

Informe Anual 2002

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

Depósito Legal: M. 33.046-2003

ÍNDICE

CARTA DEL PRESIDENTE	11
1. EL SECTOR EN 2002	13
1.1 EVOLUCIÓN DE LA COYUNTURA	14
1.2 UN AÑO DE INCERTIDUMBRE	14
1.3 SITUACIÓN EN ESPAÑA	15
1.4 EL SECTOR SE AJUSTA Y SANEA	16
2. SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS. Deficiencias advertidas y medidas que se proponen	23
2.1 MERCADOS MINORISTAS	25
2.1.1 COMUNICACIONES FIJAS	25
2.1.1.1 Mercado en su conjunto	25
2.1.1.2 Mercado de servicio telefónico fijo	29
2.1.1.2.1 Tráfico e ingresos	30
2.1.1.2.2 Clientes: segmentos residencial y negocios	32
2.1.1.2.3 Cuotas de mercado	35
2.1.1.2.4 Servicio de acceso	36
2.1.1.2.4.1 Oferta comercial	36
2.1.1.2.4.2 Acceso a las redes fijas	36
2.1.1.2.5 Servicio de tráfico	39
2.1.1.2.5.1 Oferta comercial	39
2.1.1.2.5.2 Bonos descuento	40
2.1.1.2.5.3 Efecto sustitutorio de la telefonía móvil	41
2.1.1.2.5.4 Erosión de márgenes y planes de descuento	43
2.1.1.2.6 Preselección	44
2.1.1.2.6.1 Servicio de alquiler de bucle virtual de abonado	46
2.1.1.2.7 Telefonía de uso público	47
2.1.1.2.8 Administraciones Públicas y grandes clientes	47
2.1.1.3 Servicios de acceso a Internet de banda ancha	49
2.1.1.3.1 Análisis de las cifras	52
2.1.1.3.2 Descripción de la oferta comercial en 2002	53
2.1.2 COMUNICACIONES MÓVILES	55
2.1.2.1 Análisis de las cifras	55
2.1.2.1.1 Clientes	55
2.1.2.1.2 Tráfico	56
2.1.2.1.3 Ingresos	58

2.1.2.1.4	Posición de mercado de los operadores y evolución	58
2.1.2.2	Oferta comercial	60
2.1.2.2.1	Evolución de los precios de los servicios finales	60
2.1.2.2.2	Análisis de la oferta comercial de los operadores	61
2.1.2.3	Conclusiones sobre el mercado de servicios finales	61
2.1.2.4	El mercado de servicios mayoristas	62
2.1.2.5	Consideraciones sobre el mercado de terminación sobre redes móviles	63
2.1.3	SERVICIOS INTERACTIVOS	65
2.1.3.1	Características de la demanda	65
2.1.3.1.1	Penetración del servicio Internet	66
2.1.3.1.2	Grado de satisfacción, conocimiento y actitud ante las compañías proveedoras de Internet (ISP)	68
2.1.3.1.3	Comercio electrónico	69
2.1.3.2	Situación de competencia en el mercado de Internet	70
2.1.3.2.1	Navegadores	70
2.1.3.2.2	Proveedores de servicios de Internet	70
2.1.3.2.3	Registro de nombres de dominio de Internet	71
2.1.3.3	Provisión y acondicionamiento de servicios en Internet	74
2.1.3.3.1	Comercio electrónico	74
2.1.3.3.1.1	Volumen de comercio electrónico	75
2.1.3.3.2	Proveedores de contenidos en Internet	78
2.1.3.3.3	Publicidad interactiva	80
2.1.3.3.4	Comunicaciones de voz	81
2.1.4	SERVICIOS AUDIOVISUALES	81
2.1.4.1	Introducción	81
2.1.4.2	Regulación	83
2.1.4.3	Servicio público	84
2.1.4.4	Concentración	85
2.1.4.5	La digitalización	88
2.1.4.6	Análisis de los mercados	90
2.1.4.6.1	Mercado de la televisión en abierto	90
2.1.4.6.1.1	Consumo	90
2.1.4.6.1.2	Ingresos	90
2.1.4.6.1.3	Cuotas de mercado	92
2.1.4.6.2	Mercado de la televisión de pago	95
2.1.4.6.3	Mercado de difusión de películas	100
2.1.4.6.4	Mercado de retransmisión de eventos deportivos	102
2.1.4.6.5	Mercado de producción y distribución de canales temáticos	104
2.1.4.6.6	Mercado de servicios técnicos para los servicios de televisión digital interactiva y de pago	106
2.2	MERCADOS MAYORISTAS	108
2.2.1	SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN	108
2.2.1.1	Análisis de las cifras	108
2.2.1.1.1	Servicios de interconexión fijos	108
2.2.1.1.2	Servicios de interconexión móviles	109
2.2.1.2	Oferta comercial	110

2.2.1.3	Deficiencias advertidas y medidas que se proponen	112
2.2.1.3.1	Simetría de precios de interconexión	113
2.2.1.3.2	Interconexión por capacidad	115
2.2.1.3.2.1	Dimensionado de enlaces por capacidad	115
2.2.1.3.2.2	Tipología de tráfico. Modalidad voz+Internet del modelo de interconexión por capacidad	115
2.2.1.3.2.3	Desbordamientos de tráfico	116
2.2.1.3.2.4	Permanencia de enlaces no utilizados	116
2.2.2	ACCESO Y SERVICIOS DE BANDA ANCHA MAYORISTAS	116
2.2.2.1	Análisis de las cifras	116
2.2.2.2	Oferta comercial	120
2.2.2.3	Situación de competencia	120
2.2.3	OTROS SERVICIOS MAYORISTAS	121
2.2.3.1	Servicios de transmisión y difusión de la señal audiovisual	121
2.2.3.1.1	Análisis de las cifras	121
2.2.3.1.2	Descripción de la oferta comercial en 2002	122
2.2.3.1.3	Deficiencias advertidas y medidas que se proponen	122
2.2.3.2	Servicios de alquiler de circuitos	125
2.2.3.2.1	Análisis de las cifras	125
2.2.3.2.2	Oferta comercial	127
2.2.3.2.3	Deficiencias advertidas y medidas que se proponen	128
3.	MEMORIA DE ACTIVIDADES	131
3.1	OTORGAMIENTO DE TÍTULOS HABILITANTES	132
3.1.1	Títulos habilitantes	132
3.1.1.1	Nuevos tipos de títulos habilitantes	132
3.1.1.2	Transformación de los títulos otorgados al amparo de la Ley de Ordenación de las Telecomunicaciones y sus normas de desarrollo	133
3.1.1.3	Nuevos títulos otorgados y su evolución	134
3.1.2	Registros especiales de telecomunicación	134
3.1.3	Reestructuraciones empresariales y fusiones entre operadores de telecomunicaciones	134
3.2	NUMERACIÓN, PRESELECCIÓN Y PORTABILIDAD	138
3.2.1	Asignación de numeración	138
3.2.1.1	Numeración telefónica	138
3.2.1.2	Otros espacios públicos de numeración gestionados por la CMT	141
3.2.1.3	Control del uso de la numeración	142
3.2.1.4	Cuadros de numeración	144
3.2.1.5	Uso de números cortos para la prestación de servicios de valor añadido en el ámbito de las redes móviles	157
3.2.1.6	Preselección. Circulares adoptadas en 2002	158
3.2.1.7	Otras resoluciones en materia de preselección	159
3.2.1.8	Actuaciones pendientes	160
3.2.2	Conservación de la numeración telefónica por cambio de operador: portabilidad	160

3.3	CONTROL DEL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES DE SERVICIO PÚBLICO	162
3.3.1	Contabilidad analítica de costes	162
3.3.1.1	Contabilidad analítica de Telefónica de España, SAU	162
3.3.1.1.1	Aprobación de la información contable	163
3.3.1.1.2	Aprobación de modificaciones a realizar en el sistema contable	163
3.3.1.2	Sistema de contabilidad de costes de Telefónica Móviles de España, SA y Airtel Móvil, SA	164
3.3.1.3	Elaboración de modelos <i>bottom-up</i>	165
3.3.1.3.1	Modelo <i>bottom-up</i> para la red fija	165
3.3.1.3.2	Modelo <i>bottom-up</i> para redes móviles	165
3.3.2	Uso compartido de infraestructuras	166
3.4	CONTROL DE LAS CONCENTRACIONES EMPRESARIALES EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES	167
3.5	INTERCONEXIÓN Y OTROS ACCESOS	168
3.5.1	Análisis de los acuerdos de interconexión firmados en 2002	168
3.5.2	Modificaciones a la Oferta de Interconexión de Referencia	170
3.5.3	Determinación transitoria de los precios de interconexión de Telefónica Móviles de España, SA y Airtel Móvil, SA	171
3.5.4	Conflictos y modificaciones en materia de interconexión	173
3.5.4.1	Introducción	173
3.5.4.2	Conflictos de interconexión causados por impago	173
3.5.4.3	Conflictos en torno a la contratación de la modalidad de interconexión por capacidad	175
3.5.4.4	Conflictos de interconexión causados por problemas en la interoperabilidad de los servicios de telecomunicaciones	176
3.5.4.5	Conflictos sobre determinación de condiciones económicas	177
3.5.4.5.1	Terminación en redes móviles	177
3.5.4.5.2	Terminación en redes fijas	178
3.5.4.6	Interconexión de circuitos	179
3.5.4.7	Interconexión para servicios de inteligencia de red	179
3.5.4.8	Otros conflictos relevantes de interconexión	181
3.5.5	Conflictos de acceso	182
3.6	ACCESO AL BUCLE DE ABONADO	184
3.6.1	Actuaciones relacionadas con la Oferta de Bucle de Abonado	184
3.6.2	Conflictos y otras actuaciones en materia de acceso al bucle de abonado	186
3.6.2.1	Acceso al bucle desagregado	186
3.6.2.2	Acceso indirecto al bucle	186
3.6.3	Actuaciones pendientes	187
3.7	SALVAGUARDA DE LA LIBRE COMPETENCIA EN EL MERCADO	188
3.7.1	Actuaciones relacionadas con la declaración de operadores dominantes	188
3.7.2	Actuaciones en el mercado de servicios de transporte y difusión de la señal audiovisual	189
3.7.3	Medidas adoptadas para restablecer las condiciones de competencia efectiva en determinados ámbitos	190

3.7.3.1	Solicitud de acceso a la base de datos de abonados de Telefónica	190
3.7.3.2	Suministro gratuito de datos para la prestación de servicios de directorio	192
3.7.3.3	Resoluciones relativas a la telefonía de uso público	195
3.7.3.4	Resoluciones relativas a grupos cerrados de usuarios	197
3.7.3.5	Resoluciones relativas a la contratación de servicios de telecomunicaciones por las administraciones públicas	198
3.7.3.6	Resolución relativa a posibles prácticas discriminatorias por parte de Telefónica Móviles	200
3.7.3.7	Resolución relativa a la comercialización de servicios ADSL minoristas	201
3.7.4	Conflicto entre los operadores de comunicaciones móviles y Metrocall	202
3.8	INTERVENCIÓN EN MATERIA DE TARIFAS Y PLANES DE DESCUENTO	203
3.8.1	Informes al Gobierno relativos a modificaciones de precios y tarifas	203
3.8.2	Evolución del régimen <i>price cap</i> en los ejercicios 2001 y 2002	204
3.8.3	Informes al Gobierno relativos a programas de descuento y bonos	210
3.8.4	Otras actuaciones	211
3.9	ASESORAMIENTO AL GOBIERNO Y A OTRAS INSTITUCIONES	211
3.9.1	Informes para el Gobierno	211
3.9.2	Informes para Comunidades Autónomas y Ayuntamientos	213
3.10	EJERCICIO DE LA POTESTAD SANCIONADORA	214
3.11	OTRAS FUNCIONES ATRIBUIDAS LEGAL O REGLAMENTARIAMENTE	216
3.11.1	Resolución de consultas de los operadores de redes y servicios de telecomunicaciones y de las asociaciones de consumidores y usuarios	216
3.11.2	Actuación en el mercado de los servicios audiovisuales	216
3.11.2.1	Televisión de pago y otros mercados relacionados	216
3.11.2.2	Servicio audiovisual de televenta	218
3.11.2.3	Televisión digital terrestre	218
3.11.3	Actuación en el mercado de los servicios telemáticos e interactivos	219
3.11.3.1	Comercio electrónico: convenio con las entidades de medios de pago	219
3.11.3.2	Publicidad: convenios de colaboración	220
3.11.3.3	Autorregulación: constitución de la Agencia de Calidad de Internet (IQUA)	221
3.11.3.4	Autorregulación: la CMT como depositaria del Código Deontológico de Proveedores de Servicios de Internet de Asimelec	221
3.11.4	Otras actividades	222
3.11.4.1	Convenio de colaboración con el Instituto Nacional de Estadística	222
3.11.4.2	Convenio con el Instituto Nacional de Consumo	222
3.11.4.3	Accesibilidad de personas discapacitadas a los servicios de comunicaciones electrónicas y audiovisuales: convenio con Cermi	223
4.	ACTIVIDAD EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL	225
4.1	GRUPO DE REGULADORES INDEPENDIENTES	227
4.1.1	Implementación del Marco Regulador Europeo de las Comunicaciones	228

4.1.2	Redes fijas	229
4.1.3	Mercados móviles	229
4.1.4	Contabilidad de costes - metodología LRIC	230
4.1.5	Análisis de mercados - indicadores	230
4.1.6	Resolución de disputas transfronterizas	230
4.1.7	Cooperación entre autoridades de regulación y autoridades de competencia	230
4.1.8	IRGIS	230
4.1.9	Reunión entre IRG y Regulatel	231
4.2	UNIÓN EUROPEA	231
4.2.1	Comisión Europea	231
4.2.2	Comité de Alto Nivel de Administraciones Nacionales y Reguladores (NARA)	232
4.2.3	Grupo de Reguladores Europeos	232
4.2.4	Comité de Comunicaciones (CoCom)	232
4.2.5	International Informal Affairs Group	233
4.2.6	Proyecto de hermanamiento con Polonia	233
4.3	IBEROAMÉRICA	233
4.4	OTROS ORGANISMOS INTERNACIONALES	234
4.4.1	Comité de Comunicaciones Electrónicas (ECC)	234
4.4.2	Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT)	234
4.4.3	OCDE	235
4.5	SECTOR AUDIOVISUAL	235
4.5.1	Plataforma Europea de Autoridades Reguladoras (EPRA)	235
4.6	SERVICIOS TELEMÁTICOS E INTERACTIVOS	236
4.6.1	Corporación para la Asignación de Nombres y Números de Internet (ICANN)	236
5.	ORGANIZACIÓN, ESTRUCTURA Y DATOS ECONÓMICO-FINANCIEROS	239
5.1	ORGANIZACIÓN Y ESTRUCTURA	240
5.1.1	Órganos de la CMT	240
5.1.2	Consejo	240
5.1.2.1	Modificaciones en el Consejo en 2002	240
5.1.2.2	Comités y ponencias	241
5.1.2.3	Presidente	241
5.1.2.4	Vicepresidente	241
5.1.2.5	Comité Consultivo	241
5.1.2.6	Secretario	241
5.1.2.7	Los Servicios de la CMT	242
5.1.3	Recursos humanos	243
5.1.3.1	Sistema retributivo	243
5.1.3.2	Evolución de la plantilla	243
5.1.3.3	Oferta de empleo público del año 2002	244

5.1.3.4	Expertos nacionales destacados en la Unión Europea	244
5.1.3.5	Contratación de técnicos en prácticas	245
5.1.3.6	Becarios	245
5.1.3.7	Formación	245
5.2	RESULTADOS ECONÓMICOS DEL EJERCICIO 2002	246
5.2.1	Balance de situación	246
5.2.2	Cuenta del resultado económico-patrimonial	246
5.2.2.1	Gastos de personal	247
5.2.2.2	Amortizaciones	247
5.2.2.3	Otros gastos de gestión	248
5.2.3	Cuadros de financiación	249
6.	LEGISLACION APROBADA Y PUBLICADA EN EL AÑO 2002	253
6.1	LEGISLACIÓN ESPAÑOLA	254
6.1.1	Principales normas relativas a telecomunicaciones y audiovisual	254
6.1.2	Otras disposiciones de interés	269
6.1.2.1	De carácter general	269
6.1.2.2	Audiovisual	269
6.1.2.3	Tarifas	270
6.1.2.4	Utilización compartida del dominio público viario	272
6.1.2.5	Especificaciones técnicas	273
6.1.2.6	Numeración	274
6.2	LEGISLACIÓN COMUNITARIA	274
6.2.1	Principales normas relativas a telecomunicaciones	274
6.2.2	Otras disposiciones de interés	287
6.2.2.1	De carácter general	287
6.2.2.2	Decisiones	288
6.2.2.3	Recomendaciones	288
6.2.2.4	Resoluciones	288
6.3	JURISPRUDENCIA	288
6.3.1	Potestad normativa	288
6.3.2	Salvaguarda de la libre competencia	289
6.3.3	Requerimientos de información	291
6.3.4	Bases de datos de abonados	292
ANEXOS		
A1	Estadísticas del sector	297
A2	Conceptos recogidos en las estadísticas del sector	395
A3	Tarifas y precios vigentes a 31 de diciembre de 2002	413
A4	Resoluciones del Consejo de la CMT en 2002 (disponibles únicamente en CD ROM)	
A5	Censo de operadores (disponible únicamente en CD ROM)	



CONSEJO*

Presidente

Carlos Bustelo García del Real

Vicepresidenta

Elisa Robles Fraga

Consejeros

Luis Bermúdez Odriozola

Gloria Calvo Díaz

Antoni Elias Fusté

Ignacio Miguel Fernández García

José Pascual González Rodríguez

Reinaldo Rodríguez Illera

Crisanto Plaza Bayón

Secretario

Jaime Velázquez Vioque

* Composición a junio de 2003

CARTA DEL PRESIDENTE

Es ya costumbre que el Informe que la CMT debe elevar anualmente sobre su actividad al Gobierno de la nación se complemente con un análisis de la evolución del sector en el ejercicio anterior, de gran utilidad como demuestra el interés con que se recibe su publicación. También es tradición que el presidente de la Comisión realice la presentación del Informe, lo que procedo a hacer con la lógica mesura de un recién llegado a la función.

No es tarea fácil dar una visión de conjunto de un sector tan complejo y de perímetro tan poco definido como es el de las telecomunicaciones; pero tal vez esa dificultad aumente la importancia y la utilidad de los informes anuales de la Comisión. En cualquier caso, el análisis es conveniente, pues es obvio que un buen conocimiento de la evolución real del sector en todas sus áreas de negocio es condición necesaria, aunque no suficiente, de una regulación prudente y equilibrada.

Este Informe Anual tiene especial interés porque abarca un ejercicio de transición hacia un nuevo marco regulador y en el que, además, el sector no parece haber finalizado el proceso de ajuste iniciado en 2001. En efecto, los indicadores de la crisis (reducción de la inversión en equipos y en publicidad, menores ingresos en algunas áreas de negocio, elevado nivel de endeudamiento, volatilidad de las cotizaciones bursátiles, ajustes de plantillas) siguen sin ofrecer un cambio claro de tendencia que nos permitiera confirmar el comienzo de una nueva etapa de expansión. Además, el entorno económico nacional e internacional no favorece esa esperada recuperación del sector, aunque España esté siendo capaz de mantener una tasa de crecimiento sensiblemente superior a la media de la Unión Europea.

En esta situación de crisis general del sector, junto a su obligación principal de salvaguarda de las condiciones de competencia efectiva, la política reguladora de la CMT deberá tener como objetivo favorecer el desarrollo de nuevos negocios que permitan la mejor utilización de las infraestructuras, aumentar la rentabilidad de las empresas y relanzar la inversión, esencialmente en nuevas tecnologías y nuevos equipos. No se trata de objetivos incompatibles ni contradictorios, pues en el medio y largo plazo no hay mejor salvaguarda de la competencia efectiva que contar con un sector dinámico integrado por empresas eficientes y rentables.

Alcanzar, por tanto, el difícil equilibrio entre fomento inmediato de la competencia y apoyo a la recuperación del sector constituye el mayor reto con que se enfrenta la acción de la CMT en esta etapa. Al mismo tiempo, la política reguladora se va a complicar aun más a causa del proceso de convergencia tecnológica registrado en el campo de las telecomunicaciones. La digitalización ha eliminado muchas fronteras entre los medios audiovisuales, las telecomunicaciones en sentido estricto, la industria de los contenidos y las tecnologías de la información. Cuando la CMT inició su andadura hace apenas seis años, estos servicios eran suministrados por diferentes redes y plataformas; ahora, lo digital hace posible ofrecer todos los servicios a través de los mismos soportes. Esta dinámica convergente y los cambios estructurales que produce en el mercado plantean serios desafíos a los actuales marcos reguladores, que corren el riesgo de quedar obsoletos.

En el ámbito de la Unión Europea existe la convicción general de que cuanto mayor es la convergencia tecnológica, más necesitamos avanzar hacia un nuevo marco regulador integrado, mediante una armonización creciente que respete el principio de subsidiariedad. Por eso, las agencias reguladoras europeas, cuyos responsables nos reunimos con frecuencia en el Grupo de Reguladores Independientes (IRG), son mayoritariamente favorables al nuevo marco que definen las recientes Directivas de la Comisión Europea, cuya incorporación a las legislaciones nacionales estará completada en este año. En nuestro caso, dicha incorporación se realizará mediante la nueva Ley General de Telecomunicaciones, cuyo proyecto está en trámite parlamentario en el momento de redactar estas líneas. Entiendo que todo ello va a modificar el papel de la CMT, justo en el sentido de dotarla de una mayor flexibilidad de actuación y una coordinación más estrecha con las otras agencias europeas de regulación y con las instituciones comunitarias.

Las ideas fuerza que van a inspirar la acción de la CMT en la nueva etapa son tres: primera, velar por el mantenimiento del orden competitivo en el sector, pero sin intentar predeterminar ni la estructura ni la composición del mercado, tarea que corresponde a los distintos operadores a través del libre juego de las fuerzas de la oferta y la demanda; esto supone asumir una visión dinámica de la competencia. Segunda, asegurar el funcionamiento eficiente del mercado más que conseguir competencia sin más o la protección de determinados operadores, lo que requiere adoptar una visión a largo plazo del proceso competitivo. Tercera, evitar un exceso de celo regulador que ignore los costes y beneficios de una determinada acción.

