POR CATEGORÍAS PROFESIONALES
A 31 DE DICIEMBRE DE 2001**



VI.1.4.2 Plantilla

La plantilla aprobada para la CMT en enero del año 2001 se situaba en 124 personas.

En el mes de noviembre del mismo año, la CECIR autorizó una nueva distribución de efectivos por nivel para la Comisión que supuso una ampliación de la plantilla de 15 puestos de trabajo, por lo que ésta pasó a situarse en 139 personas.

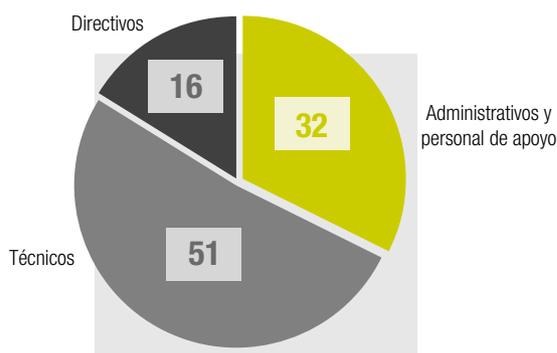
A comienzos del mes de enero del ejercicio analizado, se produjo la incorporación de los 8 técnicos que fueron seleccionados sobre la base de la autorización de la oferta de empleo público del año 2000. Asimismo en el mes de abril se incorporaron 2 auxiliares administrativos cuyas plazas fueron convocadas en el marco de la oferta de empleo público mencionada anteriormente.

La oferta de empleo público del año 2001 autorizó la convocatoria de 9 plazas vacantes de nuevo ingreso para la CMT. Las 7 plazas correspondientes a personal técnico se cubrieron antes de la fi-

nalización del ejercicio. La incorporación efectiva de los 2 puestos de auxiliar administrativo no se había producido a fecha 31 de diciembre.

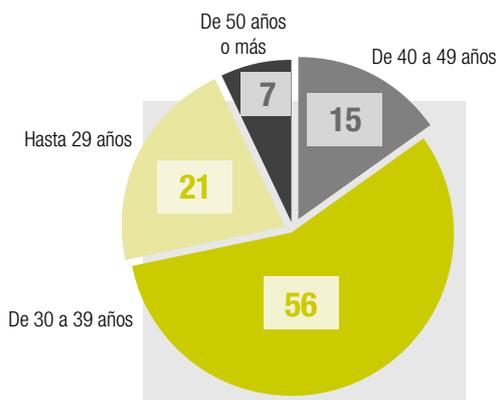
El 31 de diciembre del año 2001, la Comisión contaba con una plantilla cubierta situada en 99 personas, cuya distribución por categorías profesionales se muestra en el gráfico siguiente:

**PLANTILLA CUBIERTA DE LA CMT:
DISTRIBUCIÓN POR CATEGORÍAS PROFESIONALES
A 31 DE DICIEMBRE DE 2001**



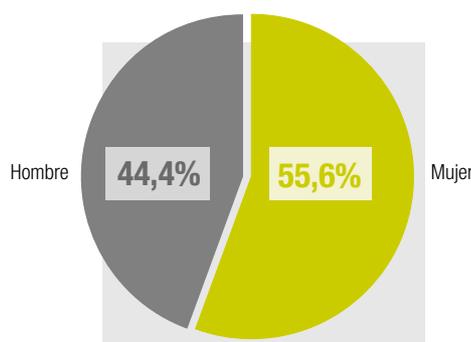
La distribución de la plantilla por tramos de edad en el año 2001 fue la siguiente:

**PLANTILLA CUBIERTA DE LA CMT:
DISTRIBUCIÓN POR TRAMOS DE EDAD
A 31 DE DICIEMBRE DE 2001**



La distribución de la plantilla por sexos está representada gráficamente como sigue:

**PLANTILLA CUBIERTA DE LA CMT:
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL POR SEXOS
A 31 DE DICIEMBRE DE 2001**



VI.1.4.3 Oferta de empleo público

El Real Decreto 119/2001, de 9 de febrero, por el que se aprobó la oferta de empleo público para el año 2001, autorizó a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones para convocar 9 plazas vacantes de nuevo ingreso.

Analizadas las necesidades de personal de los diferentes Servicios, se realizó una primera convocatoria para cubrir 7 plazas de técnico y una segunda en la que se convocaron 2 plazas de auxiliar administrativo.

Los ministerios de Administraciones Públicas y de Economía aprobaron los procesos selectivos propuestos por la Comisión para llevar a cabo la cobertura de dichas plazas.

Con objeto de dar cumplimiento a los requisitos de publicidad y libre concurrencia exigidos, las convocatorias se hicieron públicas en medios de comunicación de ámbito nacional y en las instancias y sedes establecidas por los departamentos mencionados en el párrafo anterior.

Los procesos selectivos realizados han constado de las fases siguientes:

Una primera fase en la que los candidatos que demostraron cumplir los requisitos mínimos exigidos en las bases de la convocatoria realizaron un examen escrito de conocimientos propuesto por la CMT.

Los aspirantes calificados con las mejores puntuaciones accedieron a la segunda fase consistente en un examen oral ante los tribunales constituidos al efecto en el seno de la Comisión, donde se les plantearon una serie de cuestiones relacionadas con los temarios orientativos que se incluyen en las bases de la convocatoria.

Los diferentes tribunales, una vez evaluados los candidatos, propusieron la relación de aquellos que consideraron más idóneos para cubrir las plazas.

La relación definitiva de aspirantes seleccionados ha sido aprobada por resoluciones del presidente de la CMT.

VI.1.4.4 Expertos nacionales destacados en la Unión Europea

Durante el ejercicio del 2001 la Comisión Europea ha solicitado la prestación de servicios de diversos profesionales de la CMT, en calidad de expertos nacionales destacados en la Dirección General de la Competencia así como en la Dirección General de Sociedad de la Información de la citada institución.

La duración máxima de la estancia prevista en Bruselas de los profesionales destacados será de tres años.

El régimen aplicable a los expertos nacionales destacados ante los servicios de la Comisión de la UE, fue aprobado por la Comisión Europea el día 7 de enero de 1998 y posteriormente modificado por las Decisiones de 3 de febrero de

1999, de 6 de diciembre de 2000 y de 9 de febrero de 2001.

Dicho régimen prevé la duración máxima del desplazamiento, mencionada anteriormente, así como las tareas, la experiencia profesional, el nivel de conocimientos y las condiciones en las que debe producirse la prestación de servicios.

La preceptiva autorización para el desplazamiento de los expertos ha sido concedida por acuerdo del presidente, en cumplimiento de lo previsto en el artículo 31 del Reglamento de Régimen Interior de la CMT, relativo a las relaciones con órganos de otros estados o de la Unión Europea, y habida cuenta de la necesidad de incrementar la presencia de expertos españoles en organismos internacionales, hecho que se considera fundamental para los intereses de nuestro país.

VI.1.4.5 Trabajadores en prácticas

Por resolución de fecha 12 de junio de 2001 la Dirección General de Costes de Personal y Pensiones Públicas del Ministerio de Hacienda y la Dirección General de la Función Pública del Ministerio de Administraciones Públicas autorizan a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones a proceder a la contratación de 10 técnicos en la modalidad de contratados en prácticas, al amparo de lo previsto en el Real Decreto 488/1998, de 27 de marzo, y mediante un proceso selectivo que respete los principios de publicidad y libre concurrencia.

Con objeto de dar cumplimiento a los requisitos de publicidad y libre concurrencia, la convocatoria se ha hecho pública en medios de comunicación de ámbito nacional y en las instancias y sedes establecidas por los ministerios mencionados.

Las bases de dicho proceso selectivo han sido aprobadas por la Dirección General de la Fun-

ción Pública, realizándose el mismo mediante el sistema de concurso-oposición.

En una primera convocatoria sólo se cubrieron cuatro de las diez plazas ofertadas, declarándose vacantes las seis restantes, por lo que fue necesario iniciar un nuevo proceso selectivo con objeto de cubrir la totalidad de plazas autorizadas, proceso que se inició en el mes de octubre y que se completará en el año 2002.

VI.1.4.6 Becarios

La Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones tiene suscritos durante el año 2001 convenios de colaboración con distintas universidades, instituciones y centros educativos, bajo el marco de la Ley Orgánica 11/1983, de 25 de agosto, de Reforma Universitaria, en aras a una colaboración encaminada a completar la formación teórica y práctica de los jóvenes licenciados estudiantes de postgrado, favorecer la búsqueda, en un futuro, de un empleo adecuado a sus conocimientos y posibilidades, así como facilitar su iniciación profesional en el ámbito empresarial.

Las universidades, instituciones y centros educativos con los que existe convenio de colaboración suscrito son:

- Universidad Carlos III de Madrid.
- Universidad Politécnica de Madrid (FUNDETEL).
- Universidad Autónoma de Madrid – Fundación Universidad – Empresa.
- Universidad Complutense de Madrid – Fundación General de la Universidad Complutense.
- Universidad San Pablo – CEU de Madrid.

Como consecuencia de esta colaboración, han realizado prácticas como becarios en esta Comisión, a lo largo del año 2001 y dentro de los diferentes servicios de la misma, 42 jóvenes

licenciados, estudiantes de postgrado, en posesión de titulaciones en distintas disciplinas y de acuerdo con lo previsto en los distintos convenios de colaboración.

VI.1.4.7 Formación

a) Cursos internos de la CMT

Durante el año 2001 se han impartido clases de inglés y francés a todo el personal de la Comisión que ha manifestado su interés en recibirlas.

Asistieron a los cursos de inglés una media de 53 personas, distribuidas en nueve grupos, clasificados según el nivel de conocimientos del idioma acreditado ante los profesores responsables.

Asimismo, a las clases de francés ha asistido una media de 35 alumnos, distribuidos en 8 grupos en función de su conocimiento del idioma.

b) Cursos externos a la CMT

Un total de 52 profesionales de la Comisión han asistido a 94 cursos (en España y en otros países) relativos a materias diversas de alto nivel de especialización en el sector de las telecomunicaciones, en sus aspectos técnicos, legales y administrativos.

VI.2 RESULTADOS ECONÓMICOS DEL EJERCICIO 2001

VI.2.1 BALANCE DE SITUACIÓN

El balance de situación reflejado en el cuadro VI.2.3.1 muestra la imagen fiel de la situación económico-financiera de la Comisión.

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).

VI.2.2 CUENTA DEL RESULTADO ECONÓMICO-PATRIMONIAL

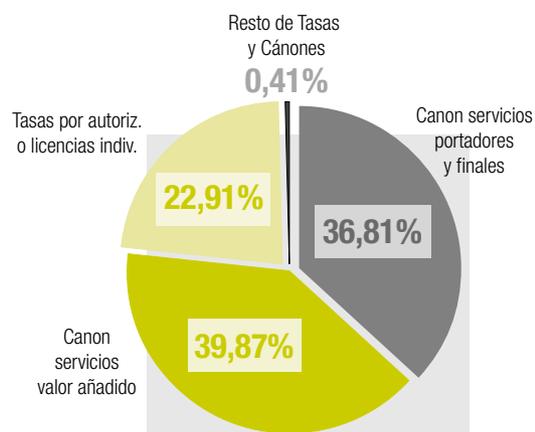
La cuenta del resultado económico-patrimonial de la CMT (cuadro VI.2.3.2), referida al ejercicio 2001, arroja un resultado positivo de 9.516.000 euros, correspondiendo 8.872 miles de euros al beneficio derivado de la explotación de la actividad, y 644.000 euros al resultado financiero.

Los ingresos de la actividad ascendieron durante 2001 a 18.285.000 euros correspondientes a las tasas y cánones atribuidos legalmente a la CMT y liquidados en el ejercicio 2001.

El detalle de los diversos cánones y tasas liquidados ha sido el siguiente:

Concepto	Importe (miles de euros)	% sobre total
- Canon por servicios portadores o finales	6.730	36,81
- Canon por servicios de valor añadido	7.290	39,87
- Canon por servicios de telecomunicaciones por cable	73	0,40
- Tasas por autorizaciones generales o licencias individuales	4.189	22,91
- Otros	3	0,01
TOTAL 2001	18.285	100

La distribución de los ingresos por tipos de tasas y cánones es la siguiente:



Los ingresos financieros han ascendido a 644.000 euros, 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 2001, su importe ha ascendido a 9.386.000 euros, correspondiendo 6.072.000 euros (64,62% del total) a gastos del personal, 498.000 euros a amortizaciones (5,31% del total), y 2.785.000 euros a otros gastos de gestión (29,67% del total). El resto, es decir, 34.000 euros (0,4% del total), corresponden a variación de las provisiones de tráfico y gastos financieros.

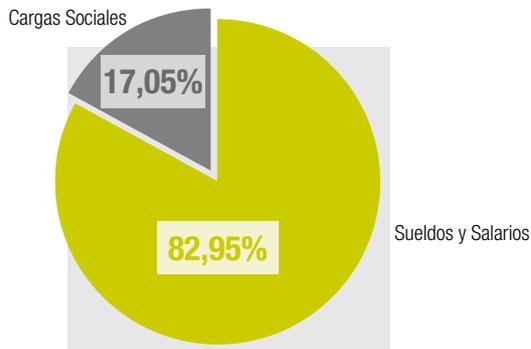
El desglose de las partidas más importantes es el siguiente:

Concepto	Importe (miles de euros)	% sobre total
Gastos de personal	6.072	64,62
Amortizaciones	498	5,31
Provisiones	31	0,4
Otros gastos de gestión	2.785	29,67
TOTAL 2001	9.386	100

VI.2.2.1 Gastos de personal

Concepto	Importe (miles de euros)	% sobre total
Sueldos y salarios	5.037	82,95
Cargas sociales	1.035	17,05
TOTAL	6.072	100

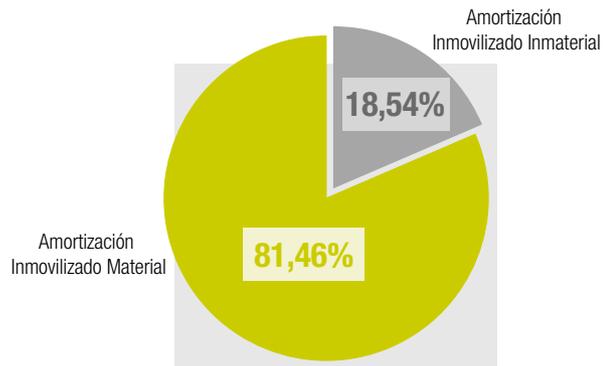
La representación gráfica es la siguiente:



VI.2.2.2 Amortizaciones

Concepto	Importe (miles de euros)	% sobre total
Amortización inmovilizado inmaterial	92	18,54
Amortización inmovilizado material	406	81,46
TOTAL	498	100

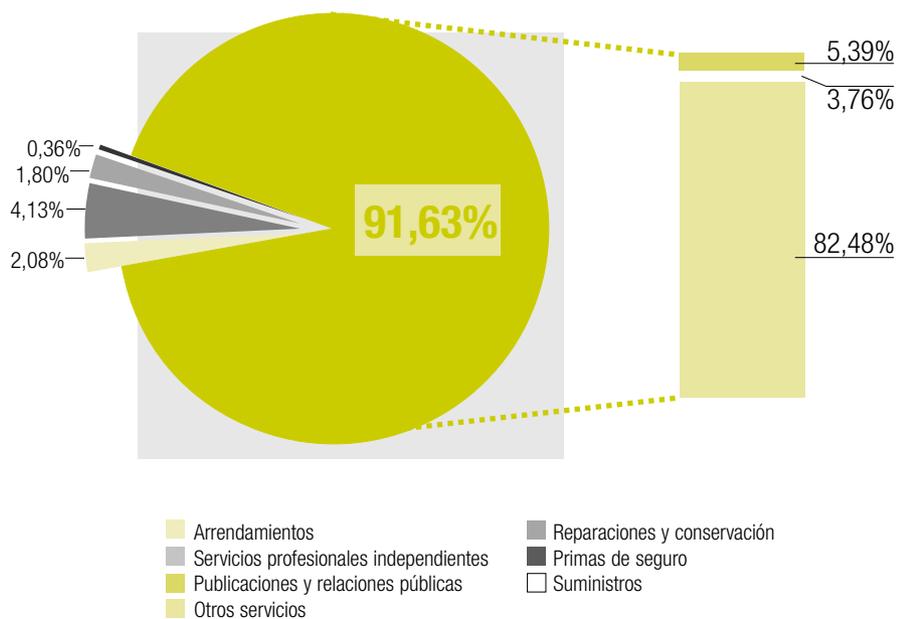
La representación gráfica es la siguiente:



VI.2.2.3 Otros gastos de gestión

Concepto	Importe (miles de euros)	% sobre total
Arrendamientos	58	2,08
Reparaciones y conservación	115	4,13
Servicios profesionales independientes	50	1,80
Primas de seguro	10	0,36
Publicaciones y relaciones públicas	150	5,39
Suministros	105	3,76
Otros servicios	2.297	82,48
TOTAL	2.785	100

El peso de los distintos gastos se observa en el siguiente gráfico:



VI.2.3 CUADROS DE FINANCIACIÓN

Los cuadros de financiación referidos al ejercicio 2001 (cuadros VI.2.3.3 y VI.2.3.4) ponen de mani-

fiesto la situación financiera de la CMT. En 2001 ha habido un aumento de capital circulante cifrado en 6.837.000 euros como consecuencia de los fondos generados por la Comisión.

BALANCE DE SITUACIÓN A 31 DE DICIEMBRE DE 2001 Y 2000

(CUADRO VI.2.3.1)

Cifras en euros

ACTIVO	2001	2000	PASIVO	2001	2000
A) Inmovilizado			A) Fondos propios		
II. Inmovilizaciones inmateriales	356.410,94	358.551,17	III. Resultados de ejercicios anteriores	18.188.527,63	11.413.555,36
3. Aplicaciones informáticas	812.489,73	722.207,50	IV. Resultados del ejercicio	9.515.931,57	6.774.972,28
6. Amortizaciones	-456.078,79	-363.656,33	TOTAL A.....	27.704.459,20	18.188.527,63
III. Inmovilizaciones materiales	20.259.677,06	20.263.726,03			
1. Terrenos y construcciones	19.385.147,28	19.304.881,47	B) Provisiones para riesgos y gastos	1.746.832,27	1.624.561,98
3. Otras instal. utillaje y mob.	642.342,73	563.022,30	TOTAL B.....	1.746.832,27	1.624.561,98
4. Otro inmovilizado	1.559.252,33	1.316.896,06			
5. Amortizaciones	-1.327.065,28	-921.073,79	C) Acreedores a largo plazo		
TOTAL A.....	20.616.088,00	20.622.277,20	II. Otras deudas a largo plazo	4.255.766,71	7.062.793,74
			2. Otras deudas	4.255.766,71	7.062.793,74
C) Activo Circulante			TOTAL C.....	4.255.766,71	7.062.793,74
II. Deudores	13.465,59	9.353,86	D) Acreedores a corto plazo		
1. Deudores varios	76.068,61	42.707,73	III. Acreedores	3.964.044,57	3.927.554,33
5. Provisiones	-62.603,01	-33.353,86	1. Acreedores varios	647.202,29	566.604,72
III. Inversiones financieras temp.	44.697,81	39.601,91	3. Administraciones Públicas	489.856,78	451.699,03
2. Otras inversiones y créditos a corto plazo	44.697,81	39.601,91	4. Otros acreedores	2.826.985,49	2.909.250,57
IV. Tesorería	16.982.785,87	10.126.184,89	TOTAL D.....	3.964.044,57	3.927.554,33
V. Ajustes por periodificación	14.065,48	6.019,82			
TOTAL C.....	17.055.014,75	10.181.160,48	TOTAL GENERAL (A)+(B)+(C)+(D)	37.671.102,75	30.803.437,69
TOTAL GENERAL (A)+(C)	37.671.102,75	30.803.437,69			

RESULTADO ECONÓMICO-PATRIMONIAL
A 31 DE DICIEMBRE DE 2001 Y 2000
(CUADRO VI.2.3.2)

Cifras en euros

DEBE	2001	2000	HABER	2001	2000
A) GASTOS	9.413.580,21	8.414.309,17	B) INGRESOS	18.929.511,78	15.189.281,47
3. Gastos de funcionamiento de los servicios y prestaciones sociales	9.413.580,21	8.385.492,04	3. Ingresos de gestión ordinaria	18.285.181,97	14.745.394,74
a) Gastos de personal	6.072.202,87	5.603.629,77	a) Ingresos tributarios	18.285.181,79	14.745.394,74
a1) Sueldos y salarios y asimilados	5.036.610,81	4.592.022,74	a1) Tasas por prestación de servicios o realización de actividades	18.285.181,79	14.745.394,74
a2) Cargas sociales	1.035.592,06	1.011.607,03			
b) Dotaciones para amortizaciones del inmovilizado	498.413,95	453.641,36	4. Otros ingresos de gestión ordinaria	644.329,81	425.089,54
c) Variación de provisiones y pérdidas de créditos incobrables	29.249,15	3.147,78	g) Otros intereses e ingresos asimilados	644.329,81	644.329,81
c1) Variación de provisiones y pérdidas de créditos incobrables	29.249,15	3.147,78	g1) Otros ingresos	644.329,81	644.329,81
d) Otros gastos de gestión	2.813.476,63	2.324.329,81			
d1) Servicios exteriores	2.785.124,16	2.302.866,37	6. Ganancias e ingresos extraordinarios		18.797,18
d2) Tributos	28.352,47	21.463,43	d) Ingresos y beneficios de otros ejercicios		18.797,18
e) Gastos financieros y asimilables	12,09	455,98			
e1) Por deudas	12,09	455,98			
f) Diferencias negativas de cambio	225,52	287,34			
5. Pérdidas y gastos extraordinarios		28.817,14			
a) Pérdidas procedentes del inmovilizado		10.157,39			
b) Gastos y pérdidas de otros ejercicios		18.659,74			
AHORRO	9.515.931,57	6.774.972,29			

CUADRO DE FINANCIACIÓN

(CUADRO VI.2.3.3)

Cifras en euros

FONDOS APLICADOS	2001	2000	ORÍGENES	2001	2000
1 Recursos aplicados en operaciones de gestión	8.794.008,58	7.862.381,26	1. Recursos procedentes de las operaciones de gestión	18.930.624,39	15.171.820,01
c) Servicios exteriores	2.785.124,16	2.302.866,37	e) Tasas, precios públicos y contribuciones especiales	18.285.181,97	14.745.394,74
d) Tributos	28.352,47	21.463,43	g) Ingresos financieros	644.329,81	425.089,54
e) Gastos de personal	5.949.932,58	5.532.900,12	h) Otros ingresos de gestión corriente e ingresos excepcionales		124,30
h) Gastos de financieros	237,62	743,31	i) Provisiones aplicadas de activos circulantes	1.112,61	1.211,43
i) Otras pérdidas de gestión corriente y gastos excepcionales		48,80			
j) Dotación provisiones de activo circulante	30.361,76	4.359,21			
4. Adquisiciones y otras altas de inmovilizado	492.224,74	424.736,56			
b) Inmovilizaciones inmateriales	90.282,23	92.353,66			
c) Inmovilizaciones materiales	401.942,51	332.382,90			
6. Cancelación o traspaso a corto de deudas a largo plazo	2.807.027,03	2.890.868,23			
b) Por préstamos recibidos	2.807.027,03	2.890.868,23			
TOTAL APLICACIONES	12.093.260,36	11.177.986,04	TOTAL ORÍGENES	18.930.624,39	15.171.820,01
EXCESO DE ORÍGENES SOBRE APLICACIONES (Aumento de capital circulante)	6.837.364,03	3.993.833,96			

**VARIACIÓN DEL CAPITAL CIRCULANTE
A 31 DE DICIEMBRE DE 2001 Y 2000**

(CUADRO VI.2.3.4)

Cifras en euros

VARIACIÓN DEL CAPITAL CIRCULANTE	2001		2000	
	AUMENTOS	DISMINUCIONES	AUMENTOS	DISMINUCIONES
2. Deudores	4.111,73	1.173,510		7.052,94
1. Deudores varios	4.111,73	1.173,510		7.052,94
3. Acreedores	82.265,08	118.755,32		1.319.803,07
1. Acreedores varios		80.597,57	0,00	1.319.803,07
3. Administraciones Públicas		38.157,75		
4. Otros acreedores	82.265,08			
4. Inversiones financieras temporales	5.095,90		39.601,91	
7. Tesorería	6.856.600,98		5.285.513,52	
c) Otros bancos e instituciones de crédito	6.856.600,98		5.285.513,52	
8. Ajustes por periodificación	8.045,66			4.425,44
TOTAL	6.956.119,35	118.755,32	5.325.115,42	1.331.281,45
VARIACIÓN CAPITAL CIRCULANTE	6.837.364,03		3.993.833,97	

VI.3 LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE LA CMT

En este ámbito, durante el ejercicio 2001 la CMT ha llevado a cabo una serie de actuaciones destinadas a incrementar la funcionalidad de las aplicaciones y sistemas informáticos implantados en la organización, con la finalidad de contribuir de este modo a mejorar el servicio que la CMT presta a los administrados.

VI.3.1 PROYECTOS DE MEJORA DE INFRAESTRUCTURA

Por lo que se refiere a la infraestructura instalada en la CMT, las actuaciones más relevantes durante este ejercicio anual han sido las siguientes:

- La ampliación de la infraestructura interna de comunicaciones de voz y datos acorde con el incremento experimentado por el personal de plantilla de la CMT, que en el año 2001 ha alcanzado la cifra de ciento veinticinco usuarios.
- La actualización tecnológica del equipamiento de los puestos de trabajo de usuario, con el fin de dar respuesta a las necesidades que presentan los usuarios de la organización mediante la adquisición de nuevos productos más evolucionados de entre los que continuamente se ofrecen al mercado.
- La actualización tecnológica del equipamiento físico y lógico que soporta la prestación de los servicios en un entorno de red de área local, en particular los sistemas que actúan como servidores de los recursos compartidos de almacenamiento masivo de datos e impresión.

VI.3.2 PROYECTOS DE SISTEMAS

En cumplimiento del Plan de sistemas de información de la CMT, así como de los objetivos es-

pecíficos establecidos a principios de 2001 en esta materia, se han abordado los siguientes proyectos concretos en este ámbito:

- Diseño e implantación de un sistema telemático de intercambio seguro de información, basado en el empleo de firma digital y mecanismos de cifrado de datos mediante el uso de certificados digitales soportados en tarjetas inteligentes. La implantación de este sistema tiene como finalidad permitir el intercambio de información por medios electrónicos entre la CMT y entes externos, principalmente los operadores de telecomunicación en posesión del correspondiente título habilitante, ofreciendo las debidas garantías de seguridad, confidencialidad y fe pública documental.

El desarrollo de este sistema se ha realizado sobre la plataforma tecnológica ofrecida por la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre, entidad que participa en calidad de Autoridad de Certificación Electrónica. A estos efectos, con fecha 20 de septiembre de 2001 la CMT ha formalizado con la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre el correspondiente convenio de colaboración, sobre la base del cual se ha producido la cesión de la tecnología necesaria para desarrollar este sistema.

- Actualización de las aplicaciones informáticas destinadas a realizar la captura y el posterior procesado de los datos remitidos por los operadores de telecomunicación en el marco del requerimiento anual de información para la elaboración del Informe Anual de la CMT. En relación con ello, merece la pena destacar la introducción de la posibilidad de descarga, a través de la página *web* de la CMT, de la aplicación cliente a utilizar por los operadores.
- Diseño de una aplicación informática destinada a asistir en las labores de planificación y

control del progreso del trabajo que se realiza en el seno de la organización. La finalidad de ello consiste en facilitar las tareas de planificación, coordinación y seguimiento de las actividades que se desarrollan en el interior de la CMT, en orden a mejorar la calidad y eficacia de las funciones que la organización tiene bajo su responsabilidad ejercer. Este sistema de planificación y control ha sido concebido con la misión de proporcionar asistencia de cara a la planificación interna de actividades, asignación de recursos a las mismas, control de cargas de trabajo del personal, análisis de desviaciones y obtención de informes de progreso del trabajo en desarrollo.

- Actualización tecnológica de los sistemas informáticos relacionados con la gestión de los expedientes administrativos que se tramitan en la CMT, así como los específicos de gestión documental y asociados al Registro oficial de la CMT, con el fin de contribuir de este modo a agilizar las operaciones internas en la organización. El volumen de información gestionada por estos sistemas durante el año 2001 ha alcanzado la cifra de 5.600 expedientes y 55.000 documentos individuales.
- Renovación anual del certificado de Gestión del Software Original expedido por AENOR, lo que pone de relieve el compromiso adquirido por parte de la CMT en relación con el respeto a los principios de la propiedad intelectual de programas y aplicaciones informáticas.

VI.4 COMUNICACIÓN, PUBLICACIONES Y RELACIONES EXTERNAS

Por decisión del Consejo de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, en enero de 2001 se acometió una profunda reestructura-

ción de los servicios del organismo regulador, que tuvo como una de sus consecuencias la creación de la Dirección de Comunicación, Publicaciones y Relaciones Externas.