De todo lo ocurrido a lo largo de 2002 encontrará el lector interesado cumplida cuenta en el Informe Anual que presentamos. Es el resultado de un gran esfuerzo compartido: las empresas que han aportado una copiosa información, los Servicios de la Comisión que han ordenado y analizado los datos recibidos y, finalmente, el Consejo que ha aprobado su estructura y redacción finales. Quiero dejar constancia en estas líneas de mi reconocimiento a todos ellos por el esfuerzo realizado y la profesionalidad demostrada una vez más.

Espero que la abundante información recogida a lo largo del Informe sirva para un mejor conocimiento del sector de las telecomunicaciones y su evolución reciente. Y también de la actividad de la CMT, tanto en el ámbito nacional como en el internacional.

Este año 2003 debería ser el último del ajuste del sector, dejando sentadas unas bases firmes sobre las que se pueda iniciar una nueva fase expansiva de larga duración. En la renovada CMT estamos dispuestos a caminar en esa dirección, aprovechando la mayor flexibilidad que nos ofrezcan la nueva legislación y el nuevo marco regulador europeo.





EL SECTOR EN 2002

EL SECTOR EN 2002

1.1 EVOLUCIÓN DE LA COYUNTURA

El análisis del contexto general en que se desenvuelve el mercado de las telecomunicaciones y de los servicios audiovisuales, telemáticos e interactivos, constituye el punto de arranque del Informe Anual 2002. Partiendo de la estrecha relación del sector con la economía nacional e internacional se dibujan los rasgos diferenciales que permiten comprender su comportamiento pasado y vislumbrar su recorrido futuro.

En este sentido cabe decir que, de la misma manera que a lo largo del último ciclo expansivo el sector extremó su reacción al alza ante las expectativas de continuación indefinida de la expansión, viene respondiendo a la baja con una fuerte intensidad desde que la actividad general comenzó a debilitarse.

En principio es posible formular una conclusión: el mercado de las telecomunicaciones no parece haber finalizado el proceso de ajuste iniciado en el último trimestre de 2000. Dicha situación explica la persistencia de indicadores negativos: bajo crecimiento, menor incremento de los ingresos, reducción importante de la inversión y altos niveles de endeudamiento. Este panorama condiciona de manera decisiva la recuperación del sector, cuyas dificultades se acentúan en un entorno de bajo crecimiento económico e incertidumbre, como refleja la evolución de la cotización bursátil de las principales operadoras.

1.2 UN AÑO DE INCERTIDUMBRE

Las perspectivas de la actividad económica internacional están dominadas por la incertidumbre, lo que se traduce en un empeoramiento o, al menos, en un enfriamiento de los índices de confianza de consumidores y empresarios, lo que frena la recuperación de la actividad productiva en los países industrializados. La volatilidad de los mercados de capitales, cuya tendencia suele anticipar con un año de antelación la inflexión alcista o bajista del ciclo económico, es una prueba palpable de las dudas existentes sobre la intensidad y duración de la recuperación e incluso sobre sus posibilidades de materialización. Este escenario no se ha visto modificado de manera sustancial por el final de la crisis iraquí en los primeros meses de 2003. Terminada ésta, los problemas previos que ya lastraban el repunte de la economía mundial han emergido de nuevo y son la causa determinante del actual clima de atonía económica.

En este contexto, la marcha de la economía norteamericana es una variable fundamental para comprender la coyuntura por la que atraviesan los países industrializados por dos razones: primero, porque el ciclo económico norteamericano marca desde mediados de los noventa del siglo pasado el mundial; segundo, porque no existen motores de crecimiento en otras áreas geográficas capaces de impulsar la actividad a

escala global, dada la débil coyuntura europea y la persistente depresión japonesa. En el momento de redactar este Informe, los datos norteamericanos son confusos y contradictorios. Familias y empresas no parecen haber terminado el proceso de ajuste que se inició en 2001 para corregir sus desequilibrios. Los niveles de endeudamiento se mantienen elevados, lo que frena el consumo y la inversión. Si bien el gasto de los hogares se ha mantenido estable gracias al aumento de la riqueza inmobiliaria, las restantes determinantes de la demanda de consumo —riqueza financiera, empleo, renta disponible— evolucionan de modo negativo. En el lado de la inversión, buena parte de los sectores productivos muestra excesos de capacidad, lo que hace muy difícil esperar un repunte alcista de la formación bruta de capital. Las empresas aprovechan los bajos tipos de interés para reducir su endeudamiento en lugar de embarcarse en nuevos proyectos. El panorama norteamericano se complica todavía más a la vista del cuadro macroeconómico: con unas tasas de interés reales muy bajas y un déficit presupuestario al alza, la efectividad de las políticas monetaria y fiscal para estimular la demanda interna es muy reducida. La depreciación del dólar quizá ayude algo pero su impacto será marginal porque la apertura exterior de la economía norteamericana es baja. En consecuencia, es improbable que los EEUU vuelvan con rapidez a un período de fuerte expansión.

En la eurozona, las perspectivas son más sombrías, ya que ha sido la única, de entre las principales economías del mundo, que experimentó en 2002 un crecimiento (0,8%) sensiblemente inferior al del año precedente. El PIB permanece estancado y no presenta síntomas de reactivación. Las mediocres cifras europeas son consecuencia directa de la negativa evolución de las dos mayores economías del continente, la francesa y sobre todo la alemana. Con unos mercados rígidos, un déficit público al alza y

unos impuestos elevados, Alemania tiene serios problemas para superar una crisis que se ha visto agudizada por la depreciación del dólar frente al euro, erosionando su única fortaleza relativa, el sector exterior, y llevando al país a una situación de recesión en el cuarto trimestre de 2002 que se mantuvo en el primer trimestre de 2003. Francia presenta una fisonomía similar. Las sucesivas bajadas de tipos decretadas por el BCE, quizá logren reactivar la demanda en el corto plazo y aliviar las presiones alcistas sobre el euro, pero no es seguro que sean suficientes para sostener el crecimiento más allá de un breve período. Además, la relajación de unas condiciones monetarias ya muy holgadas en la eurozona puede traducirse con relativa rapidez en un aumento de la inflación, dada la rigidez a la baja de precios y salarios en este área.

1.3 SITUACIÓN EN ESPAÑA

Por lo que se refiere a la economía española, a lo largo de 2002 se ha mantenido una tasa de crecimiento del 2% del PIB, sensiblemente superior a la media de la eurozona, y lo ha hecho en un entorno económico de fuerte desaceleración de la actividad. Las reformas liberalizadoras de los últimos años han dotado de mayor flexibilidad a los mercados de factores y productos lo que ha permitido adaptarse a la fase bajista del ciclo sin costes económicos y sociales significativos, como muestra la aceptable tasa de crecimiento del PIB y el sostenimiento de la creación neta de empleo (1,3%). Al mismo tiempo un déficit presupuestario mínimo del 0,1%, ha hecho posible una nueva reducción de impuestos que ha ayudado a sostener el consumo privado. Por su parte, la inversión ha comenzado a recuperarse en los meses finales de 2002 y primeros de 2003, si bien a tasas aún débiles, después de largos trimestres de crecimiento negativo. Finalmente, los sucesivos descensos de tipos en la eurozona ayudarán a mantener el gasto de los hogares y probable-

mente ayuden a consolidar la recuperación de la inversión.

Según los últimos datos de Contabilidad Nacional, el crecimiento del PIB español en el primer trimestre de 2003 ha sido de un 2%, el mismo que registró en el primer trimestre del año anterior. Este dato ha dado lugar a todo tipo de interpretaciones pero, en todo caso, es una buena cifra de crecimiento para la fase más débil de un ciclo expansivo que empezó en el año 1994 y contrasta de manera positiva con el comportamiento de la economía española en anteriores etapas de desaceleración cíclica.

Si se compara con otros países de nuestro entorno y se tienen en cuenta las últimas informaciones sobre su evolución, el contraste es bastante acusado. Alemania ha entrado en recesión técnica con crecimientos del PIB de $-0,03\%$, en el último trimestre de 2002 y $-0,2\%$ en el primer trimestre de 2003 y los datos para el conjunto de la eurozona no son mucho mejores. De acuerdo con los cálculos realizados por Eurostat, la economía del área y la del conjunto de la UE permanecieron estancadas entre enero y marzo, en comparación con el trimestre precedente en el que crecieron un $0,1\%$. Si se comparan estas cifras con las del primer trimestre de 2002, el PIB se incrementó en un $0,8\%$ en la UEM (Unión Económica y Monetaria) y un 1% en la UE, frente a un aumento anual de $1,2\%$ y $1,4\%$, respectivamente, en el trimestre precedente.

En cuanto a los resultados empresariales es importante señalar la capacidad de adaptación de las compañías españolas ante el debilitamiento de la actividad productiva dentro y fuera del país y el clima de incertidumbre reinante. No se han registrado pérdidas significativas de empleo ni de actividad, la posición financiera de las empresas está bastante saneada y la rentabilidad se mantiene en tasas más moderadas que las de ejercicios anteriores, pero es alta para la presente coyuntura económica. De ahí que las empresas se encuen-

tren en una buena situación tanto para aprovechar un potencial repunte de la economía como para sortear, si es preciso, la persistencia de un ciclo de crecimiento débil.

En este marco, la economía española se estima que registrará una tasa de crecimiento en 2003 cercana al $2,5\%$ previsto por el Gobierno. A corto plazo, la debilidad de la coyuntura europea no tiene por qué afectar a la evolución de la actividad productiva en España. Con tasas de interés bajas, con el empleo creciendo y el espectacular aumento de la riqueza inmobiliaria de las familias, el consumo privado será de nuevo el principal motor de la demanda interna y del crecimiento. Al mismo tiempo, la saneada posición de las empresas junto a la presencia de unas condiciones monetarias holgadas puede ayudar a consolidar el incipiente repunte de la inversión. Por añadidura, si la eurozona se reactiva, aunque sea de manera modesta, gracias al recorte de tipos aplicado por el BCE, la aportación del sector exterior al crecimiento del PIB mejoraría. Asimismo, la estabilidad presupuestaria vigente concede márgenes adicionales de maniobra para sostener la actividad. En cualquier caso, la incertidumbre existente aconseja cautela a la hora de formular cualquier previsión.

1.4 EL SECTOR SE AJUSTA Y SANEA

La evolución del mercado de las telecomunicaciones, en este contexto, presenta también signos contradictorios. El largo ciclo expansivo vivido en los años noventa del siglo pasado junto al *boom* de la llamada nueva economía se tradujo en un ingente proceso de inversiones en el sector, apoyado en una visión del potencial de mercado no siempre realista sobre las perspectivas de rentabilidad de todas las áreas de negocio. Quizá se produjo una "exuberancia irracional" en el mercado, cuya inevitable corrección forzó a los

operadores a iniciar intensos procesos de ajuste y saneamiento y dejó fuera del mercado a muchos otros. A principios de 2003 puede afirmarse que ese proceso de saneamiento está bastante avanzado. Los grandes operadores han mejorado sensiblemente sus balances o están en el camino de hacerlo. Sin embargo, eso no implica una intensa reactivación del sector por dos razones: la primera, porque la economía internacional no consolida su transición a un nuevo ciclo expansivo; la segunda, porque las propias empresas son reacias a demandar nuevos servicios de telecomunicaciones ante las fuertes inversiones realizadas en el pasado y las incertidumbres sobre el comportamiento de la economía.

El escenario internacional de incertidumbre en que se desarrolla el mercado de las telecomunicaciones tiene su origen en un factor fundamental: la evolución de la coyuntura económica global a través de su etapa expansiva, primero, y de su posterior fase de debilitamiento, después, determinan la gravedad de la crisis. En ese entorno se acometieron voluminosos y costosos proyectos de inversión que no siempre se vieron respaldados por el crecimiento del sector y por tasas de rentabilidad proporcionales al riesgo asumido. Cuando el contexto económico comenzó a deteriorarse la situación se volvió insostenible poniendo de manifiesto los excesos cometidos en la fase alcista del ciclo. El mercado de las telecomunicaciones es un caso paradigmático de los desequilibrios generados por la sobreinversión en un período de ciclo alto, lo que ayuda a entender tanto la intensidad como la duración del saneamiento iniciado a finales de 2000.

En el caso español se ha vivido un proceso similar al internacional, aunque de menor intensidad como consecuencia del menor endeudamiento relativo de los operadores, de un menor peso de los productos y servicios de telecomu-

nicaciones dentro del PIB y de una coyuntura económica mejor que la vivida por los restantes países de nuestro entorno económico. Sin duda el mercado se ha contraído y sus expectativas en el corto plazo no son demasiado claras, pero también es cierto que el punto de partida para el despegue cuando las condiciones mejoren es relativamente mejor que en el resto de la Unión Europea. Lo que se debe a que los excesos cometidos por los operadores españoles en la fase expansiva fueron menores que los de sus homólogos foráneos y que el potencial de crecimiento del mercado español es más elevado que el de otros países avanzados del área.

Por tanto, en España, el sector de las telecomunicaciones, lejos de vivir una recuperación, completó en 2002 su segundo ejercicio consecutivo de desaceleración. La característica esencial de los doce meses fue la puesta en marcha, acentuada en los dos últimos trimestres previos al cierre del ejercicio, de planes, programas y estrategias de ajuste, básicamente orientados a reducir deuda, rebajar costes, desandar procesos de diversificación y, en definitiva, concentrarse en los aspectos centrales del negocio, con la consiguiente reducción de tamaño y dimensión.

Los elementos principales de la situación de los diferentes mercados que integran este sector se recogen en los cuadros siguientes, que se amplían y detallan a lo largo del Informe. Se consideran los mercados finales de comunicaciones fijas, comunicaciones móviles y servicios audiovisuales y el mercado mayorista de interconexión. También se incluye un resumen de la evolución de los operadores de cable, por su especial significación en la conformación de una competencia sostenible en el mercado.

MERCADO DE COMUNICACIONES FIJAS

- El volumen de facturación de los operadores de comunicaciones fijas experimentó un crecimiento mínimo desde la apertura del mercado (Tabla 1)¹.
- Los ingresos totales por servicios finales en telefonía fija disminuyeron un 2% con respecto a los del año anterior (Tabla 64).
- La evolución del número de minutos de voz cursados registró un incremento del 5%, a diferencia del 12% del 2001 (Tabla 59). Este dato, junto con la evolución en el número de líneas en servicio y de clientes, parece indicar un grado de maduración importante en el mercado español de la telefonía fija (Tablas 57 y 69). El tráfico de acceso a Internet de banda estrecha² creció un 7% frente al 58% del 2001, haciéndose patente el efecto de sustitución provocado por la introducción de la banda ancha (Tabla 59).
- El precio de la cesta típica de consumo en telefonía fija se redujo en un 6% por efecto del *price cap* a que están sometidas las tarifas de Telefónica. Debido al efecto de los planes de descuento que los operadores han introducido en el mercado el precio medio del tráfico cayó un 13% (Tabla 73).
- El número de clientes de los servicios de acceso a Internet de banda ancha creció un 130%, situándose en 1,25 millones de usuarios (Tabla 186). Los ingresos estimados se multiplicaron por 2,5 (Tabla 184).
- Los gastos en publicidad, que ya habían descendido un 22% en 2001, han vuelto a caer un 1,5% en 2002 (Tabla 15).
- Como consecuencia de lo anterior, la inversión de las operadoras de comunicaciones fijas, que representa la mitad de la inversión total en el sector, se redujo en un 20% (Tabla 9). Si se observa en términos relativos, p.e. por habitante, la reducción es todavía mayor.

Años	Inversión/habitante €	% Variación	% Inversión/FBCF*
1997	104		4,3
1998	115	10,3	4,3
1999	154	33,7	4,6
2000	251	63,7	6,6
2001	199	-20,8	5,0
2002	132	-33,3	3,2

* FBCF Formación bruta de capital fijo.

Fuente: INE, CMT

- En la siguiente tabla se observa una mejora de los resultados de explotación que se han mantenido a flote a costa de invertir y endeudarse menos.

Ratios [*]	2000	2001	% Var. 2001/2000	2002	% Var. 2002/2001
EBITDA/Ingresos ^{**}	34,9	33,1	-5,1	36,1	9,0
CAPEX/Ingresos ^{***}	38,8	30,1	-22,3	21,1	-29,8
Endeudamiento (Mill. euros)	23.928	24.425	2,1	23.020	-5,8

* Datos en %, salvo que se indique lo contrario.

Fuente: CMT

** EBITDA: beneficios antes de intereses, impuestos y amortizaciones.

*** CAPEX: gastos de capital. Nos indica la nueva inversión.

- En 2002 ha continuado la reducción del empleo en las operadoras de comunicaciones fijas, un 5%, mientras que el descenso del número de asalariados en todo el sector fue del 2,5% (Tabla 13).

El mercado de comunicaciones fijas en España ha alcanzado un grado de maduración importante en el caso de la telefonía de voz. Ésta acusa cada vez más el efecto sustitución de los móviles. El mercado de acceso a Internet de banda ancha presenta resultados muy prometedores, que reflejan la apuesta de los operadores por asegurar su crecimiento futuro por medio de la expansión de este nuevo mercado.

¹ Las tablas que se citan en este recuadro están incluidas en el Anexo A1 Estadísticas del sector.

² Los minutos de tráfico de acceso a Internet facturados por los operadores de red representan alrededor de un 40% de los minutos totales en tráfico de telefonía fija.

MERCADO DE COMUNICACIONES MÓVILES

- El índice de penetración de la telefonía móvil en España, medido como el número de líneas en porcentaje de la población de cada uno de los países, es mayor que la media europea como se aprecia en la tabla siguiente, y superior al de las dos principales economías de la UEM (Alemania y Francia).

Años	España	Alemania	Francia	Irlanda	Italia	Portugal	R. Unido	UE
1997	10,8	10,1	10,0	14,6	20,4	15,2	15,0	14,1
1998	16,3	17,0	19,2	25,6	35,6	30,9	25,2	24,0
1999	38,1	28,6	36,6	44,3	52,6	46,8	45,8	40,8
2000	59,9	58,7	49,5	65,2	73,2	65,4	72,9	63,3
2001	72,1	68,4	60,8	77,6	88,6	77,7	77,3	76,4
2002	80,1	71,8	65,0	76,4	90,2	82,5	83,0	79,3

Fuente: MCyT, CMT y Eurostat

- Como consecuencia de las políticas de fidelización llevadas a cabo por los operadores, en especial la supresión de la cuota de abono mensual, una parte de los clientes prepago ha migrado a la modalidad de planes de precios. Esto rompe la tendencia apuntada desde el inicio de la comercialización de la modalidad de prepago; en 2002, el ritmo de crecimiento de los clientes prepago, 8%, ha sido muy inferior al de los de planes de precios, que aumentaron un 22%, tasa muy similar a la del año anterior (Tabla 103)³.
- El tráfico con origen en las redes móviles experimentó un crecimiento del 28% (Tabla 92) lo que indica que el tráfico de voz dista todavía de la situación de maduración, al contrario que la penetración. El número de clientes de móviles, aunque se incrementó en un 13%, (Tabla 100) lo hizo a tasas inferiores a las de los dos años anteriores (61% y 22% respectivamente), lo que pone de manifiesto que a pesar de que el número de clientes tiende a estabilizarse, el tráfico por cliente final mantiene crecimientos significativos del 13% (Tabla 107).
- Como consecuencia del avance del índice de penetración, el incremento en el volumen de tráfico y la fidelización de clientes, los ingresos totales por servicios finales crecieron un 18% (Tabla 95). Llama especialmente la atención el gran crecimiento experimentado en los ingresos por SMS (mensajes cortos), un 45% (Tabla 97), que han pasado a representar ya un 13 % de los ingresos totales por servicios de telefonía móvil (Tabla 98).
- Los precios de las llamadas con origen en las redes móviles se redujeron significativamente como consecuencia de la bajada (12%) de los precios medios por minuto facturado y de la supresión de la cuota mensual.
- La inversión de los operadores de comunicaciones móviles durante 2002 experimentó una caída del 39% (Tabla 9). El gasto en publicidad también se redujo un 15% (Tabla 15), y el empleo un 8% (Tabla 13).
- Finalmente, y como consecuencia de la reducción de la inversión en un 39% (Tabla 9) y de su endeudamiento en un 5% (Tabla 27), las operadoras de comunicaciones móviles mejoraron sus resultados de explotación en un 22%, y con ello su EBITDA en un 29% (Tabla 27).

Las operadoras de comunicaciones móviles, a pesar de tener una mejor evolución que las de comunicaciones fijas, también han realizado ajustes, reduciendo gastos en publicidad, inversión, empleo y volumen de endeudamiento con el fin de adaptarse a un sector en competencia en el que las reducciones de precios han sido mayores que los incrementos en el tráfico por cliente, lo que ha provocado una reducción del 7% de los ingresos por cliente. Los ingresos por servicios mayoristas de los operadores de comunicaciones móviles han perdido peso en su contribución al total de los ingresos, habiendo pasado a ser del 33% desde el 35% del ejercicio 2001.

³ Las tablas que se citan en este recuadro están incluidas en el Anexo A1 Estadísticas del sector.