Tras su constitución, en febrero de 2001, esta dirección llevó a cabo durante este año una serie de actuaciones en los tres ámbitos de su competencia. Entre estas actuaciones podrían destacarse:

- La elaboración de un Plan Integral de Comunicación, destinado a promover que instituciones, operadores y usuarios vean en la CMT el órgano de referencia en la regulación del sector de las telecomunicaciones, audiovisual y servicios telemáticos e interactivos.
- Se intensificaron y fortalecieron las relaciones con los medios de comunicación, así como con los operadores del sector y organismos e instituciones oficiales, mediante encuentros y reuniones.
- Se emitieron al menos 40 comunicados de prensa dirigidos a los medios de comunicación informando de acuerdos, resoluciones y actividades de la CMT.
- Se inauguró y puso a disposición de los usuarios que lo soliciten un servicio de suscripción de noticias, que a finales de 2001 contaba con 750 abonados.
- La creación y puesta a disposición de la Comisión de un servicio resumen de prensa diaria con la información relacionada con su actividad. Transformación del archivo de prensa de soporte papel en archivo digital.
- En relación con uno de los cometidos básicos de la CMT, como es la elaboración del Informe Anual, se produjo este año una novedad: se organizó la presentación en Barcelona del Informe anual de la CMT del año 2000. Por primera vez desde su creación se reunió

en esta ciudad el Consejo ordinario de la Comisión y también se presentó por primera vez fuera de Madrid el citado informe.

La publicación en soporte impreso y en CD ROM del Informe anual de 2000 llegó acompañada de la elaboración y publicación de otro informe sobre la situación de las telecomunicaciones, audiovisual e Internet en Cataluña.

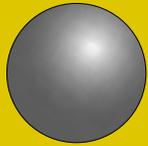
Sin salir del área de publicaciones hay que reseñar que se publicaron folletos y trípticos institucionales en los que se da cuenta de las funciones y cometidos de la CMT.

- La actualización de los contenidos de la página web de la CMT, en la que se publican los acuerdos y decisiones del organismo regulador, los comunicados de prensa y los estudios que realiza la Comisión, fue otra de las tareas realizadas.

- En el área de las relaciones externas se ha organizado la gestión y el seguimiento de las consultas que llegan a la CMT a través del correo genérico cmt@cmt.es, por fax o por teléfono, relacionadas en su mayoría con peticiones de información acerca de la legislación sobre telecomunicaciones, temas de la competencia de la CMT, datos del sector de las telecomunicaciones, el audiovisual e Internet. Al finalizar el año eran unas 750 las consultas efectuadas.

- Por otra parte, la dirección de Comunicación, Publicaciones y Relaciones Externas participó activamente en la organización de un máster sobre Economía y Regulación de los Servicios Públicos (Telecomunicaciones, Energía y Agua) en colaboración con la Fundación Carolina, la Universidad de Barcelona, la Comisión Nacional de la Energía y la Agencia Catalana del Agua.

Informe Anual • 2001



**Legislación del sector de las
telecomunicaciones aprobada
y publicada en el año 2001**

Legislación del sector de las telecomunicaciones aprobada y publicada en el año 2001

VII.1 LEGISLACIÓN ESPAÑOLA

El presente apartado reúne las disposiciones legales más importantes reguladoras del sector de las telecomunicaciones y el audiovisual publicadas a lo largo del año 2001 en el Boletín Oficial del Estado (BOE).

Las disposiciones más relevantes han sido objeto de un breve comentario y se señalan al principio ordenadas por rango normativo y, entre las del mismo rango, por fecha de aprobación. A continuación se señalan, siguiendo el mismo criterio de ordenación que las anteriores, otras normas de indudable interés pero que, dada la naturaleza del presente Informe, no han sido comentadas.

VII.1.1 PRINCIPALES NORMAS RELATIVAS A TELECOMUNICACIONES Y AUDIOVISUAL

- **LEY 9/2001, de 4 de junio**, por la que se modifica la disposición transitoria sexta de la Ley 54/1997, de 27 de noviembre, del Sector Eléctrico, determinados artículos de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia y determinados artículos de la Ley 46/1998, de 17 de diciembre, sobre Introducción del Euro.

(BOE núm. 134, de 5 de junio de 2001)

Desde su exposición de motivos, esta ley destaca la necesidad de implantar un régimen de liberalización económica adecuado, cuya consecución exige un marco normativo que posibilite una mayor competencia y contribuya a reforzar el eficaz funcionamiento de los mercados.

El establecimiento de un marco de defensa de la competencia adecuado a las necesidades de-

rivadas del proceso de liberalización económica hace necesaria la modificación de una serie de preceptos de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia.

Así, se modifica el artículo 17.1.b) de modo que el Consejo de Ministros pueda adoptar acuerdos que permitan operaciones de concentración empresarial subordinadas al cumplimiento de condiciones. Estas condiciones podrán implicar la modificación de las restricciones establecidas con carácter general en las leyes sectoriales.

También se modifican los apartados 3 y 4 del artículo 18, a fin de incorporar el instrumento de las multas coercitivas como medio de ejecución forzosa de los acuerdos que autorizan operaciones de concentración empresarial sujetándolas al cumplimiento de determinadas condiciones.

Asimismo, en relación con la notificación de operaciones de concentración, se modifica el artículo 15 de manera que las operaciones de concentración ejecutadas sin la preceptiva notificación y, por consiguiente, el correspondiente pronunciamiento de los Servicios de Defensa de la Competencia, serán sancionables con la multa establecida en el apartado 4 del artículo 18.

Por otra parte, se da nueva redacción al apartado 1 del artículo 5, regulando los supuestos en los que resulta posible la adopción de reglamentos de exención por categorías.

Finalmente, se habilita al Gobierno para elaborar en el plazo de un año a partir de la publicación de esta ley un texto refundido de la Ley de Defensa de la Competencia.

Por medio de la disposición adicional única de la presente ley se modifica la Ley 46/1998, de 17 de diciembre, sobre Introducción del Euro.

Dicha modificación que afecta a la “redenominación de los instrumentos jurídicos” y a las reglas del “redondeo”, incide a su vez en las tarifas o precios unitarios que son en definitiva, los propios de mercados en proceso de liberalización.

Así, se prevé que, una vez finalizado el período transitorio, la redenominación de los instrumentos jurídicos se entienda automáticamente realizada con arreglo a lo dispuesto en la Ley 46/1998, de 17 de diciembre, y, si se tratase de tarifas o precios unitarios, que esta redenominación automática se efectúe según lo previsto en el artículo 11.4 de dicha ley, en la nueva redacción dada al mismo por la presente norma.

En efecto, las reglas del redondeo contempladas en el artículo 11 de la Ley sobre Introducción del Euro se amplían con dos nuevos apartados, 3 y 4, referidos a la aplicación del redondeo en los supuestos de conversión en euros de sanciones pecuniarias, tributos, precios y tarifas cuando exista una graduación por tramos y a la conversión en euros de tarifas, precios, aranceles o cantidades unitarias, que hayan de aplicarse a bases expresadas en cualquier magnitud. En este último caso, las cifras resultantes se expresarán con seis cifras decimales, efectuándose el redondeo por exceso o por defecto al sexto decimal más próximo.

- **REAL DECRETO 541/2001, de 18 de mayo**, por el que se establecen determinadas especialidades para la contratación de servicios de telecomunicación.

(BOE núm. 138, de 6 de junio de 2001)

Dados los cambios acontecidos en el campo de las telecomunicaciones a raíz de la liberalización de su mercado y, paralelamente, a la evolución de las normas específicas de este sector, ha surgido la necesidad de una reforma de la contratación pública.

En el año 1998 se produjo la liberalización total del mercado de las telecomunicaciones, a través de un cambio en la configuración normativa del sector, constituyendo la base del mismo la Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones.

La competencia fue consecuencia de la ruptura del monopolio natural existente hasta entonces en los servicios de telecomunicaciones, dando lugar a que, a partir de aquel momento, comenzaron a aparecer nuevos operadores de telecomunicaciones, así como a aumentar el número de servicios y las ofertas comerciales de los mismos.

De este modo, con el fin de lograr una rápida adaptación de las compras de la Administración General del Estado y de sus Organismos a estas nuevas condiciones de competencia, se publicó mediante Real Decreto Legislativo 2/2000, de 16 de junio, el texto refundido de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas. Cabe señalar que esta labor de adaptación ya se había venido plasmando en diversos acuerdos de Consejo de Ministros que han ido adoptando medidas y fijando mecanismos de información y seguimiento para promover una rápida obtención por la Administración de las ventajas que pueden conseguirse de la licitación de importantes volúmenes de gasto en mercados con competencia creciente.

En este sentido, el Acuerdo de 30 de diciembre de 1999, por el que se adoptan medidas para mejorar la contratación en los nuevos mercados liberalizados, adoptó, entre otras iniciativas, la creación del Grupo de Estudio de Adquisiciones de Servicios de Telecomunicaciones (GEAST). El GEAST formuló una propuesta en el sentido de establecer un marco específico de contratación de estos servicios, y asumió la instrumentalización de un sistema común de contratación de los servicios de telecomunicaciones.

Dicho lo anterior, aparece como objetivo a medio plazo la implantación gradual de un sistema de contratación centralizada, basado en concursos de determinación de tipo o en acuerdos marco operativos para los servicios de comunicaciones disponibles habitualmente en el mercado. En cumplimiento de dicho objetivo y, constituyendo un desarrollo reglamentario parcial de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, se dicta el presente Real Decreto que, tal y como se establece en su articulado, tiene por objeto establecer las especialidades a que quedan sujetos los contratos de servicios de telecomunicación para asegurar que las adquisiciones de estos servicios se adecuen a pautas homogéneas, garantizando un desarrollo ordenado de la transición de la contratación de estos servicios a un mercado liberalizado.

- **REAL DECRETO 1066/2001, de 28 de septiembre**, por el que se aprueba el Reglamento que establece condiciones de protección del dominio público radioeléctrico, restricciones a las emisiones radioeléctricas y medidas de protección sanitaria frente a emisiones radioeléctricas.

(BOE núm. 234, de 29 de septiembre de 2001 - Corrección de errores, BOE núm. 257, de 26 de octubre de 2001)

El Reglamento que se aprueba por este Real Decreto tiene, entre otros objetivos, la misión de adoptar medidas de protección sanitaria para la población en materia de ondas electromagnéticas. Para ello, se establecen unos límites de exposición al público en general a cambios electromagnéticos procedentes de emisiones radioeléctricas, de acuerdo con lo establecido en las recomendaciones europeas, al igual que unas restricciones básicas y unos niveles de referencia que deberán cumplir las instalaciones afectadas por este Real Decreto. Al mismo tiempo,

se da respuesta a la preocupación expresada en este ámbito por algunas asociaciones, ciudadanos, corporaciones locales y comunidades autónomas.

La presente disposición es el resultado del desarrollo reglamentario que tenía previsto la Ley General de Telecomunicaciones en esta materia, en concreto, su artículo 62 establecía que el Gobierno desarrollará reglamentariamente las condiciones de gestión del dominio público radioeléctrico, debiéndose incluir el procedimiento de determinación de los niveles de emisión radioeléctrica tolerables y que no supongan un peligro para la salud pública. También, hay que mencionar el apartado 2 del artículo 64, en virtud del cual se dispone que reglamentariamente se establecerán las limitaciones a la propiedad y las servidumbres, necesarias para la defensa del dominio público radioeléctrico y para la protección radioeléctrica de las instalaciones de la Administración que se precisen para el control de la utilización del espectro.

Para conseguir esta efectiva protección de la salud pública es necesario coordinar las competencias del Ministerio de Ciencia y Tecnología, en relación con los límites de emisiones y gestión y protección del dominio público radioeléctrico, con las competencias sanitarias del Ministerio de Sanidad y Consumo. Del mismo modo, resulta necesario que ambos ministerios, con el mismo fin de mejorar los conocimientos que se tienen acerca de la salud y las emisiones radioeléctricas, promuevan y revisen la investigación pertinente sobre dichas emisiones y la salud humana, en el contexto de sus programas de investigación nacionales, teniendo en cuenta las recomendaciones comunitarias e internacionales en esta materia.

De esta forma, este Real Decreto, elaborado en coordinación por los ministerios de Ciencia y Tecnología y de Sanidad y Consumo, tiene por

objeto cumplir con lo establecido en los artículos 61, 62, 64.2 y 76 de la Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones, sobre emisiones radioeléctricas. Asimismo, el capítulo II, artículos 6 y 7, establece con carácter de norma básica y en desarrollo de la Ley 14/1986 General de Sanidad, los límites de exposición y las condiciones de evaluación sanitaria de riesgos por las citadas emisiones.

Por otra parte, la presente norma asume los criterios de protección sanitaria frente a campos electromagnéticos procedentes de emisiones radioeléctricas, establecidas en la Recomendación del Consejo de Ministros de Sanidad de la Unión Europea, de 12 de julio de 1999, relativa a la exposición del público en general a campos electromagnéticos.

Asimismo, estableciendo unos límites de exposición, esta recomendación contempla la conveniencia de proporcionar a los ciudadanos información sobre los efectos de los campos electromagnéticos y sobre las medidas adoptadas para hacerles frente, al objeto de que se comprendan mejor los riesgos y la protección sanitaria contra la exposición de los mismos. Cabe destacar que este reglamento establece unos límites de exposición, referidos a los sistemas de telecomunicaciones, basados en la citada Recomendación del Consejo de la Unión Europea.

Por último, cabe mencionar que, para conseguir su finalidad, el presente Reglamento ha previsto, entre otras, las siguientes medidas:

- Mecanismos de seguimiento de los niveles de exposición mediante la presentación por parte de los operadores de telecomunicaciones de certificaciones e informes emitidos por técnico competente.
- La realización de planes de inspección de las instalaciones por los servicios técnicos del Ministerio de Ciencia y Tecnología.

- La realización de las instalaciones por instaladores de telecomunicaciones inscritos, para el tipo correspondiente, en el Registro de Instaladores de Telecomunicación.
- Cuando se solicite la autorización para la instalación de estaciones radioeléctricas, los operadores que establezcan redes soporte de servicios de radiodifusión sonora y televisión y los titulares de licencias individuales de tipo B2 y C2, habrán de incorporar a su proyecto o propuesta técnica un estudio detallado que indique los niveles de exposición radioeléctrica en áreas cercanas a sus instalaciones radioeléctricas en las que puedan permanecer habitualmente personas.
- La remisión, por parte de los titulares de licencias individuales de tipo B2 y C2, en el primer trimestre de cada año natural, de una certificación emitida por técnico competente de que se han respetado los límites de exposición establecidos en el anexo II de este Reglamento durante el año anterior.
- Y la elaboración de un informe anual por parte del Ministerio de Ciencia y Tecnología, sobre la exposición a emisiones radioeléctricas con base en los resultados obtenidos en las citadas inspecciones y las certificaciones presentadas por los operadores.

- **REAL DECRETO 1232/2001, de 12 de noviembre**, por el que se aprueba el Reglamento del procedimiento de autorización previsto en el artículo 34 del Real Decreto-Ley 6/2000, de 23 de junio, de medidas urgentes de intensificación de la competencia en mercados de bienes y servicios.

(BOE núm. 281, de 23 de noviembre de 2001)

El día 24 de noviembre de 2001 entró en vigor el Reglamento del procedimiento de autorización que la Comisión del Mercado de las Tele-

comunicaciones y la Comisión Nacional de Energía deberán seguir para tramitar las autorizaciones previstas en el apartado 5 del artículo 34 del Real Decreto-Ley 6/2000, de 23 de junio, de medidas urgentes de intensificación de la competencia en mercados de bienes y servicios.

Con el fin de prevenir la coordinación de comportamientos competitivos de operadores en los mercados en proceso de liberalización, derivada de la presencia de accionistas comunes, el artículo 34 del Real Decreto-Ley 6/2000, modificado por la disposición adicional decimotercera de la Ley 14/2000, de 29 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social, impuso limitaciones al ejercicio de los derechos de voto, correspondientes a las acciones que una persona física o jurídica ostentase, directa o indirectamente, en el capital social de más de un operador principal en dichos mercados, así como a la presencia simultánea en el consejo de administración de más de un operador competidor en cada uno de tales mercados.

Los mercados en proceso de liberalización a que se hace referencia son los de generación, transporte y distribución de energía eléctrica; producción, transporte y distribución de hidrocarburos líquidos y gaseosos, así como los de telefonía móvil y fija. En estos sectores, tendrán la consideración de operadores principales aquellos que alcancen una de las cinco mayores cuotas en el mercado de referencia, teniéndose en cuenta para su determinación la facturación total por las operaciones comerciales en el último año.

Las limitaciones establecidas en el apartado 1 del artículo 34 del Real Decreto-Ley 6/2000 impiden a las personas físicas o jurídicas que, directa o indirectamente, participen en el capital o en los derechos de voto de dos o más sociedades que tengan la condición de operador prin-

cipal en un mismo mercado o sector, en una proporción igual o superior al 3 por ciento del total, ejercer los derechos de voto correspondientes al exceso respecto de dicho porcentaje en más de un operador. Tampoco podrán designar, directa o indirectamente, miembros de los órganos de administración de más de una sociedad que tenga la condición de operador principal en el mismo mercado o sector.

Sin embargo, en el apartado 5 del mencionado precepto se atribuye a la Comisión Nacional de Energía y a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, en el ámbito de sus respectivas competencias, la facultad de autorizar con carácter excepcional, caso por caso, la exención total o parcial de tales limitaciones, siempre que no se deriven riesgos de colusión de la competencia, como favorecer el intercambio de información estratégica entre operadores o la coordinación de sus comportamientos estratégicos.

En cumplimiento de esta previsión, por medio del Reglamento que comentamos se regulan los procedimientos de otorgamiento, modificación y extinción de las autorizaciones administrativas aplicables por ambas comisiones en los supuestos de exención. Asimismo, se obliga a los órganos reguladores a publicar con carácter anual la relación de los operadores que se consideren principales en los mercados o sectores anteriormente referidos.

En el plazo de un mes desde la publicación de la relación de operadores principales, las personas físicas o jurídicas que incurran en las prohibiciones antes señaladas deberán comunicar a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones o a la Comisión Nacional de Energía, la sociedad respecto de la cual se pretenda ejercer los derechos de voto o designar miembros del órgano de administración sin restricción alguna, pudiendo el órgano regulador re-

cabar cuanta información sea precisa, sin perjuicio de su posible tratamiento confidencial, de conformidad con lo dispuesto en la normativa vigente sobre el secreto comercial e industrial.

No obstante, si las personas físicas o jurídicas sujetas a las limitaciones previstas en el artículo 34 del Real Decreto-Ley 6/2000, no quieren renunciar a sus derechos de voto o representación en las sociedades en que participan, podrán solicitar a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones o a la Comisión Nacional de Energía cualquiera de las autorizaciones a que se refiere el artículo 1 del Reglamento.

En este caso, el órgano regulador competente dispondrá de un plazo de cuatro meses para resolver de forma motivada, estando facultado para subordinar el otorgamiento y la vigencia de las autorizaciones al cumplimiento de las condiciones que expresamente se establezcan. En caso de incumplimiento, se extinguirá automáticamente la autorización y el órgano regulador competente podrá instruir el correspondiente expediente sancionador que culminará con una propuesta de sanción, cuya imposición corresponderá al Ministerio de Economía, en los términos del apartado 6 del artículo 34 del Real Decreto-Ley 6/2000.

Se prevé, asimismo, la posibilidad de modificación de las autorizaciones, de oficio o a petición del interesado en el caso de que hubieran variado los presupuestos de hecho que determinaron su otorgamiento (manteniéndose los efectos de la anterior autorización hasta el momento de la modificación), regulándose a continuación las causas de extinción de las autorizaciones otorgadas.

Finalmente, se habilita a ambas comisiones para determinar mediante circular, publicada en el Boletín Oficial del Estado, el contenido mínimo de la solicitud de autorización, así como la documentación que deberá acompañarse.

- **REAL DECRETO 1317/2001, de 30 de noviembre**, por el que se desarrolla el artículo 81 de la Ley 66/1997, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales Administrativas y del Orden Social, en materia de prestación de servicios de seguridad, por la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre-Real Casa de la Moneda, en las comunicaciones a través de medios electrónicos, informáticos y telemáticos con las Administraciones Públicas.

(BOE núm. 290, de 4 de diciembre de 2001)

El presente Real Decreto, que deroga el Real Decreto 1290/1999, de 23 de julio, persigue fundamentalmente establecer un cauce jurídico apropiado que permita una pronta y mejor implantación de los servicios necesarios para garantizar la seguridad, validez y eficacia a través de técnicas y medios electrónicos, informáticos y telemáticos. De este modo, desarrolla reglamentariamente la prestación, por la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre-Real Casa de la Moneda, en régimen de libre concurrencia con otros operadores del sector, de los servicios técnicos y administrativos necesarios para el cumplimiento de dichos objetivos en las comunicaciones de la Administración General del Estado y sus organismos públicos.

Tal y como se establece en el propio articulado de la presente disposición, los escritos de los particulares y las notificaciones, comunicaciones u otros documentos administrativos, emitidos o recibidos a través de técnicas y medios electrónicos, informáticos y telemáticos en el ámbito de este Real Decreto, en los que la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre-Real Casa de la moneda haya prestado los servicios técnicos y administrativos de seguridad de las comunicaciones electrónicas, informáticas y telemática (EIT), gozarán de validez y eficacia, en los términos previstos en la normativa sobre firma electrónica y en el artículo 45 de la Ley 30/92, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico

de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común.

Para la prestación de sus servicios, la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre-Real Casa de la Moneda proporcionará a cada usuario que lo solicite un certificado electrónico, que deberá reunir las condiciones para tener el carácter de certificado reconocido de acuerdo con lo dispuesto en la normativa sobre firma electrónica. Por otra parte, resulta de interés señalar que, en el ámbito de las Administraciones Públicas, el régimen de prestación de estos servicios por la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre-Real Casa de la Moneda, se realizará por medio del convenio de colaboración.

Por último, cabe señalar que, el proyecto de Certificación Electrónica Española (CERES), desarrollado por la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre-Real Casa de la Moneda, se integra en el marco del Plan de Acción INFO XXI, junto con otros proyectos, cuyo objeto común es el impulso de la Sociedad de la Información.

- **ORDEN de 30 de enero de 2001**, por la que se dispone la publicación del Acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, por el que se autoriza a Telefónica de España, Sociedad Anónima Unipersonal, a establecer precios diferentes en las llamadas que los abonados de su red pública telefónica fija realizan a los abonados de las redes nacionales de telefonía móvil automática, incluidos los de comunicaciones móviles personales (llamadas de fijo a móvil), en función de los precios de interconexión por la terminación de dichas llamadas en las distintas redes de telefonía móvil automática.

(BOE núm. 27, de 31 de enero de 2001)

Por Acuerdo de 27 de julio de 2000 de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos

Económicos, se establece un nuevo marco regulatorio de precios para los servicios prestados por Telefónica de España, Sociedad Anónima Unipersonal, definiéndose para determinados servicios, entre ellos el de llamadas de fijo a móvil, un modelo de regulación mediante límites máximos de precios anuales. Para la comprobación del cumplimiento de los límites fijados en el modelo, se determinan las variaciones de precios que experimentan determinadas cestas de servicios, durante el período de regulación, debiendo para ello estar perfectamente definidos los precios de los servicios incluidos en dichas cestas. El modelo, tal y como fue aprobado, contempla un único precio para las llamadas de fijo a móvil.

Por otra parte, mediante escrito de 17 de enero de 2001, Telefónica de España, Sociedad Anónima Unipersonal solicitó la apertura de distintos niveles de precios para las llamadas con origen en abonados a su red pública telefónica fija y destino en abonados de las distintas redes nacionales de telefonía móvil automática, incluidas las de comunicaciones móviles personales.

De este modo, se hacía necesario modificar el citado acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, de 27 de julio de 2000, de forma que permita calcular los precios de las llamadas de fijo a móvil a efectos de su inclusión en el modelo de regulación antes mencionado, cuando existan diferentes precios para dichas llamadas en función de la red móvil en la que terminen.

Por todo ello, la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos ha adoptado el presente Acuerdo, por el que se autoriza a Telefónica de España, Sociedad Anónima Unipersonal, a establecer precios diferentes para las llamadas que los abonados de su red pública telefónica fija realicen a los abonados de las distintas redes nacionales de telefonía móvil au-

tomática, en función de los precios de interconexión por la terminación de dichas llamadas en las citadas redes, y se determina que los precios se calcularán por separado para cada red nacional de telefonía móvil automática.

Asimismo, se establece que para la evaluación del cumplimiento por Telefónica de España, Sociedad Anónima Unipersonal, de las obligaciones de límites de precios en el período, los precios de las llamadas de fijo a móvil que se incluirán en la cesta y subcesta correspondientes, se obtendrán ponderando los precios calculados para las llamadas terminadas en cada red nacional de telefonía móvil automática por el número de llamadas de fijo a móvil terminadas en cada una de dichas redes.

- **ORDEN de 12 de julio de 2001**, por la que se modifica la Orden de 21 de marzo de 2000 por la que se regula el sistema de asignación de nombres de dominio de Internet bajo el código de país correspondiente a España (".es").

(BOE núm. 174, de 21 de julio de 2001)

La presente Orden introduce modificaciones en la Orden de 21 de marzo de 2000 por la que se reguló el sistema de asignación de nombres de dominio ".es", incluyendo determinadas novedades y corrigiendo ciertos errores de redacción detectados en la misma, que dificultaban su adecuada aplicación. Todo ello, sin perjuicio de que la adopción del futuro Plan Nacional de Nombres de Dominio sustituya en su día a la Orden de 21 de marzo de 2000, regulando de un modo más profundo dicho sistema de asignación de nombres de dominio, de modo que responda al crecimiento del número de usuarios de Internet en España y a la demanda cada vez mayor de nombres de dominio bajo el ".es".

En concreto, los cambios más significativos recogidos en la siguiente orden han sido los siguientes:

- Se determina a la nueva Entidad Pública Empresarial Red.es como la encargada de designar los nombres de dominio especiales.
- Se establece la obligación a los solicitantes de nombres de dominio de presentar una memoria explicativa junto a su solicitud. Del mismo modo, los beneficiarios deberán solicitar su posterior asignación de acuerdo con los procedimientos establecidos para los nombres de dominio regulares.
- Las competencias atribuidas a la extinta Secretaría General de Comunicaciones para la determinación de los términos y condiciones en la designación, gestión y delegación de los dominios especiales, recogidas en el apartado 4 del artículo 2 de la Orden de 21 de marzo de 2000, quedan extinguidas, sustituyendo la redacción de este apartado por una remisión a las normas de sintaxis contenidas en el anexo de la Orden.
- Se suprime la disposición transitoria primera referida a la autoridad de asignación como agente, incluyendo una nueva disposición transitoria cuarta referida a los dominios que contengan letras propias de las lenguas españolas.
- Junto a las personas constituidas conforme a la legislación española, que se encuentren inscritas en el correspondiente registro público, se determina que también podrán recibir la asignación de nombres de dominio regulares las personas físicas españolas o extranjeras residentes en España.
- Se introducen como entidades que podrán recibir un nombre de dominio regular, la primera sucursal, debidamente inscrita en

el Registro Mercantil, de sociedades extranjeras legalmente constituidas, los departamentos ministeriales de la Administración General del Estado y las consejerías de las Comunidades Autónomas.

- Se modifica la redacción de los artículos que hacían referencia a los registros de la Oficina de Patentes y Marcas, introduciendo también los registros de la Oficina de Armonización del Mercado Interior.
- **ORDEN de 21 de diciembre de 2001**, por la que se regulan determinados aspectos del Servicio Universal de Telecomunicaciones.

(BOE núm. 311, de 28 de diciembre de 2001)

Esta Orden desarrolla una serie de artículos del Reglamento del Servicio Universal, aprobado por el Real Decreto 1736/1998, de 31 de julio, que expresamente prevén como cauce para su materialización una Orden ministerial. Concretamente, a través de la presente Orden se regulan determinados aspectos del servicio universal de telecomunicaciones, con la finalidad de concretar su aplicación práctica, a excepción de la parte relativa a los datos que deben figurar en las guías telefónicas, que serán desarrolladas por la orden a la que se refiere el artículo 67 del Reglamento del Servicio Universal. De este modo, se completa el desarrollo normativo previsto en la Ley General de Telecomunicaciones en lo relativo al servicio universal.

El contenido concreto de la Orden aparece expuesto en su artículo primero, al que hay que sumar la modificación del anexo I de la Orden del Ministerio de Fomento de 14 de octubre de 1999, por la que se regulan las condiciones de calidad en la prestación de los servicios de telecomunicaciones, que introduce la disposición adicional única.

Los aspectos del servicio universal objeto de regulación por esta orden son los siguientes:

- a) El plan de prestación de las obligaciones de servicio universal. Se establecen una serie de objetivos generales, se determinan los colectivos y las áreas geográficas prioritarias y se definen las condiciones del carácter asequible del precio del servicio universal.
- b) La fijación de los objetivos de calidad y los sistemas de medida. Esta materia se adapta a la previsión recogida en el actual proyecto de directiva relativa al servicio universal y a los parámetros que el proyecto de norma europea recoge en su anexo II.
- c) El establecimiento de los plazos máximos para el suministro de la conexión inicial a la red y las garantías de continuidad del servicio telefónico fijo disponible al público. En este sentido, se establece en el capítulo II de la Orden que el operador designado deberá satisfacer cada solicitud razonable de conexión inicial a la red telefónica pública fija en un plazo máximo de 60 días naturales contados a partir de su recepción. En caso de no poder realizar el suministro en dicho plazo, el operador designado deberá compensar al solicitante eximiéndole del pago de la cuota de conexión.

Por otro lado, en cuanto a las garantías de continuidad, la Orden determina que el operador designado deberá facilitar a todos sus abonados al servicio telefónico fijo disponible al público un acceso continuado al mismo con las salvedades contempladas en la normativa vigente, estableciendo, asimismo, un derecho de compensación por la interrupción del servicio, siempre que se cumplan unas condiciones.