MERCADO DE SERVICIOS AUDIOVISUALES

- El proceso de digitalización de las emisiones de televisión terrestre se ha ralentizado durante 2002.
- Los ingresos de los operadores del mercado de la televisión en abierto, que provienen de publicidad, subvenciones y beneficios derivados de las producciones propias, apenas crecieron; de hecho, sin considerar las subvenciones, habrían disminuido un 2%.
- Los ingresos publicitarios disminuyeron un 2% como consecuencia principalmente de la reducción de los precios de las inserciones iniciada por la cadena pública líder. Esta partida mantiene la tendencia de ajuste hacia los valores anteriores al *boom* de 1999.
- Las cuotas de mercado⁴ de la televisión en abierto se han mantenido estables en 2002. TVE sigue manteniendo el liderazgo con un *share* del 33%, seguida de Telecinco y Antena 3 con valores en torno al 20% cada una.
- El mercado de la televisión de pago experimentó un crecimiento del 6%. En el caso de los operadores de cable este crecimiento fue del 78%. El grupo Sogecable (Canal Satélite Digital y Canal+) obtuvo una cuota de mercado por ingresos por operaciones del 70%, seguido de Vía Digital con el 23% y los operadores de cable con el 10% restante.
- El mercado de la televisión de pago ha experimentado a lo largo del año dos acontecimientos de gran impacto: la fusión entre los dos principales competidores, Sogecable y Vía Digital, y la desaparición de Quiero Televisión.
- El mercado de canales temáticos estuvo compuesto, desde el punto de vista de la oferta, por 94 canales comercializados por un número de empresas inferior a 40. El 28% de dichos canales es dependiente de las plataformas de pago que actúan también como productores. Los grandes estudios norteamericanos tuvieron una cuota como editores/comercializadores de canales temáticos de aproximadamente un 13% y los terceros editores (en número no llegan a 30) obtuvieron una cuota conjunta aproximada del 59%.

El mercado de servicios audiovisuales atraviesa un proceso de renovación tecnológica que no acaba de materializarse. La televisión en abierto ha experimentado un año más la tendencia a la reducción de sus ingresos publicitarios. La televisión de pago, si bien incrementó en un 9% su volumen de facturación, asistió a la fusión de sus principales agentes y a la desaparición de otro, muestra de que la estructura de costes del sector hace muy difícil el mantenimiento de un elevado número de agentes.

⁴ Las cuotas están calculadas a partir de datos de Sofres A.M.

OPERADORES DE CABLE

- La acción de los operadores de cable se centró en la comercialización de sus servicios sobre las redes existentes, pasando el despliegue de nuevas infraestructuras a un segundo plano. Esta tendencia, que ya se apuntó en 2001, se manifiesta con claridad en el crecimiento del número de clientes de acceso directo, aproximadamente un 57%, y en la disminución de las inversiones, un 44%. El cable fue el único grupo de agentes que apenas redujo su nivel de inversiones en 2001, un 4,4%, a diferencia del resto del sector (una media del 32%).
- Los operadores de cable constituyen la principal oferta alternativa al operador tradicional en el mercado de acceso a las redes fijas. Su cuota en este mercado, medida en clientes de acceso directo, fue del 9%. Si se tiene en cuenta que el número de hogares *pasados* se acerca a los seis millones, se puede afirmar que estos operadores estarían en disposición de competir con el operador tradicional en el 50% del total del mercado, abordando la comercialización con un nivel reducido de nuevas inversiones para extender sus redes.
- La estrategia vino acompañada de otra de reestructuración del negocio, unificando recursos técnicos y humanos. El empleo descendió un 14%.
- Los ingresos experimentaron un crecimiento del 72%, contribuyendo un 2% al mercado total frente al 1,3% de 2001.
- Los operadores de cable comercializaron una oferta de servicios completa, caracterizada por el empaquetamiento (telefonía, acceso a Internet y televisión), si bien su penetración no fue homogénea. Sólo un 68% de los clientes que tienen contratada la telefonía se abona a su vez a la televisión y un 46% al acceso a Internet.
- En el mercado de banda ancha su cuota es del 28%, medida en número de usuarios.
- En el mercado de la televisión de pago los ingresos de estos operadores crecieron un 78%, pasando a contribuir con el 10% (7% en 2001) al total de ingresos del mercado.

Los operadores de cable han orientado su actividad hacia la comercialización de servicios, dentro de una estrategia de incrementar la rentabilidad de las inversiones realizadas. Ello ha dado lugar a un importante crecimiento en términos relativos del número de clientes y de la facturación. Estos operadores se asientan como alternativa al operador tradicional en el mercado de acceso a redes fijas, con el importante impacto que ello puede tener en el desarrollo de un mercado de banda ancha en competencia.

MERCADO DE INTERCONEXIÓN

- El número de minutos de interconexión a través de las redes fijas se incrementó a lo largo del año en un 58% (Tabla 127)⁵. Esto refleja un proceso típico de las industrias de red que requieren servicios de interconexión en mayor medida cuando aumenta la competencia. Cuanto menos concentrado está el mercado minorista, mayor es la cantidad de tráfico que se resuelve en redes diferentes a las de originación; en otras palabras, mayor cantidad del tráfico se cursa por un operador diferente al de acceso. Basta comparar la cifra anterior con la de evolución del tráfico facturado por los operadores de telefonía fija a sus clientes finales: crecimiento del 5,5%.
- La interconexión por capacidad en 2002 representó un 12% del total de minutos (un 18% del tráfico conjunto de acceso y terminación nacional). A mediados de 2003 se estima que puede superar el 50% del total de tráfico interconectado en redes fijas.
- El volumen de minutos de interconexión a través de las redes fijas quintuplicó aproximadamente el de redes móviles. Sin embargo, debido a la diferencia de los precios de interconexión, los ingresos totales por interconexión en redes móviles fueron 2,6 veces mayores que los de las redes fijas (Tabla 131).
- Los ingresos de interconexión por servicios de tránsito en redes fijas se cuadruplicaron con respecto a los del año anterior.
- La interconexión en las redes móviles experimentó un crecimiento del 20%, siendo especialmente significativo en los servicios de terminación móvil nacional y en los de itinerancia con clientes de operadores extranjeros, ambos en torno al 22% (Tabla 127).
- Los ingresos de interconexión de las redes móviles en función de la red de origen provinieron en un 57% de las fijas y el restante 43% de las móviles.
- La facturación media por minuto de los servicios de interconexión disminuyó un 26% para las redes fijas y un 8 % para las móviles, como consecuencia de las reducciones de precios.

El año 2002 se caracteriza por un crecimiento del número de minutos de interconexión en redes fijas y móviles, fruto del asentamiento de la competencia, y por un crecimiento sostenido de los ingresos, a pesar de las reducciones de precios. Otra de las características principales que define el mercado de interconexión en este año es la progresiva introducción de la interconexión por capacidad, que sin lugar a dudas cobrará en los próximos años una mayor importancia en tráfico e ingresos.

⁵ Las tablas que se citan en este recuadro están incluidas en el Anexo A1 Estadísticas del sector.

2

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

*Deficiencias advertidas
y medidas que se proponen*

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

2

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

A lo largo de 2002 el Consejo y el Parlamento de la Unión Europea aprobaron el paquete de directivas que define el nuevo entorno regulatorio de las telecomunicaciones y que deberá estar incorporado en las legislaciones nacionales en el segundo semestre de este año. El Gobierno español ya ha preparado un anteproyecto de Ley General que vendrá a sustituir a la actual Ley General de Telecomunicaciones.

Frente al actual marco regulador, que establece únicamente cuatro mercados de referencia (telefonía fija, líneas alquiladas, telefonía móvil y nacional de interconexión), en el nuevo se exige el análisis de un número mucho mayor. Se agrupan en dos grandes segmentos: mercados minoristas (constituidos por el suministro de productos y servicios a usuarios finales) y mercados mayoristas (constituidos por el suministro de productos y servicios a otros operadores).

La novedad, complejidad y relevancia de la actividad de definición y análisis de los mercados de referencia y de revisión regulatoria de las obligaciones a imponer a los operadores aconsejan anticipar los trabajos de preparación de la entrada en vigor de la nueva normativa. La edición de este Informe coincide en el tiempo con la actividad que la CMT está llevando a cabo internamente. Se modifica el presente capítulo en un intento de acercarlo en lo posible a un nuevo lenguaje y a una nueva metodología, al tiempo que se permite una continuidad razonable con respecto al tratamiento que de él se hacía en años anteriores. En

este sentido conviene señalar que el Informe Anual no forma parte, de ninguna manera, de la actuación de la CMT para analizar el nivel de competencia de los mercados a efectos regulatorios, sino que es un vehículo por el que informa al Gobierno, al Parlamento y a la sociedad en general sobre su visión de la situación y desarrollo del sector y de los diferentes mercados, estén estos o no sujetos a regulación

Este capítulo se estructura en dos grandes segmentos: mercados minoristas y mercados mayoristas. Al igual que en ejercicios anteriores, dentro de los mercados minoristas se tratan los de comunicaciones fijas, comunicaciones móviles, servicios interactivos y servicios audiovisuales. El mercado de comunicaciones fijas se ha subdividido en dos apartados: servicio telefónico fijo y servicios de acceso a Internet de banda ancha.

Entre los mayoristas se continúan considerando los relacionados con la interconexión, el alquiler de circuitos y el transporte y difusión de la señal audiovisual, y se añade este año uno relacionado con el acceso y servicios de banda ancha mayoristas.

En todos los apartados se comienza con una definición del mercado, que no tiene por qué coincidir con la que en su día se establezca para los mercados de referencia. Posteriormente se aportan y analizan los datos relacionados con el tamaño y estructura de los mercados, se continúa con el análisis de las características de la oferta y se con-

cluye con las deficiencias observadas, competitivas o de otro tipo.

2.1 MERCADOS MINORISTAS

2.1.1 COMUNICACIONES FIJAS

2.1.1.1 Mercado en su conjunto

El año 2002 marca un punto de inflexión en el proceso de establecimiento de una competencia sólida frente a operadores de muy larga experiencia y redes bien desarrolladas de muy alta capilaridad, que debe interpretarse también en clave de adaptación a la dimensión real de mercados cuya capacidad de crecimiento y evolución, tan vinculada a la infraestructura, sólo ha podido empezar a evaluarse a partir de la aparición de la competencia.

Después de unos primeros ejercicios en los que una variada tipología de agentes económicos ha permitido identificar ocasiones de negocio coyunturales asentadas en las disfunciones que, fundamentalmente en el ámbito de los precios, aparecieron en la apertura del mercado (agentes cuya permanencia en ese mercado queda ligada a la persistencia de tales disfunciones y que desempeñan, por tanto, un papel identificador de las mismas), el ejercicio concluido que ahora se comenta -y el actual en curso-, marcan, con el concurso de la coyuntura financiera internacional, el comienzo de una etapa en la que la rentabilización de las inversiones, y especialmente las realizadas para el despliegue del acceso al usuario, constituyen un elemento no sólo diferenciador sino en definitiva posibilitador de la propia competencia frente al operador tradicional aún en muy altas cotas de control de ese acceso.

Es un ejercicio caracterizado así por la necesidad de optimizar inversiones anteriores debido tanto a la compleción en unos casos de su primera fase de despliegue de redes como a las dificultades que venían de los mercados de capitales

(comunes a todos los países miembros de la Unión Europea) y la concurrencia de factores como la sustitución del fijo por el móvil; el ritmo del incremento de la penetración de Internet y la necesidad de transformación del modelo de negocio sobre el que había venido asentándose desde la gratuidad hacia calidades que a la vez requieren de pagos más importantes, sin frustrar al mismo tiempo el incentivo a su contratación en un país con tasas aún bajas de penetración. Todo ello está conduciendo a operaciones de consolidación entre operadores, bien concernientes a su estructura societaria (como es el caso de Auna, que durante el año 2002 configuró Auna Cable y en el presente año 2003 Auna Telecomunicaciones con la integración del negocio de telecomunicaciones de Retevisión), bien en forma de articulación en común de planes y modelos de negocio pensados inicialmente como individualmente sostenibles y cuya rentabilidad sólo es posible en combinación con sus complementarios (venta de Eresmás Interactiva a Wanadoo por parte de Retevisión).

Desde el punto de vista de los mercados finales, como se analiza con detalle más adelante, ello ha supuesto una clara diferenciación en la agresividad comercial de los operadores alternativos respecto a los dos grandes grupos de clientes: los residenciales, segmento en el que se ha producido para el ámbito de los servicios tradicionales de voz una ralentización/estabilización de sus ofertas (téngase en cuenta que la rebaja media acumulada de precios ha sido cercana al 50% en el período 1999-2001), y los clientes corporativos y empresariales, segmento en el que la falta de capilaridad de las redes de acceso tiene una incidencia relativa menor (donde las reducciones de precios son posiblemente mayores) y, sobre todo, cuyas cotas de consumo ofrecen a estos operadores la rentabilidad que necesitan y en el que la pugna comercial sigue dejándose sentir de manera más acusada. Ello es así en el conjunto de los países miembros de la Unión Europea, lo que ha

llevado a la CE a definir ambos segmentos como mercados diferentes en su Recomendación de 11 de febrero de 2003¹.

Se abre así una etapa en la que las medidas regulatorias, y su intensidad, deberán modularse de forma diferente para unos y otros.

En 2002 la experiencia de los ejercicios anteriores ha permitido a la CMT modular su intervención regulatoria, de intensidad bien diferente, con herramientas como la OBA (Oferta de Bucle de Abonado), que incorporaba el acceso indirecto al bucle –con resultados muy importantes en el desarrollo del ADSL–, o la vigilancia sobre la implantación efectiva del modelo de interconexión por capacidad, que pretende acercar el modo real de producción del negocio minorista por parte de TE-SAU a su negocio mayorista, en el que actúa como proveedor de otros operadores que compiten con ella en los mismos mercados finales, y cuyos efectos han empezado ya a percibirse en la aparición de ofertas en el segmento residencial desvinculadas de la estructura de precios de TE-SAU.

Junto a estas herramientas, que podríamos considerar de alta intensidad regulatoria, la Comisión ha aplicado criterios menos intrusivos allí donde la competencia partía en condiciones asimilables a las de TESAU en el entendido de que, como operador establecido, su poder de mercado siempre se despegará de manera muy apreciable de aquél que disfruten sus competidores, vigilando siempre estrechamente su posición como proveedor

allí donde esa diferencia se traduce en control de acceso.

Los nuevos agentes que han empezado su actividad en los últimos meses se caracterizan por su reducido tamaño y por la provisión de servicios específicos. En la mayoría de los casos son empresas de telecomunicaciones de nicho, concentradas en áreas geográficas muy determinadas y con productos concretos, cuya existencia apenas resta cuota de mercado a los operadores de telecomunicaciones ya establecidos.

La madurez del mercado tradicional de voz ha provocado una sofisticación de la oferta con nuevos productos cuya provisión requiere de un conocimiento cada vez más profundo del negocio. Por lo que al mercado tradicional se refiere (comunicaciones de voz), los minutos de tráfico cursado han experimentado fuertes crecimientos en los últimos años (cerca de un 70% en el período 1999-2002). Para entender esta circunstancia hay que tener en cuenta, por una parte, que se ha producido una importante reducción de los precios de las llamadas telefónicas convencionales (entre un 50 y un 60%), y de otra, que gran parte del importante crecimiento de los servicios ligados a Internet lo ha sido como consecuencia de la introducción de productos franquiciados y tarifas planas, que resultan en precios por minuto muy reducidos. Ambas tendencias han provocado que los márgenes con los que operan las empresas en este sector se hayan reducido, aunque de forma distinta dependiendo del modelo de negocio, y por tanto la rentabilidad esperada sea menor en 2002 que en 2001.

Además de la erosión de márgenes provocada por la competencia en precios que se produce en el mercado de telefonía fija, como consecuencia de la inelasticidad ya mencionada, también debe tenerse en cuenta la competencia que enfrenta a los operadores fijos con los móviles, y de otros servicios como Internet. La gran aceptación en la sociedad de las comunicaciones

¹ Recomendación de la Comisión de 11/02/2003 relativa a los mercados pertinentes de productos y servicios dentro del sector de las comunicaciones electrónicas que pueden ser objeto de regulación *ex-ante* de conformidad con la Directiva 2002/21/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 7 de marzo de 2002 relativa a un marco regulador común de las redes y los servicios de comunicaciones electrónicas

móviles afecta cada vez más a las comunicaciones fijas, especialmente en términos de nuevas líneas contratadas (menos altas y nuevas bajas en segundas residencias) y comienza a exhibir los primeros signos de sustitución de producto, no sólo en las llamadas habituales como el fijo-móvil (estimado en un 20%) sino también en los servicios de datos.

En estas circunstancias las mayores expectativas de crecimiento, y con ello de consolidación de la competencia, en el mercado de las comunicaciones fijas pasa por la explosión de los servicios de tipo Internet, lo que el operador establecido y líder interpreta como necesaria implantación de los accesos y servicios de banda ancha.

El mercado residencial está siendo abordado principalmente por los operadores de cable y también por el operador tradicional. Sin duda, éste es el segmento natural de estos operadores dada la composición de su oferta. Uno de los rasgos característicos de la misma es el empaquetamiento de los servicios telefónicos y de acceso a Internet con la televisión. Este último servicio, distintivo de la oferta de los operadores de cable, es consumido principalmente por el segmento residencial. Por tanto, la ventaja competitiva que ostentan estos operadores se focaliza en este segmento.

Los operadores de LMDS/MMDS (sistemas de distribución de señales por microondas) están iniciando su posicionamiento competitivo para la tecnología que explotan con ciertas dificultades y retardos en parte motivados por los retrasos en la introducción de los operadores de UMTS, ya que una de las líneas de producto que tenían diseñada era la de circuitos de capacidad para unir las estaciones base. Esto ha hecho que hayamos conocido el comienzo de un proceso de concentración en el sector, con la fusión entre Skypoint y Neo. Asimismo, se está produciendo la reordenación accionarial en otros agentes, como es el caso de Iberbanda, y han empezado a aparecer

propuestas innovadoras como las ofertas de franquicias realizadas por RSL. Son los productos de acceso a Internet en general y mediante banda ancha en particular los vectores de crecimiento en términos de ingresos para estos operadores. Sin embargo, puede que lo hecho hasta ahora no sea suficiente, dada la baja dinamicidad del mercado (solicitud de nuevos accesos) y la fuerte competencia en precios, por lo que cuestiones como el retraso de la implantación del UMTS y la sustitución del TRAC, puedan ser cruciales para su desarrollo. Finalmente, al hablar de estos operadores no hay que olvidar que su capacidad competitiva está también relacionada con el precio y las condiciones de alquiler del bucle de abonado y el valor de la cuota mensual.

El mercado de acceso de Internet en España al igual que en los países de la UE, y a diferencia de los EEUU, está fuertemente sustentado por las técnicas ADSL. Esta afirmación, si bien es cierta en términos generales no lo es tanto en España si este mercado se analiza de forma geográfica a causa de las demarcaciones de cable. Los operadores centraron en 2002 sus estrategias en la comercialización de ofertas basadas en tecnologías ADSL. Es en estos servicios donde más actividad se recoge a causa de la entrada de TESAU en el mercado realizando el papel de impulsor. Junto a TESAU (y empresas del grupo, Terra y Telefónica Data), destaca la presencia de Wanadoo, Auna Telecomunicaciones y Ya.com, en cuanto al segmento residencial y Comunitel en el empresarial. Estos operadores ofrecen servicios ADSL bajo distintos modelos de negocio; mientras que unos usan los servicios Giga-ADSL y ADSL-IP, otros utilizan el alquiler de bucle (Auna Telecomunicaciones, Comunitel y otros operadores especializados).

Dada la composición de estos productos mayoristas la capacidad de innovación de los operadores entrantes es claramente reducida. Tanto es así que la regulación vigente obliga a Telefónica a proveer la modalidad mayorista del

servicio ADSL con antelación a la comercialización de la minorista. A pesar de estas restricciones, los operadores entrantes han liderado algunas de las innovaciones en la forma de comercializar estos productos (ofertas de banda ancha onduladas), pero sólo mediante la actual oferta mayorista de acceso al bucle es posible desarrollar ventajas competitivas sostenibles como por ejemplo el caso de Jazztel con su oferta +ADSL.

En general, la innovación en servicios de banda ancha precisa necesariamente de inversión por parte de los agentes. Así, el marco regulatorio debe proveer de los incentivos correctos a los operadores para que realicen sus decisiones de inversión de forma eficiente. Para ello es preciso que los operadores perciban la tasa de retorno correcta. Esta tasa es función directa del riesgo soportado por el operador en estos proyectos. Medidas regulatorias que distorsionen la relación riesgo rentabilidad únicamente favorecen la aparición de comportamientos oportunistas y no la consolidación de un modelo en competencia efectiva duradero. Es bajo esta perspectiva sobre la que deben analizarse los posibles comportamientos anticompetitivos de Telefónica en este tipo de mercados, basados a su vez en mercados mayoristas controlados por la operadora tradicional. Por tanto, la actuación en materia de defensa de la competencia debe asegurar que se presten de forma equitativa únicamente aquellos elementos con características de facilidad esencial. Por tanto, deben quedar fuera de la regulación *ex ante* aquellos elementos que se derivan de la inversión innovadora del operador dominante.

Mercados mayoristas y minoristas mantienen relaciones de causa-efecto en los fenómenos que se observan en unos y otros. Pero si eso es así siempre en mayor o menor grado, el caso del acceso es absolutamente paradigmático, de modo que las condiciones y estado de desarrollo del mercado mayorista tienen una traducción

casi lineal en la competencia en los mercados minoristas.

Junto con herramientas potentes como la desagregación del bucle o la interconexión por capacidad y el equilibrio de los precios de interconexión según el nivel de la red en que ésta se produce, han persistido a lo largo de 2002 disfunciones en el mercado mayorista de la interconexión que contribuyen a las dificultades que la competencia encuentra en el mercado minorista, y que básicamente afectan a la relación entre los precios y los costes de ese acceso y a la regulación de los primeros.

En este año se han suavizado las exigencias que el *price-cap* establecía en relación con la cuota de abono de TESAU, en línea con las propuestas reiteradas de esta Comisión: un nivel adecuado del precio que los usuarios finales pagan por el acceso tiene un efecto inmediato tanto en la capacidad de la propia TESAU y de sus competidores para elaborar ofertas en el mercado como, y aún más importante, para situar la referencia de la rentabilidad de las inversiones con redes de acceso alternativas en términos aceptables.

Además, 2002 es el ejercicio en el que la presencia comercial de los operadores de cable ha empezado a despuntar como revelan sus altas tasas de crecimiento en términos relativos, aunque sobre cifras absolutas aún modestas.