- d) La fijación de los criterios para la elaboración y actualización de las guías telefónicas

incluidas en el ámbito del servicio universal, y los datos que deberán figurar en las mismas. En este apartado se determina la información mínima que deberán contener las guías de teléfonos, lo que viene a llenar un vacío legal en torno a la caracterización de las guías. Asimismo, se establece que el período de actualización de la guía universal no podrá ser superior a 12 meses y se recogen las condiciones básicas de edición de las guías, previendo el derecho del operador designado a suministrar a sus abonados, a solicitud de éstos, una guía en formato electrónico en lugar de la edición impresa. En relación a los abonados que figurarán en las guías, cabe destacar la previsión de que mientras los abonados al servicio telefónico fijo figurarán de forma automática, siempre que no hayan manifestado al operador del que dependen su deseo de no aparecer en ellas, los abonados al servicio de telefonía móvil y los que tengan asignados números de inteligencia de red, aparecerán en las guías previa solicitud del servicio al operador del que dependen. Para cada persona se relacionarán los números asociados a los puntos de terminación de red que disponga y el operador de acceso correspondiente.

- e) Las condiciones para la oferta suficiente en cada ámbito geográfico de teléfonos públicos de pago situados en el dominio público de uso común. Se establecen criterios de prioridad para atender la instalación de los teléfonos públicos de pago.
- f) El establecimiento de los mecanismos que garanticen el carácter accesible de los servicios para las personas discapacitadas y para los colectivos con necesidades sociales especiales. En este sentido, se ofrecen planes de precios complementarios, consistentes en bonificaciones, y otras facilidades añadidas como descuentos en determinados servicios

o acceso a terminales especiales para colectivos específicos, en particular invidentes, usuarios sordos, jubilados y pensionistas, éstos últimos cuando su renta familiar no exceda del salario mínimo interprofesional.

Por último, una vez que la normativa europea incluya, en el ámbito del servicio universal de telecomunicaciones, la obligación de que la conexión a la red pública de telefonía fija posibilite la transmisión de datos a velocidad suficiente para permitir un acceso funcional a Internet, y se transponga a la legislación española, el Ministerio de Ciencia y Tecnología adoptará las medidas pertinentes para garantizar su aplicación efectiva.

- **RESOLUCIÓN de 23 de marzo de 2001**, de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, por la que se publican requisitos esenciales adicionales, necesarios para la evaluación de la conformidad en determinados aparatos de telecomunicaciones, en cumplimiento de lo previsto por el apartado 3 del artículo 4 del Reglamento que establece el Procedimiento para la Evaluación de la Conformidad de los Aparatos de Telecomunicaciones, aprobado por el Real Decreto 1890/2000, de 20 de noviembre.

(BOE núm. 83, de 6 de abril de 2001)

El apartado 3 del artículo 4 del Real Decreto 1890/2000, de 20 de noviembre, estableció que la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información deberá publicar, mediante resolución, los requisitos esenciales adicionales necesarios para la evaluación de la conformidad de determinados aparatos de telecomunicaciones. Requisitos que, en aplicación de la Directiva 1999/5/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, serán aprobados por la Comisión de la Unión Europea para determinadas categorías de equipos.

En cumplimiento de este mandato se aprueba la presente Resolución de 23 de marzo de 2001, en virtud de la cual se establecen los requisitos que deben cumplir determinados aparatos de telecomunicaciones para su puesta en el mercado, además de que dichos aparatos deberán cumplir los requisitos definidos en los apartados 1 y 2 del artículo 4 del Reglamento que sean de aplicación a cada equipo. Los efectos de esta disposición resultan de aplicación para las siguientes categorías de equipos:

- a) Equipos radioeléctricos amparados por el Acuerdo de Basilea, de 6 de abril de 2000, relativo al servicio de radiotelefonía en vías navegables interiores.
- b) Equipos marinos de comunicación por radio destinados a su instalación en buques marítimos no cubiertos por el Convenio Internacional para la Seguridad de la Vida Humana en el Mar (SOLAS), con objeto de participar en el Sistema Mundial de Socorro y Seguridad Marítima (SMSSM), y no cubiertos tampoco por la Directiva 96/98/CE sobre equipos marinos, modificada por la 98/85/CE.

- **RESOLUCIÓN de 4 de julio de 2001**, de la Presidencia de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, por la que se hace pública la Circular 1/2001, de 21 de junio, de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, sobre la implantación de la preselección de operador por los operadores de acceso obligados a proveerla en el mercado de redes públicas de telecomunicación fijas.

(BOE núm. 179, de 27 de julio de 2001- Corrección de errores BOE núm. 186, de 4 de agosto de 2001)

La Circular 1/2001 nace a la luz de las nuevas condiciones de competencia efectiva del mercado y del grado de implantación del servicio de preselección, contemplando en un solo texto

normativo las diferentes posibilidades de preselección posibles y articulando para todas ellas un procedimiento unificado.

En este sentido, deroga la Circular 1/1999, sobre la implantación de la preselección de operador por los operadores dominantes en el mercado de las redes públicas de telecomunicaciones fijas, y la Circular 1/2000, sobre la habilitación de procedimientos para la preselección de llamadas de ámbito metropolitano, realizando una revisión de las mismas basada en la experiencia adquirida y en las conclusiones extraídas del proceso de seguimiento que ha realizado esta Comisión en la implantación de la facilidad de preselección.

Para alcanzar este fin, se dota a la Circular de la flexibilidad necesaria para abarcar los diferentes supuestos en que la obligación de facilitar la preselección puede concretarse, y se introducen algunas modificaciones a la hora de realizar la unificación de los procedimientos establecidos en las Circulares 1/1999 y 1/2000, con el fin de promover la agilización y automatización de los trámites administrativos tendentes a la resolución de solicitudes de preselección. En particular, cabe destacar entre las novedades que se incluyen en la nueva circular las siguientes:

- Se determina que el cambio de operador por preselección se iniciará previo consentimiento escrito del abonado.
- Se establecen determinadas obligaciones del operador de acceso, entre ellas, la de disponer de un sistema de gestión de incidencias para la fase de procedimientos administrativos y para la fase de servicio, así como de un sistema de información y consulta del estado de las solicitudes de preselección.
- El operador de acceso no podrá discriminar a los abonados preseleccionados en la prestación de los servicios suplementarios, ni en

la prestación de servicios de asistencia técnica o en el acceso a planes de descuento.

- La preselección sólo podrá ser rechazada por razones de incompatibilidad técnica cuando la causa de dicha incompatibilidad haya sido reconocida por la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones.
- **RESOLUCIÓN de 31 de julio de 2001**, de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, relativa a la prestación del servicio “ADSL minorista” por parte de Telefónica de España, Sociedad Anónima Unipersonal.

(BOE núm. 189, de 8 de agosto de 2001)

La regulación española, desde el inicio, en primer lugar a través de la Orden de 26 de marzo de 1999 y, posteriormente, mediante el Real Decreto 3456/2000, que aprueba el Reglamento que establece las condiciones para el acceso al bucle de abonado, ha establecido que el acceso a las tecnologías ADSL, desplegada por los operadores dominantes, estuvieran a disposición de todos los operadores en condiciones no discriminatorias a través de ofertas mayoristas.

En España la oferta a usuarios finales de servicios basados en ADSL proviene totalmente de operadores distintos del operador dominante, que emplean la citada oferta mayorista de acceso indirecto al bucle. En este marco, el Grupo Telefónica está presente en el mercado minorista a través de otras empresas del grupo, distintas de la que ostenta la condición de operador dominante, ofreciendo sus servicios a los usuarios finales en régimen de precios libres, en competencia con las ofertas planteadas por el resto de operadores.

En este contexto, Telefónica de España comunicó a la Administración su intención de disponer de una oferta minorista de servicios de transmi-

sión de datos basados en ADSL, empleando el régimen de acceso indirecto ofertado en régimen mayorista al resto de operadores.

Ante esta situación, y dado que Telefónica de España ostenta la condición de operador dominante en el mercado nacional de telefonía fija, la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos tendrá que intervenir en la fijación de los precios del servicio para garantizar la concurrencia de esta oferta con las planteadas con el resto de operadores. Asimismo, la prestación del servicio deberá desarrollarse de forma compatible con lo dispuesto en el Reglamento que establece las condiciones para el acceso al bucle de abonado, garantizándose el respeto a los principios de transparencia, equidad y no discriminación en él recogidos.

En este sentido, por medio de la presente Resolución se establece que la prestación por Telefónica de España de servicios basados en modalidades específicas de ADSL sólo podrá formar parte de su oferta si, previamente, las citadas modalidades se encuentran disponibles para el resto de operadores a través de la oferta de acceso al bucle de abonado en condiciones que garanticen los principios mencionados anteriormente.

Asimismo, dispone que, en la configuración de su oferta minorista, hará uso de las capacidades ADSL dispuestas en su red en condiciones equivalentes a las ofertadas al resto de operadores a través de la oferta de acceso al bucle de abonado, estableciendo procedimientos que eviten el uso de información comercial obtenida por la provisión del servicio mayorista en beneficio de la oferta minorista y manteniendo la separación contable en ambas actividades.

- **RESOLUCIÓN de 9 de agosto de 2001**, de la Presidencia de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, por la que se hace

pública la Resolución de 9 de agosto de 2001, de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, por la que se aprueba la Oferta de Interconexión de Referencia para el año 2001 de Telefónica de España, Sociedad Anónima Unipersonal, como operador dominante en el mercado de telefonía fija disponible al público, con las modificaciones establecidas por la Comisión.

(BOE núm. 198, de 18 de agosto de 2001)

En virtud de la presente norma, y de conformidad con el artículo 11.1 del Real Decreto 1651/1998, de 24 de julio, por el que se aprueba el Reglamento de Interconexión, se publica el texto íntegro del resuelve de la Resolución por la que se aprueba la Oferta de Interconexión de Referencia (OIR) para el año 2001 de Telefónica de España, en cuyo apartado primero se establece expresamente que sólo será objeto de publicación en el Boletín Oficial del Estado la parte dispositiva de la Resolución.

El texto que se aprueba es el resultante de incorporar en la OIR vigente en ese momento las modificaciones descritas en los Fundamentos de Derecho de la citada Resolución de 9 de agosto de 2001.

En el resuelve primero se le impone a Telefónica de España la obligación de redactar el texto consolidado de la OIR 2001 y se establece como fecha límite para su presentación ante esta Comisión el 17 de septiembre de 2001.

Una vez que se haya fijado el texto definitivo, será esta Comisión quien lo hará público a través de su página web y lo remitirá a Telefónica de España, la cual, pasados diez días, lo publicará, a su vez, en su servidor hipertextual y lo pondrá a disposición de los interesados en, al menos, una de sus oficinas centrales de Madrid.

La nueva OIR entrará en vigor desde el día siguiente a la publicación en el Boletín Oficial del

Estado de la parte dispositiva de la Resolución mencionada anteriormente.

Asimismo, se determina en la resolución de referencia que cualquier modificación económica de las aprobadas en la OIR, modificará, previa solicitud escrita de una de las partes contratantes a la otra, los Acuerdos Generales de Interconexión o adenda en la medida en que estos sean afectados por dichas modificaciones.

De la misma forma, se determina que esta Comisión realizará un seguimiento regular del cumplimiento de las obligaciones de Telefónica de España en relación con la provisión de los servicios de interconexión de circuitos, para lo cual dicho operador remitirá trimestralmente información sobre esta materia. También se establece, entre otras cosas, que Telefónica de España proporcionará información sobre la ubicación de los puntos de interconexión con otros operadores en las centrales de tránsito.

En otro de los apartados del resuelve, se establece la obligación a Telefónica de España de presentar a esta Comisión, en el plazo de dos meses desde la notificación de la aprobación de la Resolución de referencia, las especificaciones del SGO Interconexión (antes Sistema de Gestión de Interconexión) conformes con los términos establecidos en el apartado II.4 de la Resolución, para su aprobación por la Comisión, previa audiencia de los interesados.

Por último, Telefónica de España deberá presentar a esta Comisión, en el plazo de tres meses desde la aprobación de la Resolución por la Comisión, una propuesta con las modificaciones a introducir en la contabilidad de costes, con el fin de que esta Comisión establezca las oportunas modificaciones al sistema de contabilidad analítica de costes.

- **RESOLUCIÓN de 8 de noviembre de 2001**, de la Secretaría de Estado de Telecomunica-

ciones y para la Sociedad de la Información, por la que se adjudican recursos públicos de numeración a la colonia británica de Gibraltar.

(BOE núm. 275, de 16 de noviembre de 2001)

La presente Resolución viene a dar respuesta a la petición de las autoridades británicas, que venían reclamando la concesión de nuevos bloques de numeración para hacer frente a las necesidades gibraltareñas. Mediante ella se adjudica un tramo de 100.000 números telefónicos pertenecientes al Plan Nacional de Numeración para los Servicios de Telecomunicaciones, aprobado por Acuerdo del Consejo de Ministros de 14 de noviembre de 1997.

En ella se atribuye el código «8563» incluido en el bloque de numeración geográfica «856», de la provincia de Cádiz, al territorio de Gibraltar. Concretamente, se asignará dicho código a los operadores que dispongan de medios propios para la entrega directa de tráfico telefónico en Gibraltar, con licencia en España para prestar el servicio telefónico disponible al público.

Del mismo modo establece esta resolución que, los bloques de numeración pertenecientes al indicativo provincial «956» (rango utilizado en la primera asignación de numeración a Gibraltar) que estén siendo utilizados en la fecha de entrada en vigor de esta norma por operadores con licencia en España para identificar puntos de terminación de red ubicados en Gibraltar, pasarán a disposición de la provincia de Cádiz desde el día 31 de diciembre de 2002, y serán inscritos en el Registro de Asignaciones y Reservas de Recursos Públicos de Numeración, a nombre de tales operadores en cumplimiento de lo dispuesto en la disposición transitoria, punto 3, de la Orden de 23 de julio de 1999 por la que se regula el mencionado registro.

Por otro lado, se determina que el tratamiento de las llamadas telefónicas desde territorio español a los bloques de numeración «856», «8563» y «956»

(éste último cuando sea utilizado para identificar puntos de terminación de red ubicados en Gibraltar), será el mismo que se venga aplicando para las llamadas entre los diferentes distritos tarifarios, considerándose Gibraltar un distrito telefónico asociado a la provincia de Cádiz.

VII.1.2 OTRAS DISPOSICIONES DE INTERÉS

VII.1.2.1 De carácter general

- **INSTRUMENTO de ratificación** de las Actas Finales de la Conferencia Mundial de Radio-Comunicaciones (CMR-95) firmadas en Ginebra el 17 de noviembre de 1995.

(BOE núm. 220, de 13 de septiembre de 2001)

- **LEY ORGÁNICA 4/2001, de 12 de noviembre**, reguladora del Derecho de Petición.

(BOE núm. 272, de 13 de noviembre de 2001)

- **LEY 8/2001, de 13 de julio**, de Protección de Datos de Carácter Personal en la Comunidad de Madrid.

(BOE núm. 245, de 12 de octubre de 2001)

- **LEY 8/2001, de 15 de octubre**, de Regulación del Servicio Público de Atención de Llamadas de Urgencia y de Creación de la Entidad Pública "112 Asturias".

(BOE núm. 291, de 5 de diciembre de 2001)

- **REAL DECRETO-LEY 667/2001, de 22 de junio**, por el que se modifica el Plan Nacional de Numeración de los servicios de telecomunicaciones, a los efectos de unificar distritos en las islas de La Palma y Fuerteventura.

(BOE núm. 150, de 23 de junio de 2001)

- **REAL DECRETO-LEY 2/2001, de 2 de febrero**, por el que se modifica la disposición transitoria sexta de la Ley 54/1997, de 27 de noviembre, del Sector Eléctrico, y determinados artículos de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia.
(BOE núm. 30, de 3 de febrero de 2001)
- **REAL DECRETO 413/2001, de 20 de abril**, por el que se regula el Consejo Asesor para la Ciencia y la Tecnología.
(BOE núm. 96, de 21 de abril de 2001)
- **REAL DECRETO 1098/2001, de 12 de octubre**, por el que se aprueba el Reglamento general de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas.
(BOE núm. 257, de 26 de octubre de 2001)
- **ORDEN de 22 enero de 2001**, por la que se constituye la Comisión Ministerial de Tecnologías de la Información y de las Comunicaciones del Ministerio de Hacienda.
(BOE núm. 23, de 26 de enero de 2001)
- **ORDEN de 13 de junio de 2001**, sobre servicios mínimos en Atento Tele-Comunicaciones España, Sociedad Anónima, del grupo Telefónica de España, Sociedad Anónima Unipersonal.
(BOE núm. 142, de 14 de junio de 2001)
- **ORDEN de 19 de julio de 2001**, por la que se modifica la Orden de 30 de noviembre de 2000, por la que se delegan competencias del Ministerio de Ciencia y Tecnología y por la que se aprueban las delegaciones de competencia de otros órganos superiores y directivos del departamento.
(BOE núm. 178, de 26 de julio de 2001)
- **ORDEN de 7 de septiembre de 2001**, por la que se aprueban los modelos en euros de los impresos para la liquidación de las tasas y cánones gestionados por la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones.
(BOE núm. 219, de 12 de septiembre de 2001)
- **ORDEN de 12 de diciembre de 2001**, por la que se aprueban los modelos de impresos para la liquidación de las tasas, en euros, establecidas en la Ley 11/98, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones, gestionadas por la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información del Ministerio de Ciencia y Tecnología.
(BOE núm. 305, de 21 de diciembre de 2001)
- **ORDEN de 19 de diciembre de 2001**, sobre servicios mínimos en Atento Telecomunicaciones España, S.A., del grupo Telefónica de España, Sociedad Anónima Unipersonal.
(BOE núm. 305, de 21 de diciembre de 2001)
- **ORDEN de 27 de diciembre de 2001**, sobre servicios mínimos en Atento Telecomunicaciones España, S.A., del grupo Telefónica de España, Sociedad Anónima Unipersonal.
(BOE núm. 311, de 28 de diciembre de 2001)
- **RESOLUCIÓN de 22 de enero de 2001**, de la Presidencia de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, por la que se crea el fichero automatizado de suscriptores al servicio de noticias de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones.
(BOE núm. 50, de 27 de febrero de 2001)
- **RESOLUCIÓN de 21 de junio de 2001**, de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, por la que se abre un nuevo plan para la presentación de solicitudes de participación en el ejercicio para

evaluar la capacidad técnica en materia de instalaciones de telecomunicación para solicitar la inscripción en el Registro de Instaladores de Telecomunicación cuyas bases fueron aprobadas mediante Resolución de 31 de octubre de 2000 de dicha Secretaría de Estado.

(BOE núm. 153, de 27 de junio de 2001)

VII.1.2.2 Audiovisual

- **LEY 4/2000, de 16 de noviembre**, por la que se crea la empresa pública Corporación Extremeña de Medios Audiovisuales.

(BOE núm. 17, de 19 de enero de 2001)

- **LEY 6/2001, de 24 de mayo**, de modificación de la Ley 3/2000, de 26 de mayo, de Creación del Ente Público de Radio-Televisión de Castilla-La Mancha.

(BOE núm. 148, de 21 de junio de 2001)

- **LEY 7/2001, de 31 de mayo**, de creación de la entidad pública Aragonesa de Servicios Telemáticos.

(BOE núm. 148, de 21 de junio de 2001)

- **LEY 15/2001 de 9 de julio**, de Fomento y Promoción de la Cinematografía y del Sector Audiovisual.

(BOE núm. 164, de 10 de julio de 2001)

- **LEY FORAL 18/2001, de 5 de julio**, por la que se regula la actividad audiovisual en Navarra y se crea el Consejo Audiovisual de Navarra.

(BOE núm. 191, de 10 de agosto de 2001)

- **ORDEN de 20 de julio de 2001**, por la que se asignan los programas para la explotación, en gestión directa, del servicio público de Radiodifusión Sonora Digital Terrenal contem-

plados en el artículo 2 del Reglamento Técnico y de Prestación del Servicio de Radiodifusión Sonora Digital Terrenal.

(BOE núm. 185, de 3 de agosto de 2001)

- **ORDEN de 15 de octubre de 2001**, por la que se aprueba la planificación de bloques de frecuencias destinados a la radio digital de ámbito local, en régimen de gestión indirecta, correspondiente al Plan Técnico Nacional de la Radiodifusión Sonora Digital Terrenal.

(BOE núm. 266, de 6 de noviembre de 2001)

- **RESOLUCIÓN de 13 de diciembre de 2000**, de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, por la que se hace público el acuerdo del Consejo de Ministros de 24 de noviembre de 2000, por el que se resuelve el concurso público convocado para la adjudicación, mediante procedimiento abierto, de dos concesiones para la explotación del servicio público, en gestión indirecta, de Radiodifusión Sonora Digital Terrenal.

(BOE núm. 8, de 9 de enero de 2001)

- **RESOLUCIÓN de 13 de diciembre de 2000**, de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, por la que se hace público el acuerdo del Consejo de Ministros de 24 de noviembre de 2000, por el que se resuelve el concurso público convocado para la adjudicación de dos concesiones para la explotación en régimen de emisión en abierto del servicio público de la televisión digital terrenal.

(BOE núm. 8, de 9 de enero de 2001)

- **RESOLUCIÓN de 22 de enero de 2001**, de la Dirección General del Ente Público Radio Televisión Española, por la que se hacen públi-

cas las normas reguladoras de la emisión de publicidad por Televisión Española, Sociedad Anónima aprobadas por el Consejo de Administración del Ente Público Radio Televisión Española en su reunión de 11 de enero de 2001.

(BOE núm. 21, de 24 de enero de 2001)

VII.1.2.3 Tarifas

- **ORDEN de 26 de febrero de 2001**, por la que se dispone la publicación del Acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos por el que se aprueba la modificación de los planes de descuento de Telefónica de España, Sociedad Anónima Unipersonal, afectados por la variación tarifaria de las llamadas provinciales e interprovinciales.
(BOE núm. 52, de 1 de marzo de 2001)
- **ORDEN de 10 de mayo de 2001**, por la que se dispone la publicación del Acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos del Acuerdo por el que se modifica el Acuerdo de 27 de julio de 2000 por el que se establece un nuevo marco regulatorio de precios para los servicios prestados por Telefónica de España, Sociedad Anónima Unipersonal.
(BOE núm. 118, de 17 de mayo de 2001)
- **ORDEN de 1 de junio de 2001**, por la que se dispone la publicación de los Acuerdos de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, de 26 de abril de 2001, sobre tarifas y servicios prestados por Telefónica de España, Sociedad Anónima Unipersonal.
(BOE núm. 135, de 6 de junio de 2001)
- **ORDEN de 3 de agosto de 2001**, por la que se dispone la publicación de los Acuerdos de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, de 5 de julio de 2001, sobre tarifas y servicios prestados por Telefónica de España, Sociedad Anónima Unipersonal.
(BOE núm. 189, de 8 de agosto de 2001)
- **ORDEN de 3 de agosto de 2001**, por la que se dispone la publicación de los Acuerdos de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, de 2 de agosto de 2001, sobre tarifas y servicios prestados por Telefónica de España, Sociedad Anónima Unipersonal.
(BOE núm. 189, de 8 de agosto de 2001)
- **ORDEN de 20 de septiembre de 2001**, por la que se dispone la publicación del Acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, de 6 de septiembre de 2001, por la que se aprueba el nuevo plan de precios denominado Plan Bono Elección para el servicio telefónico fijo disponible al público en llamadas de ámbito provincial, interprovincial e internacional de Telefónica de España, Sociedad Anónima Unipersonal.
(BOE núm. 231, de 26 de septiembre de 2001)
- **ORDEN de 20 de noviembre de 2001**, por la que se dispone la publicación del Acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, de 15 de noviembre de 2001, por el que se aprueban tarifas máximas para los nuevos servicios “transferencia explícita de llamadas” y “reenvío de llamadas” incluidos en los servicios suplementarios de RDSI a prestar por Telefónica de España, Sociedad Anónima Unipersonal.
(BOE núm. 279, de 21 de noviembre de 2001)
- **ORDEN de 17 de diciembre de 2001**, por la que se dispone la publicación del Acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, de 13 de diciembre de

2001, por el que se aprueban los nuevos planes de precios denominados “Bono EMP7” y “Bono EMP17”, para servicio telefónico fijo disponible al público, prestado por Telefónica España, Sociedad Anónima Unipersonal”

(BOE núm. 302, de 18 de diciembre de 2001)

- **RESOLUCIÓN de 1 de noviembre de 2001**, por la que se da publicidad a la conversión a euros de las tarifas y sanciones correspondientes a las competencias ejercidas por el Ministerio de Ciencia y Tecnología y sus organismos dependientes.

(BOE núm. 282, de 24 de noviembre de 2001)

VII.1.2.4 Utilización compartida del dominio público viario

- **ORDEN de 12 de enero de 2001**, por la que se declara la utilización compartida del dominio público local de titularidad del municipio de Petrer (Alicante), Benicarló (Castellón), Camargo (Santander) y Sevilla, a efectos de la instalación de redes públicas de telecomunicaciones.

(BOE núm. 25, de 29 de enero de 2001)

- **ORDEN de 6 de marzo de 2001**, por la que se declara la utilización compartida del dominio público local de titularidad de los municipios de Sedaví (Valencia), Getxo (Vizcaya) y Agoncillo (La Rioja), a efectos de la instalación de redes públicas de telecomunicaciones.

(BOE núm. 70, de 22 de marzo de 2001)

- **ORDEN de 20 de marzo de 2001**, por la que se declara la utilización compartida del dominio público local de titularidad de los municipios de Haro (La Rioja), Sueca (Valencia), Vinarós (Castellón), Ribarroja del Turia (Valencia),

así como del dominio público viario de titularidad del municipio de Alfajar (Valencia) y del suelo público de titularidad de la Autoridad Portuaria de A Coruña, a efectos de la instalación de redes públicas de telecomunicaciones.

(BOE núm. 81, de 4 de abril de 2001)

- **ORDEN de 25 de abril de 2001**, por la que se declara la utilización compartida del dominio público local de titularidad de los municipios de Alboraya (Valencia), Ibi (Alicante) y San Bartolomé de Tirajana (Gran Canaria), a efectos de la instalación de redes públicas de telecomunicaciones.

(BOE núm. 113, de 11 de mayo de 2001)

- **ORDEN de 31 de julio de 2001**, por la que se declara la utilización compartida del dominio público local de titularidad de los municipios de Calahorra (La Rioja), Albaida (Valencia), Denia (Alicante), Alaquàs (Valencia) y Benifairó de la Vallidigna (Valencia), a efectos de la instalación de redes públicas de telecomunicaciones.

(BOE núm. 194, de 14 de agosto de 2001)

- **ORDEN de 31 de julio de 2001**, por la que se declara la utilización compartida del dominio público local de titularidad de los municipios de Miramar (Valencia), Villaviciosa de Odón (Madrid), Llocnou de Sant Jeroni (Valencia), Simat de la Vallidigna (Valencia) y Villava (Navarra), a efectos de la instalación de redes públicas de telecomunicaciones.

(BOE núm. 194, de 14 de agosto de 2001)

- **ORDEN de 15 de octubre de 2001**, por la que se declara la utilización compartida del dominio público local de titularidad de los municipios de Rótova (Valencia), Paiporta (Valencia), Montaverner (Valencia) y Santa Cruz de Te-

nerife, a efectos de la instalación de redes públicas de telecomunicaciones.

(BOE núm. 261, de 31 de octubre de 2001)

- **ORDEN de 21 de noviembre de 2001**, por la que se declara la utilización compartida del dominio público local de titularidad de los municipios de Burjassot (Valencia), de determinados municipios de la Mancomunidad de la Vall d'Albaida de Genovés (Valencia), Agullent (Valencia), Eskoriatza (Guipúzcoa), Mondragón (Guipúzcoa), Oñati (Guipúzcoa) y Bergara (Guipúzcoa), a efectos de la instalación de redes públicas de telecomunicaciones.

(BOE núm. 296, de 11 de diciembre de 2001)

VII.1.2.5 Especificaciones técnicas

- **RESOLUCIÓN de 19 de febrero de 2001**, de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, por la que se publican títulos y números de referencia de especificaciones técnicas de interfaces de acceso de operadores de redes públicas de telecomunicaciones disponibles al público.

(BOE núm. 58, de 8 de marzo de 2001)

- **RESOLUCIÓN de 2 de abril de 2001**, de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, por la que se publican títulos y números de referencia de especificaciones técnicas de interfaces de acceso de operadores de redes públicas de telecomunicaciones disponibles al público.

(BOE núm. 100, de 26 de abril de 2001)

- **RESOLUCIÓN de 28 de mayo de 2001**, de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, por la que se publican títulos y números de referencia de especificaciones técnicas de interfaces de ac-

ceso de operadores de redes públicas de telecomunicaciones disponibles al público.

(BOE núm. 153, de 27 de junio de 2001)

- **RESOLUCIÓN de 6 de junio de 2001**, de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, por la que se publican títulos y números de referencia de especificaciones técnicas de interfaces de acceso de operadores de redes públicas de telecomunicaciones disponibles al público.

(BOE núm. 153, de 27 de junio de 2001)

- **RESOLUCIÓN de 16 de julio de 2001**, de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, por la que se publican títulos y números de referencia de especificaciones técnicas de interfaces de acceso de operadores de redes públicas de telecomunicaciones disponibles al público.

(BOE núm. 188, de 7 de agosto de 2001)

- **RESOLUCIÓN de 20 de julio de 2001**, de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, por la que se publican títulos y números de referencia de especificaciones técnicas de interfaces de acceso de operadores de redes públicas de telecomunicaciones disponibles al público.

(BOE núm. 196, de 16 de agosto de 2001)

- **RESOLUCIÓN de 2 de agosto de 2001**, de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, por la que se publican títulos y números de referencia de especificaciones técnicas de interfaces de acceso de operadores de redes públicas de telecomunicaciones disponibles al público.

(BOE núm. 189, de 8 agosto de 2001)

VII.2 LEGISLACIÓN COMUNITARIA

Durante el año 2001 cabría destacar en el ámbito de la normativa europea la publicación de dos comunicaciones de la Comisión Europea relativas a los servicios de interés general y de interés público. En esencia, estas comunicaciones tratan la posibilidad de compaginar los objetivos comunitarios de libre competencia y el cumplimiento objetivo de la misión de dichos servicios.

Mediante la primera comunicación, Comunicación de la Comisión sobre los servicios de interés general en Europa (DO C 17 de 19.1.2001 p. 4), la Comisión persigue clarificar las funciones que los poderes públicos tienen en relación con los servicios de interés general, así como delimitar el alcance y los criterios de la aplicación de la normativa sobre competencia y sobre mercado interior respecto a dichos servicios.

Los servicios de interés económico general se diferencian de los servicios ordinarios en que los poderes públicos consideran que deben prestarse incluso cuando el mercado pueda no tener los suficientes incentivos para hacerlo. En estos casos, los poderes públicos pueden establecer en forma de obligaciones de servicio de interés general varias prestaciones de servicios concretas, así como determinar qué operadores serán los afectados y el sistema de financiación de tales servicios. Ahora bien, la observancia de las disposiciones de libre competencia y de mercado interior no es incompatible con la intervención de los poderes públicos para la prestación de estos servicios de interés económico general. La base para que éstos se compaginen la encontramos en el artículo 86 del Tratado CE y los principios de aplicación serán los que la Comisión ha venido a precisar en esta Comunicación. Estos principios serían tres: neutralidad, libertad para definir y proporcionali-

dad. Es decir, de un lado no impone la privatización de las empresas que presten estos servicios, y de otro se establece que las normas de competencia se aplican de forma independiente del propietario –público o privado– de una empresa. En segundo lugar, determina la libertad de los Estados miembros a la hora de definir lo que ha de considerarse como servicio de interés general, quedando esta facultad únicamente sujeta al control por la Comisión de los errores manifiestos. Por último, y como tercer principio, se establece la proporcionalidad, es decir, de acuerdo con el apartado 2 del artículo 86, los medios utilizados para lograr el cumplimiento efectivo de la misión no deberán crear distorsiones innecesarias en el comercio.

Ahora bien, mayores problemas ha planteado lo referido a la financiación de estos servicios. El Tribunal de Primera Instancia de las Comunidades Europeas⁹⁵ ha establecido que la compensación concedida por el Estado para la realización de deberes de interés económico general responde al concepto de ayuda estatal y por tanto no sería compatible con ninguna de las excepciones del artículo 73 ni 87. Sin embargo, parece que su compatibilidad con las normas de competencia sí podría determinarse a la luz del artículo 86 del Tratado CE, y así ocurrirá para aquellos casos en los que se cumplan las condiciones fijadas en esta Comunicación.

Los aspectos relativos a la financiación se tratan con más detalle en la segunda comunicación referida: Comunicación de la Comisión sobre la aplicación de las normas en materia de ayudas estatales a los servicios públicos de radiodifusión (DO C 320 de 15.11.2001 p.4.). Esta Comunicación se centra en el campo de la radiodifusión, sector que ha planteado grandes contro-

⁹⁵ Asunto T-106/95: FFSA (1997); asunto T-46/97: SIC (2000); asunto C-174/97P: FFSA (1998).

versias llegando, incluso, a ser objeto de diversas denuncias presentadas a la Comisión por operadores comerciales privados. Básicamente, mediante esta Comunicación, la Comisión se reitera en la aplicación del artículo 86 a la financiación de los servicios públicos, y analiza los principios que se deberán seguir para su aplicación.

Ahora bien, la Comisión se detiene primero en el análisis del artículo 87 del Tratado CE y analiza la posibilidad de aplicar a las citadas ayudas alguna de las excepciones contempladas en sus apartados 2 y 3. En este sentido, el apartado tercero de este artículo ofrecía a la Comisión la posibilidad de considerar compatibles con el mercado común las ayudas destinadas a promover la cultura. No obstante, la aplicación de esta excepción se condiciona a la existencia de una diferenciación clara entre las ayudas únicamente destinadas a promover la cultura frente a otras que respondan a necesidades sociales o democráticas. Sin esta distinción, el artículo 87.3 no podrá aplicarse.

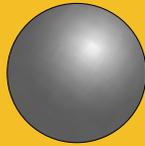
De otra parte, la Comisión considera que generalmente sí podrán examinarse estas ayudas al amparo del artículo 86, apartado 2. Para ello, como primera condición, se establece la necesidad de que exista una definición clara y precisa del servicio, definición que quedará a cargo de cada Estado miembro. La Comisión tan sólo controlará en este sentido que no se cometan errores manifiestos, entendiendo por tales todas aquellas actividades que no satisfagan necesidades democráticas, sociales o culturales. En segundo lugar, la misión de servicio público habrá de encomendarse a una o varias empresas en virtud de un instrumento oficial, determinándose igualmente un organismo que controle su aplicación. De esta forma, sólo si existen indicios claros y fiables de que el servicio efectiva-

mente se está prestando conforme a la misión encomendada podrán aplicarse las excepciones del citado artículo.

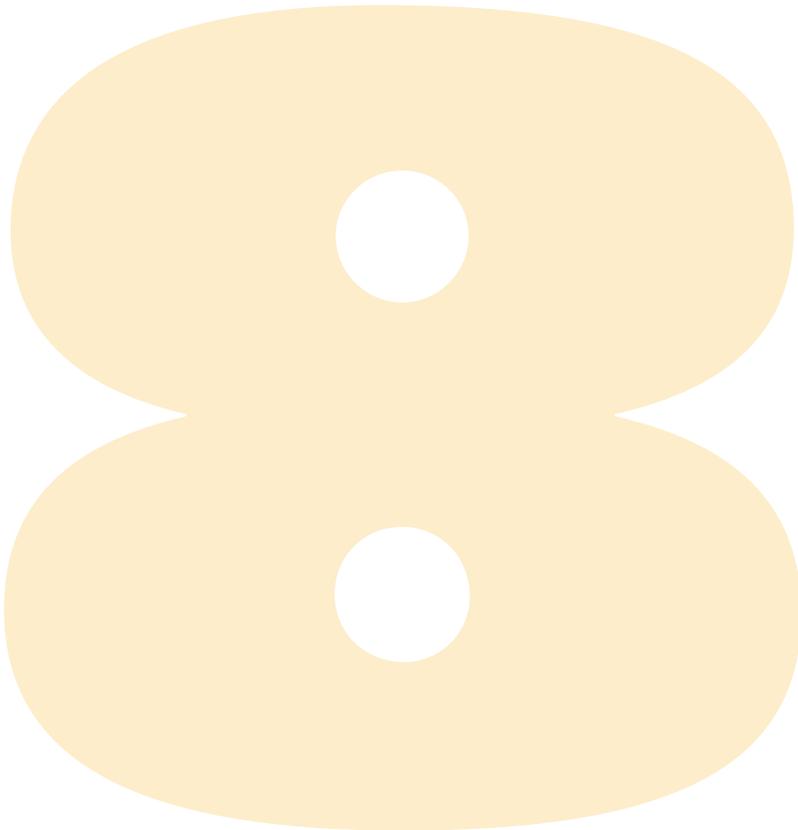
La tarea de la Comisión en esta materia será únicamente la de verificar que las excepciones contenidas en los artículos 86 y 87 no afecten de manera desproporcionada la competencia. A tal fin, la Comisión requiere transparencia en la evaluación de ayudas, es decir, una contabilidad separada, si bien la Comisión es consciente de las dificultades que esto puede conllevar, sobre todo del lado de los costes. Asimismo, se alerta sobre la posibilidad de que aparezcan falseamientos de la competencia y se determina que a la hora de realizar la prueba de la proporcionalidad, la Comisión estudiará si puede o no justificarlos y, en su caso, tomar las medidas que procedan.

Por lo que afecta al ámbito nacional, en el año 2001 la Ley de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social (BOE de 28 de diciembre de 2001) introducía una modificación a la Ley 4/1980, de 10 de enero, del Estatuto de Radio Televisión Española, mediante la que se encomienda esta función a dicho ente, se define de forma concreta lo que ha de entenderse como su función de servicio público y se atribuye el control del cumplimiento efectivo y de su correcta aplicación a una comisión Parlamentaria del Congreso de los Diputados constituida a tal fin. De esta forma, parece que la legislación española se adecua al contenido de las comunicaciones de la Comisión anteriormente comentadas, en lo que se refiere a la función de servicio público encomendada al Ente Público de Radio Televisión Española, si bien ello no supone que la cuestión de una definición de servicio público en el sector de radiodifusión y su control haya quedado definitivamente resuelta.

Informe Anual • 2001



Anexos



VIII.1 TARIFAS VIGENTES A 31 DE DICIEMBRE DE 2001

TARIFAS METROPOLITANAS

OPERADOR	TARIFA	Establecimiento		Franquicia (segundos)	Tarifa Punta		Tarifa Valle		Horario Punta
		Ptas	Euros		Ptas	Euros	Ptas	Euros	
AIRTEL*	Plan Integral Particulares (A)	15	0,09	160	3,7	0,02	1,56	0,01	L-V/08-18
AIRTEL*	Plan Base Empresas (A)	10	0,06	160	4	0,02	1,64	0,01	L-V/08-18
AIRTEL*	Plan 10 Empresas (A)	10	0,06	160	4	0,02	1,64	0,01	L-V/08-18
RETECAL	Acceso Indirecto	10,3	0,06	160	3,6	0,02	1,6	0,01	L-V/08-18
BT	Básico	11,4	0,07	160	3,8	0,02	1,6	0,01	L-V/08-18
CABLE EUROPA*	Teléfono ONO Vacaciones (CE)	20	0,12	0	20	0,12	10	0,06	L-V/08-20
CABLE EUROPA*	Negocio 200 (CE)	11,4	0,07	160	3,8	0,02	1,64	0,01	L-V/08-21
CABLE EUROPA*	Línea ONO (CE)	11,4	0,07	160	3,6	0,02	3,6	0,02	Independiente
CABLE GALICIA	Básico (CG)	10	0,06	180	3,6	0,02	1,6	0,01	L-V/08-18
CABLEEUROPA	Telefono ONO (CE)	11,4	0,07	160	3,8	0,02	1,64	0,01	L-V/08-20
COMUNITEL	P. Hogar (C)	0	0,00	0	3,5	0,02	1,5	0,01	L-V/08-20
EUSKALTEL	Básico (E)	11,2	0,07	0	3,3	0,02	1,6	0,01	L-V/08-21
JAZZTEL	Básico (J)	11	0,07	160	3,8	0,02	1,56	0,01	L-V/08-18
JAZZTEL	Tarifa Voz (J)	0	0,00	0	4	0,02	4	0,02	Independiente
JAZZTEL	Jazznegocio (J)	11,4	0,07	160	3,8	0,02	1,6	0,01	L-V/08-18
JAZZTEL	Jazzelección (J)	11,4	0,07	160	3,8	0,02	1,56	0,01	L-V/08-18
LINCE UNI 2	Básico	0	0,00	0	5,5	0,03	4,5	0,03	L-V/08-18
MED TELECOM	MED TELECOM	11,4	0,07	180	3,8	0,02	1,45	0,01	L-V/08-20
OLA Internet	OLA Internet	0	0,00	160	3,6	0,02	3,6	0,02	Independiente
PRIMUS TELECOM- MUNICATIONS IBÉRICA	Básico (PT)	11,4	0,07	160	3,8	0,02	2,8	0,02	L-D/08-22
RETEVISIÓN	Básico (R)	11,4	0,07	160	3,8	0,02	1,6	0,01	L-V/08-18
RETEVISIÓN	Programa Bonus (R)	11,4	0,07	160	3,8	0,02	1,6	0,01	L-V/08-18
RETEVISIÓN	Programa Único (R)	11,4	0,07	160	3,8	0,02	1,6	0,01	L-V/08-18
RETEVISIÓN	Programa Único (R)	0	0,00	0	4,1	0,02	4,1	0,02	Independiente
RETEVISIÓN	Programa Preferente (R)	11,4	0,07	160	3,8	0,02	1,6	0,01	L-V/08-18
RETEVISIÓN	Programa Preferente (R)	0	0,00	0	4,1	0,02	4,1	0,02	Independiente
RSLCOM	RSLCOM	11,4	0,07	160	3,6	0,02	3,6	0,02	L-V/08-20
TELFÓNICA	Básico (T)	11,4	0,07	160	4	0,02	1,64	0,01	L-V/08-18

TARIFAS PROVINCIALES

OPERADOR	TARIFA	Establecimiento		Franquicia (segundos)	Tarifa Punta		Tarifa Valle		Horario Punta
		Ptas	Euros		Ptas	Euros	Ptas	Euros	
AIRTEL*	Básico (A)	10	0,06	0	8	0,05	5	0,03	L-V/08-20
AIRTEL*	Plan Único (A)	10	0,06	0	10	0,06	10	0,06	Independiente
AIRTEL*	Plan Integral Particulares (A)	15	0,09	0	8	0,05	5	0,03	L-V/08-20
AIRTEL*	Plan Base Empresas (A)	10	0,06	0	8	0,05	5	0,03	L-V/08-20
AIRTEL*	Plan 10 Empresas (A)	10	0,06	0	10	0,06	10	0,06	Independiente
AMER. TELECOM	Básico (AT)	15	0,09	0	6	0,04	3	0,02	L-V/08-20
AMER. TELECOM	Tarifa Única (AT)	0	0,00	0	9	0,05	9	0,05	Independiente
ARAGÓN CABLE	Especial Empresas (AC)	0	0,00	0	7,36	0,04	7,36	0,04	Independiente
ARAGÓN CABLE	ARAGON CABLE	14	0,08	160	8	0,05	6	0,04	L-V/08-18
BT*	Tarifa Única (BT)	15	0,09	0	10	0,06	10	0,06	Independiente
BT*	Día-Noche (BT)	0	0,00	0	12	0,07	6	0,04	L-V/08-20
BT*	Plan Intraempresas (BT)	0	0,00	0	10	0,06	10	0,06	Independiente
CABLE ANDALUCIA	CABLE ANDALUCIA	15	0,09	0	16	0,10	6	0,04	L-V/08-18
CABLE EUROPA*	Teléfono ONO Vacaciones (CE)	20	0,12	0	20	0,12	10	0,06	L-V/08-20
CABLE EUROPA*	Pack Empresa Básico 1 (CE)	12	0,07	0	5	0,03	5	0,03	Independiente
CABLE EUROPA*	Teléfono ONO (CE)	13,5	0,08	0	9	0,05	6	0,04	L-V/08-20
CABLE EUROPA*	SOHOs (CE)	13,5	0,08	0	9	0,05	5,5	0,03	L-V/08-21
CABLE EUROPA*	Empresas (CE)	12	0,07	0	9	0,05	9	0,05	L-V/08-22
CABLE EUROPA*	Negocio 200 (CE)	13,5	0,08	0	9	0,05	5,5	0,03	L-V/08-20
CABLE EUROPA*	Plan Ahorro 3ª Edad (CE)	13,5	0,08	0	7,38	0,04	4,92	0,03	L-V/08-20
CABLE GALICIA	Básico (CG)	14	0,08	0	10	0,06	5	0,03	L-V/08-20
CABLE GALICIA	Tarifa Única (CG)	14	0,08	0	8	0,05	8	0,05	Independiente
CABLE OVIEDO	CABLE OVIEDO	12,9	0,08	0	11,5	0,07	5,8	0,03	L-V/08-18
CABLETELCA	CABLETELCA	10	0,06	0	8	0,05	5,5	0,03	L-V/08-20
CAPCOM	Básico (Madrid) (C)	0	0,00	0	25	0,15	23	0,14	*
CAPCOM	Empresas (Madrid) (C)	0	0,00	0	16	0,10	14	0,08	*
COLT TELECOM	COLT TELECOM	0	0,00	0	9	0,05	5	0,03	L-V/08-18
COMUNITEL*	Básica (CO)	0	0,00	0	12	0,07	5,5	0,03	L-V/08-20
COMUNITEL*	Plan Directo (CO)	0	0,00	0	10	0,06	10	0,06	Independiente
COMUNITEL*	Plan Negocio (CO)	0	0,00	0	13	0,08	6,5	0,04	L-V/08-20
EUSKALTEL*	Básico (E)	14,5	0,09	0	12	0,07	5,52	0,03	3 Franjas
EUSKALTEL*	Llamada Naranja (E)	14,5	0,09	0	6	0,04	5,5	0,03	3 Franjas
EUSKALTEL*	Tarifa Única (E)	14,5	0,09	0	10,2	0,06	10,2	0,06	Independiente
EUSKALTEL*	Tarifa Profesional (E)	14,5	0,09	0	10,8	0,06	4,98	0,03	3 Franjas
GLOBAL TELES.*	Básico (G)	0	0,00	0	10	0,06	10	0,06	L-V/08-18
GLOBAL TELES.*	Preselección (G)	0	0,00	0	10	0,06	10	0,06	L-V/08-18
GTS*	GTS	0	0,00	0	10	0,06	10	0,06	L-V/08-18
IBERIAN NETWORK	IBERIAN NETWORK	0	0,00	0	11	0,07	7	0,04	3 franjas
IDECNET	IDECNET	0	0,00	0	10	0,06	10	0,06	Independiente
INTERROUTE*	INTERROUTE	0	0,00	0	10	0,06	5	0,03	L-V/08-17
ISUTEL	ISUTEL	0	0,00	0	15	0,09	15	0,09	Independiente

TARIFAS PROVINCIALES

OPERADOR	TARIFA	Establecimiento		Franquicia (segundos)	Tarifa Punta		Tarifa Valle		Horario Punta
		Ptas	Euros		Ptas	Euros	Ptas	Euros	
JAZZTEL*	Básico (J)	15	0,09	0	8	0,05	4	0,02	L-V/08-19
JAZZTEL*	Acceso Directo (J)	0	0,00	0	9	0,05	9	0,05	Independiente
JAZZTEL*	Tarifas Voz (J)	0	0,00	0	9	0,05	9	0,05	Independiente
JAZZTEL*	Jazznegocio (J)	15	0,09	0	8	0,05	5	0,03	L-V/08-19
JAZZTEL*	Jazzelección (J)	0	0,00	0	9	0,05	9	0,05	Independiente
LDI (Netnet)	LDI (Netnet)	0	0,00	0	22	0,13	22	0,13	Independiente
LINCE (UNI2)*	Básico (L)	0	0,00	0	12	0,07	6	0,04	L-V/08-20
LINCE (UNI2)*	Marcación directa (L)	0	0,00	0	12	0,07	4,8	0,03	L-V/08-20
LINCE (UNI2)*	Tarifa comercial (L)	0	0,00	0	10	0,06	6	0,04	L-V/08-20
LINCE (UNI2)*	Tarifa Única (L)	0	0,00	0	9	0,05	9	0,05	Independiente
MADRITEL*	Básico (M)	11,1	0,07	160	3,6	0,02	1,48	0,01	L-V/08-18
MADRITEL*	Tarifa Única (M)	12	0,07	160	3,5	0,02	3,5	0,02	Indistinto
MCI WORLDCOM	MCI WORLDCOM	0	0,00	0	6,6	0,04	5,8	0,03	L-D/08-18
MED TELECOM	MED TELECOM	13,2	0,08	0	9,5	0,06	5,45	0,03	L-V/8-20
MED TELECOM	Tarifa Única (MT)	12,2	0,07	0	10	0,06	10	0,06	Independiente
MENTA*	Básico (ME)	12	0,07	60	12	0,07	4	0,02	L-V/08-20
MENTA*	Tarifa Única (ME)	10	0,06	60	10	0,06	10	0,06	Independiente
OLA INTERNET	OLA INTERNET	0	0,00	0	15	0,09	15	0,09	Independiente
OPER. XARXES (ALPI)*	OPER. XARXES (ALPI)	0	0,00	0	10	0,06	6	0,04	L-V/08-20
PTV	PTV	15	0,09	0	15	0,09	6	0,04	L-D/08-18
PRIMUS TELECOM- MUNICACIONES IBÉRICA	Básica (PT)	0	0,00	0	8	0,05	6	0,04	L - D/ 08-22
RETECAL	RETECAL AI (RT)	12,9	0,08	0	11,5	0,07	5,8	0,03	L-V/08-20
RETECAL	RETECAL	11,25	0,07	0	10,08	0,06	5,03	0,03	L-V/08-20
RETENA	RETENA	13,86	0,08	160	9	0,05	6	0,04	3 franjas
RETEVISIÓN*	Básico (R)	15	0,09	0	10	0,06	6	0,04	L-V/08-20
RETEVISIÓN*	Programa Único (R)	0	0,00	0	10	0,06	10	0,06	Independiente
RETEVISIÓN*	Programa Bonus (R)	15	0,09	0	10	0,06	6	0,04	Independiente
RETEVISIÓN*	Programa Preferente (R)	0	0,00	0	10	0,06	10	0,06	Independiente
ROBLON	Básica (RO)	15	0,09	0	10	0,06	7	0,04	L-V/08-20
ROBLON	Tarifa Comercial (RO)	0	0,00	0	10	0,06	10	0,06	Independiente
RSLCOM*	RSLCOM	15	0,09	0	7	0,04	3	0,02	3 franjas
TECNOMATIX	TECNOMATIX	0	0,00	0	10	0,06	10	0,06	Independiente
TELE 2	TELE 2	11,6	0,07	0	5	0,03	5	0,03	Independiente
TELEFONICA DATA*	Básico (TD)	15	0,09	0	12	0,07	12	0,07	L-V/08-18
TELEFÓNICA*	Básico (T)	13,86	0,08	0	9,38	0,06	6,7	0,04	L-V/08-18
TELEFÓNICA*	Plan Universal (T)	13,86	0,08	0	9,38	0,06	6,7	0,04	L-V/08-18
TELEFÓNICA*	Plan Provincial (T)	13,86	0,08	0	9,38	0,06	4,489	0,03	L-V/08-19
TS MÓVILES	TS MÓVILES	15	0,09	0	10	0,06	5	0,03	L-V/08-20
VIATEL GLOBAL T.	VIATEL GLOBAL T.	0	0,00	0	10	0,06	6	0,04	L-V/08-20

TARIFAS PROVINCIALES (HORARIO COMERCIAL)

OPERADOR	TARIFA	Comparación Telefónica		
		60 seg.	180 seg.	1200 seg.
AIRTEL*	Básico (A)	-23%	-19%	-16%
AIRTEL*	Plan Único (A)	-14%	-5%	4%
AIRTEL*	Plan Integral Particulares (A)	-1%	-7%	-13%
AIRTEL*	Plan Base Empresas (A)	-23%	-19%	-16%
AIRTEL*	Plan 10 Empresas (A)	-14%	-5%	4%
AMER. TELECOM	Básico (AT)	-10%	-21%	-33%
AMER. TELECOM	Tarifa Única (AT)	-61%	-36%	-11%
ARAGÓN CABLE	Especial Empresas (AC)	-68%	-47%	-27%
ARAGÓN CABLE	ARAGON CABLE	-5%	-10%	-14%
BT*	Tarifa Única (BT)	8%	7%	7%
BT*	Día-Noche (BT)	-48%	-14%	19%
BT*	Plan Intraempresas (BT)	-57%	-29%	-1%
CABLE ANDALUCIA	CABLE ANDALUCIA	33%	50%	66%
CABLE EUROPA*	Teléfono ONO Vacaciones (CE)	72%	90%	108%
CABLE EUROPA*	Pack Empresa Básico 1 (CE)	-27%	-36%	-44%
CABLE EUROPA*	Teléfono ONO (CE)	-3%	-4%	-4%
CABLE EUROPA*	SOHOs (CE)	-3%	-4%	-4%
CABLE EUROPA*	Empresas (CE)	-10%	-7%	-5%
CABLE EUROPA*	Negocio 200 (CE)	-3%	-4%	-4%
CABLE EUROPA*	Plan Ahorro 3ª Edad (CE)	-10%	-15%	-20%
CABLE GALICIA	Básico (CG)	3%	5%	6%
CABLE GALICIA	Tarifa Única (CG)	-5%	-10%	-14%
CABLE OVIEDO	CABLE OVIEDO	5%	13%	21%
CABLETELCA	CABLETELCA	-23%	-19%	-16%
CAPCOM	Básico (Madrid) (C)	8%	79%	148%
CAPCOM	Empresas (Madrid) (C)	-31%	14%	59%
COLT TELECOM	COLT TELECOM	-61%	-36%	-11%
COMUNITEL*	Básica (CO)	-48%	-14%	19%
COMUNITEL*	Plan Directo (CO)	-57%	-29%	-1%
COMUNITEL*	Plan Negocio (CO)	-44%	-7%	29%
EUSKALTEL*	Básico (E)	14%	20%	26%
EUSKALTEL*	Llamada Naranja (E)	-12%	-23%	-33%
EUSKALTEL*	Tarifa Única (E)	6%	7%	8%
EUSKALTEL*	Tarifa Profesional (E)	9%	12%	14%
GLOBAL TELES.*	Básico (G)	-57%	-29%	-1%
GLOBAL TELES.*	Preselección (G)	-57%	-29%	-1%
GTS*	GTS	-57%	-29%	-1%
IBERIAN NETWORK	IBERIAN NETWORK	-53%	-21%	9%
IDECNET	IDECNET	-57%	-29%	-1%
INTERROUTE*	INTERROUTE	-57%	-29%	-1%
ISUTEL	ISUTEL	-35%	7%	49%
JAZZTEL*	Básico (J)	-1%	-7%	-13%

TARIFAS PROVINCIALES (HORARIO COMERCIAL)

OPERADOR	TARIFA	Comparación Telefónica		
		60 seg.	180 seg.	1200 seg.
JAZZTEL*	Acceso Directo (I)	-61%	-36%	-11%
JAZZTEL*	Tarifas Voz (I)	-61%	-36%	-11%
JAZZTEL*	Jazznegocio (I)	-1%	-7%	-13%
JAZZTEL*	Jazzelección (I)	-61%	-36%	-11%
LDI (Netnet)	LDI (Netnet)	-5%	57%	118%
LINCE (UNI2)*	Básico (L)	-48%	-14%	19%
LINCE (UNI2)*	Marcación directa (L)	-48%	-14%	19%
LINCE (UNI2)*	Tarifa comercial (L)	-57%	-29%	-1%
LINCE (UNI2)*	Tarifa Única (L)	-61%	-36%	-11%
MADRITEL*	Básico (M)	-37%	-48%	-59%
MADRITEL*	Tarifa Única (M)	-33%	-46%	-59%
MCI WORLDCOM	MCI WORLDCOM	-72%	-53%	-34%
MED TELECOM	MED TELECOM	-2%	-1%	1%
MED TELECOM	Tarifa Única (MT)	-4%	0%	5%
MENTA*	Básico (ME)	3%	14%	25%
MENTA*	Tarifa Única (ME)	-14%	-5%	4%
OLA INTERNET	OLA INTERNET	-35%	7%	49%
OPER. XARXES (ALPI)*	OPER. XARXES (ALPI)	-57%	-29%	-1%
PTV	PTV	29%	43%	56%
PRIMUS TELECOM- MUNICACIONES IBÉRICA	Básica (PT)	-66%	-43%	-21%
RETECAL	RETECAL AI (RT)	5%	13%	21%
RETECAL	RETECAL	-8%	-1%	6%
RETENA	RETENA	-2%	-3%	-4%
RETEVISIÓN*	Básico (R)	8%	7%	7%
RETEVISIÓN*	Programa Único (R)	-57%	-29%	-1%
RETEVISIÓN*	Programa Bonus (R)	8%	7%	7%
RETEVISIÓN*	Programa Preferente (R)	-57%	-29%	-1%
ROBLON	Básica (RO)	8%	7%	7%
ROBLON	Tarifa Comercial (RO)	-57%	-29%	-1%
RSLCOM*	RSLCOM	-5%	-14%	-23%
TECNOMATIX	TECNOMATIX	-57%	-29%	-1%
TELE 2	TELE 2	-29%	-37%	-45%
TELEFONICA DATA*	Básico (TD)	16%	21%	27%
TELEFÓNICA*	Básico (T)	0%	0%	0%
TELEFÓNICA*	Plan Universal (T)	0%	0%	0%
TELEFÓNICA*	Plan Provincial (T)	0%	0%	0%
TS MÓVILES	TS MÓVILES	8%	7%	7%
VIATEL GLOBAL T.	VIATEL GLOBAL T.	-57%	-29%	-1%

TARIFAS PROVINCIALES (HORARIO VALLE)