Voz y datos, por otro lado, presentan evoluciones diferentes y dentro del acceso a Internet el acceso sobre la red telefónica conmutada y el que se produce con incorporación de la tecnología ADSL ofrecen igualmente desarrollos distintos, pudiendo hablarse además de una transformación del modelo de negocio asentado en su origen sobre la base de la gratuidad del acceso por el usuario final y rentabilizado, casi en exclusiva, sobre las relaciones de interconexión entre los operadores intervinientes. La generalización de tarifas planas, a partir de la establecida para TESAU, ha ido pro-

duciendo un decantamiento de los usuarios entre los que acceden a bajo precio con calidad menos exigente y los que van incrementando sus necesidades de acceso y, por ende, su voluntad / capacidad de destinar gasto a ese acceso. El desarrollo de los servicios ADSL es una buena muestra.

2.1.1.2 Mercado de servicio telefónico fijo

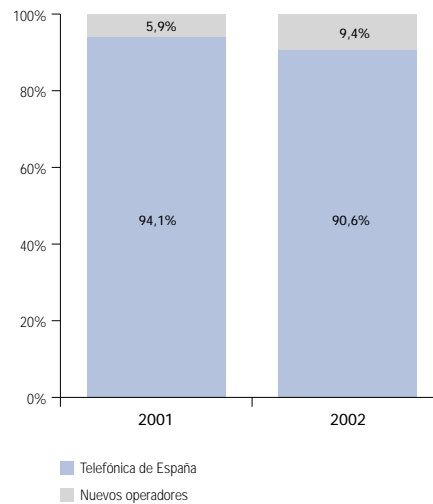
El mercado minorista de acceso a la red telefónica pública en una ubicación fija puede definirse como aquél en el que se suministra una conexión a la red telefónica fija a efectos de la realización y/o recepción de llamadas telefónicas y servicios conexos. Tal acceso y tales servicios pueden suministrarse de varias maneras, según la empresa que presta el servicio y la tecnología utilizada. Actualmente la tecnología más común es la de las redes telefónicas tradicionales que utilizan pares de cobre trenzados metálicos.

El número de accesos comercializados por los operadores de cable ha continuado creciendo, alcanzando el 9% de cuota. Cifra que si bien puede aun resultar baja comparada con el 90% que ostenta Telefónica de España, no lo es tanto si consideramos que estos operadores desarrollan su actividad en demarcaciones concretas y no en todo el territorio del Estado.

El crecimiento de líneas durante el año 2002 ha sido prácticamente nulo. Dado el estancamiento del número de líneas, el aumento del tráfico se plasma en el tráfico medio cursado por línea. Así lo muestra el gráfico 2, que refleja un incremento en el número medio de minutos cursados por línea de aproximadamente un 4,9%.

De la evolución del número de líneas en servicio se debe concluir que el mercado de acceso de telefonía fija está maduro y su crecimiento es vegetativo (0,6%). Mientras que el segmento

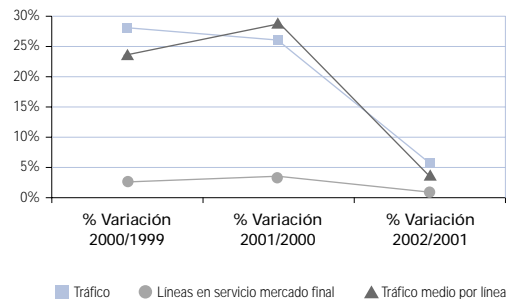
1. DISTRIBUCIÓN DE CLIENTES DE ACCESO DIRECTO (AÑOS 2001 Y 2002)



Fuente: CMT

residencial ha crecido en 2.000 líneas, el negocio lo ha hecho en 100.000. Por otra parte, el número de líneas ha crecido en menor medida que la población, hecho que todavía resalta más el dato anterior. Esta evolución ha provocado que la tasa de penetración haya descendido en

2. VARIACIÓN INTERANUAL DE LÍNEAS; TRÁFICO/LÍNEA 1999-2002



Fuente: CMT

0,47 puntos porcentuales con respecto al año 2001². Estos datos deben ser objeto de reflexión por parte de los operadores de telefonía fija, dado que hay clientes que no perciben que el valor que les ofrece un acceso fijo compense su precio, decidiendo sustituirlo por otro incluso más caro. De nuevo el camino emprendido por los operadores para dotar de valor a estos accesos mediante servicios adicionales de banda ancha o interactivos debería ser la solución a esta evolución, junto con soluciones WLAN, de forma que, a medio plazo, pueda revertirse la tendencia actual de canibalización de la telefonía fija por la móvil.

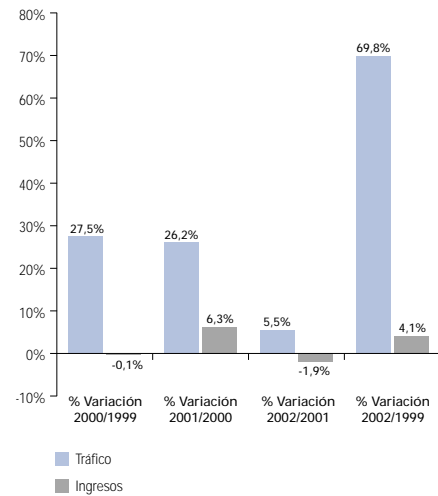
2.1.1.2.1 Tráfico e ingresos

El mercado de la telefonía fija, principal fuente de ingresos de la práctica totalidad de los operadores de telecomunicaciones, no sólo ha perdido valor durante el año 2002, sino que por primera vez desde el inicio de la liberalización ha reducido significativamente su crecimiento. Mientras que los ingresos por operaciones han descendido un 1,9%, el tráfico cursado ha crecido más de un 5%, un crecimiento muy inferior al de años anteriores (superior al 25%).

Esta pérdida de valor puede apreciarse mejor si consideramos el período 1999-2002, donde el incremento de tráfico ha sido cercano al 70% mientras que el incremento de ingresos ha sido del 4,1%.

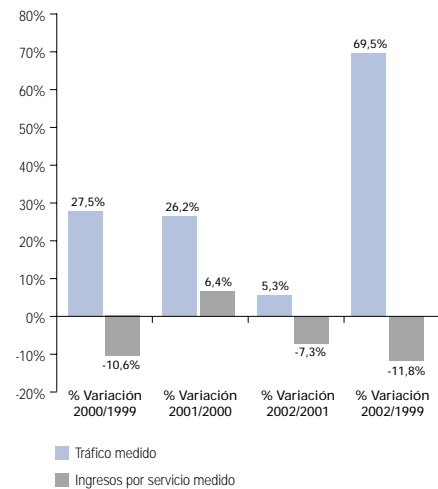
No obstante, si bien esta pérdida de valor ha sido generalizada, no afecta a todos los operadores por igual. Mientras los ingresos han crecido sólo un 4,1%, al observar sus dos principales componentes, ingresos por no tráfico e ingresos por servicio medido (tráfico), se comprueba que mientras el primero, (ingresos por no tráfico, que

3. VARIACIONES ANUALES DE TRÁFICO E INGRESOS EN EL PERIODO 1999-2002



Fuente: CMT

4. VARIACIONES ANUALES DE TRÁFICO E INGRESOS POR TRÁFICO EN EL PERIODO 1999-2002



Fuente: CMT

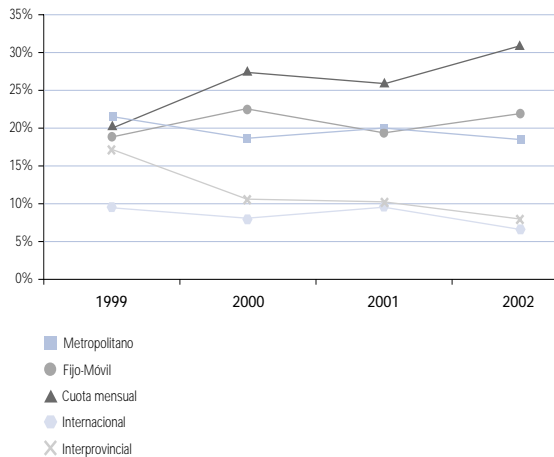
incluye conceptos tales como la cuota de alta, el alquiler mensual de la línea y otras facilidades suplementarias), ha tenido un crecimiento acumulado cercano al 56%, el segundo, (los ingresos por tráfico) han descendido más del 12%.

² Referido a líneas de acceso y no a líneas equivalentes.

Para aquellos operadores cuyo negocio no está basado en el acceso (no construyen accesos propios), por lo general operadores de tipo generalista y con un modelo de negocio de acceso indirecto, al tener sus ingresos basados sólo en el tráfico, la pérdida de valor ha sido más importante y continuada durante el período estudiado.

La cuota mensual que sólo ingresan los operadores que tienen infraestructuras de acceso y el tráfico fijo-móvil, del que sólo una pequeña parte se quedan los operadores fijos, representan más del 50% de los ingresos del sector y son los únicos segmentos de este mercado que si bien hasta ahora han sido crecientes (ver siguiente gráfico), puede ser que cambien de tendencia en los pró-

5. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LOS INGRESOS POR CUOTA Y TIPO DE TRÁFICO

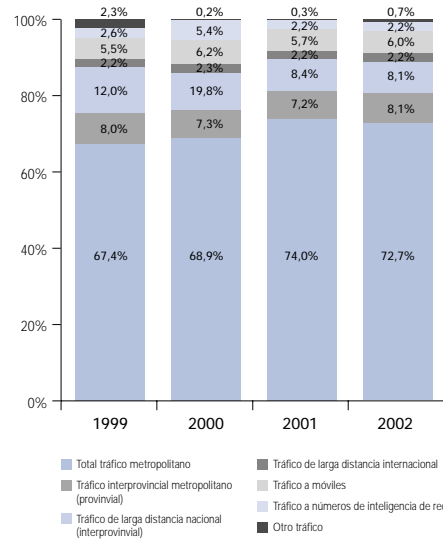


Fuente: CMT

ximos ejercicios como consecuencia de que durante 2003 se producirá el último incremento de la cuota mensual y el creciente efecto sustitutivo del fijo-móvil por el móvil-móvil. Asimismo, la competencia en el acceso ha provocado la reducción de los ingresos en las facilidades suplementarias. Así, durante 2002 los operadores han dotado de valor al acceso mediante este tipo de servicios, en general de forma gratuita.

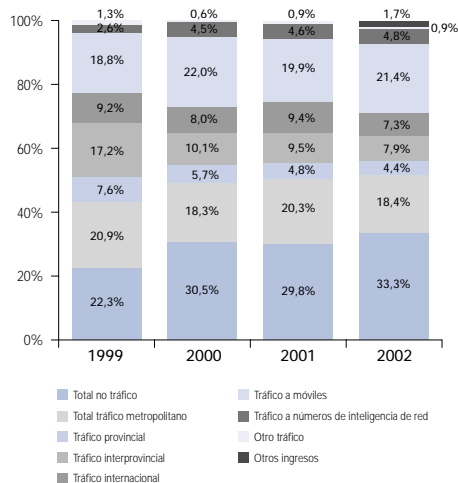
Un hecho muy significativo de la telefonía fija, es el desequilibrio que existe entre los pesos de cada tipo de tráfico y sus correspondientes ingresos.

6. EVOLUCIÓN DEL PESO DE CADA TIPO DE TRÁFICO EN EL CONJUNTO DEL TRÁFICO TOTAL



Fuente: CMT

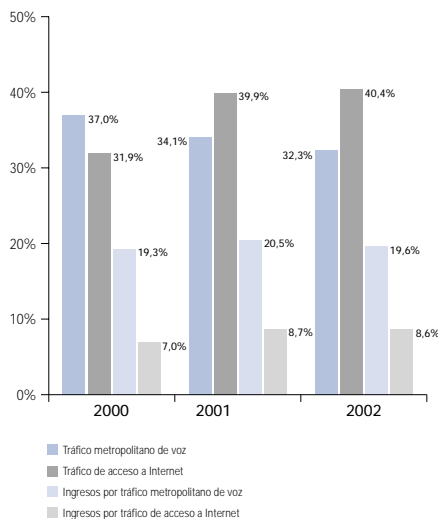
7. EVOLUCIÓN DEL PESO DE LOS INGRESOS POR CADA TIPO DE CONCEPTO (NO TRÁFICO Y TRÁFICO) SOBRE LOS INGRESOS TOTALES



Fuente: CMT

En particular llama la atención el caso del tráfico metropolitano que, debido al gran crecimiento que ha tenido por las tarifas planas de Internet, sus ingresos sólo representan el 18% del total de los ingresos por operaciones. Tráfico que como se puede observar en el siguiente gráfico está integrado por el tráfico de voz, con tendencia a la baja e ingresos mantenidos, y el de Internet (tarifa plana) en alza, pero que sólo aporta el 8% de los ingresos de este segmento.

8. VARIACIONES ANUALES DE TRÁFICO MEDIDO Y SUS INGRESOS

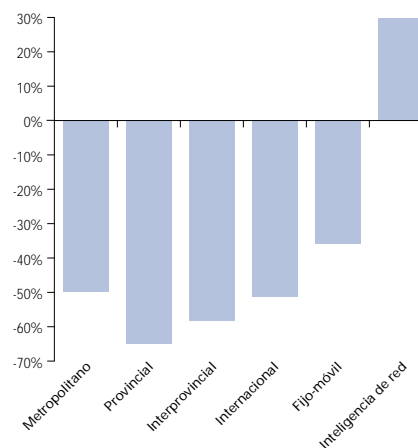


Fuente: CMT

Como consecuencia, los precios de las llamadas han continuado descendiendo y esta reducción acumulada desde el año 1999 varía entre el 36% del fijo-móvil a más del 60% en el tráfico provincial.

Todo esto pone de manifiesto, por un lado, el reequilibrio de precios del acceso que la competencia exige y, por otro, la fuerte presión a la baja que sobre los precios de tráfico ha implicado la apertura del mercado (liberada por la propia TESAU en muchos casos), lo que ha permitido el estímulo del consumo de los usuarios.

9. VARIACIÓN DEL PRECIO DEL MINUTO EN EL PERIODO 1999-2002



Fuente: CMT

2.1.1.2.2 Clientes: segmentos residencial y negocios

Durante el año 2002 el número de clientes que tienen contratado un acceso a la red telefónica fija ha experimentado un acusado descenso de tres puntos lo que, unido al descenso de la tasa de penetración, viene a reflejar un incipiente efecto de sustitución la telefonía fija por la móvil, favorecido por planes de precio incentivadores de llamadas por móviles dentro de la misma red (*on net*).

No obstante y a pesar de la situación descrita del comportamiento del mercado de la telefonía fija (bajo crecimiento en tráfico, líneas y descenso de los ingresos) los nuevos operadores han mejorado sus ingresos en relación con el ejercicio anterior. Mejora que ha sido a costa de que TESAU sufriera un retroceso en su cuota de mercado e ingresos.

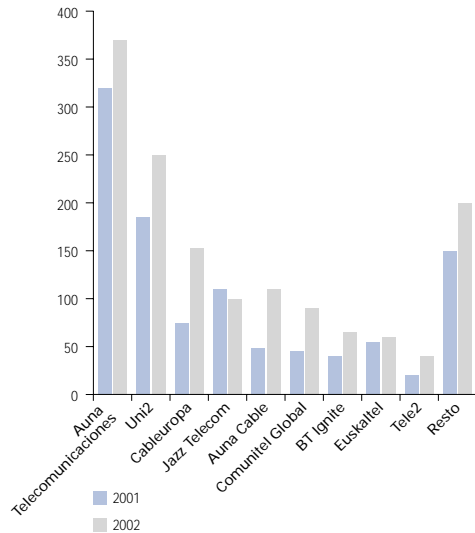
El interés de los operadores por el segmento profesional (PYMES y grandes empresas) puede entenderse en el gráfico número 12.

En los cuadros de datos (Anexo de estadísticas) los ingresos por minuto son mayores en el sector profesional que en el residencial, a excepción del

10. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE CLIENTES POR TIPO DE ACCESO⁴

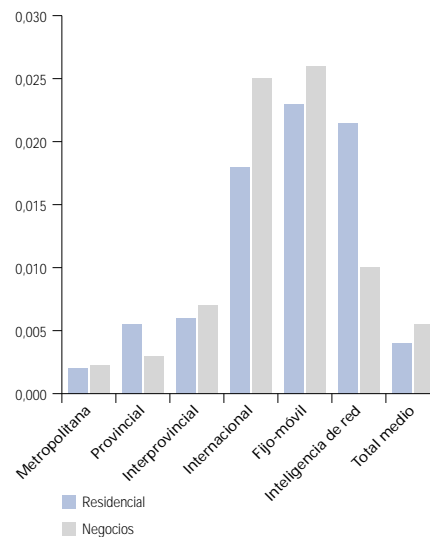
	Año 2002	Año 2001	Año 2002
Cientes acceso directo	12.743.701	12.711.541	12.331.331
Cientes acceso indirecto	3.836.028	5.563.647	5.476.960
Cientes preseleccionados	604.120	1.141.846	1.511.379

Fuente: CMT

11. INGRESOS DE LOS NUEVOS OPERADORES DURANTE LOS AÑOS 2001 Y 2002 (MILLONES DE EUROS)⁵

Fuente: CMT

12. INGRESOS POR TIPO DE LLAMADA Y SEGMENTO (EURO POR MINUTO)



Fuente: CMT

13. FACTURACIÓN POR LÍNEA DE ACCESO EN SERVICIO

	Residencial	Negocios	Total
Tráfico	207,05	836,63	314,06
Total	355,28	1107,85	483,20
% no tráfico	41,7%	24,5%	35,0%

Fuente: CMT

⁴ Los clientes preseleccionados están contabilizados dentro de los clientes de acceso indirecto.⁵ En este apartado incluimos bajo la denominación Auna Telecomunicaciones sólo las operaciones de la antigua Retevisión, esto es, no se incluyen las de Auna Cable, que se muestran desagregadas.

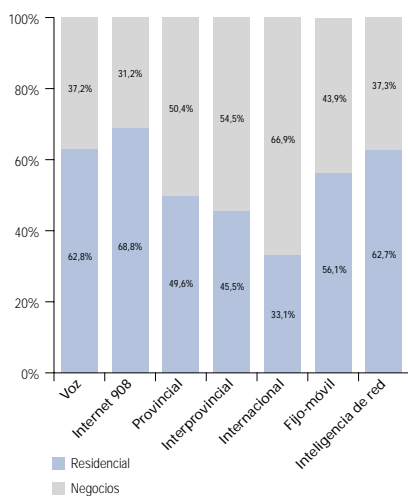
tráfico metropolitano y provincial, donde las empresas suelen disponer de redes *on net* o redes virtuales para abaratar sus llamadas internas.

Los ingresos por tráfico provincial, interprovincial e internacional en el segmento de negocio tienen

un peso mayor que sus equivalentes del sector residencial.

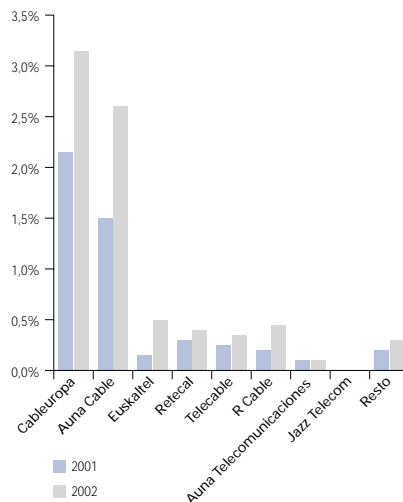
Por el contrario, en el concepto de ingresos por no tráfico los correspondientes a la cuota de abono del sector residencial constituyen la parte más importante.

14. DISTRIBUCIÓN DE LOS INGRESOS POR TRÁFICO SEGÚN SEGMENTO DE MERCADO DURANTE EL AÑO 2002



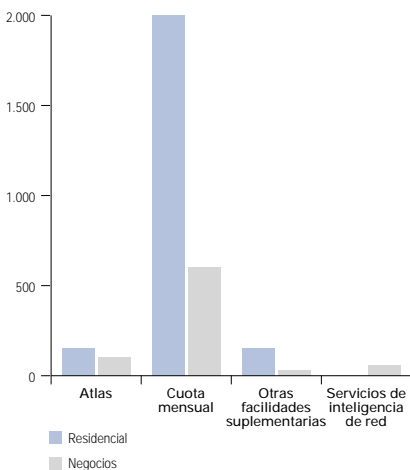
Fuente: CMT

16. VARIACIÓN DE LA CUOTA DE LÍNEAS EN SERVICIO AL MERCADO FINAL DEL SEGMENTO RESIDENCIAL DE LOS NUEVOS OPERADORES 2001/2002



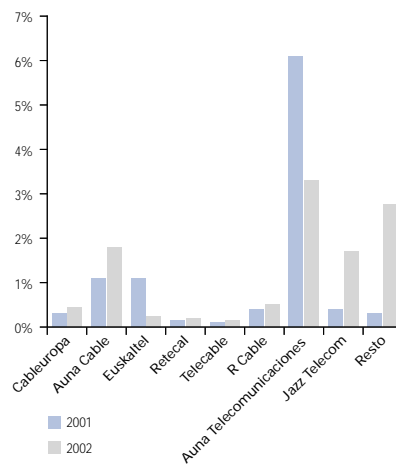
Fuente: CMT

15. INGRESOS POR CONCEPTOS DE NO-TRÁFICO SEGÚN SEGMENTOS DEL MERCADO



Fuente: CMT

17. VARIACIÓN DE LA CUOTA DE LÍNEAS EN SERVICIO AL MERCADO FINAL DEL SEGMENTO DE NEGOCIOS DE LOS NUEVOS OPERADORES 2001/2002



Fuente: CMT

Otro aspecto a destacar y que ya ha sido mencionado en la descripción general de este mercado es la concentración de los operadores de cable en el sector residencial, aunque paulatinamente ganan cuota de mercado en el sector de negocios, especialmente las pymes.

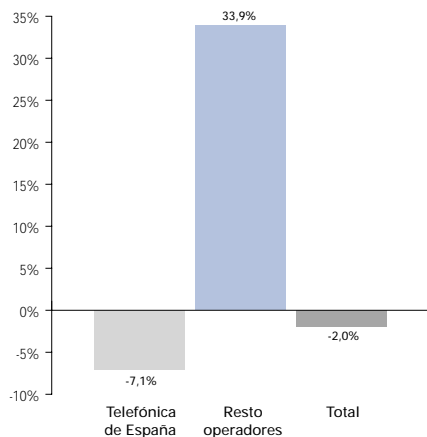
2.1.1.2.3 Cuotas de mercado

Durante el año 2002 los operadores alternativos, a pesar del estancamiento del mercado de la telefonía fija (crecimiento vegetativo), han mejorado sensiblemente su cuota de mercado por ingresos.