OPERADOR	TARIFA	Comparación Telefónica		
		60 seg.	180 seg.	1200 seg.
AIRTEL*	Básico (A)	-27%	-26%	-26%
AIRTEL*	Plan Único (A)	-3%	18%	42%
AIRTEL*	Plan Integral Particulares (A)	-3%	-12%	-22%
AIRTEL*	Plan Base Empresas (A)	-27%	-26%	-26%
AIRTEL*	Plan 10 Empresas (A)	-3%	18%	42%
AMER. TELECOM	Básico (AT)	-12%	-29%	-49%
AMER. TELECOM	Tarifa Única (AT)	-56%	-20%	22%
ARAGÓN CABLE	Especial Empresas (AC)	-64%	-35%	0%
ARAGÓN CABLE	ARAGON CABLE	-3%	-6%	-9%
BT*	Tarifa Única (BT)	22%	33%	45%
BT*	Día-Noche (BT)	-71%	-47%	-19%
BT*	Plan Intraempresas (BT)	-51%	-12%	35%
CABLE ANDALUCIA	CABLE ANDALUCIA	2%	-3%	-9%
CABLE EUROPA*	Teléfono ONO Vacaciones (CE)	46%	47%	49%
CABLE EUROPA*	Pack Empresa Básico 1 (CE)	-17%	-20%	-24%
CABLE EUROPA*	Teléfono ONO (CE)	-5%	-7%	-10%
CABLE EUROPA*	SOHOs (CE)	-8%	-12%	-16%
CABLE EUROPA*	Empresas (CE)	2%	15%	30%
CABLE EUROPA*	Negocio 200 (CE)	-8%	-12%	-16%
CABLE EUROPA*	Plan Ahorro 3ª Edad (CE)	-10%	-17%	-24%
CABLE GALICIA	Básico (CG)	-8%	-15%	-23%
CABLE GALICIA	Tarifa Única (CG)	7%	12%	18%
CABLE OVIEDO	CABLE OVIEDO	-9%	-11%	-13%
CABLETELCA	CABLETELCA	-25%	-22%	-19%
CAPCOM	Básico (Madrid) (C)	12%	103%	211%
CAPCOM	Empresas (Madrid) (C)	-32%	24%	89%
COLT TELECOM	COLT TELECOM	-76%	-56%	-32%
COMUNITEL*	Básica (CO)	-73%	-51%	-26%
COMUNITEL*	Plan Directo (CO)	-51%	-12%	35%
COMUNITEL*	Plan Negocio (CO)	-68%	-43%	-12%
EUSKALTEL*	Básico (E)	-3%	-9%	-16%
EUSKALTEL*	Llamada Naranja (E)	-3%	-9%	-16%
EUSKALTEL*	Tarifa Única (E)	20%	33%	48%
EUSKALTEL*	Tarifa Profesional (E)	-5%	-13%	-23%
GLOBAL TELES.*	Básico (G)	-51%	-12%	35%
GLOBAL TELES.*	Preselección (G)	-51%	-12%	35%
GTS*	GTS	-51%	-12%	35%
IBERIAN NETWORK	IBERIAN NETWORK	-66%	-38%	-5%
IDECNET	IDECNET	-51%	-12%	35%
INTERROUTE*	INTERROUTE	-76%	-56%	-32%
ISUTEL	ISUTEL	-27%	33%	103%
JAZZTEL*	Básico (J)	-8%	-20%	-36%

TARIFAS PROVINCIALES (HORARIO VALLE)

OPERADOR	TARIFA	Comparación Telefónica		
		60 seg.	180 seg.	1200 seg.
JAZZTEL*	Acceso Directo (I)	-56%	-20%	22%
JAZZTEL*	Tarifas Voz (I)	-56%	-20%	22%
JAZZTEL*	Jazznegocio (I)	-3%	-12%	-22%
JAZZTEL*	Jazzelección (I)	-56%	-20%	22%
LDI (Netnet)	LDI (Netnet)	7%	94%	198%
LINCE (UNI2)*	Básico (L)	-71%	-47%	-19%
LINCE (UNI2)*	Marcación directa (L)	-77%	-58%	-35%
LINCE (UNI2)*	Tarifa comercial (L)	-71%	-47%	-19%
LINCE (UNI2)*	Tarifa Única (L)	-56%	-20%	22%
MADRITEL*	Básico (M)	-39%	-54%	-72%
MADRITEL*	Tarifa Única (M)	-25%	-34%	-45%
MCI WORLDCOM	MCI WORLDCOM	-72%	-49%	-22%
MED TELECOM	MED TELECOM	-9%	-13%	-17%
MED TELECOM	Tarifa Única (MT)	8%	24%	44%
MENTA*	Básico (ME)	-22%	-29%	-38%
MENTA*	Tarifa Única (ME)	-3%	18%	42%
OLA INTERNET	OLA INTERNET	-27%	33%	103%
OPER. XARXES (ALPI)*	OPER. XARXES (ALPI)	-71%	-47%	-19%
PTV	PTV	2%	-3%	-9%
PRIMUS TELECOM- MUNICACIONES IBÉRICA	Básica (PT)	-71%	-47%	-19%
RETECAL	RETECAL AI (RT)	-9%	-11%	-13%
RETECAL	RETECAL	-21%	-22%	-24%
RETENA	RETENA	-3%	-6%	-9%
RETEVISIÓN*	Básico (R)	2%	-3%	-9%
RETEVISIÓN*	Programa Único (R)	-51%	-12%	35%
RETEVISIÓN*	Programa Bonus (R)	2%	-3%	-9%
RETEVISIÓN*	Programa Preferente (R)	-51%	-12%	35%
ROBLON	Básica (RO)	7%	6%	5%
ROBLON	Tarifa Comercial (RO)	-51%	-12%	35%
RSLCOM*	RSLCOM	-12%	-29%	-49%
TECNOMATIX	TECNOMATIX	-51%	-12%	35%
TELE 2	TELE 2	-19%	-22%	-25%
TELEFONICA DATA*	Básico (TD)	31%	50%	72%
TELEFÓNICA*	Básico (T)	0%	0%	0%
TELEFÓNICA*	Plan Universal (T)	0%	0%	0%
TELEFÓNICA*	Plan Provincial (T)	-11%	-20%	-30%
TS MÓVILES	TS MÓVILES	-3%	-12%	-22%
VIATEL GLOBAL T.	VIATEL GLOBAL T.	-71%	-47%	-19%

TARIFAS INTERPROVINCIALES

OPERADOR	TARIFA	Establecimiento		Franquicia (segundos)	Tarifa Punta		Tarifa Valle		Horario Punta
		Ptas	Euros		Ptas	Euros	Ptas	Euros	
TELEFÓNICA*	Básico (T)	13,86	0,08	0	17,41	0,10	10,38	0,06	L-V/08-18
TELEFÓNICA*	Plan Universal (T)	13,86	0,08	0	16,7136	0,10	9,9648	0,06	L-V/08-18
TELEFÓNICA*	Interprovincial Oro (T)	13,86	0,08	0	9,7496	0,06	4,7748	0,03	L-V/08-20
TS MÓVILES	TS MÓVILES	15	0,09	0	20	0,12	9	0,05	L-V/08-20
AIRTEL*	Básico (A)	10	0,06	0	15	0,09	10	0,06	L-V/08-20
AIRTEL*	Plan Único (A)	10	0,06	0	10	0,06	10	0,06	Independiente
AIRTEL*	Plan Integral Particulares (A)	10	0,06	0	15	0,09	8	0,05	L-V/08-20
AIRTEL*	Plan Base Empresas (A)	10	0,06	0	15	0,09	10	0,06	L-V/08-20
AIRTEL*	Plan 10 Empresas (A)	10	0,06	0	10	0,06	10	0,06	L-V/08-20
ARAGÓN CABLE	Especial Empresas (AC)	0	0,00	0	14	0,08	14	0,08	Independiente
ARAGÓN CABLE	ARAGON CABLE	15	0,09	0	20	0,12	8,5	0,05	L-V/08-18
AMER. TELECOM	Básico (AT)	15	0,09	0	12	0,07	5	0,03	L-V/08-20
AMER. TELECOM	Tarifa Única (AT)	0	0,00	0	14	0,08	14	0,08	Independiente
BT*	Tarifa Única (BT)	15	0,09	0	15	0,09	15	0,09	Independiente
BT*	Día-Noche (BT)	0	0,00	0	20	0,12	10	0,06	L-V/08-20
BT*	Plan Intraempresa (BT)	0	0,00	0	10	0,06	10	0,06	Independiente
COMUNITEL*	Básica (CO)	0	0,00	0	22	0,13	9	0,05	L-V/08-20
COMUNITEL*	Plan directo (CO)	0	0,00	0	15	0,09	15	0,09	Independiente
COMUNITEL*	Plan Negocio (CO)	0	0,00	0	20	0,12	10	0,06	L-V/08-20
INTERROUTE*	INTERROUTE	0	0,00	0	12	0,07	8	0,05	L-V/8-17
CABLE OVIEDO	CABLE OVIEDO	13,9	0,08	0	19,9	0,12	8,9	0,05	L-V/08-18
CABLE ANDALUCIA	CABLE ANDALUCIA	15	0,09	0	24	0,14	10	0,06	L-V/08-18
CABLETELCA	CABLETELCA	15	0,09	0	15	0,09	6	0,04	L-V/08-20
CABLE EUROPA*	Teléfono ONO Vacaciones (CE)	20	0,12	0	20	0,12	10	0,06	L-V/08-20
CABLE EUROPA*	Pack Empresa Básico 1 (CE)	12	0,07	0	5	0,03	5	0,03	Independiente
CABLE EUROPA*	Teléfono ONO (CE)	13,5	0,08	0	17	0,10	7	0,04	L-V/08-20
CABLE EUROPA*	SOHOs (CE)	13,5	0,08	0	15	0,09	7	0,04	L-V/08-21
CABLE EUROPA*	Empresas (CE)	12	0,07	0	12	0,07	12	0,07	L-V/08-22
CABLE EUROPA*	Negocio 200 (CE)	13,5	0,08	0	16	0,10	7	0,04	L-V/08-20
CABLE GALICIA	Básica (CG)	14	0,08	0	19	0,11	7	0,04	L-V/08-20
CABLE GALICIA	Tarifa Única (CG)	14	0,08	0	14	0,08	14	0,08	Independiente
EUSKALTEL*	Básica (E)	14,5	0,09	0	25,02	0,15	9	0,05	3 Franjas
EUSKALTEL*	Llamada Naranja (E)	14,5	0,09	0	10	0,06	9	0,05	3 Franjas
EUSKALTEL*	Tarifa Única (E)	14,5	0,09	0	20,76	0,12	20,76	0,12	Independiente
EUSKALTEL*	Tarifa Profesional (E)	14,5	0,09	0	22,5	0,14	8,1	0,05	3 Franjas
GLOBAL TELES.*	Básico (G)	0	0,00	0	10	0,06	10	0,06	L-V/08-18
GLOBAL TELES.*	Preasignación (G)	0	0,00	0	10	0,06	10	0,06	L-V/08-19
JAZZTEL*	Básico (J)	15	0,09	0	14	0,08	7	0,04	L-V/08-19
JAZZTEL*	Acceso Directo (J)	0	0,00	0	18	0,11	18	0,11	Independiente
JAZZTEL*	Tarifa Voz	0	0,00	0	15	0,09	15	0,09	Independiente
JAZZTEL*	Jazznegocio (J)	15	0,09	0	12	0,07	8	0,05	L-V/08-19

TARIFAS INTERPROVINCIALES

OPERADOR	TARIFA	Establecimiento		Franquicia (segundos)	Tarifa Punta		Tarifa Valle		Horario Punta
		Ptas	Euros		Ptas	Euros	Ptas	Euros	
JAZZTEL*	Jazzelección (J)	0	0,00	0	15	0,09	15	0,09	Independiente
LINCE (UNI2)*	Básico (L)	0	0,00	0	20	0,12	10	0,06	L-V/08-20
LINCE (UNI2)*	Marcación directa (L)	0	0,00	0	12	0,07	8	0,05	L-V/08-20
LINCE (UNI2)*	Tarifa comercial (L)	0	0,00	0	16	0,10	10	0,06	L-V/08-20
LINCE (UNI2)*	Tarifa Única (L)	0	0,00	0	14	0,08	14	0,08	Independiente
MED TELECOM	Tarifa Única (MT)	13	0,08	0	14	0,08	14	0,08	Independiente
MED TELECOM	MED TELECOM	13,2	0,08	0	17,5	0,11	7	0,04	L-V/08-20
MENTA*	Básico (ME)	24	0,14	60	24	0,14	8	0,05	L-V/08-20
MENTA*	Tarifa Única (ME)	20	0,12	60	20	0,12	20	0,12	Independiente
OLA INTERNET	OLA INTERNET	0	0,00	0	15	0,09	15	0,09	Independiente
PRIMUS TELECOM- MUNICACIONES IBÉRICA	Básica (PT)	0	0,00	0	12	0,07	9	0,05	L - D/ 08-22
ROBLON	Básica (RO)	15	0,09	0	16	0,10	8	0,05	L-V/08-20
ROBLON	Comercial (RO)	0	0,00	0	13	0,08	13	0,08	Independiente
RETENA	RETENA	13,86	0,08	0	17	0,10	9	0,05	3 franjas
RETECAL	RETECAL AI (RT)	13,9	0,08	0	19,9	0,12	8,9	0,05	L-V/08-18
RETECAL	RETECAL	13,9	0,08	0	19,9	0,12	8,9	0,05	L-V/08-18
RETEVISIÓN*	Básico (R)	15	0,09	0	18	0,11	9	0,05	L-V/08-20
RETEVISIÓN*	Programa Único (R)	0	0,00	0	15	0,09	15	0,09	Independiente
RETEVISIÓN*	Programa Bonus (R)	15	0,09	0	25	0,15	9	0,05	Independiente
RETEVISIÓN*	Programa Preferente (R)	0	0,00	0	15	0,09	15	0,09	Independiente
RSLCOM *	RSLCOM	15	0,09	0	18	0,11	5	0,03	3 franjas
CAPCOM	Básico (Madrid) (C)	0	0,00	0	29	0,17	15	0,09	*
CAPCOM	Empresas(Madrid) (C)	0	0,00	0	19	0,11	15	0,09	*
VIATEL GLOBAL T.	VIATEL GLOBAL T.	0	0,00	0	18	0,11	9	0,05	L-V/08-20
OPER. XARXES (ALPI)*	OPER. XARXES (ALPI)	0	0,00	0	16	0,10	10	0,06	L-V/08-20
COLT TELECOM	COLT TELECOM	0	0,00	0	12	0,07	8	0,05	L-V/08-18
GTS*	GTS	N.A.		N.A.	N.A.		N.A.		
IBERIAN NETWORK	IBERIAN NETWORK	0	0,00	0	15	0,09	9	0,05	3 franjas
LDI (Netnet)	LDI (Netnet)	0	0,00	0	21	0,13	21	0,13	Independiente
MADRITEL*	Básico (M)	0	0,00	0	12	0,07	4,9	0,03	3 franjas
MADRITEL*	Tarifa única (M)	15	0,09	0	10	0,06	10	0,06	Independiente
TELEFÓNICA DATA*	Básico (TD)	15	0,09	0	15	0,09	15	0,09	Independiente
AXS*	AXS	0	0,00	0	26	0,16	26	0,16	Independiente
TECNOMATIX	TECNOMATIX	0	0,00	0	10	0,06	10	0,06	Independiente
ISUTEL	ISUTEL	0	0,00	0	15	0,09	15	0,09	Independiente
MCI WORLDCOM	MCI WORLDCOM	0	0,00	0	8,57	0,05	7,5	0,05	L-D/08-18
TELE 2	TELE 2	11,6	0,07	0	5	0,03	5	0,03	Independiente
IDECNET	IDECNET	0	0,00	0	15	0,09	15	0,09	Independiente
PTV	PTV	15	0,09	0	20	0,12	8	0,05	L-D/08-18
GLOBALONE	GLOBALONE	0	0,00	0	15	0,09	15	0,09	Independiente

TARIFAS INTERPROVINCIALES (HORARIO COMERCIAL)

OPERADOR	TARIFA	Comparación Telefónica		
		60 seg.	180 seg.	1200 seg.
TELEFÓNICA*	Básico (T)	0%	0%	0%
TELEFÓNICA*	Plan Universal (T)	-2%	-3%	-4%
TELEFÓNICA*	Interprovincial Oro (T)	-24%	-35%	-42%
TS MÓVILES	TS MÓVILES	12%	13%	15%
AIRTEL*	Básico (A)	-20%	-17%	-14%
AIRTEL*	Plan Único (A)	-36%	-39%	-42%
AIRTEL*	Plan Integral Particulares (A)	-20%	-17%	-14%
AIRTEL*	Plan Base Empresas (A)	-20%	-17%	-14%
AIRTEL*	Plan 10 Empresas (A)	-36%	-39%	-42%
ARAGÓN CABLE	Especial Empresas (AC)	-55%	-36%	-23%
ARAGÓN CABLE	ARAGON CABLE	12%	13%	15%
AMER. TELECOM	Básico (AT)	-14%	-23%	-30%
AMER. TELECOM	Tarifa Única (AT)	-55%	-36%	-23%
BT*	Tarifa Única (BT)	-4%	-9%	-13%
BT*	Día-Noche (BT)	-36%	-9%	10%
BT*	Plan Intraempresa (BT)	-68%	-55%	-45%
COMUNITEL*	Básica (CO)	-30%	0%	22%
COMUNITEL*	Plan directo (CO)	-52%	-32%	-17%
COMUNITEL*	Plan Negocio (CO)	-36%	-9%	10%
INTERROUTE*	INTERROUTE	-62%	-46%	-34%
CABLE OVIEDO	CABLE OVIEDO	8%	11%	14%
CABLE ANDALUCIA	CABLE ANDALUCIA	25%	32%	37%
CABLETELCA	CABLETELCA	-4%	-9%	-13%
CABLE EUROPA*	Teléfono ONO Vacaciones (CE)	28%	21%	16%
CABLE EUROPA*	Pack Empresa Básico 1 (CE)	-46%	-59%	-69%
CABLE EUROPA*	Teléfono ONO (CE)	-2%	-2%	-2%
CABLE EUROPA*	SOHOs (CE)	-9%	-11%	-13%
CABLE EUROPA*	Empresas (CE)	-23%	-27%	-30%
CABLE EUROPA*	Negocio 200 (CE)	-6%	-7%	-8%
CABLE GALICIA	Básica (CG)	6%	7%	9%
CABLE GALICIA	Tarifa Única (CG)	-10%	-15%	-19%
EUSKALTEL*	Básica (E)	26%	36%	42%
EUSKALTEL*	Llamada Naranja (E)	-22%	-33%	-41%
EUSKALTEL*	Tarifa Única (E)	13%	16%	19%
EUSKALTEL*	Tarifa Profesional (E)	18%	24%	28%
GLOBAL TELES.*	Básico (G)	-68%	-55%	-45%
GLOBAL TELES.*	Preasignación (G)	-68%	-55%	-45%
JAZZTEL*	Básico (J)	-7%	-14%	-19%
JAZZTEL*	Acceso Directo (J)	-42%	-18%	-1%
JAZZTEL*	Tarifa Voz	-52%	-32%	-17%
JAZZTEL*	Jazznegocio (J)	-14%	-23%	-30%
JAZZTEL*	Jazzelección (J)	-52%	-32%	-17%

TARIFAS INTERPROVINCIALES (HORARIO COMERCIAL)

OPERADOR	TARIFA	Comparación Telefónica		
		60 seg.	180 seg.	1200 seg.
LINCE (UNI2)*	Básico (L)	-36%	-9%	10%
LINCE (UNI2)*	Marcación directa (L)	-62%	-46%	-34%
LINCE (UNI2)*	Tarifa comercial (L)	-49%	-27%	-12%
LINCE (UNI2)*	Tarifa Única (L)	-55%	-36%	-23%
MED TELECOM	Tarifa Única (MT)	-14%	-17%	-19%
MED TELECOM	MED TELECOM	-2%	-1%	0%
MENTA*	Básico (ME)	54%	45%	39%
MENTA*	Tarifa Única (ME)	28%	21%	16%
OLA INTERNET	OLA INTERNET	-52%	-32%	-17%
PRIMUS TELECOM- MUNICATIONS IBÉRICA	Básica (PT)	-62%	-46%	-34%
ROBLON	Básica (RO)	-1%	-5%	-7%
ROBLON	Comercial (RO)	-58%	-41%	-28%
RETENA	RETENA	-1%	-2%	-2%
RETECAL	RETECAL AI (RT)	8%	11%	14%
RETECAL	RETECAL	8%	11%	14%
RETEVISIÓN*	Básico (R)	6%	4%	4%
RETEVISIÓN*	Programa Único (R)	-52%	-32%	-17%
RETEVISIÓN*	Programa Bonus (R)	28%	36%	42%
RETEVISIÓN*	Programa Preferente (R)	-52%	-32%	-17%
RSLCOM *	RSLCOM	6%	4%	4%
CAPCOM	Básico (Madrid) (C)	-7%	32%	60%
CAPCOM	Empresas(Madrid) (C)	-39%	-14%	5%
VIATEL GLOBAL T.	VIATEL GLOBAL T.	-42%	-18%	-1%
OPER. XARXES (ALPI)*	OPER. XARXES (ALPI)	-49%	-27%	-12%
COLT TELECOM	COLT TELECOM	-62%	-46%	-34%
GTS*	GTS			
IBERIAN NETWORK	IBERIAN NETWORK	-52%	-32%	-17%
LDI (Netnet)	LDI (Netnet)	-33%	-5%	16%
MADRITEL*	Básico (M)	-62%	-46%	-34%
MADRITEL*	Tarifa única (M)	-20%	-32%	-41%
TELEFÓNICA DATA*	Básico (TD)	-4%	-9%	-13%
AXS*	AXS	-17%	18%	44%
TECNOMATIX	TECNOMATIX	-68%	-55%	-45%
ISUTEL	ISUTEL	-52%	-32%	-17%
MCI WORLDCOM	MCI WORLDCOM	-73%	-61%	-53%
TELE 2	TELE 2	-47%	-60%	-69%
IDECNET	IDECNET	-52%	-32%	-17%
PTV	PTV	12%	13%	15%
GLOBALONE	GLOBALONE	-52%	-32%	-17%

TARIFAS INTERPROVINCIALES (HORARIO VALLE)

OPERADOR	TARIFA	Comparación Telefónica		
		60 seg.	180 seg.	1200 seg.
TELEFÓNICA*	Básico (T)	0%	0%	0%
TELEFÓNICA*	Plan Universal (T)	-2%	-3%	-4%
TELEFÓNICA*	Interprovincial Oro (T)	-23%	-37%	-51%
TS MÓVILES	TS MÓVILES	-1%	-7%	-12%
AIRTEL*	Básico (A)	-17%	-11%	-5%
AIRTEL*	Plan Único (A)	-17%	-11%	-5%
AIRTEL*	Plan Integral Particulares (A)	-26%	-24%	-23%
AIRTEL*	Plan Base Empresas (A)	-17%	-11%	-5%
AIRTEL*	Plan 10 Empresas (A)	-17%	-11%	-5%
ARAGÓN CABLE	Especial Empresas (AC)	-42%	-7%	26%
ARAGÓN CABLE	ARAGON CABLE	-3%	-10%	-16%
AMER. TELECOM	Básico (AT)	-17%	-33%	-48%
AMER. TELECOM	Tarifa Única (AT)	-42%	-7%	26%
BT*	Tarifa Única (BT)	24%	33%	42%
BT*	Día-Noche (BT)	-59%	-33%	-10%
BT*	Plan Intraempresa (BT)	-59%	-33%	-10%
COMUNITEL*	Básica (CO)	-63%	-40%	-19%
COMUNITEL*	Plan directo (CO)	-38%	0%	35%
COMUNITEL*	Plan Negocio (CO)	-59%	-33%	-10%
INTERROUTE*	INTERROUTE	-67%	-47%	-28%
CABLE OVIEDO	CABLE OVIEDO	-6%	-10%	-13%
CABLE ANDALUCIA	CABLE ANDALUCIA	3%	0%	-3%
CABLETELCA	CABLETELCA	-13%	-27%	-39%
CABLE EUROPA*	Teléfono ONO Vacaciones (CE)	24%	11%	-1%
CABLE EUROPA*	Pack Empresa Básico 1 (CE)	-30%	-40%	-49%
CABLE EUROPA*	Teléfono ONO (CE)	-15%	-23%	-31%
CABLE EUROPA*	SOHOs (CE)	-15%	-23%	-31%
CABLE EUROPA*	Empresas (CE)	-1%	7%	14%
CABLE EUROPA*	Negocio 200 (CE)	-15%	-23%	-31%
CABLE GALICIA	Básica (CG)	-13%	-22%	-30%
CABLE GALICIA	Tarifa Única (CG)	16%	24%	33%
EUSKALTEL*	Básica (E)	-3%	-8%	-12%
EUSKALTEL*	Llamada Naranja (E)	-3%	-8%	-12%
EUSKALTEL*	Tarifa Única (E)	45%	71%	94%
EUSKALTEL*	Tarifa Profesional (E)	-7%	-14%	-20%
GLOBAL TELES.*	Básico (G)	-59%	-33%	-10%
GLOBAL TELES.*	Preasignación (G)	-59%	-33%	-10%
JAZZTEL*	Básico (J)	-9%	-20%	-30%
JAZZTEL*	Acceso Directo (J)	-26%	20%	63%
JAZZTEL*	Tarifa Voz	-38%	0%	35%
JAZZTEL*	Jazznegocio (J)	-5%	-13%	-21%
JAZZTEL*	Jazzelección (J)	-38%	0%	35%

TARIFAS INTERPROVINCIALES (HORARIO VALLE)

OPERADOR	TARIFA	Comparación Telefónica		
		60 seg	180 seg	1200 seg
LINCE (UNI2)*	Básico (L)	-59%	-33%	-10%
LINCE (UNI2)*	Marcación directa (L)	-67%	-47%	-28%
LINCE (UNI2)*	Tarifa comercial (L)	-59%	-33%	-10%
LINCE (UNI2)*	Tarifa Única (L)	-42%	-7%	26%
MED TELECOM	Tarifa Única (MT)	11%	22%	32%
MED TELECOM	MED TELECOM	-17%	-24%	-31%
MENTA*	Básico (ME)	32%	7%	-17%
MENTA*	Tarifa Única (ME)	65%	78%	90%
OLA INTERNET	OLA INTERNET	-38%	0%	35%
PRIMUS TELECOM- MUNICATIONS IBÉRICA	Básica (PT)	-63%	-40%	-19%
ROBLON	Básica (RO)	-5%	-13%	-21%
ROBLON	Comercial (RO)	-46%	-13%	17%
RETENA	RETENA	-6%	-9%	-12%
RETECAL	RETECAL AI (RT)	-6%	-10%	-13%
RETECAL	RETECAL	-6%	-10%	-13%
RETEVISIÓN*	Básico (R)	-1%	-7%	-12%
RETEVISIÓN*	Programa Único (R)	-38%	0%	35%
RETEVISIÓN*	Programa Bonus (R)	-1%	-7%	-12%
RETEVISIÓN*	Programa Preferente (R)	-38%	0%	35%
RSLCOM *	RSLCOM	-17%	-33%	-48%
CAPCOM	Básico (Madrid) (C)	-38%	0%	35%
CAPCOM	Empresas(Madrid) (C)	-38%	0%	35%
VIATEL GLOBAL T.	VIATEL GLOBAL T.	-63%	-40%	-19%
OPER. XARXES (ALPI)*	OPER. XARXES (ALPI)	-59%	-33%	-10%
COLT TELECOM	COLT TELECOM	-67%	-47%	-28%
GTS*	GTS			
IBERIAN NETWORK	IBERIAN NETWORK	-63%	-40%	-19%
LDI (Netnet)	LDI (Netnet)	-13%	40%	90%
MADRITEL*	Básico (M)	-80%	-67%	-56%
MADRITEL*	Tarifa única (M)	3%	0%	-3%
TELEFÓNICA DATA*	Básico (TD)	24%	33%	42%
AXS*	AXS	7%	73%	135%
TECNOMATIX	TECNOMATIX	-59%	-33%	-10%
ISUTEL	ISUTEL	-38%	0%	35%
MCI WORLDCOM	MCI WORLDCOM	-69%	-50%	-32%
TELE 2	TELE 2	-32%	-41%	-50%
IDECNET	IDECNET	-38%	0%	35%
PTV	PTV	-5%	-13%	-21%
GLOBALONE	GLOBALONE	-38%	0%	35%