En términos de ingresos totales (es decir, incluyendo aquellos ingresos por conceptos tales como la cuota mensual, los servicios suplementarios, etc.) TESAU tiene una cuota de mercado del 83%.

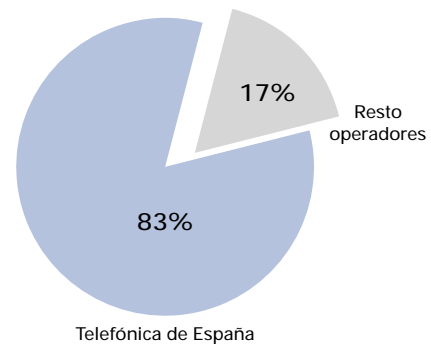
Mientras que si excluimos los ingresos por servicios de no tráfico, donde la cuota mensual es la parte más significativa y que sólo ingresan aquellos operadores que han construido o alquilado bucle, resulta que la cuota de ingresos de los nuevos operadores por servicio medido asciende al 22,8%

18. VARIACIÓN DE LA CUOTA DE MERCADO POR INGRESOS DE TESAU Y RESTO DE OPERADORES 2001/2002



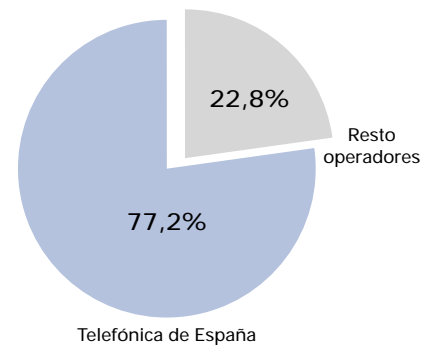
Fuente: CMT

19. CUOTA DE MERCADO POR INGRESOS EN EL AÑO 2002



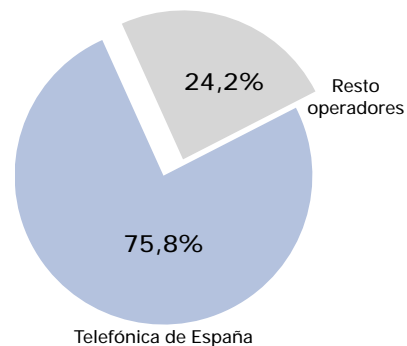
Fuente: CMT

20. CUOTA DE MERCADO POR INGRESOS DE TRÁFICO (SERVICIO MEDIDO) EN EL AÑO 2002



Fuente: CMT

21. CUOTA DE MERCADO POR TRÁFICO TOTAL EN EL AÑO 2002



Fuente: CMT

2.1.1.2.4 Servicio de acceso

2.1.1.2.4.1 Oferta comercial

Tal y como se ha señalado anteriormente, el acceso a la red telefónica pública en una ubicación fija puede definirse como aquel en el que se suministra una conexión a la red telefónica fija a efectos de la realización y/o recepción de llamadas telefónicas y servicios conexos. En consecuencia, la oferta comercial de este particular mercado se concretaría en las diferentes condiciones ofertadas para la instalación, puesta en servicio o alta y el mantenimiento de accesos con diferentes o iguales prestaciones⁶ (en el lenguaje habitual del servicio telefónico, las cuotas de alta y de abono de líneas analógicas o RDSI). También cabría incluir las distintas funcionalidades asociadas al acceso, como pueden ser la llamada en espera y la llamada a tres.

Los operadores plantean diferentes condiciones en función del segmento al que van dirigidas: residencial o negocios.

Los operadores de cable ofrecen productos integrados de servicios, como son la telefonía, el acceso a Internet y la televisión. Las estrategias en los precios del acceso responden a dos motivaciones principales: por una parte, sus cuotas de mercado hacen que deban ofrecer un descuento con respecto a los precios del operador dominante; es decir, la situación de los operadores de cable hace que implementen una estrategia de penetración en el mercado, obviamente diferente a la que practica el operador dominante; en segundo lugar, la propia estructura de la oferta hace que estos operadores tengan incentivos para captar clientes porque implica la venta de forma auto-

mática de servicios adicionales (los tres anteriormente señalados). Dado que la infraestructura de acceso es común para la prestación de los anteriores servicios, la venta integrada de los mismos hace que los operadores puedan disminuir los costes individuales de cada uno de ellos, incurriendo en economías de gama. El operador, por tanto, puede decidir trasladar parte de estas economías al consumidor en el precio del acceso.

La cuota de abono de TESAU ha experimentado en el 2003 un aumento del 11,5 % con respecto al año 2002. Este incremento tiene su origen en la Orden Ministerial de 10 de mayo de 2001, en la que se establece la composición de las cestas y subcestas así como sus porcentajes máximos de variación. En el mismo sentido, siguiendo las progresivas subidas de la cuota de abono de TESAU, los operadores de cable y los de acceso local inalámbrico han incrementado también sus cuotas de abono, manteniendo siempre un margen con respecto a las de TESAU.

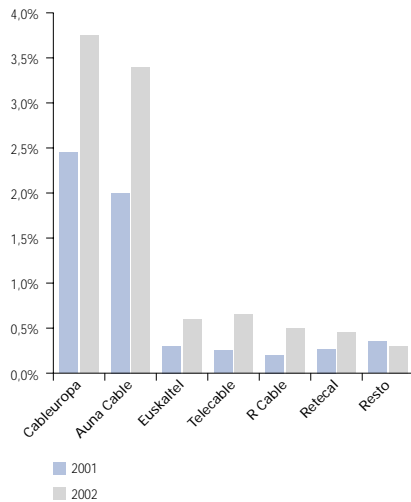
2.1.1.2.4.2 Acceso a las redes fijas

Con carácter previo, es preciso destacar que la actividad de los operadores de cable durante el año 2002 se ha caracterizado por las dificultades para realizar nuevas inversiones. No obstante esto no ha impedido que durante este ejercicio aumentara sensiblemente el número de clientes en acceso directo.

Estas limitaciones han hecho que los operadores de cable de nuestro país al igual que los de otros países (especialmente en el Reino Unido, cuyo escenario es bastante similar al nuestro), apostaran por mejorar la ratio de clientes en las zonas pasadas, que si bien requiere inversiones en comercialización y conectividad de los nuevos clientes, éstas son inferiores a las necesarias para extender las redes. Los hogares o empresas pasadas, es decir, aquellos en cuya calle ha sido realizada una conducción de cable que permite establecer la cone-

⁶ Igualmente cabría incluir entre la oferta de acceso las plataformas de provisión de servicios de red inteligente. Se sigue este criterio a la hora de valorar la dimensión económica de este mercado.

22. DISTRIBUCIÓN DE ACCESOS DIRECTOS ENTRE LOS OPERADORES DE CABLE (2001-2002)



Fuente: CMT

ción con la arqueta de comunicaciones de su edificio se cifraban el pasado diciembre en 6,06 millones⁷. Si se pone este dato en comparación con los 1,13 millones de clientes activos, se deduce que las empresas de cable tienen por delante una importante actividad de comercialización que pueden abordar con niveles reducidos de nuevas inversiones en extender sus redes.

Adicionalmente a este hecho, también es preciso resaltar la competencia potencial que enfrenta a Telefónica con estos operadores. En 2002 el mercado español contaba con un total de 12,33 millones de clientes. Si asimilamos el número de hogares pasados con clientes potenciales, los operadores de cable estarían en disposición de competir en infraestructuras de acceso con Telefónica en el 49% del total del mercado.

Esta estrategia de apostar por la comercialización en lugar de extender las redes ha ido unida a otra

⁷ Del total de hogares pasados, el 93,3% corresponde a los operadores de cable analizados y el resto a operadores de cable locales.

de reestructuración del negocio, unificando recursos técnicos y humanos. En este sentido el número de empleados en los operadores de cable en 2001 era de 4.328, mientras que en 2002 es de 3.742, lo que representa el 4,1% del total del sector y supone una caída del empleo del 13,5% respecto del ejercicio anterior.

Los operadores de cable obtuvieron en su conjunto en el ejercicio 2002 unos ingresos de 611,99 millones de euros, lo que representa un crecimiento del 72,1%. Estos ingresos totales se desagregan, por tipo de servicio, en 299,04 millones de euros provenientes de la prestación de servicios de telefonía fija, 135,85 millones de los servicios audiovisuales, 97,77 millones de los servicios telemáticos (Internet), 22,13 millones de interconexión, 17,86 millones del alquiler de circuitos y 11,82 millones de transmisión de datos.

A la vista de estas cifras 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, aunque el ingreso medio por cliente siga el orden telefonía fija, servicios de Internet y servicios audiovisuales.

En lo que se refiere a la inversión realizada, en el año 2002 descendió un 44,2% respecto de la inversión efectuada en 2001, que ya había descendido un 4,4% respecto de 2000.

Esta bajada progresiva de las inversiones debe ser puesta en el contexto de menores inversiones respecto del ejercicio 2001 que se observa en el conjunto del sector. Las inversiones de los operadores de cable representan el 14% de las realizadas por el conjunto de los operadores a lo largo de 2002. Esta cifra contrasta, un año más, con el 1,9% de cuota sobre el total de ingresos por operaciones del conjunto.

Además, siendo operadores inversores en el despliegue de redes de acceso, los primeros ejerci-

cios han sido los de mayor intensidad y esfuerzo inversor para conseguir la capilaridad necesaria de su red, la cual, una vez conseguida, implica necesariamente una inversión menor en términos de infraestructura que, sin embargo, debe ir unida a mayores gastos en actividades de comercialización.

Los operadores de cable, a pesar de comercializar una oferta de servicios completa, caracterizada por lo que se denomina el empaquetamiento de servicios (telefonía, acceso a Internet y televisión), no han tenido un éxito homogéneo en las ventas de los tres servicios. A la luz de los datos disponibles, los clientes son más proclives a la contratación únicamente de los servicios de telefonía fija, seguidos por televisión y acceso a Internet. Así, el 68% de los clientes de acceso directo también habían contratado televisión y únicamente el 46% acceso a Internet. Ahora bien, estos datos también parecen demostrar que los clientes que cambian de proveedor a un operador de cable son consumidores de perfil alto de telecomunicaciones, dado que los porcentajes anteriores no son comparables a la penetración del ADSL y televisión de pago sobre la base potencial de clientes.

Por lo que se refiere al acceso inalámbrico (LMDS), los operadores habilitados para prestar servicios de acceso local inalámbrico a otras entidades y que iniciaron su lanzamiento comercial en el año 2001 en las ciudades principales (fundamentalmente en las ciudades de más de 200.000 habitantes) se han encontrado con una serie de dificultades, entre las que caben resaltar las inherentes al despliegue de redes que emplean tecnologías de radiofrecuencias.

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 al determinar las condiciones del alquiler de bucle.

No obstante y aunque la primera oferta del bucle de abonado de Telefónica fue aprobada en enero de 2001, el proceso de apertura del bucle local se está produciendo de forma más lenta que la prevista inicialmente. Esta circunstancia ha permitido a los operadores de acceso local inalámbrico ofertar sus servicios en los dos primeros años 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 mediante 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.

Se evidencian las dificultades que el establecimiento de la competencia en el acceso está encontrando en España (que no constituye en esto una excepción en el conjunto de la UE). La diferenciación de títulos habilitantes por tecnologías no se 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 precisa-

mente de concentración de agentes y/o de recursos tecnológicos.

Como consecuencia de todo lo ello, en la revisión de la OBA es preciso el establecimiento de unas condiciones suficientemente equilibradas tales que, en 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 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 y sostenible a los servicios del operador establecido.

2.1.1.2.5 Servicio de tráfico

2.1.1.2.5.1 Oferta comercial

El año 2002 se ha caracterizado por las considerables reducciones de los precios y tarifas de la telefonía fija y la racionalización de los planes de descuento. En relación con estos últimos, y de acuerdo con el régimen regulatorio de precios, a principios del año 2002 desaparecieron tres Planes de Descuento de Telefónica como consecuencia de la evolución de las tarifas reguladas y la obligación de la operadora de ajustar los planes de descuento vigentes

La mayor parte de estos nuevos planes de descuento ofertados por Telefónica supone para el consumidor la posibilidad de cursar un elevado número de minutos de tráfico en un determinado periodo de tiempo comprometiendo de entrada una cierta cantidad de dinero y obteniendo así unos precios efectivos muy reducidos. Se registra una variedad de productos franquiciados –que es como se les denomina–, destinados a un amplio espectro de usuarios con diferentes patrones de

consumo. Estos productos son una de las razones más importantes por la que se ha reducido el precio efectivo medio del servicio telefónico fijo, dada su aceptación por los consumidores. Este tipo de productos tiene características adicionales que los hacen atractivos para los operadores, como es que se convierten en ingresos fijos y no variables (ventaja clara en industrias caracterizadas por altos costes fijos) y que el consumidor paga por adelantado el tráfico que va a consumir. Por otra parte, la operadora que tiene mayor capacidad para presentar este tipo de productos en el mercado es Telefónica, dada su estructura de costes, caracterizada por importantes costes fijos derivados de su propiedad de la red. Evidentemente, la emulabilidad por parte de los operadores alternativos, basados en la interconexión por tiempo, es claramente más difícil, sobre todo al analizar la oferta en su conjunto.

La CMT ha sido siempre muy reacia a impedir la aparición en el mercado de servicios y productos que reportan beneficios, en este caso económicos, a los consumidores y usuarios, aún cuando con ello pudiera parecer que se ponía en entredicho la situación de los competidores. Su actuación ante casos en los que, como en el anterior, los márgenes de los nuevos operadores se veían tremendamente reducidos, optó por poner a disposición de terceros estructuras de costes similares a las de Telefónica, mediante productos mayoristas. Así, la Oferta de Interconexión por Capacidad intenta asimilar la estructura de costes de Telefónica con la del resto de operadores, mediante la contratación de capacidad en los puntos de interconexión y no de la duración de las llamadas. Este tipo de interconexión, por otra parte, exige de los nuevos operadores la asunción de ciertos compromisos de inversión, con los riesgos consiguientes, similares también a los que TESAU debe afrontar en el despliegue de su red.

2.1.1.2.5.2 Bonos descuento

El gran movimiento tarifario del año 2002 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 básicas 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: un gran componente de costes 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.

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 2002 se pueden distinguir cinco componentes presentes en todos los bonos:

- 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.
- Segmento de mercado al que va dirigido el bono.

Todos estos componentes hacen que la oferta sea difícilmente comparable globalmente y deba formularse según cada uno de ellos.

Si bien los beneficios para el usuario son claros, con rebajas muy importantes sobre las tarifas base, también es cierto que Telefónica 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 empiezan a poder disfrutar parcialmente de estas ventajas a través de la interconexión por capacidad.

La oferta de bonos en el año 2002 se refleja en el siguiente cuadro (23). Se han desagregado por una serie de características que se indican en la primera columna. Un mismo bono puede satisfacer dos o más de estas características; por ejemplo, puede ir dirigido al segmento negocios y afectar al tráfico provincial. Esto quiere decir que la suma total de los bonos desagregados por características no tiene por qué coincidir, y de hecho no coincide con el número real de bonos en el mercado, que es de 80.

De estos 80 bonos, un 40% sólo se aplican en horario reducido, y un 34% están dirigidos al segmento empresarial. En la composición de los bonos dominan los que van dirigidos a llamadas con destino local, con un 18% del total. El operador que más bonos ofrece es Telefónica con un 26% del total, seguido de Jazztel con un 20% y de Uni2 con un 15%. Además de la oferta de bonos, en el mercado existen siete tarifas planas de voz.

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

23. OFERTA GLOBAL DE BONOS		
	Número de productos	% sobre el total
Bonos para horario reducido	32	40
Bonos para negocios	27	34
Bonos metropolitano	14	17
Bonos provincial	4	5
Bonos interprovincial	6	7
Bonos larga distancia nacional	11	14
Bonos nacional	11	14
Bonos internacional	4	5
Bonos fijo-móvil	7	9
Bonos global ⁸	11	14
Bonos otras composiciones	12	15
Total de bonos	80	

Fuente: CMT

el usuario supone el bono, junto con el efecto fidelizador 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.

El mercado constituido por los servicios y productos de telefonía sobre redes fijas puede ser considerado como un mercado maduro, que aunque ha ido perdiendo peso económico a lo largo de estos últimos años sobre la totalidad del sector de las telecomunicaciones, sigue ocupando el primer lugar por volumen de negocio. La homogeneidad de los servicios que conforman este mercado hace difícil que los nuevos operadores puedan introducirse en él diferenciando sus productos, más allá de ofrecer distintos planes de precios. Se podría decir

que se trata de un mercado que se ajusta bien al modelo de competencia en precios, que suele traer beneficios a los consumidores en forma de disminución de precios y de ofertas ajustadas a sus patrones de consumo, como de hecho ha sido el caso.

2.1.1.2.5.3 Efecto sustitutorio de la telefonía móvil

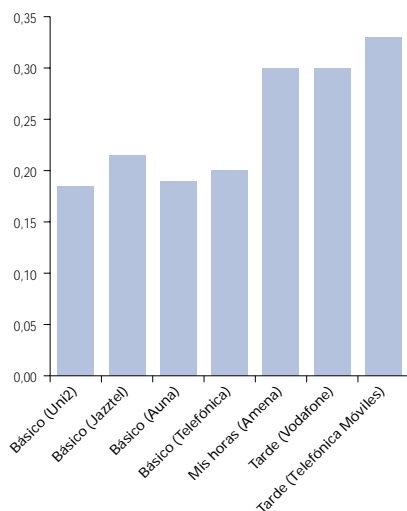
Otra cuestión a destacar es el efecto sustitutorio de la telefonía móvil sobre la telefonía fija que año tras año se va consolidando.

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, los usuarios utilizan de forma creciente el teléfono móvil en sustitución del fijo, llevados por circunstancias tales como comodidad, movilidad y quizás también moda social.

La media de las tarifas de contrato de los operadores móviles es un 58% más elevada que la de los operadores fijos (comparando llamadas interprovinciales de 3 minutos con llamadas móvil-fijo

⁸ Excluyen tráfico fijo-móvil

24. COMPARACIÓN DEL COSTE DE UNA LLAMADA INTERPROVINCIAL DE 3 MINUTOS EN EUROS (HORARIO NORMAL)



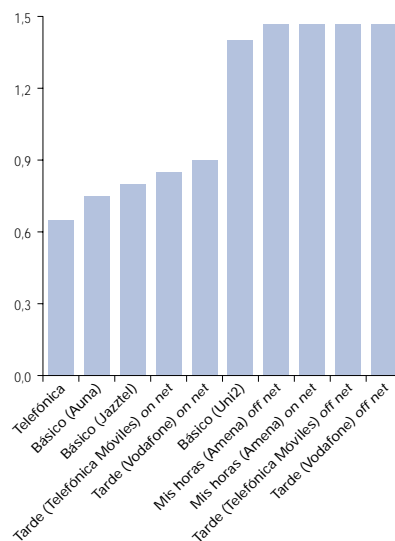
Fuente: CMT

de la misma duración y en horario reducido) como se puede ver en el gráfico 24.

En los siguientes gráficos se expone una comparación de las tarifas de las llamadas terminadas en un móvil entre operadores fijos y móviles para cada tramo horario, distinguiendo entre llamadas *on net* y *off net* cuando existen diferencias entre ellas.

En horario comercial las llamadas de fijo a móvil continúan siendo más baratas que las de móvil a móvil para las llamadas *off net* (un 40% en media), salvo para el contrato Mis horas de Amena que no discrimina entre *on net* y *off net*. En cambio, las llamadas *on net* son comparables a las llamadas fijo-móvil de los operadores fijos y, de hecho, las tarifas de Vodafone y Telefónica Móviles son, en media, un 5% más baratas que la de los operadores fijos. Además, los planes de telefonía móvil elegidos están dirigidos al segmento residencial, y por tanto, es esperable que la oferta dirigida a empresas sea más favorable para el usuario.

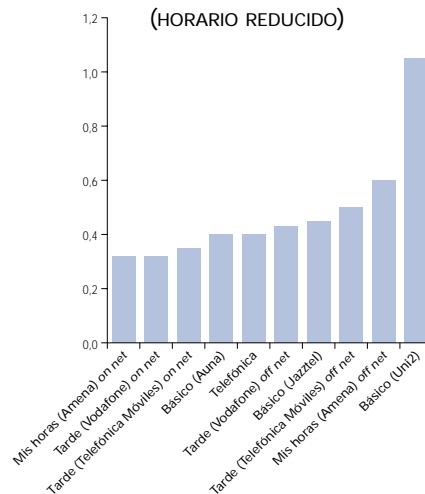
25. COMPARACIÓN DEL COSTE DE UNA LLAMADA FIJO-MÓVIL Y MÓVIL-MÓVIL DE 3 MINUTOS EN EUROS (HORARIO NORMAL)



Fuente: CMT

En horario reducido las llamadas de fijo a móvil pueden suponer un ahorro respecto a las de móvil a móvil del 17% en el tráfico *off net* y del 48% en el caso del tráfico *on net*. A falta de un análisis

26. COMPARACIÓN DEL COSTE DE UNA LLAMADA FIJO-MÓVIL Y MÓVIL-MÓVIL DE 3 MINUTOS EN EUROS (HORARIO REDUCIDO)



Fuente: CMT

en mayor profundidad sobre la duración de los horarios de cada operador, así como de 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, dado que la diferencia de precios no es demasiado amplia. 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.

Conviene 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. En este sentido, durante el año 2002 se han reducido los precios de interconexión (en torno al 17% para las llamadas a Telefónica Móviles y a Vodafone), tratando de solventar parcialmente esta situación. Hay que mencionar que dicha bajada no se ha trasladado totalmente a los precios finales de las llamadas de fijo a móvil.

2.1.1.2.5.4 Erosión de márgenes y planes de descuento

Tal y como se ha mencionado anteriormente, el año 2002 se ha caracterizado una vez más por las considerables reducciones de los precios y tarifas de la telefonía fija y la racionalización de los planes de descuento.