TARIFAS INTERNACIONALES EN EL ÁMBITO DE LA UNIÓN EUROPEA

OPERADOR	TARIFA	Establecimiento		Franquicia (segundos)	Tarifa Punta		Tarifa Valle		Horario Punta
		Ptas	Euros		Ptas	Euros	Ptas	Euros	
TELEFÓNICA*	Básico (T)	19,75	0,12	0	29,65	0,18	29,65	0,18	L-V/08-18
TELEFÓNICA*	Plan Universal (T)	19,75	0,12	0	29,65	0,18	29,65	0,18	L-V/08-18
TELEFÓNICA*	Plan Amigos (T)	19,75	0,12	0	29,65	0,18	29,3535	0,18	L/V 08-14 y 16-20
TS MÓVILES	TS MÓVILES	20	0,12	0	50	0,30	44	0,26	L-V/08-20
AIRTEL*	Básico (A)	10	0,06	0	39	0,23	39	0,23	L-V/08-20
AIRTEL*	Plan Único (A)	10	0,06	0	39	0,23	39	0,23	Independiente
AIRTEL*	Plan Integral Particulares (A)	10	0,06	0	39	0,23	39	0,23	Independiente
AIRTEL*	Plan 10 Empresas (A)	10	0,06	0	39	0,23	39	0,23	Independiente
ARAGÓN CABLE	Especial Empresas (AC)	0	0,00	0	65	0,39	65	0,39	Independiente
ARAGÓN CABLE	Aragón del Cable	N.A.		N.A.	N.A.		N.A.		
AMER. TELECOM	Básico (AT)	20	0,12	0	25	0,15	25	0,15	L-V/08-20
AMER. TELECOM	Tarifa Única (AT)	0	0,00	0	15	0,09	15	0,09	Independiente
BT*	Tarifa Única (BT)	15	0,09	0	30	0,18	30	0,18	L-V/08-20
BT*	Día-Noche (BT)	0	0,00	0	40	0,24	35	0,21	L-V/08-20
BT *	Plan Intraempresas (BT)	0	0,00	0	30	0,18	30	0,18	Independiente
COMUNITEL*	Básica (CO)	0	0,00	0	40	0,24	30	0,18	L-V/08-20
COMUNITEL*	Plan directo (CO)	0	0,00	0	38	0,23	38	0,23	Independiente
COMUNITEL*	Plan Negocio (CO)	0	0,00	0	45	0,27	38	0,23	L-V/08-20
INTERROUTE*	INTERROUTE	0	0,00	0	30	0,18	25	0,15	L-V/8-17
CABLE OVIEDO	CABLE OVIEDO	19	0,11	0	44	0,26	39	0,23	L-V/08-2
CABLE ANDALUCIA	CABLE ANDALUCIA	20	0,12	0	56,05	0,34	45,9	0,28	L-V/08-22
CABLETELCA	CABLETELCA	17	0,10	0	29	0,17	29	0,17	L-V/08-20
CABLE EUROPA*	CABLE EUROPA	19	0,11	0	28	0,17	23	0,14	L-V/08-20
CABLE EUROPA*	SOHOs (CE)	19	0,11	0	26	0,16	23	0,14	L-V/08-20
CABLE EUROPA*	Empresas (CE)	15	0,09	0	28	0,17	28	0,17	L-V/08-20
CABLE EUROPA*	Plan Ahorro 3ª Edad (CE)	19	0,11	0	40	0,24	35	0,21	L-V/08-20
CABLE GALICIA	Básico (CG)	20	0,12	0	20	0,12	20	0,12	Independiente
CABLE GALICIA	Tarifa Única (CG)	20	0,12	0	15	0,09	15	0,09	Independiente
EUSKALTEL*	Básico (E)	19,5	0,12	0	49,98	0,30	42	0,25	3 franjas
EUSKALTEL*	Llamada Naranja (E)	19,5	0,12	0	49,98	0,30	42	0,25	3 franjas
EUSKALTEL*	Tarifa Única (E)	19,5	0,12	0	49,98	0,30	42	0,25	3 franjas
EUSKALTEL*	Tarifa Profesional (E)	19,5	0,12	0	49,98	0,30	42	0,25	3 franjas
GLOBAL TELES.*	GLOBAL TELES.	0	0,00	0	29	0,17	29	0,17	L-V/08-18
GLOBAL TELES.*	GLOBAL TELES.	0	0,00	0	21,75	0,13	21,75	0,13	L-V/08-19
JAZZTEL*	Básico (J)	20	0,12	0	25	0,15	25	0,15	Independiente
JAZZTEL*	Acceso Directo (J)	0	0,00	0	15	0,09	15	0,09	Independiente
JAZZTEL*	Tarifa Voz (J)	0	0,00	0	25	0,15	25	0,15	Independiente
JAZZTEL*	Jazznegocio (J)	20	0,12	0	15	0,09	15	0,09	Independiente
JAZZTEL*	Jazzelección (J)	0	0,00	0	15	0,09	15	0,09	Independiente

TARIFAS INTERNACIONALES EN EL ÁMBITO DE LA UNIÓN EUROPEA

OPERADOR	TARIFA	Establecimiento		Franquicia (segundos)	Tarifa Punta		Tarifa Valle		Horario Punta
		Ptas	Euros		Ptas	Euros	Ptas	Euros	
LINCE (UN*I2)	Básico (L)	0	0,00	0	45	0,27	30	0,18	L-V/08-20
LINCE (UNI2)*	Preasignación (L)	0	0,00	0	12	0,07	8	0,05	L-V/08-20
LINCE (UNI2)*	Tarifa comercial (L)	0	0,00	0	18	0,11	10	0,06	L-V/08-20
LINCE (UNI2)*	Tarifa Única (L)	0	0,00	0	15	0,09	15	0,09	Independiente
MED TELECOM	Tarifa Única (MT)	19	0,11	0	59	0,35	59	0,35	Independiente
MED TELECOM	MED TELECOM	19	0,11	0	29	0,17	24	0,14	L-V/08-20
MENTA*	Básico (ME)	27,5	0,17	30	55	0,33	45	0,27	L-V/08-20
MENTA*	Tarifa Única (ME)	25	0,15	30	45	0,27	45	0,27	Independiente
OLA INTERNET	OLA INTERNET	0	0,00	0	20	0,12	20	0,12	Independiente
PRIMUS TELECOM- MUNICATIONS IBÉRICA	Básica (PT)	0	0,00	0	14	0,08	14	0,08	L - D / 08-22
ROBLON	Básica (RO)	20	0,12	0	50	0,30	44	0,26	L-V/08-20
ROBLON	Comercial (RO)	20	0,12	0	50	0,30	44	0,26	L-V/08-20
RETENA	RETENA	20	0,12	0	40	0,24	35	0,21	L-V/08-22
RETECAL	RETECAL	19	0,11	0	49	0,29	43	0,26	L-V/08-22
RETEVISIÓN*	Básico (R)	20	0,12	0	45	0,27	40	0,24	L-V/08-22
RETEVISIÓN*	Programa Único (R)	0	0,00	0	15	0,09	15	0,09	Independiente
RETEVISIÓN*	Programa Bonus (R)	15	0,09	0	18	0,11	9	0,05	L-V/08-22
RETEVISIÓN*	Programa Preferente (R)	0	0,00	0	15	0,09	15	0,09	Independiente
RSLCOM *	RSLCOM	20	0,12	0	27	0,16	24	0,14	3 franjas
CAPCOM	Plan directo (CO)	El operador ofrece precios específicos para cada país				0,00		0,00	*
CAPCOM	Plan Negocio (CO)	El operador ofrece precios específicos para cada país				0,00		0,00	*
VIATEL GLOBAL T.	VIATEL GLOBAL T.	El operador ofrece precios específicos para cada país				0,00		0,00	*
OPER. XARXES (ALPI)*	OPER. XARXES (ALPI)	0	0,00	0	40	0,24	40	0,24	L-V/08-20
COLT TELECOM	COLT TELECOM	0	0,00	0	30	0,18	30	0,18	L-V/08-18
GTS*	GTS	El operador ofrece precios específicos para cada país				0,00		0,00	*
IBERIAN NETWORK	IBERIAN NETWORK	0	0,00	0	28	0,17	28	0,17	Independiente
LDI (Netnet)	LDI (Netnet)	El operador ofrece precios específicos para cada país				0,00		0,00	Independiente
MADRITEL*	Básico (M)	15	0,09	0	35	0,21	35	0,21	Indistinto
MADRITEL*	Tarifa Única (M)	15	0,09	0	20	0,12	20	0,12	Indistinto
TELEFÓNICA DATA*	Básico	N.A.		N.A.	N.A.		N.A.		*
AXS	AXS	El operador ofrece precios específicos para cada país				0,00		0,00	*
TECNOMATIX	TECNOMATIX	0	0,00	0	16	0,10	16	0,10	Independiente
ISUTEL	ISUTEL	0	0,00	0	34	0,20	34	0,20	Independiente
MCI WORLDCOM	MCI WORLDCOM	0	0,00	0	21	0,13	21	0,13	Independiente
TELE 2	TELE 2	11,6	0,07	0	13,3	0,08	13,3	0,08	Independiente
GLOBALONE	GLOBALONE	0	0,00	0	15	0,09	15	0,09	Independiente

TARIFAS INTERNACIONALES EN EL ÁMBITO DE LA UNIÓN EUROPEA (HORARIO COMERCIAL)

OPERADOR	TARIFA	Comparación Telefónica		
		60 seg.	180 seg.	1200 seg.
TELEFÓNICA*	Básico (T)	0%	0%	0%
TELEFÓNICA*	Plan Universal (T)	0%	0%	0%
TELEFÓNICA*	Plan Amigos (T)	0%	0%	0%
TS MÓVILES	TS MÓVILES	42%	56%	66%
AIRTEL*	Básico (A)	-1%	17%	29%
AIRTEL*	Plan Único (A)	-1%	17%	29%
AIRTEL*	Plan Integral Particulares (A)	-1%	17%	29%
AIRTEL*	Plan 10 Empresas (A)	-1%	17%	29%
ARAGÓN CABLE	Especial Empresas (AC)	32%	79%	112%
ARAGÓN CABLE	Aragón del Cable			
AMER. TELECOM	Básico (AT)	-9%	-13%	-15%
AMER. TELECOM	Tarifa Única (AT)	-70%	-59%	-51%
BT*	Tarifa Única (BT)	-9%	-3%	0%
BT*	Día-Noche (BT)	-19%	10%	31%
BT *	Plan Intraempresas (BT)	-39%	-17%	-2%
COMUNITEL*	Básica (CO)	-19%	10%	31%
COMUNITEL*	Plan directo (CO)	-23%	5%	24%
COMUNITEL*	Plan Negocio (CO)	-9%	24%	47%
INTERROUTE*	INTERROUTE	-39%	-17%	-2%
CABLE OVIEDO	CABLE OVIEDO	28%	39%	47%
CABLE ANDALUCIA	CABLE ANDALUCIA	54%	73%	86%
CABLETELCA	CABLETELCA	-7%	-4%	-3%
CABLE EUROPA*	CABLE EUROPA	-5%	-5%	-6%
CABLE EUROPA*	SOHOs (CE)	-9%	-11%	-12%
CABLE EUROPA*	Empresas (CE)	-13%	-9%	-6%
CABLE EUROPA*	Plan Ahorro 3ª Edad (CE)	19%	28%	34%
CABLE GALICIA	Básico (CG)	-19%	-26%	-31%
CABLE GALICIA	Tarifa Única (CG)	-29%	-40%	-48%
EUSKALTEL*	Básico (E)	41%	56%	66%
EUSKALTEL*	Llamada Naranja (E)	41%	56%	66%
EUSKALTEL*	Tarifa Única (E)	41%	56%	66%
EUSKALTEL*	Tarifa Profesional (E)	41%	56%	66%
GLOBAL TELES.*	GLOBAL TELES.	-41%	-20%	-5%
GLOBAL TELES.*	GLOBAL TELES.	-56%	-40%	-29%
JAZZTEL *	Básico (J)	-9%	-13%	-15%
JAZZTEL *	Acceso Directo (J)	-70%	-59%	-51%
JAZZTEL *	Tarifa Voz (J)	-49%	-31%	-18%
JAZZTEL *	Jazznegocio (J)	-29%	-40%	-48%
JAZZTEL *	Jazzelección (J)	-70%	-59%	-51%
LINCE (UN*12)	Básico (L)	-9%	24%	47%
LINCE (UNI2)*	Preasignación (L)	-76%	-67%	-61%
LINCE (UNI2)*	Tarifa comercial (L)	-64%	-50%	-41%

TARIFAS INTERNACIONALES EN EL ÁMBITO DE LA UNIÓN EUROPEA (HORARIO COMERCIAL)

OPERADOR	TARIFA	Comparación Telefónica		
		60 seg.	180 seg.	1200 seg.
LINCE (UNI2)*	Tarifa Única (L)	-70%	-59%	-51%
MED TELECOM	Tarifa Única (MT)	58%	80%	96%
MED TELECOM	MED TELECOM	-3%	-2%	-2%
MENTA*	Básico (ME)	67%	77%	84%
MENTA*	Tarifa Única (ME)	42%	47%	51%
OLA INTERNET	OLA INTERNET	-60%	-45%	-35%
PRIMUS TELECOM- MUNICATIONS IBÉRICA	Básica (PT)	-72%	-61%	-54%
ROBLON	Básica (RO)	42%	56%	66%
ROBLON	Comercial (RO)	42%	56%	66%
RETENA	RETENA	21%	29%	34%
RETECAL	RETECAL	38%	53%	63%
RETEVISIÓN*	Básico (R)	32%	43%	50%
RETEVISIÓN*	Programa Único (R)	-70%	-59%	-51%
RETEVISIÓN*	Programa Bonus (R)	-33%	-37%	-39%
RETEVISIÓN*	Programa Preferente (R)	-70%	-59%	-51%
RSLCOM *	RSLCOM	-5%	-7%	-9%
CAPCOM	Plan directo (CO)			
CAPCOM	Plan Negocio (CO)			
VIATEL GLOBAL T.	VIATEL GLOBAL T.			
OPER. XARXES (ALPI)*	OPER. XARXES (ALPI)	-19%	10%	31%
COLT TELECOM	COLT TELECOM	-39%	-17%	-2%
GTS*	GTS			
IBERIAN NETWORK	IBERIAN NETWORK	-43%	-23%	-9%
LDI (Netnet)	LDI (Netnet)			
MADRITEL*	Básico (M)	1%	10%	17%
MADRITEL*	Tarifa Única (M)	-29%	-31%	-32%
TELEFÓNICA DATA*	Básico			
AXS	AXS			
TECNOMATIX	TECNOMATIX	-68%	-56%	-48%
ISUTEL	ISUTEL	-31%	-6%	11%
MCI WORLDCOM	MCI WORLDCOM	-57%	-42%	-31%
TELE 2	TELE 2	-50%	-53%	-55%
GLOBALONE	GLOBALONE	-70%	-59%	-51%

TARIFAS INTERNACIONALES EN EL ÁMBITO DE LA UNIÓN EUROPEA (HORARIO VALLE)

OPERADOR	TARIFA	Comparación Telefónica		
		60 seg.	180 seg.	1200 seg.
TELEFÓNICA*	Básico (T)	0%	0%	0%
TELEFÓNICA*	Plan Universal (T)	0%	0%	0%
TELEFÓNICA*	Plan Amigos (T)	-1%	-1%	-1%
TS MÓVILES	TS MÓVILES	30%	40%	47%
AIRTEL*	Básico (A)	-1%	17%	29%
AIRTEL*	Plan Único (A)	-1%	17%	29%
AIRTEL*	Plan Integral Particulares (A)	-1%	17%	29%
AIRTEL*	Plan 10 Empresas (A)	-1%	17%	29%
ARAGÓN CABLE	Especial Empresas (AC)	32%	79%	112%
ARAGÓN CABLE	Aragón del Cable			
AMER. TELECOM	Básico (AT)	-9%	-13%	-15%
AMER. TELECOM	Tarifa Única (AT)	-70%	-59%	-51%
BT*	Tarifa Única (BT)	-9%	-3%	0%
BT*	Día-Noche (BT)	-29%	-3%	14%
BT *	Plan Intraempresas (BT)	-39%	-17%	-2%
COMUNITEL*	Básica (CO)	-39%	-17%	-2%
COMUNITEL*	Plan directo (CO)	-23%	5%	24%
COMUNITEL*	Plan Negocio (CO)	-23%	5%	24%
INTERROUTE*	INTERROUTE	-49%	-31%	-18%
CABLE OVIEDO	CABLE OVIEDO	17%	25%	30%
CABLE ANDALUCIA	CABLE ANDALUCIA	33%	45%	53%
CABLETELCA	CABLETELCA	-7%	-4%	-3%
CABLE EUROPA*	CABLE EUROPA	-15%	-19%	-22%
CABLE EUROPA*	SOHOs (CE)	-15%	-19%	-22%
CABLE EUROPA*	Empresas (CE)	-13%	-9%	-6%
CABLE EUROPA*	Plan Ahorro 3ª Edad (CE)	9%	14%	17%
CABLE GALICIA	Básico (CG)	-19%	-26%	-31%
CABLE GALICIA	Tarifa Única (CG)	-29%	-40%	-48%
EUSKALTEL*	Básico (E)	24%	34%	40%
EUSKALTEL*	Llamada Naranja (E)	24%	34%	40%
EUSKALTEL*	Tarifa Única (E)	24%	34%	40%
EUSKALTEL*	Tarifa Profesional (E)	24%	34%	40%
GLOBAL TELES.*	GLOBAL TELES.	-41%	-20%	-5%
GLOBAL TELES.*	GLOBAL TELES.	-56%	-40%	-29%
JAZZTEL *	Básico (J)	-9%	-13%	-15%
JAZZTEL *	Acceso Directo (J)	-70%	-59%	-51%
JAZZTEL *	Tarifa Voz (J)	-49%	-31%	-18%
JAZZTEL *	Jazznegocio (J)	-29%	-40%	-48%
JAZZTEL *	Jazzelección (J)	-70%	-59%	-51%
LINCE (UN*12)	Básico (L)	-39%	-17%	-2%
LINCE (UNI2)*	Preasignación (L)	-84%	-78%	-74%
LINCE (UNI2)*	Tarifa comercial (L)	-80%	-72%	-67%

TARIFAS INTERNACIONALES EN EL ÁMBITO DE LA UNIÓN EUROPEA (HORARIO VALLE)

OPERADOR	TARIFA	Comparación Telefónica		
		60 seg.	180 seg.	1200 seg.
LINCE (UNI2)*	Tarifa Única (L)	-70%	-59%	-51%
MED TELECOM	Tarifa Única (MT)	58%	80%	96%
MED TELECOM	MED TELECOM	-13%	-16%	-19%
MENTA*	Básico (ME)	47%	49%	51%
MENTA*	Tarifa Única (ME)	42%	47%	51%
OLA INTERNET	OLA INTERNET	-60%	-45%	-35%
PRIMUS TELECOM- MUNICATIONS IBÉRICA	Básica (PT)	-72%	-61%	-54%
ROBLON	Básica (RO)	30%	40%	47%
ROBLON	Comercial (RO)	30%	40%	47%
RETENA	RETENA	11%	15%	18%
RETECAL	RETECAL	26%	36%	43%
RETEVISIÓN*	Básico (R)	21%	29%	34%
RETEVISIÓN*	Programa Único (R)	-70%	-59%	-51%
RETEVISIÓN*	Programa Bonus (R)	-51%	-61%	-68%
RETEVISIÓN*	Programa Preferente (R)	-70%	-59%	-51%
RSLCOM *	RSLCOM	-11%	-15%	-18%
CAPCOM	Plan directo (CO)			
CAPCOM	Plan Negocio (CO)			
VIATEL GLOBAL T.	VIATEL GLOBAL T.			
OPER. XARXES (ALPI)*	OPER. XARXES (ALPI)	-19%	10%	31%
COLT TELECOM	COLT TELECOM	-39%	-17%	-2%
GTS*	GTS			
IBERIAN NETWORK	IBERIAN NETWORK	-43%	-23%	-9%
LDI (Netnet)	LDI (Netnet)			
MADRITEL*	Básico (M)	1%	10%	17%
MADRITEL*	Tarifa Única (M)	-29%	-31%	-32%
TELEFÓNICA DATA*	Básico			
AXS	AXS			
TECNOMATIX	TECNOMATIX	-68%	-56%	-48%
ISUTEL	ISUTEL	-31%	-6%	11%
MCI WORLDCOM	MCI WORLDCOM	-57%	-42%	-31%
TELE 2	TELE 2	-50%	-53%	-55%
GLOBALONE	GLOBALONE	-70%	-59%	-51%

TARIFAS FIJO-MÓVIL

OPERADOR	TARIFA	Establecimiento		Franquicia (segundos)	Tarifa Punta		Tarifa Valle		Horario Punta
		Ptas	Euros		Ptas	Euros	Ptas	Euros	
AIRTEL*	Básico-móviles Airtel (A)	10	0,06	0	35	0,21	15	0,09	L-V/08-20; S/08-14
AIRTEL*	Básico-móviles NO Airtel (A)	10	0,06	0	40	0,24	20	0,12	L-V/08-20; S/08-14
AIRTEL*	Plan Único-móv. Airtel (A)	10	0,06	0	35	0,21	15	0,09	L-V/08-20; S/08-14
AIRTEL*	Plan Único-móv. NO Airtel (A)	10	0,06	0	40	0,24	20	0,12	L-V/08-20; S/08-14
AIRTEL*	Plan Integral Particulares (A)	11,4	0,07	0	39	0,23	22	0,13	L-V/08-22
AIRTEL*	Plan Base Empresas (A)	11,4	0,07	0	44	0,26	22	0,13	L-V/08-22
AIRTEL*	Plan 10 Empresas (A)	10	0,06	0	44	0,26	22	0,13	L-V/08-22
AMER. TELECOM	Básica (AT)	11,4	0,07	0	43	0,26	21	0,13	L-V/08-20
AMER. TELECOM	Tarifa Única (AT)	11,4	0,07	0	21	0,13	25	0,15	L-V/08-20
ARAGÓN CABLE	Especial Empresas (AC)	0	0,00	0	35	0,21	35	0,21	L-V/08-20
ARAGÓN CABLE	ARAGON CABLE	11,4	0,07	0	44	0,26	24	0,14	L-V/08-20
AXS	AXS	0	0,00	0	26	0,16	26	0,16	Independiente
BT*	Tarifa Única (BT)	15	0,09	0	39	0,23	39	0,23	Independiente
BT*	Día-Noche (BT)	0	0,00	0	45	0,27	25	0,15	L-V/08-20; S/08-14
CABLE ANDALUCIA	CABLE ANDALUCIA	58	0,35	30	47	0,28	24	0,14	L-V/08-2
CABLE EUROPA*	Teléfono ONO Vacaciones (CE)	20	0,12	0	45	0,27	25	0,15	L-V/08-22
CABLE EUROPA*	Teléfono ONO (CE)	11,4	0,07	0	39	0,23	21	0,13	L-V/08-22
CABLE EUROPA*	Negocio 200 (CE)	11,4	0,07	0	39	0,23	21	0,13	L-V/08-22
CABLE EUROPA*	SOHOs TME-AIR (CE)	11,4	0,07	0	38	0,23	20	0,12	L-V/08-22
CABLE EUROPA*	Empresas TME-AIR (CE)	11,4	0,07	0	36	0,22	36	0,22	L-V/08-22
CABLE EUROPA*	SOHOs AMENA (CE)	11,4	0,07	0	41	0,25	20	0,12	L-V/08-22
CABLE EUROPA*	Empresas AMENA (CE)	11,4	0,07	0	40	0,24	40	0,24	L-V/08-22
CABLE EUROPA*	Línea ONO (CE)	11,4	0,07	0	36	0,22	36	0,22	Independiente
CABLE GALICIA	Básico (CG)	11	0,07	0	44	0,26	22	0,13	L-V/08-22
CABLE GALICIA	Tarifa Única (CG)	11	0,07	0	44	0,26	44	0,26	L-V/08-22
CABLE OVIEDO	CABLE OVIEDO	10	0,06	0	39	0,23	22	0,13	L-V/08-2
CABLETELCA	CABLETELCA	10	0,06	0	45	0,27	25	0,15	L-V/08-20
CAPCOM	Plan directo (CO)	0	0,00	0	52	0,31	52	0,31	*
CAPCOM	Plan Negocio (CO)	0	0,00	0	40	0,24	40	0,24	*
COLT TELECOM	COLT TELECOM	0	0,00	0	44	0,26	24	0,14	L-V/08-18
COMUNITEL*	Básica (CO)	0	0,00	60	43	0,26	26	0,16	L-V/08-20; S/08-14
COMUNITEL*	Plan Directo (CO)	0	0,00	60	43	0,26	43	0,26	Independiente
COMUNITEL*	Plan Negocio (CO)	0	0,00	60	43	0,26	26	0,16	L-V/08-20; S/08-14
EUSKALTEL*	Básica (E)	11,4	0,07	0	40	0,24	20	0,12	L-V/08-22
EUSKALTEL*	Llamada Naranja (E)	11,4	0,07	0	40	0,24	20	0,12	L-V/08-22
EUSKALTEL*	Tarifa Única (E)	11,4	0,07	0	40	0,24	20	0,12	L-V/08-22
EUSKALTEL*	Tarifa Profesional (E)	11,4	0,07	0	40	0,24	20	0,12	L-V/08-22
GLOBAL TELES.*	Básico (G)	0	0,00	0	44	0,26	44	0,26	L-V/08-18
GLOBAL TELES.*	Preasignación (G)	0	0,00	0	44	0,26	44	0,26	L-V/08-18
IBERIAN NETWORK	IBERIAN NETWORK	0	0,00	0	42	0,25	22	0,13	3 franjas

TARIFAS FIJO-MÓVIL

OPERADOR	TARIFA	Establecimiento		Franquicia (segundos)	Tarifa Punta		Tarifa Valle		Horario Punta
		Ptas	Euros		Ptas	Euros	Ptas	Euros	
INTERROUTE*	INTERROUTE	0	0,00	0	42	0,25	22	0,13	L-V/8-17
ISUTEL	ISUTEL	0	0,00	0	45	0,27	25	0,15	L-V/08-22
JAZZTEL*	Básico (J)	11,4	0,07	0	38	0,23	20	0,12	L-V/08-20; S/08-14
JAZZTEL*	Acceso Directo (J)	0	0,00	0	45	0,27	45	0,27	Independiente
JAZZTEL*	Tarifa Voz (J)	0	0,00	0	41	0,25	41	0,25	Independiente
JAZZTEL*	Jazznegocio (J)	11,4	0,07	0	38	0,23	20	0,12	L-V/08-20; S/08-14
JAZZTEL*	Jazzelección (J)	0	0,00	0	50	0,30	50	0,30	Independiente
LDI (Netnet)	LDI (Netnet)	0	0,00	0	39	0,23	39	0,23	Independiente
LINCE (UNI2)*	Básico (L)	0	0,00	0	45	0,27	25	0,15	L-V/08-20; S/08-14
LINCE (UNI2)*	Tarifa comercial (L)	0	0,00	0	45	0,27	25	0,15	L-V/08-20; S/08-14
LINCE (UNI2)*	Tarifa Única (L)	0	0,00	0	44	0,26	44	0,26	Independiente
MADRITEL*	Básico (M)	11,34	0,07	0	38	0,23	20	0,12	*
MADRITEL*	Tarifa única (M)	12	0,07	0	38	0,23	38	0,23	Independiente
MCI WORLDCOM	MCI WORLDCOM	0	0,00	0	49,2	0,30	48,97	0,29	L-D/08-18
MED TELECOM	Tarifa Única (MT)	11,2	0,07	0	37,5	0,23	37,5	0,23	Independiente
MED TELECOM	MED TELECOM	11,2	0,07	0	41	0,25	20,5	0,12	L-V/08-22
MENTA*	Básico (ME)	0	0,00	0	45	0,27	25	0,15	L-V/08-22
MENTA*	Tarifa Única (ME)	0	0,00	0	45	0,27	25	0,15	Independiente
MUNDITELECOM	MUNDITELECOM	0	0,00	0	50	0,30	50	0,30	3 franjas
OLA INTERNET	OLA INTERNET	0	0,00	0	44	0,26	44	0,26	Independiente
OLA INTERNET	BONO OLA	0	0,00	0	42	0,25	42	0,25	Independiente
OPER. XARXES (ALPI)*	OPER. XARXES (ALPI)	0	0,00	0	45	0,27	25	0,15	L-V/08-22
PRIMUS TELECOM- MUNICACIONES IBÉRICA	Básica (PT)	0	0,00	0	39	0,23	25	0,15	L - D/ 08-22
PTV	PTV	30	0,18	0	45	0,27	22	0,13	L-V/08-22
RETECAL	RETECAL	10	0,06	0	44	0,26	22	0,13	L-V/08-22
RETENA	RETENA	11,4	0,07	0	42	0,25	21	0,13	L-V/08-22
RETEVISIÓN*	Básico (R)	11,4	0,07	0	39	0,23	20	0,12	L-V/08-20; S/08-14
RETEVISIÓN*	Programa Único (R)	0	0,00	0	42	0,25	42	0,25	Independiente
RETEVISIÓN*	Programa Bonus (R)	11,4	0,07	0	40	0,24	20	0,12	Independiente
RETEVISIÓN*	Programa Preferente (R)	0	0,00	0	42	0,25	42	0,25	3 franjas
ROBLON	Básico (RO)	11,4	0,07	0	44	0,26	22	0,13	L-V/08-22
ROBLON	Comercial (RO)	0	0,00	0	45	0,27	45	0,27	Independiente
RSLCOM *	RSLCOM	11,4	0,07	0	43	0,26	21	0,13	L-V/08-20; S/08-14
TECNOMATIX	TECNOMATIX	0	0,00	0	38	0,23	38	0,23	Independiente
TELE 2	TELE 2	11,6	0,07	0	36,6	0,22	18,3	0,11	L-V/08-22
TELEFÓNICA DATA*	Básico	N.A.		N.A.	N.A.		N.A.		
TELEFÓNICA*	TELEFÓNICA	11,4	0,07	0	43,69	0,26	22	0,13	L-V/08-20; S/08-14
TS MÓVILES	TS MÓVILES	10	0,06	0	40	0,24	20	0,12	L-V/08-20
TS MÓVILES	TS MÓVILES	10	0,06	0	35	0,21	15	0,09	
VIATEL GLOBAL T.	VIATEL GLOBAL T.	0	0,00	0	58,13	0,35	55,8	0,34	L-V/08-22

TARIFAS FIJO-MÓVIL (HORARIO COMERCIAL)

OPERADOR	TARIFA	Comparación Telefónica		
		60 seg.	180 seg.	1200 seg.
AIRTEL*	Básico-móviles Airtel (A)	-18%	-19%	-20%
AIRTEL*	Básico-móviles NO Airtel (A)	-9%	-9%	-8%
AIRTEL*	Plan Único-móv. Airtel (A)	-18%	-19%	-20%
AIRTEL*	Plan Único-móv. NO Airtel (A)	-9%	-9%	-8%
AIRTEL*	Plan Integral Particulares (A)	-9%	-10%	-11%
AIRTEL*	Plan Base Empresas (A)	1%	1%	1%
AIRTEL*	Plan 10 Empresas (A)	-2%	0%	1%
AMER. TELECOM	Básica (AT)	-1%	-1%	-2%
AMER. TELECOM	Tarifa Única (AT)	-41%	-48%	-51%
ARAGÓN CABLE	Especial Empresas (AC)	-36%	-26%	-21%
ARAGÓN CABLE	ARAGON CABLE	1%	1%	1%
AXS	AXS	-53%	-45%	-41%
BT*	Tarifa Única (BT)	-2%	-7%	-10%
BT*	Día-Noche (BT)	-18%	-5%	2%
CABLE ANDALUCIA	CABLE ANDALUCIA	91%	40%	13%
CABLE EUROPA*	Teléfono ONO Vacaciones (CE)	18%	9%	4%
CABLE EUROPA*	Teléfono ONO (CE)	-9%	-10%	-11%
CABLE EUROPA*	Negocio 200 (CE)	-9%	-10%	-11%
CABLE EUROPA*	SOHOs TME-AIR (CE)	-10%	-12%	-13%
CABLE EUROPA*	Empresas TME-AIR (CE)	-14%	-16%	-17%
CABLE EUROPA*	SOHOs AMENA (CE)	-5%	-6%	-6%
CABLE EUROPA*	Empresas AMENA (CE)	-7%	-8%	-8%
CABLE EUROPA*	Línea ONO (CE)	-14%	-16%	-17%
CABLE GALICIA	Básico (CG)	0%	0%	1%
CABLE GALICIA	Tarifa Única (CG)	0%	0%	1%
CABLE OVIEDO	CABLE OVIEDO	-11%	-11%	-11%
CABLETELCA	CABLETELCA	0%	2%	3%
CAPCOM	Plan directo (CO)	-6%	9%	17%
CAPCOM	Plan Negocio (CO)	-27%	-16%	-10%
COLT TELECOM	COLT TELECOM	-20%	-7%	-1%
COMUNITEL*	Básica (CO)	-22%	-9%	-3%
COMUNITEL*	Plan Directo (CO)	-22%	-9%	-3%
COMUNITEL*	Plan Negocio (CO)	-22%	-9%	-3%
EUSKALTEL*	Básica (E)	-7%	-8%	-8%
EUSKALTEL*	Llamada Naranja (E)	-7%	-8%	-8%
EUSKALTEL*	Tarifa Única (E)	-7%	-8%	-8%
EUSKALTEL*	Tarifa Profesional (E)	-7%	-8%	-8%
GLOBAL TELES.*	Básico (G)	-20%	-7%	-1%
GLOBAL TELES.*	Preasignación (G)	-20%	-7%	-1%
IBERIAN NETWORK	IBERIAN NETWORK	-24%	-12%	-5%
INTERROUTE*	INTERROUTE	-24%	-12%	-5%
ISUTEL	ISUTEL	-18%	-5%	2%

TARIFAS FIJO-MÓVIL (HORARIO COMERCIAL)

OPERADOR	TARIFA	Comparación Telefónica		
		60 seg.	180 seg.	1200 seg.
JAZZTEL*	Básico (I)	-10%	-12%	-13%
JAZZTEL*	Acceso Directo (I)	-18%	-5%	2%
JAZZTEL*	Tarifa Voz (I)	-26%	-14%	-7%
JAZZTEL*	Jazznegocio (I)	-10%	-12%	-13%
JAZZTEL*	Jazzelección (I)	-9%	5%	13%
LDI (Netnet)	LDI (Netnet)	-29%	-18%	-12%
LINCE (UNI2)*	Básico (L)	-18%	-5%	2%
LINCE (UNI2)*	Tarifa comercial (L)	-18%	-5%	2%
LINCE (UNI2)*	Tarifa Única (L)	-20%	-7%	-1%
MADRITEL*	Básico (M)	-10%	-12%	-13%
MADRITEL*	Tarifa única (M)	-9%	-12%	-13%
MCI WORLDCOM	MCI WORLDCOM	-11%	4%	11%
MED TELECOM	Tarifa Única (MT)	-12%	-13%	-14%
MED TELECOM	MED TELECOM	-5%	-6%	-6%
MENTA*	Básico (ME)	-18%	-5%	2%
MENTA*	Tarifa Única (ME)	-18%	-5%	2%
MUNDITELECOM	MUNDITELECOM	-9%	5%	13%
OLA INTERNET	OLA INTERNET	-20%	-7%	-1%
OLA INTERNET	BONO OLA	-24%	-12%	-5%
OPER. XARXES (ALPI)*	OPER. XARXES (ALPI)	-18%	-5%	2%
PRIMUS TELECOM- MUNICACIONES IBÉRICA	Básica (PT)	-29%	-18%	-12%
PTV	PTV	36%	16%	5%
RETECAL	RETECAL	-2%	0%	1%
RETENA	RETENA	-3%	-4%	-4%
RETEVISIÓN*	Básico (R)	-9%	-10%	-11%
RETEVISIÓN*	Programa Único (R)	-24%	-12%	-5%
RETEVISIÓN*	Programa Bonus (R)	-7%	-8%	-8%
RETEVISIÓN*	Programa Preferente (R)	-24%	-12%	-5%
ROBLON	Básico (RO)	1%	1%	1%
ROBLON	Comercial (RO)	-18%	-5%	2%
RSLCOM *	RSLCOM	-1%	-1%	-2%
TECNOMATIX	TECNOMATIX	-31%	-20%	-14%
TELE 2	TELE 2	-13%	-15%	-16%
TELEFÓNICA DATA*	Básico			
TELEFÓNICA*	TELEFÓNICA	0%	0%	0%
TS MÓVILES	TS MÓVILES	-9%	-9%	-8%
TS MÓVILES	TS MÓVILES	-18%	-19%	-20%
VIATEL GLOBAL T.	VIATEL GLOBAL T.	6%	22%	31%

TARIFAS FIJO-MÓVIL (HORARIO VALLE)

OPERADOR	TARIFA	Comparación Telefónica		
		60 seg.	180 seg.	1200 seg.
AIRTEL*	Básico-móviles Airtel (A)	-25%	-29%	-31%
AIRTEL*	Básico-móviles NO Airtel (A)	-10%	-10%	-9%
AIRTEL*	Plan Único-móv. Airtel (A)	-25%	-29%	-31%
AIRTEL*	Plan Único-móv. NO Airtel (A)	-10%	-10%	-9%
AIRTEL*	Plan Integral Particulares (A)	0%	0%	0%
AIRTEL*	Plan Base Empresas (A)	0%	0%	0%
AIRTEL*	Plan 10 Empresas (A)	-4%	-2%	0%
AMER. TELECOM	Básica (AT)	-3%	-4%	-4%
AMER. TELECOM	Tarifa Única (AT)	9%	12%	13%
ARAGÓN CABLE	Especial Empresas (AC)	5%	36%	55%
ARAGÓN CABLE	ARAGON CABLE	6%	8%	9%
AXS	AXS	-22%	1%	15%
BT*	Tarifa Única (BT)	62%	71%	76%
BT*	Día-Noche (BT)	-25%	-3%	11%
CABLE ANDALUCIA	CABLE ANDALUCIA	146%	68%	19%
CABLE EUROPA*	Teléfono ONO Vacaciones (CE)	35%	23%	15%
CABLE EUROPA*	Teléfono ONO (CE)	-3%	-4%	-4%
CABLE EUROPA*	Negocio 200 (CE)	-3%	-4%	-4%
CABLE EUROPA*	SOHOs TME-AIR (CE)	-6%	-8%	-9%
CABLE EUROPA*	Empresas TME-AIR (CE)	42%	54%	62%
CABLE EUROPA*	SOHOs AMENA (CE)	-6%	-8%	-9%
CABLE EUROPA*	Empresas AMENA (CE)	54%	70%	80%
CABLE EUROPA*	Línea ONO (CE)	42%	54%	62%
CABLE GALICIA	Básico (CG)	-1%	-1%	0%
CABLE GALICIA	Tarifa Única (CG)	65%	85%	97%
CABLE OVIEDO	CABLE OVIEDO	-4%	-2%	0%
CABLETELCA	CABLETELCA	5%	10%	13%
CAPCOM	Plan directo (CO)	56%	102%	130%
CAPCOM	Plan Negocio (CO)	20%	55%	77%
COLT TELECOM	COLT TELECOM	-28%	-7%	6%
COMUNITEL*	Básica (CO)	-22%	1%	15%
COMUNITEL*	Plan Directo (CO)	29%	67%	91%
COMUNITEL*	Plan Negocio (CO)	-22%	1%	15%
EUSKALTEL*	Básica (E)	-6%	-8%	-9%
EUSKALTEL*	Llamada Naranja (E)	-6%	-8%	-9%
EUSKALTEL*	Tarifa Única (E)	-6%	-8%	-9%
EUSKALTEL*	Tarifa Profesional (E)	-6%	-8%	-9%
GLOBAL TELES.*	Básico (G)	32%	71%	95%
GLOBAL TELES.*	Preasignación (G)	32%	71%	95%
IBERIAN NETWORK	IBERIAN NETWORK	-34%	-15%	-3%
INTERROUTE*	INTERROUTE	-34%	-15%	-3%
ISUTEL	ISUTEL	-25%	-3%	11%

TARIFAS FIJO-MÓVIL (HORARIO VALLE)

OPERADOR	TARIFA	Comparación Telefónica		
		60 seg.	180 seg.	1200 seg.
JAZZTEL*	Básico (I)	-6%	-8%	-9%
JAZZTEL*	Acceso Directo (I)	35%	74%	99%
JAZZTEL*	Tarifa Voz (I)	23%	59%	82%
JAZZTEL*	Jazznegocio (I)	-6%	-8%	-9%
JAZZTEL*	Jazzelección (I)	50%	94%	122%
LDI (Netnet)	LDI (Netnet)	17%	51%	73%
LINCE (UNI2)*	Básico (L)	-25%	-3%	11%
LINCE (UNI2)*	Tarifa comercial (L)	-25%	-3%	11%
LINCE (UNI2)*	Tarifa Única (L)	32%	71%	95%
MADRITEL*	Básico (M)	-6%	-8%	-9%
MADRITEL*	Tarifa única (M)	50%	63%	71%
MCI WORLDCOM	MCI WORLDCOM	47%	90%	117%
MED TELECOM	Tarifa Única (MT)	46%	60%	69%
MED TELECOM	MED TELECOM	-5%	-6%	-7%
MENTA*	Básico (ME)	-25%	-3%	11%
MENTA*	Tarifa Única (ME)	-25%	-3%	11%
MUNDITELECOM	MUNDITELECOM	50%	94%	122%
OLA INTERNET	OLA INTERNET	32%	71%	95%
OLA INTERNET	BONO OLA	26%	63%	86%
OPER. XARXES (ALPI)*	OPER. XARXES (ALPI)	-25%	-3%	11%
PRIMUS TELECOM- MUNICACIONES IBÉRICA	Básica (PT)	-25%	-3%	11%
PTV	PTV	56%	24%	4%
RETECAL	RETECAL	-4%	-2%	0%
RETENA	RETENA	-3%	-4%	-4%
RETEVISIÓN*	Básico (R)	-6%	-8%	-9%
RETEVISIÓN*	Programa Único (R)	26%	63%	86%
RETEVISIÓN*	Programa Bonus (R)	-6%	-8%	-9%
RETEVISIÓN*	Programa Preferente (R)	26%	63%	86%
ROBLON	Básico (RO)	0%	0%	0%
ROBLON	Comercial (RO)	35%	74%	99%
RSLCOM *	RSLCOM	-3%	-4%	-4%
TECNOMATIX	TECNOMATIX	14%	47%	68%
TELE 2	TELE 2	-10%	-14%	-16%
TELEFÓNICA DATA*	Básico			
TELEFÓNICA*	TELEFÓNICA	0%	0%	0%
TS MÓVILES	TS MÓVILES	-10%	-10%	-9%
TS MÓVILES	TS MÓVILES	-25%	-29%	-31%
VIATEL GLOBAL T.	VIATEL GLOBAL T.	67%	116%	147%

VIII.2 EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE LOS SERVICIOS BÁSICOS DE TELECOMUNICACIONES EN 2001

VIII.2.1 PRECIOS DE LOS SERVICIOS BÁSICOS Y COMPARATIVA INTERNACIONAL

A lo largo del año 2001, y fruto de la puesta en funcionamiento del nuevo marco regulatorio de precios denominado *price cap*, se han obtenido los primeros frutos significativos en materia de reducción de los precios y reequilibrio tarifario de los servicios de telecomunicaciones incluidos en las cestas y subcestas de dicho modelo regulatorio.

En el siguiente cuadro se especifican los “precios de las llamadas típicas” de referencia de

Conceptos	Pi: Precios por llamada (euros/unidad)*					
Tipo de llamada/concepto	Tipo tarifa (***)	España 1/11/2001	Alemania 1/10/2001	Francia 1/10/2001	Italia 1/10/2001	Reino Unido 1/10/2001
Total metropolitano		0,085	0,098	0,116	0,085	0,134
Llamadas metropolitanas	Normal	0,09	0,12	0,13	0,09	0,17
	Reducida	0,08	0,07	0,10	0,08	0,08
Total provincial		0,227	0,291	0,245	0,302	0,277
Llamadas provinciales	Normal	0,24	0,35	0,26	0,34	0,31
	Reducida	0,19	0,13	0,20	0,20	0,17
Total interprovincial		0,357	0,305	0,257	0,364	0,292
Llamadas interprovinciales	Normal	0,39	0,36	0,27	0,40	0,33
	Reducida	0,27	0,14	0,21	0,27	0,18
Total fijo-móvil		0,465	0,486	0,548	0,304	0,442
Llamadas fijo-móvil	Normal	0,532	0,486	0,598	0,349	0,500
	Reducida	0,332	0,486	0,449	0,214	0,327
Llamadas intra-continentales (**)		0,803	0,460	0,651	1,052	1,425
	Normal	0,803	0,460	0,782	1,052	1,542
	Reducida	0,803	0,460	0,461	1,052	1,256
Llamadas inter-continentales (***)		0,922	0,530	0,689	1,190	1,402
	Normal	0,922	0,530	0,909	1,190	1,503
	Reducida	0,922	0,530	0,529	1,190	1,328

(*) Los precios por llamada son precios medios calculados de acuerdo con la fórmula: $C_o + C_p + [\exp(-T_o/T_m)/(1 - \exp(-T_p/T_m))]$.

(**) Los precios de las llamadas intra-continentales están referidos al de una llamada a Bélgica desde Kis países de referencia.

(***) Los precios de las llamadas inter-continentales están referidos al de una llamada a Estados Unidos.

(****) Los precios de las llamadas en horario "normal" y "reducido" corresponden respectivamente al más caro y al más barato de los tramos horarios establecidos.

los diferentes servicios de telecomunicaciones en España, Alemania, Francia, Italia y el Reino Unido, calculados con los parámetros tarifarios que figuran en los cuadros finales del presente anexo.

Como se puede observar, los precios de catálogo de la operadora dominante⁹⁶ al final del primer año del periodo de aplicación del *price cap* en España son inferiores en todos los servicios excepto en internacional, donde precisamente han tenido lugar las reducciones más fuertes, llegando a porcentajes cercanos al 50%. Sin embargo, y como consecuencia de las obligaciones derivadas de la aplicación del régimen de *price cap*, todos los precios que se especifican en este cuadro experimentarán

bajadas adicionales a lo largo de todo el año 2002 y 2003.

Por otra parte, y consecuentemente con el objetivo de equilibrio tarifario, la cuota de abono a lo largo de este año ha subido un 11,40%, acercándose a la mayoría de los países europeos.

Tal y como se desprende del cuadro siguiente, la “cuota de conexión” en España sigue siendo de las más elevadas. Sin embargo, la “cuota de abono” es la más barata de todos los países, aunque en un futuro inmediato han de introducirse nuevos incrementos con objeto de permitir el equilibrio tarifario y facilitar la entrada a la competencia con precios “concurables”, es decir, más atractivos para las operadoras alternativas en un sector abriéndose a la competencia progresivamente.

Conceptos	Pi: Precios por llamada (euros/unidad)*				
	España 1/11/2001	Alemania 1/10/2001	Francia 1/10/2001	Italia 1/10/2001	Reino Unido 1/10/2001
Cuota de conexión	95,00	44,45	38,56	103,31	105,74
Cuota de abono	10,59	10,94	10,49	10,69	14,08

(*) Tarifas del mercado residencial.

⁹⁶ Ver tabla tarifaria vigente, en diciembre de 2001, para cada país en los cuadros adjuntos.

VIII.2.2 ANÁLISIS COMPARATIVO DEL PRECIO DE UNA CESTA TÍPICA EN LOS PAÍSES MÁS REPRESENTATIVOS DE LA UNIÓN EUROPEA

A continuación, y con el fin de establecer la comparación entre países, se ha estimado cuál

es el número de llamadas por línea que componen la cesta típica en nuestro país y, a partir de los precios presentados anteriormente, se ha calculado el precio estimado que esa misma cesta tendría en países tales como Alemania, Francia, Italia y el Reino Unido.

Conceptos		Qo: número de unidades por línea y mes	PRECIO DE LA CESTA MENSUAL (euros)				
Tipo de llamada/concepto	Tipo tarifa		Qo*P (España)	Qo*P (Alemania)	Qo*P (Francia)	Qo*P (Italia)	Qo*P (Reino Unido)
Cuota de conexión		0,0056	0,54	0,25	0,22	0,58	0,60
Cuota de abono		1,0000	10,47	10,94	10,49	10,69	14,08
Total metropolitano		98,2458	8,372	9,612	11,408	8,388	13,129
Llamadas metropolitanas	Normal	57,0373	5,17	6,85	7,16	5,28	9,64
	Reducida	41,2085	3,20	2,77	4,25	3,10	3,48
Total provincial		11,5245	2,621	3,356	2,829	3,484	3,194
Llamadas provinciales	Normal	8,5766	2,05	2,97	2,23	2,89	2,70
	Reducida	2,9479	0,57	0,38	0,60	0,59	0,49
Total interprovincial		13,0951	4,676	3,989	3,359	4,760	3,824
Llamadas interprovinciales	Normal	9,6732	3,77	3,52	2,63	3,84	3,22
	Reducida	3,4219	0,91	0,47	0,73	0,92	0,60
Total fijo-móvil		14,8979	6,929	7,239	8,170	4,530	6,590
Llamadas fijo-móvil	Normal	9,9171	5,275	4,819	5,933	3,463	4,962
	Reducida	4,9807	1,654	2,420	2,238	1,067	1,628
Llamadas intra-continentales		1,806	1,451	0,831	1,176	1,900	2,574
	Normal	1,070	0,860	0,493	0,837	1,126	1,650
	Reducida	0,736	0,591	0,339	0,339	0,774	0,924
Llamadas inter-continentales		0,448	0,413	0,237	0,308	0,532	0,627
	Normal	0,189	0,174	0,100	0,172	0,225	0,284
	Reducida	0,259	0,239	0,137	0,137	0,308	0,344
TOTAL CESTA: 1			35,467	36,451	37,959	34,869	44,618

Como puede observarse, el precio de la cesta de servicios mensuales a precios nominales en euros está muy equilibrada, **en torno a los 36 euros**, excepto en el Reino Unido, que resulta ser un 24% más cara.

Por otra parte, y dadas las diferencias de poder adquisitivo entre estos países, se ha considerado el siguiente ajuste de paridad en otros países en relación con el poder de compra de un euro en España, de acuerdo con los coeficientes actualizados estimados por la OCDE:

Paridad del poder de compra (PPP)	Alemania	Francia	Italia	Reino Unido
España	1,22	1,22	1,03	1,40

Obteniendo los siguiente resultados ajustados:

Precios ajustados a PPP (<i>Purchasing Power Parities</i>)							
Conceptos		Qo: número de unidades por línea y mes	PRECIO DE LA CESTA MENSUAL (euros)				
Tipo de llamada/concepto	Tipo tarifa		Qo*P (España)	Qo*P (Alemania)	Qo*P (Francia)	Qo*P (Italia)	Qo*P (Reino Unido)
Cuota de conexión		0,0056	0,54	0,21	0,18	0,57	0,43
Cuota de abono		1,0000	10,47	8,96	8,60	10,38	10,06
Total metropolitano		98,2458	8,372	7,879	9,351	8,143	9,378
Llamadas metropolitanas	Normal	57,0373	5,17	5,61	5,87	5,13	6,89
	Reducida	41,2085	3,20	2,27	3,48	3,01	2,49
Total provincial		11,5245	2,621	2,751	2,319	3,383	2,281
Llamadas provinciales	Normal	8,5766	2,05	2,44	1,83	2,81	1,93
	Reducida	2,9479	0,57	0,31	0,49	0,58	0,35
Total interprovincial		13,0951	4,676	3,270	2,753	4,622	2,732
Llamadas interprovinciales	Normal	9,6732	3,77	2,89	2,16	3,73	2,30
	Reducida	3,4219	0,91	0,38	0,60	0,89	0,43
Total fijo-móvil		14,8979	6,929	5,933	6,697	4,398	4,707
Llamadas fijo-móvil	Normal	9,9171	5,275	3,950	4,863	3,363	3,544
	Reducida	4,9807	1,654	1,984	1,834	1,036	1,163
Llamadas intra-continentales		1,806	1,451	0,681	0,964	1,845	1,839
	Normal	1,070	0,860	0,404	0,686	1,093	1,179
	Reducida	0,736	0,591	0,278	0,278	0,752	0,660
Llamadas inter-continentales		0,448	0,413	0,195	0,253	0,517	0,448
	Normal	0,189	0,174	0,082	0,141	0,218	0,203
	Reducida	0,259	0,239	0,113	0,112	0,299	0,245
TOTAL CESTA: 1			35,467	29,878	31,114	33,854	31,870

Este nuevo enfoque, que puede ser ilustrativo pero que resulta cuestionable (ya que no hay razones sustanciales para esperar que los costes de producción de los servicios de telecomunicaciones sean menores en España que en los demás países del entorno europeo), corrige las posiciones más elevadas (de Alemania, Francia y Reino Unido) y las convierte en las más bajas. En sentido contrario, Italia y España, de ser los

países más baratos nominalmente hablando, pasan a ser los más caros tras la corrección.

En consecuencia, el corrector PPP parece actuar en la dirección correcta pero con intensidad excesiva, por lo que tomando el promedio que resultaría entre las dos posiciones extremas (corregir o no corregir los precios con el PPP) resultarían los siguientes precios de la cesta española en cada país:

Precios de la cesta en euros/mes			
	Corregidos por el PPP	No corregidos (euros nominales)	Corregidos promedio del PPP
España	35,47	35,47	35,47
Alemania	29,88	36,45	33,17
Francia	31,11	37,96	34,54
Italia	33,85	34,87	34,36
Reino Unido	31,87	44,62	38,25
Media europea	32,44	37,87	35,16

Según esta última visión de los precios de la cesta típica, los precios españoles son, todavía, los segundos más caros (después de los del Reino Unido), pero sólo un 1% por encima de la media europea.

Es de esperar que, por efecto de la aplicación del régimen *price cap* en su segundo año de vigencia (2002), la posición española pase a ser la que le corresponde desde el punto de vista de

los precios relativos en general, es decir, el país más barato de los cinco considerados en servicios básicos de telecomunicaciones, así como lo es en los precios de los bienes y servicios en general. Para alcanzar este objetivo, sería suficiente con que los precios de las telecomunicaciones españolas bajaran un 6,5% más que la reducción que se produzca en Alemania, y la operadora española está obligada a bajar, por el régimen de *price cap*, un 8%.

Tarifas España (1/11/2001)								
Ámbito equivalente país UE	Tipo tarifa	C ₀	C _p	T ₀	T _p	T _m = Tiempo medio de duración de la llamada (en segundos)	Precios por llamada en moneda local *	Precios por llamada en euros
		Coste establecimiento de llamada (en pesetas)	Coste unidad de tarificación (en pesetas/unidad)	Franquicia tras establecimiento de llamada (en segundos)	Duración unidad de tarificación (en segundos)			
Llamadas metropolitanas	(L-V) 0 a 8 horas	11,4	0,0273	160	1,00	155,00	12,91	0,0776
	(L-V) 8 a 18 horas	11,4	0,0667	160	1,00	155,00	15,09	0,0907
	(L-V) 18 a 24 horas	11,4	0,0273	160	1,00	155,00	12,91	0,0776
	Fin de semana	11,4	0,0273	160	1,00	155,00	12,91	0,0776
Llamadas provinciales	(L-V) 0 a 8 horas	13,86	0,1118	0	1,00	165,00	32,36	0,1945
	(L-V) 8 a 20 horas	13,86	0,1564	0	1,00	165,00	39,74	0,2389
	(L-V) 18 a 24 horas	13,86	0,1118	0	1,00	165,00	32,36	0,1945
	Fin de semana	13,86	0,1118	0	1,00	165,00	32,36	0,1945
Llamadas interprovinciales	(L-V) 0 a 8 horas	13,86	0,1730	0	1,00	175,00	44,23	0,2658
	(L-V) 8 a 20 horas	13,86	0,2901	0	1,00	175,00	64,77	0,3893
	(L-V) 18 a 24 horas	13,86	0,1730	0	1,00	175,00	44,23	0,2658
	Fin de semana	13,86	0,1730	0	1,00	175,00	44,23	0,2658
Llamadas continentales con tarifa UE	(L-V) 0 a 8 horas	19,75	0,4942	0	1,00	230,00	133,66	0,8033
	(L-V) 8 a 20 horas	19,75	0,4942	0	1,00	230,00	133,66	0,8033
	(L-V) 18 a 24 horas	19,75	0,4942	0	1,00	230,00	133,66	0,8033
	Fin de semana	19,75	0,4942	0	1,00	230,00	133,66	0,8033
Llamadas intercontinentales con tarifa EE.UU.	(L-V) 0 a 8 horas	19,75	0,4942	0	1,00	270,00	153,42	0,9221
	(L-V) 8 a 20 horas	19,75	0,4942	0	1,00	270,00	153,42	0,9221
	(L-V) 18 a 24 horas	19,75	0,4942	0	1,00	270,00	153,42	0,9221
	Fin de semana	19,75	0,4942	0	1,00	270,00	153,42	0,9221
Llamadas a móvil	(M-S) 0 a 8 horas	33,4	0,3667	60	1,00	105,00	55,25	0,3320
	(L-V) 8 a 22 horas	50,4	0,6448	60	1,00	105,00	88,82	0,5338
	(L-V) 22 a 24 horas	33,4	0,3667	60	1,00	105,00	55,25	0,3320
	Sábado 8 a 14 horas	50,4	0,3667	60	1,00	105,00	72,25	0,4342
	Sábado a las 14 hrs. a lunes a las 8 hrs.	33,4	0,3667	60	1,00	105,00	55,25	0,3320

Conceptos	Precio moneda local
Cuota de conexión	15.807
Cuota de instalación punto de terminación de red (PTR)	3.000
Total cargo por conexión	18.807
Cuota de abono mensual:	
- Línea individual	1.742
- Línea de enlace	2.096

* Los precios por llamada son precios medios calculados de acuerdo con la fórmula $C_0 + C_p + [\exp(-T_0/T_m) / (1 - \exp(-T_p/T_m))]$.

Tarifas España (1/01/2002)								
Ámbito equivalente país UE	Tipo tarifa	C ₀	C _p	T ₀	T _p	T _m = Tiempo medio de duración de la llamada (en segundos)	Precios por llamada en moneda local *	Precios por llamada en euros
		Coste establecimiento de llamada (en pesetas)	Coste unidad de tarificación (en pesetas/unidad)	Franquicia tras establecimiento de llamada (en segundos)	Duración unidad de tarificación (en segundos)			
Llamadas metropolitanas	(L-V) 0 a 8 horas	11,4	0,0273	160	1,00	155,00	12,91	0,0776
	(L-V) 8 a 18 horas	11,4	0,0667	160	1,00	155,00	15,09	0,0907
	(L-V) 18 a 24 horas	11,4	0,0273	160	1,00	155,00	12,91	0,0776
	Fin de semana	11,4	0,0273	160	1,00	155,00	12,91	0,0776
Llamadas provinciales	(L-V) 0 a 8 horas	13,86	0,1026	0	1,00	165,00	30,84	0,1854
	(L-V) 8 a 20 horas	13,86	0,1331	0	1,00	165,00	35,89	0,2157
	(L-V) 18 a 24 horas	13,86	0,1026	0	1,00	165,00	30,84	0,1854
	Fin de semana	13,86	0,1026	0	1,00	165,00	30,84	0,1854
Llamadas interprovinciales	(L-V) 0 a 8 horas	13,86	0,1644	0	1,00	175,00	42,72	0,2658
	(L-V) 8 a 20 horas	13,86	0,2332	0	1,00	175,00	54,79	0,3293
	(L-V) 18 a 24 horas	13,86	0,1644	0	1,00	175,00	42,72	0,2568
	Fin de semana	13,86	0,1644	0	1,00	175,00	42,72	0,2568
Llamadas continentales con tarifa UE	(L-V) 0 a 8 horas	19,75	0,4942	0	1,00	230,00	133,66	0,8033
	(L-V) 8 a 20 horas	19,75	0,4942	0	1,00	230,00	133,66	0,8033
	(L-V) 18 a 24 horas	19,75	0,4942	0	1,00	230,00	133,66	0,8033
	Fin de semana	19,75	0,4942	0	1,00	230,00	133,66	0,8033
Llamadas intercontinentales con tarifa EE.UU.	(L-V) 0 a 8 horas	19,75	0,4942	0	1,00	270,00	153,42	0,9221
	(L-V) 8 a 20 horas	19,75	0,4942	0	1,00	270,00	153,42	0,9221
	(L-V) 18 a 24 horas	19,75	0,4942	0	1,00	270,00	153,42	0,9221
	Fin de semana	19,75	0,4942	0	1,00	270,00	153,42	0,9221
Llamadas a móvil	(M-S) 0 a 8 horas	33,4	0,3667	60	1,00	105,00	55,25	0,3320
	(L-V) 8 a 22 horas	50,4	0,6448	60	1,00	105,00	88,82	0,5338
	(L-V) 22 a 24 horas	33,4	0,3667	60	1,00	105,00	55,25	0,3320
	Sábado 8 a 14 horas	50,4	0,3667	60	1,00	105,00	72,25	0,4342
	Sábado a las 14 hrs. a lunes a las 8 hrs.	33,4	0,3667	60	1,00	105,00	55,25	0,3320

Conceptos	Precio moneda local
Cuota de conexión	15.807
Cuota de instalación punto de terminación de red (PTR)	3.000
Total cargo por conexión	18.807
Cuota de abono mensual:	
- Línea individual	1.942
- Línea de enlace	2.300

Nota: El estudio comparativo internacional se ha realizado, por razones de coherencia, entre las tarifas de otros países de que disponíamos, con las tarifas vigentes en España el 1/11/2001. El presente cuadro tarifario únicamente se incluye a título ilustrativo de la subsiguiente modificación tarifaria habida en España al comienzo del año 2002, que arrojaría un precio de la cesta considerada muy parecido al utilizado para la comparativa obtenida con las tarifas a 1/11/2001.