En este sentido la CMT ha analizado los nuevos planes de descuento propuestos por Telefónica en el año 2002 en el contexto de las condiciones del mercado en el que estos se enmarcan, considerando el beneficio que para el usuario pudieran suponer los planes propuestos por

Telefónica y los efectos que sobre la competencia pudieran plantear.

Una de las consecuencias derivadas de lo anterior ha sido que la evolución del precio medio por minuto efectivo difiera sensiblemente de la evolución prevista por el régimen de precios vigente aplicable a TESAU, de modo que la presión a la baja de estos precios ha sido más intensa que la prevista por el régimen de precios máximos (*price cap*).

Asimismo, la reducción de precios finales de la telefonía fija ha venido a coincidir con argumentos, manifestaciones de los operadores y otros interesados en el sector, que se suman a ciertos indicios que revelan una rápida erosión de los márgenes con los que se desenvuelve ahora este negocio para TESAU y, por efecto de la competencia, para los nuevos operadores entrantes.

De esta forma, el escenario en el que se ha desenvuelto la actividad del sector ha justificado la conveniencia de atemperar las exigencias del régimen de *price cap* para evitar un deterioro excesivamente rápido de los márgenes de todos los operadores, que ha sido consecuencia de trasladar con demasiada velocidad mejores precios a los ciudadanos a costa de comprometer la viabilidad permanente del negocio en competencia.

Este proceso ya ha sido llevado a cabo en parte en diciembre de 2002 con la modificación del régimen de precios. El anterior sistema incluía para el cálculo de las variaciones de precios las subidas en la cuota de abono, de forma que las tarifas de tráfico incluidas en la cesta debían reducirse para cumplir con el objetivo final en una magnitud superior con el fin de compensar este incremento en uno de los servicios incluidos. Con el nuevo modelo regulatorio de precios la cuota de abono evolucionará de forma independiente al resto de servicios, dado que ha sido excluida de la cesta regulada. Este hecho provoca

que la presión sobre las tarifas de tráfico disminuya sensiblemente.

A este respecto conviene señalar que la reducción de precios habría sido fruto de la aplicación del régimen de *price cap* y de la emisión de planes de descuento, mientras que la corrección ha gravitado únicamente sobre el sistema de *price cap*. Esto restaría transparencia a las condiciones de competencia que deben considerar los operadores alternativos, los cuales verían cómo las decisiones de TESAU de bajar precios voluntariamente mediante los planes de descuento se han respaldado en la posibilidad de un alivio venido de la revisión del régimen normal y transparente de regulación de precios.

Parecería congruente que sólo cuando TESAU hubiera cumplido el régimen de *price cap* y, gracias a mejoras de eficiencia sobradas para ello, aumentara sus márgenes, pudiendo sacrificar parte de los excedentes para comercializar planes de descuento.

No obstante, en ausencia de tales excedentes, los planes de descuento resultarían en unas pérdidas de márgenes voluntarias de TESAU de difícil justificación en un mercado con competencia incipiente, lo que plantearía el levantamiento de barreras de entrada a los nuevos operadores. Planes de descuento e insuficiencia de precios regulados no parecen compatibles, y tal situación requiere eliminar las reducciones de precios voluntarias como medida coherente con el relajamiento de las exigencias impuestas por el régimen de *price cap*.

La estructura de los programas de descuento, y en particular de los bonos franquiciados, puede tener como consecuencia la microsegmentación del mercado. En efecto, para que un consumidor pueda beneficiarse de un determinado plan de descuento debe contar con un perfil de tráfico específico para el cual se ha diseñado el producto en concreto. Por tanto, este tipo de ofertas comerciales posibilita la individualización de la ofer-

ta comercial del operador dominante, práctica que le facilita la captación de aquellos clientes de mayor consumo (descreme del mercado).

Esta es la respuesta competitiva del operador dominante a la entrada de nuevos operadores en el mercado, que obviamente se han dirigido preferentemente a los clientes de mayor consumo, antes de abordar una estrategia de penetración. TESAU ha tratado de contrarrestar las ofertas de los operadores de nicho con programas de descuento encaminados a configurar productos personalizados, aprovechando asimismo sus ventajas competitivas.

A ello se suma el hecho anteriormente señalado, en virtud del cual la emulación de tales planes de descuento por parte de los competidores de TESAU requiere la implantación de mecanismos de interconexión por capacidad, habilitados por la CMT en agosto de 2001, cuyos efectos para los nuevos operadores se van obteniendo gradualmente a medida que se van venciendo dificultades no siempre resueltas por TESAU con la diligencia deseable para lograr un buen equilibrio de las condiciones de competencia en este tipo de ofertas comerciales. La combinación de ambos factores vendría a potenciar el efecto perjudicial para la competencia que tendría la comercialización de este tipo de productos en el mercado por parte del operador dominante.

2.1.1.2.6 Preselección

En materia de preselección la CMT detectó a finales de 2001 y a lo largo de 2002 una desaceleración del proceso, lo que le llevó a aprobar en mayo de 2002 una circular por la que establece que Telefónica de España, SAU, deberá ofrecer a los abonados conectados a centrales telefónicas analógicas la posibilidad de preselección, en las mismas condiciones que tienen los actuales abonados conectados a centrales digitales, medida de la que se benefician 2.046.500 líneas de abonado que están conectadas

a 191 centrales analógicas (aproximadamente el 13% de las líneas en servicio de Telefónica. La circular dispone que en el caso de que Telefónica no cumpliera con la obligación de ofrecer la preselección en el plazo de seis meses, dicho operador estará obligado a aplicar la preselección virtual, previa petición del operador afectado por el incumplimiento, lo que permite al operador preseleccionado facturar al abonado a pesar de que el tráfico sea cursado por Telefónica. Con esta medida se pretende que los operadores beneficiarios de la preselección no se vean afectados por incumplimientos de Telefónica.

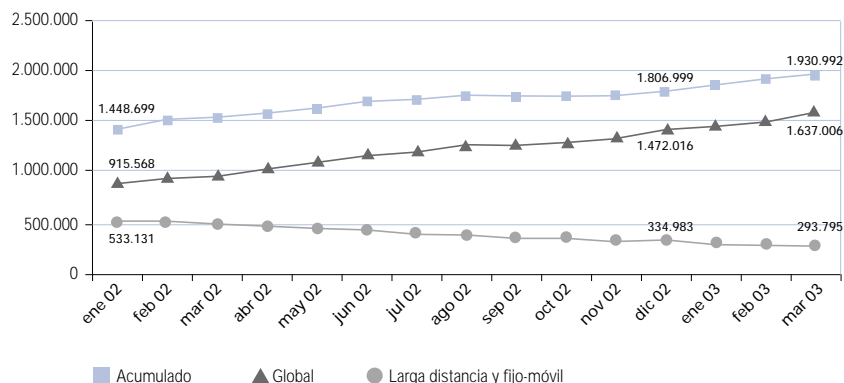
Asimismo, debido a las prácticas abusivas de recuperación de clientes llevadas a cabo por TESAU en el marco de una agresiva política comercial que fueron objeto de diversas actuaciones por parte de la CMT, tal y como se describe en el Capítulo 3, en julio de 2002 el Consejo de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones aprobó una nueva circular sobre la preselección de operador telefónico, ampliando a cuatro meses el plazo en el que Telefónica no podrá realizar prácticas de recuperación de clientes.

La circular establece que Telefónica no podrá realizar prácticas de recuperación de abonado en el plazo de cuatro meses, frente a los dos meses que se contemplaban anteriormente, desde la fecha de activación de la solicitud de preselección.

El régimen de preselección vigente ha sido especialmente destacado por la Comisión Europea en su VIII Informe sobre la implementación del paquete regulatorio de telecomunicaciones: *"la puesta en práctica de la preselección del operador parece ser más delicada en toda la UE. En casi todos los estados miembros, los nuevos competidores se quejan de las campañas iniciadas por los operadores tradicionales para recuperar clientela. Se trata de acciones de marketing especialmente destinadas a clientes que han optado recientemente por la preselección. Con el fin de limitar esta práctica, la autoridad de reglamentación española, CMT, ha adoptado una decisión por la que se impide que los operadores que han perdido un cliente en beneficio de otro operador preseleccionado den paso alguno para recuperarlo durante un periodo de cuatro meses."*⁹

En el gráfico 27, recogido a continuación, se muestra la evolución de la cifra de números pre-

27. EVOLUCIÓN DE LA PRESELECCIÓN (NÚMERO DE CLIENTES)



Fuente: CMT

⁹ COM (2002) 695 final de 3 diciembre 2002, página 37.

seleccionados durante el año 2002 y el primer trimestre de año 2003. A partir de estos datos se observa cómo el crecimiento en el número de preselecciones es un proceso lento pero monótonamente creciente. También se observa cómo los operadores entrantes están consiguiendo progresivamente fidelizar a sus clientes, migrándolos de la modalidad de preselección de servicios de larga distancia y fijo-móvil a la de preselección global, esto es incluyendo también las llamadas metropolitanas.

No obstante, persisten aún dificultades como el importante volumen de inhabilitaciones cuyo tratamiento regulatorio puede resultar complementado con mecanismos establecidos de manera voluntaria por los operadores, como los sistemas de verificación por terceros que, implantados en algunos países de nuestro entorno, pueden contribuir a la eliminación de algunas de las trabas y dilaciones en este proceso tan necesitado de la colaboración leal entre los operadores.

2.1.1.2.6.1 Servicio de alquiler de bucle virtual de abonado

El artículo 2 del Real Decreto-Ley 7/2000, de 23 de junio, de Medidas urgentes en el sector de las telecomunicaciones, modificado por el artículo 87 de la Ley 24/2001, de 27 de diciembre de Medidas fiscales, administrativas y de orden social, y por el artículo 108 de la Ley 53/2002, de 30 de diciembre, de Medidas fiscales, administrativas y del orden social, establece que los operadores dominantes de redes públicas telefónicas fijas proporcionarán a otros operadores un servicio mayorista de alquiler de bucle virtual de abonado, de forma que éstos puedan facturar a sus clientes las llamadas y servicios prestados por los citados operadores y la cuota mensual por la disponibilidad de la línea telefónica.

Esta medida, que supondría una alternativa al desempaquetamiento del bucle de abonado y, por

tanto, un ahorro considerable de costes para los operadores prestadores del servicio telefónico fijo, y la evolución de su actividad, en este supuesto, hacia el modelo de reventa, implicaría el establecimiento de los mecanismos necesarios para permitir a los abonados recibir una única factura que englobe todos los elementos del servicio telefónico fijo disponible al público, aunque tengan contratado dicho servicio con operadores alternativos del que les provee de red de acceso.

Los competidores de TESAU en acceso indirecto consideran que debe suprimirse cualquier condicionante artificial e innecesario para que el citado proyecto de factura única cumpla realmente su objetivo de dinamización de la competencia. De esta forma, para ampliar las opciones de los usuarios, la factura única debiera estar al alcance de todos los clientes que actualmente gozan del servicio de preselección global, y que, como demuestran los estudios de mercado, desean recibirla.

Sin embargo, esta perspectiva contrasta con la de los operadores comprometidos con el desarrollo de redes de acceso alternativas. Como ya se comentaba en el informe anterior, la relevancia de las condiciones de acceso al bucle como referente de las decisiones de inversión en redes alternativas de acceso, y por tanto, de la base de la competencia sostenible en el medio y largo plazo, impone la consideración equilibrada entre los objetivos a corto y largo plazo.

En este sentido la CMT señaló en su informe al proyecto de orden ministerial, por la que se regula la figura que " el servicio de alquiler de bucle virtual reforzaría la vinculación de los clientes con su operador de preselección, y con ello se fomentaría la competencia al aumentar las posibilidades de competir de los operadores entrantes". Sin embargo, la CMT ha destacado la dificultad de regular las condiciones de prestación del servicio que son abordadas por el citado proyecto de orden ministerial y ha considerado que si bien dicho

proyecto resulta excesivo en la regulación de determinados aspectos del servicio de alquiler del bucle virtual, no precisa debidamente el alcance del mismo.

En relación con esta última afirmación, la CMT considera que, según el proyecto de orden ministerial que regula el servicio de alquiler del bucle virtual de abonado, el servicio estaría circunscrito en principio a la mera emisión por parte del operador de preselección de una factura por cuenta del operador de acceso. Por tanto, este servicio no se configuraría como una oferta de venta ni supondría la eliminación de la relación contractual del abonado con Telefónica, si bien queda clara la intención de reforzar el vínculo comercial del abonado con el operador de preselección al actuar éste ante Telefónica en nombre del abonado. En definitiva, en el esquema propuesto en el proyecto de orden ministerial se mantendría la relación contractual del abonado con Telefónica aunque se eliminarían los contactos de dicho abonado con ella.

2.1.1.2.7 Telefonía de uso público

El segmento del servicio de telefonía de uso público (TUP) en sus diferentes variedades (exteriores e interiores) ha sido sujeto y objeto a lo largo de 2002 de un importante proceso de reconversión generado a partir de la necesidad que se planteó a TESAU de someter a un control más estricto su propia rama de negocio en este segmento. El volumen de deuda pendiente identificada (vinculada a unas condiciones de suministro a los proveedores de estos servicios no suficientemente adaptadas a sus características concretas) puso en marcha con el apoyo de la CMT, un proceso que, persiguiendo el establecimiento de condiciones ajustadas a las necesidades y características reales de este segmento, ha ido sin embargo nutriéndose de comportamientos de TESAU claramente anticompetitivos, que han sido objeto de diversos pronunciamientos por parte de

esta Comisión. Entre dichas conductas cabe destacar las referidas a las negativas de suministro de acceso a locutorios, el ofrecimiento de condiciones discriminatorias a agentes de un mismo sector, la modificación unilateral de las condiciones contractuales que rigen la relación de TESAU con este tipo de agentes, o el ofrecimiento por TESAU de descuentos no autorizados y facilidades en la facturación con la finalidad de conseguir la exclusividad en el tráfico telefónico cursado por los agentes dedicados a la actividad de telefonía de uso público.

En este sentido la CMT ha realizado una intensa labor en relación con las conductas arriba citadas, cuyas líneas esenciales se recogen en el Capítulo 3.

La situación en que se encuentra este mercado hace pensar, por un lado, que ha alcanzado su madurez como consecuencia del efecto sustitutivo de la telefonía móvil; por otro lado, garantizando la conectividad (el acceso) los operadores de TUPs y locutorios tienen asegurado el servicio de tráfico al poder contratarlo con cualquiera de los operadores de telecomunicaciones presentes en el mercado. Quedan otras cuestiones pendientes de definir como determinar el alcance del servicio universal (número de cabinas públicas adscritas a este servicio).

2.1.1.2.8 Administraciones Públicas y grandes clientes

Uno de los ámbitos en los que se ha reflejado de una manera más nítida la evolución del proceso de liberalización es el de la actividad comercial y de captación de clientes por parte de los competidores del operador establecido y de las reacciones de éste frente a esa realidad, especialmente en el núcleo de clientes potenciales de más alta rentabilidad y, por tanto, objetivo primordial de la actividad de los operadores entrantes en el mercado.

Transcurridos los primeros ejercicios desde la ruptura del monopolio, en los que la puesta en marcha de los elementos indispensables para la presencia en el mercado de nuevos operadores eran la prioridad y los problemas aparecidos se relacionaban más con las condiciones previas a la actividad en el mercado de esos mismos operadores (problemas cuyas soluciones venían fundamentalmente provistas casi en exclusiva por la regulación sectorial específica), el año que se comenta ha mostrado con toda su fuerza la pugna por la captación de clientes en el mercado, y, por tanto, la necesidad de someter a control lo que son comportamientos del operador dominante directamente encaminados a proteger y reforzar su fuerza de mercado, frente a la actividad comercial de sus competidores, lo que ha exigido la aplicación de las soluciones regulatorias sectoriales a la luz de las exigencias del derecho de competencia.

Se trata de comportamientos de diferente naturaleza pero con un objetivo característico común: la captura y fidelización de los clientes de más alto consumo a través de ofertas en las que el precio, pero también las características tecnológicas y de servicio, juegan un papel esencial.

A este respecto esta Comisión ha desarrollado una creciente actividad de vigilancia y control, reflejada en el Capítulo 3, que afecta fundamentalmente a la utilización de la figura de grupos cerrado de usuarios (GCU), descuentos a grandes clientes del sector de la telefonía de uso público en general y locutorios en particular, así como en lo concerniente a las tarifas ofrecidas a las Administraciones Públicas.

Todos estos clientes tienen en común el consumo intensivo que hacen de los servicios de telecomunicación, en particular de telefonía. La CMT ha mantenido el criterio de que los precios regulados lo son para todos los clientes, independientemente de sus características concretas. No obstante, es consciente de que la regu-

lación de precios corresponde a una primera etapa de apertura del mercado y que, según la competencia se vaya estableciendo, el operador líder deberá tener mayores cuotas de libertad en la fijación de los precios. Llegados a este punto, es muy razonable pensar que los precios a estos clientes deberán ser inferiores a los cobrados a clientes con menores consumos. Ya la orientación del nuevo marco regulatorio así lo predica cuando establece, por ejemplo, distintos mercados de referencia, según sea el segmento del mercado, residencial o empresarial, al que se dirijan los servicios y productos. En este sentido, la determinación del momento de dar mayor libertad de precios al operador dominante tendrá lugar cuando el mercado de referencia sea competitivo.

La CMT ha recordado que el marco regulatorio vigente incorpora mecanismos que introducen un grado considerable de flexibilidad en virtud de la posibilidad de que se aprueben nuevos paquetes de servicios y planes de descuento con respecto a los ya existentes, expresando incluso su consideración favorable en cuanto a la presentación por parte de TESAU de peticiones de aprobación de planes de descuentos en mercados mayoristas como el de la reventa o la telefonía de uso público en general para su aprobación de acuerdo con la normativa vigente, lo que no se ha producido hasta ahora.

La dificultad de identificación y prueba concreta de tales comportamientos por parte de la CMT es alta en el caso de ofertas a clientes finales de naturaleza privada cuyos procesos de contratación no están sometidos a disciplina concreta alguna. Ha sido en el ámbito de los procesos, necesariamente públicos de contratación por las diferentes Administraciones y Entes públicos y en la aplicación de figuras contractuales definidas regulatoriamente (como los grupos cerrados de usuarios donde las prácticas ilegítimas de TESAU han podido ser identificadas y tratadas en consecuencia.

La CMT ha vigilado el cumplimiento del régimen de precios establecido para TESAU por el Gobierno que hasta el momento actual no permite una diferenciación de trato por razón del tipo de cliente (residencial o no).

2.1.1.3 Servicios de acceso a Internet de banda ancha

El desarrollo de los servicios de acceso a Internet de alta velocidad y/o banda ancha ha sido uno de los segmentos más dinámicos del mercado en el ejercicio que se comenta y cuya evolución, tanto en el ámbito mayorista como minorista, ha sido objeto de la actuación de la CMT.

No en vano es éste un segmento del conjunto de servicios asentados sobre redes fijas que está revelando una capacidad de crecimiento importante, precisamente cuando la competencia en los servicios tradicionales de voz tropieza con los obstáculos propios de un mercado que ha alcanzado un grado importante de saturación.

Pero es que además, y en esa misma vertiente minorista, se considera a estos servicios como preparatorios de lo que deberá ser la demanda de servicios de banda ancha fomentando en los usuarios hábitos de consumo capaces de justificar, en términos de racionalidad económica, la oferta de redes capaces de proporcionar la calidad y velocidad características de la banda ancha.

Los servicios ofertados a usuarios finales pueden calificarse de emergentes (y así se ha hecho) pero se asientan sobre la parte de más dura entrada para la competencia: el acceso al usuario final, el bucle local. Ello ha determinado que el tratamiento que la CMT ha dado a los problemas surgidos en relación con estas actividades haya sido necesariamente mixto: menor intervención *ex ante* en el tramo minorista, en el entendimiento de que los operadores alternativos partían en condicio-

nes menos comprometidas de competir con TESAU. Los riesgos de mercado (y de demanda) necesariamente deben ser compartidos por todos los intervinientes que han podido contar también con la fuerza de creación de mercado que la actividad de TESAU tiene y una intervención más intensa típica de la regulación sectorial, para garantizar que esas condiciones de competir efectivamente tenían un punto de partida, si bien nunca asimilable, sí al menos suficiente como para desarrollar los modelos de negocio de esos operadores.

Se requiere rigor en las condiciones de acceso al bucle, directo o indirecto, que deben garantizar suficientemente el desenvolvimiento del comportamiento de los operadores en los mercados minoristas, en los que la fuerza de cada uno depende del control del acceso.

Este tratamiento mixto ha llevado a la CMT en el año 2002 a intervenir en sentido diferente en los ámbitos minorista y mayorista.

Por lo que se refiere al primero, la CMT ha entendido que el acceso de los usuarios comprende distintas soluciones tecnológicas, dotadas de características que vienen derivadas de la propia naturaleza de los servicios de banda ancha, entre las que cabe destacar la conexión permanente, con mecanismos de tarifa plana y con accesos dotados de una elevada velocidad de transmisión de datos, suficiente para soportar distintos servicios que no pueden ser prestados a través de las tradicionales soluciones de banda estrecha.

En este contexto, el mercado de servicios de acceso de banda ancha comprendería, en principio, multiplicidad de alternativas tecnológicas, entre las cuales se encontrarían las tecnologías xDSL, cuyo exponente más actual y paradigmático es el ADSL (*Asymmetric Digital Subscriber Line*), el cablemódem y el bucle de abonado inalámbrico WLL (*Wireless Local Loop*), cuyos exponentes principales son el LMDS y el MMDS.

En ese sentido, puede advertirse que las características técnicas del acceso a través de una modalidad u otra configuran una taxonomía de servicios que se dirigirían a satisfacer las necesidades de una tipología de usuario distinta en cada caso: 1º las de aquel que no precisase de un uso intensivo de la red ni de prestaciones con determinados dimensionamientos de capacidad, y 2º las de aquellos usuarios de gran consumo que requiriesen una conexión permanente y prestaciones con capacidades de transmisión elevadas.