* Los precios por llamada son precios medios calculados de acuerdo con la fórmula $C_0 + C_p + [\exp(-T_0/T_m) / (1 - \exp(-T_p/T_m))]$.

Tarifas Alemania (1/10/2001)								
		C _o	C _p	T _o	T _p	T _m = Tiempo medio de duración de la llamada (en segundos)	Precios en moneda local	Precios en euros
Ámbito equivalente país UE	Tipo tarifa	Coste establecimiento de llamada (en DM)	Coste unidad de tarificación (en DM/ unidad)	Franquicia tras establecimiento de llamada (en segundos)	Duración unidad de tarificación (en segundos)	Segmento residencial	Segmento residencial	Segmento residencial
Regional <= 20 km (metropolitano)	(L-V) 0 a 8 horas	0	0,1034	0	240	155,00	0,13	0,0671
	(L-V) 8 a 18 horas	0	0,1034	0	90	155,00	0,23	0,1200
	(L-V) 18 a 24 horas	0	0,1034	0	150	155,00	0,17	0,0853
	Fin de semana	0	0,1034	0	240	155,00	0,13	0,0671
Regional >20 y <50 km (provincial)	(L-V) 0 a 8 horas	0	0,0517	0	60	155,00	0,17	0,0867
	(L-V) 8 a 20 horas	0	0,2067	0	60	165,00	0,68	0,3466
	(L-V) 20 a 24 horas	0	0,1034	0	60	165,00	0,34	0,1734
	Fin de semana	0	0,0775	0	60	165,00	0,25	0,1300
Larga distancia >50 km (interprovincial)	(L-V) 0 a 8 horas	0	0,0517	0	60	175,00	0,18	0,0911
	(L-V) 8 a 20 horas	0	0,2067	0	60	175,00	0,71	0,3641
	(L-V) 18 a 24 horas	0	0,1034	0	60	175,00	0,36	0,1821
	Fin de semana	0	0,0775	0	60	175,00	0,27	0,1365
Internacional tarifa UE	(L-V) 0 a 8 horas	0	0,2067	0	60	230,00	0,90	0,4602
	(L-V) 8 a 20 horas	0	0,2067	0	60	230,00	0,90	0,4602
	(L-V) 18 a 24 horas	0	0,2067	0	60	230,00	0,90	0,4602
	Fin de semana	0	0,2067	0	60	230,00	0,90	0,4602
Internacional tarifa EE.UU.	(L-V) 0 a 8 horas	0	0,2067	0	60	270,00	1,04	0,5303
	(L-V) 8 a 20 horas	0	0,2067	0	60	270,00	1,04	0,5303
	(L-V) 18 a 24 horas	0	0,2067	0	60	270,00	1,04	0,5303
	Fin de semana	0	0,2067	0	60	270,00	1,04	0,5303
Fijo-móvil C/D	(M-S) 0 a 8 horas	0	0,4137	0	60,0	105,00	0,95	0,4859
	(L-V) 8 a 22 horas	0	0,4137	0	60,0	105,00	0,95	0,4859
	(L-V) 22 a 24 horas	0	0,4137	0	60,0	105,00	0,95	0,4859
	Sábados a las 14 hrs. Sábado a las 14 hrs. a lunes a las 8 hrs.	0	0,4137	0	60,0	105,00	0,95	0,4859
		0	0,4137	0	60,0	105,00	0,95	0,4859
Fijo-móvil E-Plus	(M-S) 0 a 8 horas	0	0,4655	0	60,00	105,00	1,07	0,5467
	(L-V) 8 a 22 horas	0	0,4655	0	60,0	105,00	1,07	0,5467
	(L-V) 22 a 24 horas	0	0,4655	0	60,0	105,00	1,07	0,5467
	Sábado 8 a 14 horas Sábado a las 14 hrs. a lunes a las 8 hrs.	0	0,4655	0	60,0	105,00	1,07	0,5467
		0	0,4655	0	60,0	105,00	1,07	0,5467
D-2, Viag	(M-S) 0 a 8 horas	0	0,4914	0	60,0	105,00	1,13	0,5772
	(L-V) 8 a 22 horas	0	0,4914	0	60,0	105,00	1,13	0,5772
	(L-V) 22 a 24 horas	0	0,4914	0	60,0	105,00	1,13	0,5772
	Sábado 8 a 14 horas Sábado a las 14 hrs. a lunes a las 8 hrs.	0	0,4914	0	60,0	105,00	1,13	0,5772
		0	0,4914	0	60,0	105,00	1,13	0,5772

Conceptos	Precio moneda local
Cuota de conexión	86,95
Cuota de instalación punto de terminación de red (PTR)	0
Total cargo por conexión	86,95
Cuota de abono mensual:	
- Línea individual	21,39
- Línea de enlace	21,39

Tarifas Francia (1/10/2001)								
		C ₀	C _p	T ₀	T _p	T _m = Tiempo medio de duración de la llamada (en segundos)	Precios en moneda local *	Precios en euros
Ámbito equivalente país UE	Tipo tarifa	Coste establecimiento de llamada (en FFr)	Coste unidad de tarificación (en FFr/ unidad)	Franquicia tras establecimiento de llamada (en segundos)	Duración unidad de tarificación (en segundos)	Segmento residencial	Segmento residencial	Segmento residencial
Local residencial (metropolitana)	(L-V) 0 a 8 horas	0,5	0,0017	60	1,00	155,00	0,676	0,1031
	(L-V) 8 a 18 horas	0,5	0,0031	60	1,00	155,00	0,824	0,1256
	(L-V) 18 a 24 horas	0,5	0,0017	60	1,00	155,00	0,676	0,1031
	Fin de semana	0,5	0,0017	60	1,00	155,00	0,676	0,1031
Nacional residencial (provincial)	(L-V) 0 a 8 horas	0,615	0,0055	39	1,00	165,00	1,338	0,2040
	(L-V) 8 a 20 horas	0,615	0,0083	39	1,00	165,00	1,704	0,2597
	(L-V) 18 a 24 horas	0,615	0,0055	39	1,00	165,00	1,338	0,2040
	Fin de semana	0,615	0,0055	39	1,00	165,00	1,338	0,2040
Nacional residencial (interprovincial)	(L-V) 0 a 8 horas	0,615	0,0055	39	1,00	175,00	1,392	0,2122
	(L-V) 8 a 20 horas	0,615	0,0083	39	1,00	175,00	1,785	0,2722
	(L-V) 18 a 24 horas	0,615	0,0055	39	1,00	175,00	1,392	0,2122
	Fin de semana	0,615	0,0055	39	1,00	175,00	1,392	0,2122
Internacional residencial tarifa UE	(L-V) 0 a 8 horas	0,615	0,0111	15	1,00	230,00	3,022	0,4608
	(L-V) 8 a 20 horas	0,615	0,0209	15	1,00	230,00	5,128	0,7818
	(L-V) 18 a 24 horas	0,615	0,0111	15	1,00	230,00	3,022	0,4608
	Fin de semana	0,615	0,0111	15	1,00	230,00	3,022	0,4608
Internacional residencial tarifa EE.UU.	(L-V) 0 a 8 horas	0,615	0,0111	15	1,00	270,00	3,468	0,5286
	(L-V) 8 a 20 horas	0,615	0,0209	15	1,00	270,00	5,963	0,9090
	(L-V) 18 a 24 horas	0,615	0,0111	15	1,00	270,00	3,468	0,5286
	Fin de semana	0,615	0,0111	15	1,00	270,00	3,468	0,5286
Fijo-móvil tarifa residencial	(M-S) 0 a 8 horas	1,97	0,0164	60	1,00	105,00	2,947	0,4493
	(L-V) 8 a 22 horas	1,97	0,0328	60	1,00	105,00	3,924	0,5982
	(L-V) 22 a 24 horas	1,97	0,0164	60	1,00	105,00	2,947	0,4493
	Sábado 8 a 14 hrs.	1,97	0,0328	60	1,00	105,00	3,924	0,5982
	Sábado a las 14 hrs. a lunes a las 8 hrs.	1,97	0,0164	60	1,00	105,00	2,947	0,4493

Conceptos	Precio moneda local
Cuota de conexión residencial	252,95
Cuota de abono mensual:	
- Línea individual residencial	68,81
- Línea de enlace negocios "Contact Professionel"	83,00
- Línea de enlace negocios "Contact Professionel Présence"	107,00

* Los precios por llamada son precios medios calculados de acuerdo con la fórmula $C_0 + C_p + [\exp(-T_0/T_m) / (1 - \exp(-T_p/T_m))]$.

Tarifas Italia (1/10/2001)								
		C ₀	C _p	T ₀	T _p	T _m = Tiempo medio de duración de la llamada (en segundos)	Precios en moneda local *	Precios en euros
Ámbito equivalente país UE	Tipo tarifa	Coste establecimiento de llamada (en liras)	Coste unidad de tarificación (en liras/ unidad)	Franquicia tras establecimiento de llamada (en segundos)	Duración unidad de tarificación (en segundos)	Segmento residencial	Segmento residencial	Segmento residencial
Local residencial (metropolitana)	(L-V) 0 a 8 horas	100	0,295	0	1,00	155,00	146	0,07535
	(L-V) 8 a 18 horas	100	0,510	0	1,00	155,00	179	0,09262
	(L-V) 18 a 24 horas	100	0,295	0	1,00	155,00	146	0,07535
	Fin de semana	100	0,295	0	1,00	155,00	146	0,07535
Regional residencial hasta 15 km (metropolitana)	(L-V) 0 a 8 horas	127	0,833	0	1,00	155,00	257	0,13251
	(L-V) 8 a 18 horas	127	1,666	0	1,00	155,00	386	0,19941
	(L-V) 18 a 24 horas	127	0,833	0	1,00	155,00	257	0,13251
	Fin de semana	127	0,833	0	1,00	155,00	257	0,13251
Nacional residencial desde 16 hasta 30 km (provincial)	(L-V) 0 a 8 horas	127	1,588	0	1,00	165,00	390	0,20135
	(L-V) 8 a 20 horas	127	3,175	0	1,00	165,00	652	0,33702
	(L-V) 18 a 24 horas	127	1,588	0	1,00	165,00	390	0,20135
	Fin de semana	127	1,588	0	1,00	165,00	390	0,20135
Regional residencial más de 30 km (interprovincial)	(L-V) 0 a 8 horas	127	2,230	0	1,00	175,00	518	0,26775
	(L-V) 8 a 20 horas	127	3,660	0	1,00	175,00	769	0,39738
	(L-V) 18 a 24 horas	127	2,230	0	1,00	175,00	518	0,26775
	Fin de semana	127	2,230	0	1,00	175,00	518	0,26775
Internacional residencial tarifa UE	(L-V) 0 a 8 horas	500	6,666	0	1,00	230,00	2.037	1.05192
	(L-V) 8 a 20 horas	500	6,666	0	1,00	230,00	2.037	1.05192
	(L-V) 18 a 24 horas	500	6,666	0	1,00	230,00	2.037	1.05192
	Fin de semana	500	6,666	0	1,00	230,00	2.037	1.05192
Internacional residencial tarifa EE.UU	(L-V) 0 a 8 horas	500	6,666	0	1,00	270,00	2.303	1.18965
	(L-V) 8 a 20 horas	500	6,666	0	1,00	270,00	2.303	1.18965
	(L-V) 18 a 24 horas	500	6,666	0	1,00	270,00	2.303	1.18965
	Fin de semana	500	6,666	0	1,00	270,00	2.303	1.18965
Fijo-móvil TIM&Omnitel residencial	(M-S) 0 a 8 horas	127	4,830	60	1,00	105,00	415	0,21424
	(L-V) 8 a 22 horas	127	9,217	60	1,00	105,00	676	0,34923
	(L-V) 22 a 24 horas	127	4,830	60	1,00	105,00	415	0,21424
	Sábado 8 a 14 hrs.	127	9,217	60	1,00	105,00	676	0,34923
	Sábado a las 14 hrs. a lunes a las 8 hrs.	127	4,830	60	1,00	105,00	415	0,21424

Conceptos	Precio moneda local
Cuota de conexión	200.000,00
Cuota de instalación punto de terminación de red (PTR)	200.000,00
Total cargo por conexión	200.000,00
Cuota de abono mensual:	
- Línea individual Cat A	20.700,00
- Línea individual Cat B	20.700,00
- Línea de enlace negocios	28.300,00

* Los precios por llamada son precios medios calculados de acuerdo con la fórmula $C_0 + C_p + [\exp(-T_0/T_m) / (1 - \exp(-T_p/T_m))]$.

Tarifas Reino Unido (1/10/2001)								
		C ₀	C _p	T ₀	T _p	T _m = Tiempo medio de duración de la llamada (en segundos)	Precios en moneda local *	Precios en euros
Ámbito equivalente país UE	Tipo tarifa	Coste establecimiento de llamada (en £)	Coste unidad de tarifación (en £/ unidad)	Franquicia tras establecimiento de llamada (en segundos)	Duración unidad de tarifación (en segundos)	Segmento residencial	Segmento residencial	Segmento residencial
Local residencial (metropolitano)	(L-V) 0 a 8 horas	0,0425	0,00021	205,65	1,00	155,00	0,0510	0,0845
	(L-V) 8 a 18 horas	0,0425	0,00060	70,44	1,00	155,00	0,1021	0,1691
	(L-V) 18 a 24 horas	0,0425	0,00021	205,65	1,00	155,00	0,0510	0,0845
	Fin de semana	0,0425	0,00021	205,65	1,00	155,00	0,0510	0,0845
Nacional residencial (provincial)	(L-V) 0 a 8 horas	0,0425	0,00056	75,89	1,00	165,00	0,1010	0,1674
	(L-V) 8 a 20 horas	0,0425	0,00112	75,89	1,00	165,00	0,1900	0,3149
	(L-V) 18 a 24 horas	0,0425	0,00056	75,89	1,00	165,00	0,1010	0,1674
	Fin de semana	0,0425	0,00056	75,89	1,00	165,00	0,1010	0,1674
Nacional residencial (interprovincial)	(L-V) 0 a 8 horas	0,0425	0,00056	75,89	1,00	175,00	0,1062	0,1760
	(L-V) 8 a 20 horas	0,0425	0,00112	75,89	1,00	175,00	0,2010	0,3331
	(L-V) 18 a 24 horas	0,0425	0,00056	75,89	1,00	175,00	0,1062	0,1760
	Fin de semana	0,0425	0,00056	75,89	1,00	175,00	0,1062	0,1760
Continental con tarifa UE residencial	(L-V) 0 a 8 horas	0,0425	0,00378	11,23	1,00	230,00	0,8730	1,4465
	(L-V) 8 a 20 horas	0,0425	0,00403	10,54	1,00	230,00	0,9306	1,5418
	(L-V) 18 a 24 horas	0,0425	0,00378	11,23	1,00	230,00	0,8730	1,4465
	Fin de semana	0,0425	0,00378	12,94	1,00	230,00	0,8730	1,2558
Intercontinental con tarifa USA residencial	(L-V) 0 a 8 horas	0,0425	0,00318	13,35	1,00	270,00	0,8620	1,4283
	(L-V) 8 a 20 horas	0,0425	0,00335	12,69	1,00	270,00	0,9071	1,5029
	(L-V) 18 a 24 horas	0,0425	0,00318	13,35	1,00	270,00	0,8620	1,4283
	Fin de semana	0,0425	0,00318	14,37	1,00	270,00	0,8620	1,3276
Llamadas a móvil residencial	(M-S) 0 a 8 horas	0,0425	0,00183	23,22	1,00	105,00	0,1973	0,3268
	(L-V) 8 a 22 horas	0,0425	0,00284	14,98	1,00	105,00	0,3020	0,5003
	(L-V) 22 a 24 horas	0,0425	0,00183	23,22	1,00	105,00	0,1973	0,3268
	Sábado 8 a 14 hrs.	0,0425	0,00110	38,64	1,00	105,00	0,1228	0,2035
	Sábado a las 14 hrs. a lunes a las 8 hrs.	0,0425	0,00110	38,64	1,00	105,00	0,1228	0,2035

Conceptos	Precio moneda local
Cuota de conexión residencial	63,82
Cuota de conexión negocios	99,00
Cuota de abono mensual: - Línea residencial	8,50
Cuota de abono mensual: - Línea negocios	13,58

* Los precios por llamada son precios medios calculados de acuerdo con la fórmula $C_0 + C_p + [\exp(-T_0/T_m) / (1 - \exp(-T_p/T_m))]$.

VIII.3 DEFINICIÓN DE LOS SERVICIOS

VIII.3.1 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 (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.

- El *Servicio de Telefonía en Grupo Cerrado de Usuarios*, también plenamente liberalizado, y que se ha considerado hasta fecha reciente como un mercado diferenciado debido a su distinto tratamiento por la normativa vigente¹, por lo que se analiza separadamente en el apartado de "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.

¹ 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.

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 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.** Que incluye servicios como los siguientes:

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

- *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 empresa).** 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 permiten la entrada de operadores a la prestación del servicio telefónico fijo disponible al público sin exigirles desde el principio acceder físicamente a sus clientes. En estos servicios, el operador que da acceso al cliente entrega la llamada al operador de acceso indirecto, seleccio-

nado por el cliente por marcación de un prefijo o por preselección. 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.

VIII.3.2 COMUNICACIONES MÓVILES

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 in-

dependientemente 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, 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, quioscos, estancos, etc.) y por diferentes cuantías.

Las posibilidades comerciales de este tipo de productos, dada su flexibilidad, han demostrado ser muy amplias, y como prueba de la creciente importancia de esta modalidad en 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 80 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. Está prevista la desaparición de este servicio en el año 2006.

- **Tecnología digital GSM-900 y DCS-1800.**

Tecnologías de acceso digital, explotadas actualmente en España la primera –GSM 900– por dos operadores, Telefónica Móviles y Airtel Móvil, S.A. (en adelante Airtel), y la segunda –DCS 1800–, por los dos anteriores 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 SMS² 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.

² SMS: Acrónimo del término inglés *Short Message System*.

Ambas tecnologías permiten además el acceso a Internet desde terminales móviles **digitales mediante el Protocolo “WAP”** (*Wireless Application Protocol*), operativo desde terminales móviles GSM-900 y DCS-1800, que durante el pasado año se empezó ya a comercializar por los tres operadores móviles nacionales.

- **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. 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 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).

³ Acrónimo del inglés traducible por Protocolo de acceso a Internet desde terminales inalámbricos digitales.

De momento este tipo de servicios de telefonía móvil vía satélite sigue 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 “bucacas”).
- *Numérico*, que transporta mensajes codificados numéricos (claves, etc.).
- *Alfanumérico*, que transporta mensajes alfanuméricos a las pantallas de las terminales.

Este servicio, de gran desarrollo en otros entornos, singularmente en los EE.UU., ha tenido sin embargo una más discreta acogida en Europa, debido al éxito de los mensajes cortos (SMS) sobre tecnología GSM 900 y DCS 1800.

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 mantener entre ellos 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. Además, presta una amplia gama de servicios básicos (de voz en GCU) y especiales (transmisión de datos y centralita).

VIII.3.3 ALQUILER DE CIRCUITOS

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. El precio suele constar de una cuota de alta y una cuota fija periódica, dependien-

te 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 radiofónicos, 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.

VIII.3.4 SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS

El servicio de transmisión de datos consiste, en concreto, en el transporte de información, dis-

tinta de voz, entre puntos distantes. 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 trans-

misión 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 basa 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 ubican 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.

VIII.3.5 COMUNICACIONES CORPORATIVAS

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. Esto permite 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 bajos que los del servicio telefónico básico, fax y datos existentes en el mercado prestados desagregadamente.

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 corporati-

vas, 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, como 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 Grupo Cerrado de Usuarios

El servicio telefónico en Grupo Cerrado de Usuarios constituye un caso particular de los mencionados Servicios de Comunicaciones Corporativas, y se encuentra plenamente liberalizado desde 1995. 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 GCU diferentes y 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, ya que 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 y 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 compete 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.

VIII.3.6 SERVICIO DE TRANSPORTE Y DIFUSIÓN DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL

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. Este mercado, 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.

Dentro de este mercado, se incluyen 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.** Es un servicio consistente en la transmisión de la señal sin producir, y que va a un estudio de televisión para su posterior tratamiento. A su vez, este ser-

vicio puede ser permanente u ocasional y se puede prestar por cualquiera de los medios de transporte habituales.

VIII.3.7 SERVICIOS TELEMÁTICOS E INTERACTIVOS

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 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 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 hipertexto⁴ que permite acceder a información y servicios situados en ordenadores de todo el mundo y conectados a la red Internet.

⁴ Hipertexto es un documento que contiene texto, imágenes, sonidos, animaciones, etc. junto con enlaces a otros documentos.

- **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.

- **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 destinado 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 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 arquitecturas 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, investigación, empresas, etc., gracias a que se encuentra disponible para casi todas 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 60, ha sido a mediados de los 90 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 la 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.

VIII.3.8 DEFINICIÓN DE SERVICIOS AUDIOVISUALES

Son servicios audiovisuales aquéllos que son 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 estudio los servicios al por menor, es decir, el último eslabón de la cadena de valor del audiovisual, independientemente de su tecnología y su formato.

En el presente análisis no quedan reflejadas las cifras de negocio de otros mercados conexos o adyacentes al de los servicios audiovisuales, como son los de la producción, distribución y adquisición de contenidos audiovisuales. De la misma manera, los submercados referidos a la actividad de transporte y difusión de las señales de radio y televisión, son tratados en otro epígrafe del Informe.

Un enfoque más amplio, incluyendo estos submercados, permitiría abarcar toda la gama de actividades relacionadas con el contenido audiovisual, desde su génesis hasta su distribución.

Tal y como se apuntó en pasadas ediciones, 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 servicios que, habilitados por innovadoras 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 convergentes, 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 es una cuestión exenta 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 (por ejemplo, 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 no coincide plenamente con esta concepción, en la medida en que también puede constatarse la distribución punto a punto, como en la televisión por cable.

Se puede realizar una distinción entre los servicios de televisión generalista y los de televisión temática. Ambos, en principio, emiten contenidos audiovisuales de carácter variado, si bien, revisiten 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 multitemática.** Los servicios de televisión multitemática son los que surgen, como consecuencia de la incorporación al medio televisión, de las tecnologías digitales de compresión de la señal. Gracias a ésta, los operadores que intervienen en la prestación de estos servicios pueden multiplicar su oferta audiovisual, optimizando el espacio utilizado para su difusión.

En este punto, hay que señalar que, sin embargo, la televisión temática existía antes del proceso de digitalización de la señal, tal y como puede constatarse con ejemplos como el del canal de televisión *Eurosport*, especializado en temática deportiva.

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 multitemáticos:

- *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 ele-

gir 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 determinada, 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, ondas hertzianas). Estos elementos son, básicamente, el equipo de recepción, que será distinto según el sistema de transmisión utilizado, y un sistema de acceso condicional (S.A.C.). 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. Estos servicios admiten diversas tipologías:

- *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 (EPG), 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.** En el ámbito de los servicios audiovisuales, se entiende que se genera la interactividad cuando el usuario recibe, a través del canal de difusión, determinada información previamente solicitada. Esta información se podrá recibir o no a través de un canal de retorno, según el grado de interactividad de servicio que se preste. Cuando no existe este canal de retorno, se habla de “interactividad local”, que consiste en la transmisión continua y sucesiva de datos a los que el abonado accede, como es el caso, por ejemplo, del teletexto.

Son servicios interactivos el teletexto, los canales mosaico o promocionales (la interactividad local no requiere un canal de retorno y el usuario percibe cierto control sobre el contenido al que accede a través del mando a distancia). Estos servicios van desde los 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 hacia 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.

Las Guías de Programación Electrónicas (EPG), son uno de los principales servicios ofertados por los operadores de televisión digital. Las EPG informan al abonado de los principales programas que se emiten o emitirán en los días siguientes, permitiendo conocer la oferta de servicios que presenta la plataforma.

A continuación se enuncian y analizan los servicios interactivos que ya están ofreciendo los operadores y plataformas digitales:

- *Servicio de telebanca.* Consiste en dar servicios orientados a los clientes de los principales bancos y cajas que están abonados a la plataforma, permitiéndoles acceder a la información mediante una contraseña de acceso. Se puede, entre otras posibilidades, consultar la cuenta bancaria, conocer los últimos movimientos bancarios de las tarjetas de crédito u obtener información financiera. También resultan destacables los servicios de recarga de tarjetas de crédito de dichas entidades bancarias a través del descodificador

- *Servicio de meteorología.* Ofrece la previsión del tiempo en diferentes ciudades españolas y extranjeras que el usuario escoja a través del mando a distancia. También permite conseguir información por comunidades autónomas, e incluso, acceder a previsiones con antelación.

- *Fútbol.* Permite ver las mejores jugadas en diferentes tomas y ángulos de los partidos, así como los resúmenes de los goles.

- *Servicio de juegos.* Permite elegir un juego, normalmente a través del mando a distancia, entre los que se ofrecen en un menú desplegable en la pantalla de televisión.

- *Tráfico.* Se informa en tiempo real sobre las incidencias que se producen en las carreteras españolas.

- *Servicio de compra interactiva.* Permite, a través del mando a distancia, renovar las suscripciones, comprar entradas, reservar vuelos o comprar los productos que se ofrecen, pagándolos mediante tarjeta de crédito.

- *Mensajes a móviles.* Este servicio facilita el envío de mensajes a terminales móviles (SMS) de las distintas compañías de telefonía móvil.

- *Buzón*. A través del mismo se puede recibir información sobre la programación, lanzamiento de nuevos servicios y sus modificaciones. El sistema permite al abonado conocer en cualquier momento si ha recibido nuevos mensajes mediante un icono parpadeante en la guía básica.

- *Servicios de información bursátil*. Permiten acceder a la información de los valores que cotizan, los índices de bolsa e información sobre distintos fondos de inversión.

- *Servicio agenda*. Dedicado a ofrecer información adicional sobre los programas y contenidos que emiten.

- *Servicios de correo electrónico*. Se ofertan cuentas de correo mediante contraseña de acceso.

- *Servicios de audio y radio*. Ofrecen diferentes canales de música en un menú donde el abonado puede seleccionar el que quiere con el mando a distancia pudiendo escuchar el elegido mientras aparece en la pantalla información sobre su autor y título.

b) Descripción del servicio radio

La 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, se pueden distinguir dos servicios atendiendo a la distinta naturaleza de la señal, **analógica** y **digital**. De la misma manera, pueden apreciarse dos servicios atendiendo a la tipología de contenido radiado: **radio generalista** y **radio fórmula o temática**.

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 mis-

ma tipología de contenidos sonoros (música, información, etc.)

La nueva radio digital permite el uso más eficiente del espectro radioeléctrico y conlleva una oferta ampliada de ancho de banda en la que los operadores pueden incluir 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.

VIII.3.9 SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN

La interconexión consiste en la “*conexión física y funcional de las redes de telecomunicaciones utilizadas por el mismo o diferentes operadores, de manera que los usuarios puedan comunicarse entre sí o acceder a los servicios de los diferentes operadores*”, tal y como la define el anexo de la LGTel.

La interconexión es un derecho y un deber de todos los operadores de redes públicas de telecomunicaciones, por lo que es un servicio de deben prestarse mutuamente los mencionados operadores. No obstante, es singularmente importante distinguir entre los servicios de interconexión prestados por operadores que tengan la consideración de dominantes en el mercado, que se atenderán en su prestación al principio de orientación a costes, y los prestados por el resto de operadores, que no tienen por qué orientar a costes el precio que cobran por el servicio.

Los servicios básicos de interconexión de tráfico conmutado son los siguientes:

- **Servicio de Interconexión de Acceso.** Mediante este servicio, el operador que lo provee entrega al operador interconectado una llamada de un cliente conectado físicamente a su red que haya seleccionado a dicho operador, por alguno de los mecanismos de selección previstos por la legislación vigente, para que éste último trate la llamada. Sólo los operadores con consideración de dominantes están obligados a prestar el servicio de interconexión de acceso en los casos de selección de operador. En el caso de la red telefónica fija, el operador dominante debe prestar el servicio tanto en caso de selección llamada a llamada como en caso de preselección, y en todos los niveles: local, metropolitano, tránsito simple y tránsito doble.

- **Servicio de Interconexión de Tránsito.** Es el servicio que se presta cuando un operador interconectado solicita que una llamada sea transportada a través de la red del operador que lo provee para que sea posteriormente entregada a un tercer operador.

- **Servicio de Interconexión de Terminación.** Se define como aquel servicio por el cual el operador que lo provee finaliza en su propia red una llamada que le ha sido entregada previamente por el operador que se interconecta.

Los operadores dominantes en red telefónica fija deben publicar una Oferta de Interconexión de Referencia (OIR) en la que se detallen los servicios de interconexión que están obligados a prestar con su precio, orientado a costes tal y como anteriormente se ha expuesto.