En razón de todo ello, la CMT ha considerado la existencia de un mercado de servicios de acceso de banda ancha claramente diferenciado del de la banda estrecha. Y esto es así porque el producto que se ofrece en el seno del primero satisface una necesidad específica del consumidor, cual es la consistente en una elevada capacidad de transmisión de datos, si bien a un precio sensiblemente superior por tales prestaciones incrementadas.

El mercado de referencia considerado ha sido el mercado minorista de acceso a redes de comunicaciones electrónicas mediante soluciones de banda ancha, entendiéndose por tales aquellos servicios que permiten a los usuarios finales la transferencia de datos a alta velocidad, con independencia de la solución tecnológica empleada para proporcionar tal acceso, y cuyo ámbito geográfico comprende a la totalidad del territorio nacional.

Comenzando por centrar las características inherentes a los servicios de banda ancha, esta Comisión considera, conforme a la recomendación ITU-T I.113, que las soluciones de banda ancha son aquellas que permiten la transferencia de datos a velocidades superiores a las de un primario RDSI, es decir, superiores a 2 Mbit/s.

La CMT tuvo ocasión de constatar cómo a lo largo de 2002 se consolidó una tendencia de acuerdo con la cual y a partir de la entrada en el mer-

cado de TESAU en agosto de 2001, se produce un crecimiento considerable en el número total de clientes de estos servicios que es directamente proporcional al incremento de los ingresos totales, en virtud de la tarificación aplicada a este servicio, lo cual probablemente se vio favorecido por la intensa campaña publicitaria llevada a cabo por TESAU para poner este servicio en conocimiento del público.

Este hecho provocó una reacción de sus competidores, que se materializó mediante la puesta en el mercado de promociones al consumidor más agresivas y el despliegue de la nueva modalidad autoinstalable del kit ADSL (de precio más reducido).

Estas políticas comerciales tuvieron su reflejo en la evolución de las cuotas de mercado correspondientes a los servicios ADSL ofrecidos a los usuarios finales. Como pudo constatar la CMT, los operadores alternativos, aprovechando la repercusión de la campaña comercial desplegada 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.

Estos datos vendrían a poner de relieve que la capacidad de competir de los operadores alternativos en la provisión de servicios ADSL a los clientes finales no habría sufrido merma alguna desde el inicio de las actividades de TESAU en este mercado.

Así, la CMT ha declarado que:

- El mercado de servicios minoristas de acceso de banda ancha, es un mercado que se encuentra en fase de rápido crecimiento, lo que

ocasiona que en el seno del mismo esté teniendo lugar una intensa batalla competitiva por la captación de nuevos clientes que se materializa en la proliferación de ofertas comerciales cada vez más atractivas para los usuarios.

- Los operadores alternativos a los del Grupo Telefónica que ofrecen servicios de acceso a los usuarios finales mediante soluciones ADSL vienen capturando cuota de mercado a partir del último trimestre de 2001, lo cual significa que crecen en número de clientes captados por encima de la tasa media de crecimiento correspondiente al conjunto del mercado. Ello parece indicar que su capacidad de competir no se ha visto afectada por la entrada en este mercado de TESAU, sino que más bien este hecho ha supuesto un punto de inflexión en el ritmo de crecimiento del mismo.
- El crecimiento del mercado en su conjunto se torna más acusado desde el momento en que TESAU comenzó a prestar servicios ADSL minoristas, además de haberse multiplicado el número y variedad de ofertas comerciales que los operadores ponen a disposición de los clientes. En otras palabras, la entrada de TESAU en el mercado ADSL como comercializador minorista supuso una revitalización de la actividad comercial de sus competidores, provocando un notable efecto dinamizador en el mercado que se traduce en un considerable incremento de la tasa de entrada de nuevos clientes, actualmente situada en el entorno de los 45.000 nuevos clientes mensuales.
- La mayoría de los operadores que ofertan accesos de alta velocidad con tecnología ADSL a los consumidores finales utilizan como principal estrategia comercial la subvención de la cuota de alta del servicio, así como de los equipos asociados y su instalación en las dependencias del cliente, cuya finalidad es reducir las barreras de acceso al mercado para los consumidores y favorecer la penetración

del servicio en el mercado. Asimismo, las ofertas comerciales de los operadores han comenzado recientemente a incluir ciertos contenidos de información, regalos y acceso a contenidos de información exclusivos, lo cual constituye un instrumento destinado a diferenciarse por precio de sus competidores, e incrementar de este modo su atractivo hacia los clientes.

En definitiva, el mercado de servicios de acceso de banda ancha en la modalidad de ADSL ha sido a lo largo de 2002 tratado como mercado que puede calificarse de emergente, en el cual los agentes se encuentran inmersos en el lanzamiento de ofertas comerciales dirigidas a captar, de la forma más rápida posible, una masa crítica de clientes que les permita alcanzar con prontitud la rentabilidad deseada.

En este escenario resulta perfectamente compatible la existencia temporal de márgenes económicos estrechos, que pudieran ser incluso negativos, sin que ello suponga de manera automática la comisión de práctica contraria a la libre competencia y por tanto, de distorsión de mercado alguna, máxime cuando en el desarrollo de un mercado como el analizado, los agentes que operan en el mismo deben actuar con un esfuerzo económico inicial que implique pérdidas o conlleve márgenes estrechos.

Las ventas promocionales tienen como objetivo general la captación rápida de nuevos clientes, lo cual pretende lograrse mediante la reducción de los costes de incorporación de los usuarios a los servicios, constatándose habitualmente este tipo de actuaciones cuando se introducen nuevos productos en el mercado o, simplemente, cuando el agente comienza a operar en el mismo. Estas actuaciones son más acusadas en mercados en fase expansiva, como es el caso de los servicios de banda ancha en general, cuya característica más relevante reside precisamente en su rápido crecimiento.

No puede además ignorarse que el régimen de precios al que está sometido TESAU es de autorización previa, lo que incorpora un control en el tramo minorista más propio de los servicios tradicionales.

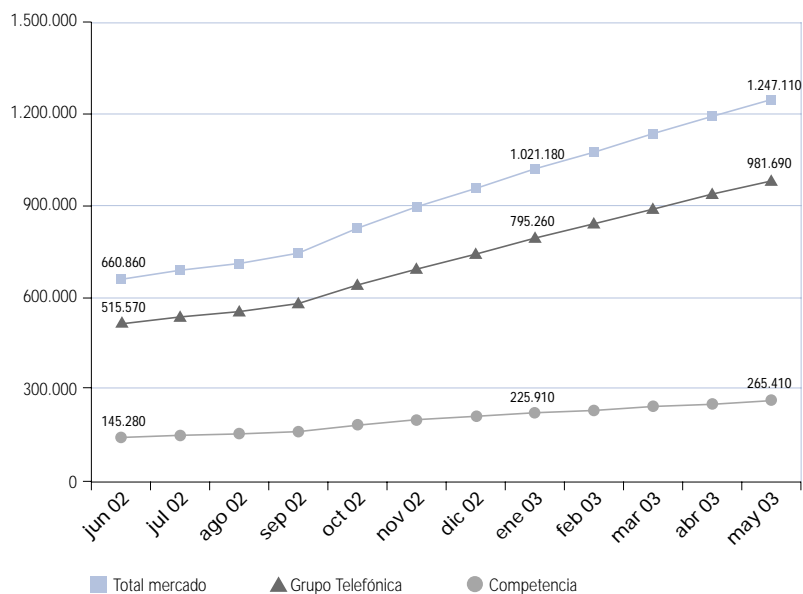
En definitiva y para el segmento minorista de estos servicios la riqueza de la oferta comercial a los usuarios es un elemento más determinante que el nivel de precios, sin ignorar el papel determinante que la relación nivel de servicio-nivel de precio tienen en el impulso de la demanda. La CMT no ha observado en este ámbito a lo largo del ejercicio 2002 comportamientos que haya exigido intervención regulatoria específica y en este sentido ha resultado los expedientes que se le han sometido.

2.1.1.3.1 Análisis de las cifras

La evolución del mercado de la banda ancha durante el ejercicio 2002 será analizada a través de los datos que por un lado, han proporcionado tanto operadores como PSI (Proveedores de Servicios de Acceso a Internet) sobre ADSL y por otro, los datos que proporcionen los operadores de cable.

A continuación se presenta un gráfico (28) que permite contemplar la positiva evolución experimentada en cuanto al número de clientes obtenidos por los operadores que comercializan servicios ADSL minoristas. Tanto el grupo Telefónica como los operadores entrantes han conseguido imprimir un considerable impulso en la contratación de este tipo de servicios por parte de los clientes finales.

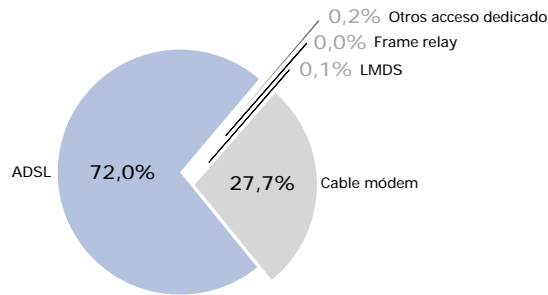
28. EVOLUCIÓN DE LA COMPETENCIA EN EL MERCADO DE ADSL (NÚMERO DE BUCLES)¹⁰



Fuente: CMT

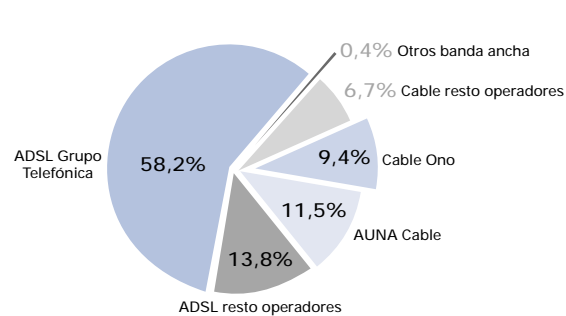
¹⁰ Los datos contenidos en el gráfico anterior se corresponden con los obtenidos por esta Comisión en el marco de la vigente OBA (Oferta del Bucle de Abonado) y proporcionados por Telefónica de España para el conjunto de agentes, por lo que pudiera existir una leve variación con los datos contemplados en el presente epígrafe, toda vez que éstos últimos han sido recopilados directamente de los operadores que intervienen en el mercado de referencia.

29. DISTRIBUCIÓN DE USUARIOS POR TIPO DE ACCESO A INTERNET DE BANDA ANCHA (31 DICIEMBRE DE 2002)



Fuente: CMT

31. REPARTO DE CLIENTES DE ACCESOS DE BANDA ANCHA (31 DICIEMBRE DE 2002)



Fuente: CMT

30. DISTRIBUCIÓN POR NÚMERO DE CLIENTES Y TIPOS DE ACCESO

	Nº de clientes
ADSL Telefónica	726.417
ADSL resto operadores	172.124
Aunacable	143.259
Cable Ono	117.305
Cable resto operadores (**)	83.495
Otros banda ancha (***)	4.896
TOTAL	1.247.496

Fuente: CMT

(**) Cable resto operadores = Euskaltel, Med Telecom, R Cable, Retecal, Telecable Asturias y Tenaria

(***) Incluye clientes de servicios *Frame relay*, LMDS y Otros

El gráfico 29 permite constatar que la mayoría de usuarios que acceden a soluciones de banda ancha proceden a través de conexiones xDSL, y más específicamente, de ADSL basado en pares de cobre trenzado.

2.1.1.3.2 Descripción de la oferta comercial en 2002

De los datos manejados por esta Comisión, pueden obtenerse ciertas conclusiones acerca del posicionamiento estratégico de los agentes que actúan en el mercado minorista de banda ancha, ya

sean operadores de telecomunicaciones *stricto sensu* o PSIs.

Así, el mercado minorista de la banda ancha ofrece a los consumidores productos que, en su mayoría, —desde el punto de vista del número total de accesos por tipología— responden al segmento más bajo de servicios de acceso a Internet de alta velocidad de entre los anteriormente reseñados en la tabla, esto es, productos que ofrecen velocidades del rango 256/128 Kbit/s y que quedan englobados en las categorías reglamentariamente reconocidas como de ADSL básico y reducido (en este último caso, en la modalidad de *Kit* autoins-

talables), y cable módem de 128/300. Los precios de estos productos de banda ancha, mayoritariamente consumidos durante el ejercicio 2002, se encuentran en una horquilla de precios que giran en torno a los 39 euros mensuales de cuota recurrente, tarifa a la que habría que añadir las correspondientes a las cuotas de alta, instalación y equipos (módem o *routers*).

Respecto a las cuotas no recurrentes (alta e instalación, principalmente) del servicio de acceso a Internet de banda ancha, en el análisis realizado se han observado las siguientes tendencias:

- En la opción ADSL 256, la tendencia general entre los PSIs es a la gratuidad de la cuota de alta, con la excepción de Terra/Tesau, si bien no pueden obviarse las campañas promocionales llevadas a cabo por estos agentes durante el pasado año, con precio de alta de 38,1 euros y BT (Arrakis) con un alta de 90,15 euros (120,2 euros incluyendo módem). Entre los operadores de cable la media está en 55 euros el alta para el acceso a Internet en esta modalidad. A ello habría que añadir, dentro de la misma opción, un concepto no recurrente adicional que es la cuota de instalación, variable según el operador, y que se presenta con una horquilla entre 60 euros y 145,21 euros.
- En la opción Kit ADSL 256, la tendencia respecto de la cuota del alta resulta muy parecida a la observada en la opción anterior, con variaciones muy pequeñas en términos medios en el precio, excepción hecha de los operadores

de cable que no disponen de esta opción. La cuota de instalación no aplica por tratarse de una opción autoinstalable, aunque eso no excluye que, a petición del cliente, el operador pueda realizar la instalación cobrando por ello la cuota de alta correspondiente.

Desde la perspectiva de las cuotas recurrentes de los operadores de Internet de banda ancha incluidos en este estudio, el análisis se ha centrado en las cuotas mensuales, toda vez que no se aprecia en general el cargo de cuantía alguna en concepto de alquiler de equipo, con excepción del operador de cable.

Adicionalmente debe tenerse presente la aplicación por parte de los operadores de cable de una cuota recurrente mensual en concepto de alquiler del cable módem que asciende a 9 euros por término medio.

Esta Comisión ha venido constatando la considerable agresividad de las ofertas comerciales que en tal sentido se han verificado durante el pasado año ofertas que en multitud de ocasiones incluían una diversidad de promociones que alcanzaban al consumidor final, no sólo en cuanto a la gratuidad de algunas o toda las cuotas no recurrentes, sino también de la gratuidad del abono mensual durante un cierto periodo temporal, normalmente al inicio de la suscripción al servicio, incluyendo en algunas ocasiones regalos promocionales que en apariencia no guardaban relación directa con el producto de banda ancha contratado.

32. NUEVOS PRODUCTOS Y CUOTAS DE OPERADORES DE CABLE (EN EUROS)				
OPERADORES	PRODUCTO (Banda Ancha + Tv pago)	CUOTA ALQUILER DE EQUIPO ¹¹	CUOTA MENSUAL	TOTAL
Ono	<i>Ono 1003 + Acceso banda ancha</i>	13,66	52	65,66
Aunacable	<i>Pack TV base 300</i>	15,3	45,32	60,62
	<i>Pack TV 300</i>	15,3	52,8	68,1

Fuente: CMT

¹¹ Incluye el alquiler de descodificador y de módem de cable.

Además, debe indicarse que los operadores de cable han venido desarrollando y poniendo en el mercado nuevos productos de banda ancha, entre los cuales debe destacarse especialmente la oferta paquetizada de estos operadores, mediante la cual se ofrecen una serie de servicios adicionales al acceso a Internet mediante soluciones de cable módem de banda ancha, como servicios telefónicos y/o de televisión de pago, a precios comercialmente atractivos.

Con independencia de la imagen estática proporcionada por el cuadro de productos y precios de los servicios minoristas de banda ancha ofertados por los agentes actuantes en el mercado analizado, también debe ser considerado un análisis dinámico de las ofertas comerciales presentadas, lo que indudablemente proporciona al lector una idea muy aproximada del devenir de lo acontecido desde el punto de vista del posicionamiento estratégico de esos agentes.

Este reparto del mercado se ha acompañado de ofertas comerciales dirigidas y específicamente segmentadas para sectores específicos dentro de la clientela minorista, esto es: desde productos especialmente orientados a PYMES y profesionales que requieren soluciones de banda ancha con una alta tasa binaria, —ejemplo de las cuales son las soluciones presentadas por TE-SAU en noviembre de 2002 específicamente para PYMES, como los productos ADSL Intranet, Solución ADSL Web, Solución ADSL e-comercio y la Solución ADSL Net-LAN— a productos cuyo cliente final es aquel cliente de acceso a Internet de banda estrecha que por un pequeño diferencial económico tiene acceso a un servicio de acceso de alta velocidad y cuyo paradigma es el *ADSL go* de Wanadoo. Este producto de tarifa plana de banda ancha en horario 18 a 8 horas, presentado durante el mes de octubre de 2002, facilita una sensible reducción de la cuota de recurrente del abono mensual, lo cual ha permitido vislumbrar claramente el más que aparente efecto sustitutorio con respecto a los productos tra-

dicionales de tarifa plana de acceso a Internet de banda estrecha.

Desde el punto de vista comercial no puede obviarse que se analiza un producto indiferenciado en el que se compite no por precio, sino por variables relacionadas con la calidad del servicio y plazos de instalación, tramitación de solicitudes de servicio, variables que no han presentado dificultades desde el punto de vista de la presunta comisión de prácticas anticompetitivas, para las ofertas de banda ancha efectuadas por los operadores de cable. Por tanto, y desde esta óptica, la emulabilidad de la gestión de los productos ADSL puede verse más comprometida en el caso de aquellos agentes que no revistan una integración vertical en toda la cadena de valor de la producción de servicios de banda ancha. Ello no obsta para que esa emulabilidad de los entrantes con respecto del Grupo Telefónica, desde el punto de vista de la introducción de nuevos productos u ofertas de banda ancha en el segmento minorista, se haya constatado durante el ejercicio 2002 con las limitaciones lógicas derivadas de la amplia cuota de mercado obtenida y consolidada por el operador dominante en este mercado.

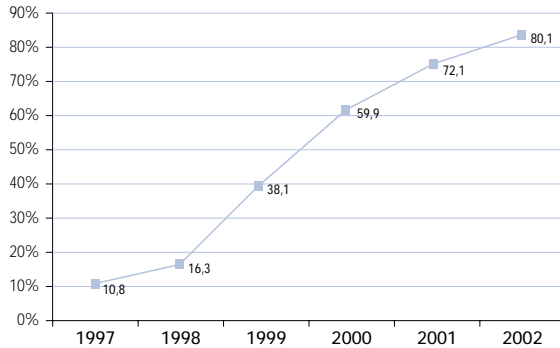
2.1.2 COMUNICACIONES MÓVILES

2.1.2.1 Análisis de las cifras

2.1.2.1.1 Clientes

El número total de clientes de telefonía móvil automática a finales del año 2002 ascendió a un total de 33.530.997 millones, lo que supone un crecimiento del 13,1%. Así, la tasa de penetración de la telefonía móvil en España alcanzó el 80,1%, situándose por encima de la media de la Unión Europea (75% en el año 2002). La desaceleración en la captación de nuevos clientes, ya apuntada en el Informe Anual 2001, junto al nivel de penetración alcanzado, indican que el mercado de la telefonía móvil se encuentra plenamente en su fase de madurez.

33. EVOLUCIÓN DE LA TASA DE PENETRACIÓN EN TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA



Fuente: CMT

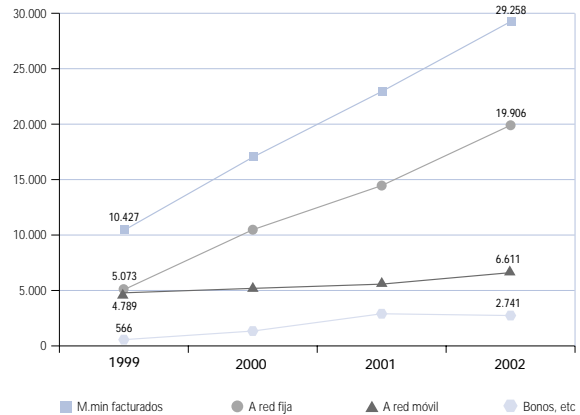
En cuanto a la evolución del número de clientes según la modalidad de contratación, se puede apreciar como el ritmo de crecimiento en el segmento prepago (8,3%) ha sido muy inferior al registrado en el segmento postpago, cuya tasa de crecimiento fue similar a la registrada el año anterior (21,9%).

Del total de nuevos clientes del mercado de la telefonía móvil, 2.273.085 optaron por la modalidad postpago, mientras que 1.602.183 eligieron la modalidad prepago. Este comportamiento rompe la tendencia apuntada desde el inicio de la comercialización de la modalidad prepago, y tiene su explicación en las políticas de fidelización llevadas a cabo por los operadores. Como consecuencia de tales políticas de fidelización, en especial la supresión de la cuota de abono mensual, una parte de los clientes prepago han migrado a la modalidad postpago.

2.1.2.1.2 Tráfico

El tráfico cursado por las redes de los operadores de comunicaciones móviles a lo largo del año 2002 ascendió a un total de 29.258 millones de minutos, lo que supone un crecimiento del 27,5% con respecto al año anterior.

35. EVOLUCIÓN DEL TRÁFICO FACTURADO (MILLONES DE MINUTOS)



Fuente: CMT

De la evolución de las cifras de tráfico, se destaca que al contrario que la penetración, la evolución del tráfico de voz dista aún mucho de la saturación.

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, al igual que en el año 2001, un comportamiento desigual de ambos tipos de tráfico. Esta diferencia en el comportamiento en ambos

34. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE CLIENTES DE TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA

	1999	2000	2001	2002	% Variación 2000/1999	% Variación 2001/2000	% Variación 2002/2001
Clientes prepago	9.240.000	15.736.656	19.271.468	20.873.651	70,3	22,5	8,3
Clientes postpago	5.763.708	8.528.403	10.384.261	12.657.346	48,0	21,8	21,9
Total	15.003.708	24.265.059	29.655.729	33.530.997	61,7	22,2	13,1

Fuente: CMT

tipos de tráfico, ya observada en años anteriores, no es más que la consecuencia de las políticas comerciales de los operadores de comunicaciones móviles de incentivar las llamadas entre terminales móviles y, en particular, entre los pertenecientes al mismo operador (llamadas *on net*). Esta evolución forma parte del proceso de sustitución fijo a móvil de los servicios de comunicaciones de voz.

El crecimiento negativo registrado por otras llamadas (-5,7%) se debe, principalmente, por el descenso del tráfico a servicios de información y en el tráfico cursado a través de bonos. En el caso de las llamadas a servicios de información la reducción se debe principalmente a la utilización por parte de los clientes de otras modalidades de acceso a dichos servicios, en especial a través de SMS (mensajes cortos) y SMS-Premium. En el caso de los bonos, la proliferación de planes de

precios con tarifa única, unido a los mecanismos de control de gasto hace que esta modalidad de contratación haya perdido atractivo para las clientes (sobre todo los empresariales) de ahí reducción en tráfico cursado a través de ellos.

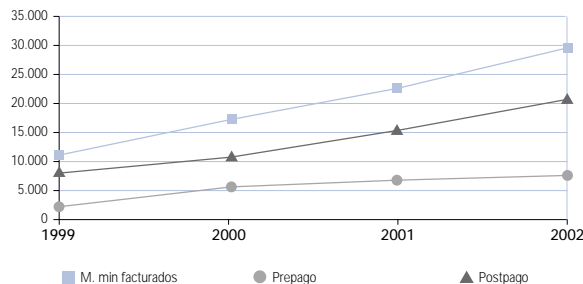
Al analizar el tráfico por modalidad de contratación, prepago o postpago, observamos un mayor ritmo de crecimiento del tráfico proveniente de contratos postpago (35,6%). La diferencia en el patrón de tráfico de ambos tipos de clientes es especialmente acusada en las llamadas a terminales fijos donde el crecimiento del tráfico de los clientes prepago ha registrado valores negativos.

Este distinto comportamiento en los patrones de tráfico de las modalidades de contratación pone de manifiesto, una vez más, el grado de madurez alcanzado por el mercado. Así, el ritmo de crecimiento del tráfico en las redes móviles en su fase de madurez depende, básicamente, del resultado de dos factores concurrentes:

- La entrada en el mercado, dada la alta tasa de penetración alcanzada, de clientes con un bajo patrón de tráfico (modalidad prepago).
- El incremento en el consumo de telefonía móvil por parte de los clientes que ya se encuentran en el mercado, incentivados por la evolución a la baja de los precios.

Analizando la evolución del tráfico, tanto en términos absolutos como por cliente final, se puede observar cómo desde el año 2001 el segundo de

36. TRÁFICO SEGÚN TIPO DE CONTRATO
(MILLONES DE MINUTOS)



Fuente: CMT

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

	Tráfico por cliente final	% Variación
Año 1998	810	
Año 1999	695	-14,2
Año 2000	702	1,0
Año 2001	774	10,3
Año 2002	873	12,7

Fuente: CMT

los factores ha predominado sobre el primero, mantenido constante el crecimiento del tráfico.

Por último, los servicios de mensajes cortos continúan con una elevada tasa de crecimiento (53,3%) debido, principalmente, al desarrollo de servicios de valor añadido sobre SMS (logos, melodías, *chat*, etc.). El número de mensajes cortos relacionados con servicios *premium* ascendieron a un total de 5.351 millones, un 48,10% del total de mensajes cursados.

2.1.2.1.3 Ingresos

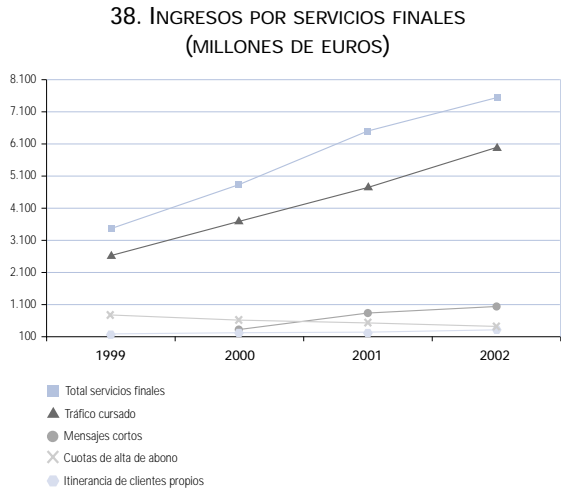
En términos de facturación los operadores de telefonía móvil ingresaron por servicios finales un total de 7.452,91 millones de euros, con un incremento respecto al año 2001 del 18,3%.

Como podemos comprobar, la principal causa en la reducción del crecimiento de los ingresos finales hay que buscarla en los ingresos procedentes de las cuotas de alta y abono, si bien la ralentización en el crecimiento del tráfico ha tenido repercusión sobre la partida correspondiente a tráfico cursado (9,5 puntos porcentuales inferior al año 2001). Los operadores han llevado a cabo importantes campañas de fidelización, entre las que cabe destacar la eliminación de las cuotas de abono, hecho que ha reducido los ingresos por dicho concepto en un 31,5%. Descontando este efecto, el ritmo de crecimiento de los ingresos se sitúa aproximadamente en un 22% con respecto al año 2001.

En cuanto a los ingresos procedentes de mensajes cortos cabe señalar, como en el caso de los ingresos por tráfico cursado, un menor ritmo de crecimiento.

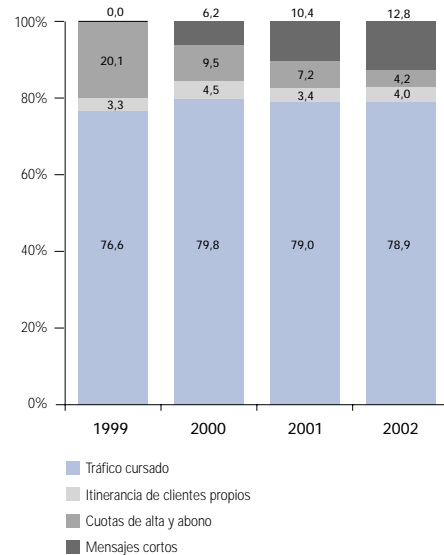
Con todo ello, el peso relativo de los ingresos por servicios de mensajes cortos se sitúa en el 12,8%, incrementando su contribución en 2,4 puntos porcentuales con respecto al año 2001, mientras que el asociado al tráfico se sitúa en el 78,9%. En el siguiente gráfico podemos apreciar

la evolución del peso relativo de los ingresos por servicios de telefonía móvil automática.



Fuente: CMT

39. EVOLUCIÓN DEL PESO RELATIVO DE LOS INGRESOS POR SERVICIOS DE TELEFONIA MÓVIL AUTOMÁTICA



Fuente: CMT

2.1.2.1.4 Posición de mercado de los operadores y evolución

Del análisis de las cuotas por ingresos finales de los operadores presentes en el mercado de la telefonía

móvil se puede apreciar, por un lado, la continuidad en el proceso de asentamiento del tercer operador, Amena (Retevisión Móvil), ya apuntado en el Informe Anual 2001 y, por otro lado, la recuperación de Vodafone (Airtel Móvil), rompiendo así el ritmo

de crecimiento negativo de su cuota de mercado seguido en ejercicios anteriores.

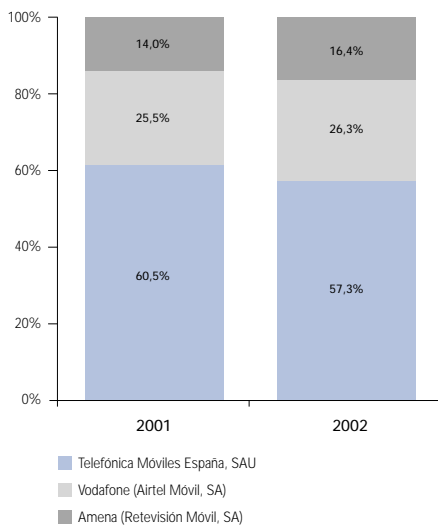
A la luz de estos datos, se aprecia que a finales del año 2002 Telefónica Móviles continuaba siendo el operador con mayor cuota en volumen de ingresos por servicios finales (57,27%), lo que implica la pérdida de 3,2 puntos porcentuales en su cuota, siendo el único operador que en el año 2002 ha reducido su peso en el mercado. Por su parte, Vodafone y Amena han visto incrementarse su cuota de mercado en 0,9 y 2,4 puntos porcentuales, respectivamente.

En cuanto a la distribución de los ingresos por tráfico tanto Vodafone como Amena, incrementan su cuota a costa de Telefónica Móviles.

Respecto de la cuotas de mercado medidas en número de clientes, interesa apreciar que en el año 2002 Amena es el operador que más ha conseguido incrementar su cuota (9,3% más que el anterior), mientras, Telefónica Móviles perdió 3 puntos y Vodafone incrementó su cuota en 0,3 puntos.

En las siguientes tablas se resume la situación de los tres operadores a finales del ejercicio, así

40. EVOLUCIÓN DE LA CUOTA DE MERCADO POR SERVICIOS FINALES



Fuente: CMT

41. EVOLUCIÓN DE LA CUOTA DE MERCADO POR TRÁFICO

	Año 2001	Año 2002	% Variación
Telefónica Móviles España, SAU	63,7%	60,0%	-5,8
Vodafone (Airtel Móvil, SA)	22,1%	25,0%	13,3
Amena (Retevisión Móvil, SA)	14,2%	15,0%	5,5
Total	100,0%	100,0%	0,0

Fuente: CMT

42. CUOTAS DE MERCADO EN 2002

Cuotas de mercado	Año 2002		
	Ingresos	Minutos	Clientes
Telefónica Móviles España, SAU	57,3%	60,0%	54,9%
Vodafone (Airtel Móvil, SA)	26,3%	25,0%	25,8%
Amena (Retevisión Móvil, SA)	16,4%	15,0%	19,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: CMT

como las cuotas de mercado obtenidas por cada uno de ellos en términos de ingresos, tráfico y clientes.

2.1.2.2 Oferta comercial

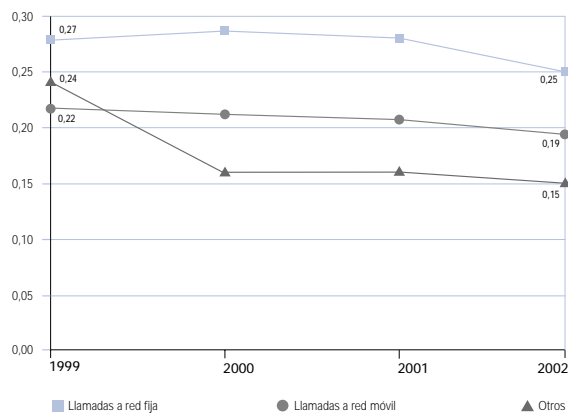
2.1.2.2.1 Evolución de los precios de los servicios finales

Para evaluar la evolución de los precios de los servicios finales es preciso analizar el precio medio efectivo pagado por los consumidores, calculado a partir de los ingresos y los tráficos totales –de voz y datos– cursados por los operadores. Así, en el siguiente gráfico se muestra la evolución desde el año 1999 de los precios efectivos por minuto, según red de destino

Como se aprecia, ha habido una importante rebaja en los precios de las llamadas a redes móviles, en especial las llamadas *on net*, debido a la proliferación de numerosas ofertas comerciales para llamadas a números frecuentes [Duo (Amena), A2 (Vodafone), Módulo Familiar (TME)]. Así, el precio medio para este tipo de llamadas ha sido de 0,17 €/minuto, un 15% menor al año 2001. A lo anterior hay que unir el efecto de la eliminación de las cuotas mensuales en el segmento postpago, por lo que el precio medio pagado por los clientes de este segmento se ha visto reducido en un 16,5%.

Similar fenómeno se observa en el concepto otros, cuyo contenido dominante son las llamadas a servicios de red inteligente y de tarificación adicional.

43. EVOLUCIÓN DEL PRECIO DEL MINUTO (EN EUROS)



Fuente: CMT

La tendencia se completa con el crecimiento de las comunicaciones con destino a la red fija, estrategia comercial de claro signo de sustitución del fijo por el móvil.

En las tablas siguientes aparecen los precios efectivos del año 2002 con mayor detalle incluida la corrección de la tendencia en años pasados a primar a los clientes prepago respecto a los postpago, que en el 2002 quedan en una posición más lógica.

44. DETALLE DE INGRESO POR MINUTO Y LLAMADA SEGÚN TIPO DE LLAMADA (EN EUROS)

	Año 2002	
	Ingreso por minuto facturado	Ingreso por llamada
Llamadas a red fija	0,25	0,49
Red fija nacional	0,22	0,42
Red fija internacional	0,60	1,96
Llamadas a red móvil	0,19	0,40
Ingresos por tráfico y cuotas de abono	0,21	0,43
Itinerancia	0,73	1,43
Clientes propios en redes extranjeras	0,89	2,02
Clientes de redes extranjeras	0,67	1,23

Fuente: CMT

45. DETALLE EVOLUCIÓN INGRESOS POR MINUTO SEGÚN TIPO DE CONTRATO (EN EUROS)			
	Año 2001	Año 2002	% Variación
Prepago	0,21	0,22	4,6
Postpago	0,25	0,21	-16,5
Total	0,24	0,21	-11,8

Fuente: CMT

2.1.2.2.2 Análisis de la oferta comercial de los operadores

La principal característica de la oferta comercial de los distintos operadores es su complejidad debido al elevado número de planes de precios ofertados. Esta multiplicidad de ofertas tiene su origen en el alto nivel de segmentación llevado a cabo por los operadores a la hora de diseñar sus ofertas comerciales.

Un primer nivel de segmentación lo constituirían las modalidades de contratación, prepago o postpago que permite a los operadores diferenciar entre aquellos clientes con un perfil de consumo reducido (principalmente jóvenes) o que utilizan el servicio de un modo esporádico.

Un segundo nivel de segmentación lo constituye el horario de la comunicación, diferenciando entre aquellos clientes que utilizan el servicio en horario comercial (profesionales, empresas) de los que lo utilizan en su tiempo de ocio (residenciales). Sin embargo la existencia de planes de precios que permiten al usuario elegir las franjas horarias en las que aplicar tarifas reducidas, sean estas en horario comercial o no, eleva aún más el grado de segmentación de la oferta, permitiendo al operador ofrecer planes de precios muy ajustados a las necesidades de cada cliente.

El tercero de estos niveles está constituido por la red de destino de la llamada. Así, los operadores ofrecen planes de precios en función de si la llamada termina en la red a la que pertenece el usuario (*on net*) o en la de otro operador (*off net*). Dentro de las llamadas *off net* los operadores

ofertan precios diferentes en función del tipo de red, móviles y fijas, e incluso en función del ámbito geográfico de la llamada, en el caso de llamadas a redes fijas.

La proliferación de planes de precios y descuentos para las llamadas realizadas a determinados números, escogidos previamente por el cliente, permite al operador segmentar el mercado por grupos de usuarios. En general, este tipo de ofertas van dirigidas a aquellos grupos de usuarios que pertenecen a un mismo operador, familias y grupos de amigos, y se comercializan tanto en la modalidad prepago como en la postpago.

Se ha observado que la oferta comercial de los tres operadores es muy similar, y que todos ellos han replicado los productos de sus competidores. Este hecho muestra que los operadores móviles compiten entre sí respondiendo a cualquier iniciativa diferenciadora que surja en el mercado, con el fin de neutralizarla.

Otra característica es que el grado de segmentación de la oferta es mayor en el segmento residencial que en el de negocios; los planes de precios para el segmento residencial varían tanto en función de la red de destino como en función del horario de la comunicación, mientras que en el segmento empresarial sólo difieren en función de este último parámetro.

2.1.2.3 Conclusiones sobre el mercado de servicios finales

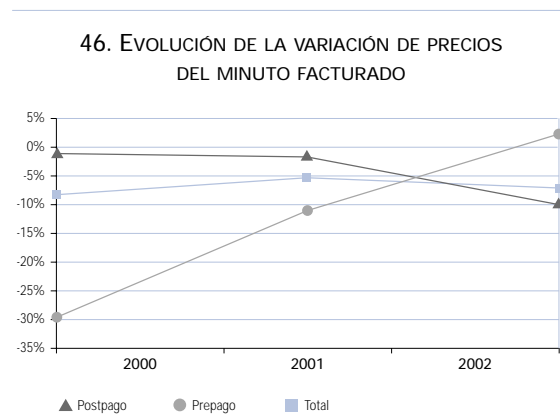
A la vista de la evolución anterior y teniendo en cuenta lo expuesto en relación con los índices de

concentración del sector, pocos cambios se pueden apreciar en relación con los niveles de competencia en el mercado de servicios finales de comunicaciones móviles. En ese sentido prácticamente son aplicables al ejercicio de 2002 los mismos comentarios que se emitían en la memoria del año 2001.

El desarrollo de Internet móvil tanto en la generación 2^{1/2}ª como en 3ª generación está paralizado. Sólo a finales de año en la campaña de navidad se ha iniciado la oferta de servicios de mensajería multimedia sobre GPRS cuyo resultado aun es incierto.

Desde el punto de vista de competencia la consolidación de la situación oligopólica a la que se hacía referencia el año pasado sigue su camino. La competencia entre los tres operadores va dirigida a conservar posiciones y a fidelizar, más que a arrancar cuota a los competidores. Con el mercado alcanzando niveles de saturación (80% de penetración), el crecimiento en ingresos se dirige al tráfico lo que implica promociones específicas a colectivos objetivo pero en ningún caso guerras de precios.

El hecho que con un crecimiento del tráfico del 27,53% en minutos facturados (18,27% en ingresos) la evolución del precio del minuto cursado haya sido la que refleja el gráfico, indica que el



Fuente: CMT

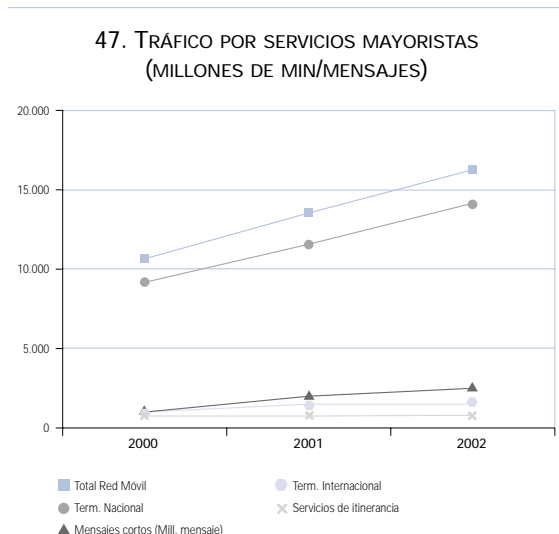
grado de competencia alcanzado en el mercado no está trasladando a los usuarios demasiado bien las eficiencias generadas por las economías de escala.

2.1.2.4 El mercado de servicios mayoristas

El mercado de servicios mayoristas prestados por los operadores móviles siguió creciendo durante el año 2002 un 9,0% totalizando 3.152M€ principalmente como consecuencia del tráfico fijo a móvil que totalizó 1.824M€ y creció el 5,4% en dicho año y del móvil a móvil que totalizó 3.380M€ y creció el 16,2%.

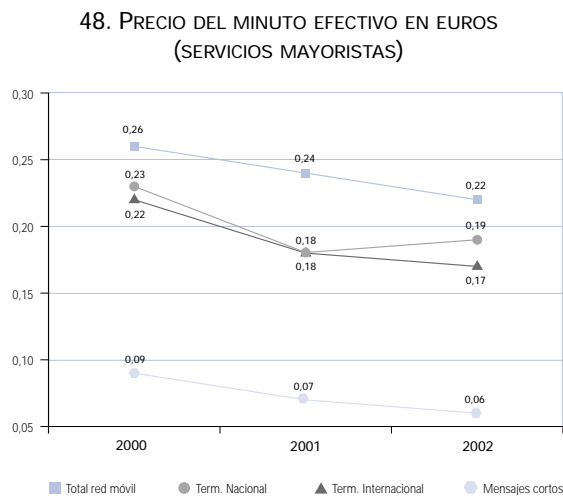
Sin embargo desde la perspectiva de los ingresos de los operadores móviles, esta partida de servicios mayoristas ha perdido peso con relación al total de los ingresos, habiendo pasado a un 33% desde el 35% del ejercicio 2.001.

Obviamente el crecimiento medido en tráfico que aparece en la siguiente gráfica ha sido más importante que el de los ingresos debido a las reducciones del precio de terminación móvil esta-



Fuente: CMT

blecidos por la CMT el pasado ejercicio. Dicha evolución de precios a la baja aparece reflejada en el gráfico siguiente.



Fuente: CMT

2.1.2.5 Consideraciones sobre el mercado de terminación sobre redes móviles

Una de los puntos de vista por el que puede ser examinada la terminación en redes móviles es su consideración de elemento esencial en la prestación del servicio de llamadas destinadas a números móviles, sean fijos o móviles los terminales origen de la llamada.

Por la conformación del mercado español y europeo de llamadas a números móviles –el denominado sistema *Calling party pays*–, cualquier usuario de una red, sea fija o móvil, que desee comunicarse con otro usuario conectado a una red móvil, necesita que su operador de red compre una terminación de red al operador de la red en la que está conectado el usuario llamado.

Al tiempo, el precio por esta llamada es abonado por el usuario llamante, que desconoce en muchas ocasiones en qué red está situado el usuario

llamado y, por supuesto, los precios de interconexión que tiene establecidos el operador de la red del usuario llamado.

Como el coste de terminación en esta red –coste de interconexión de terminación– es establecido por el operador de la red del usuario llamado y para garantizar la interoperabilidad, el operador de la red del usuario llamante tiene que garantizar que las llamadas terminen en la red del usuario llamado y se ve obligado a pagar el precio de interconexión de terminación que ponga el operador de la red donde termina la llamada, sin otra alternativa como sería por ejemplo contar con otra red para terminar la llamada.

Tal como está concebido, este sistema no permite la posibilidad de influir por el juego de la competencia entre operadores en los precios de terminación en redes móviles.

Los operadores de red móvil, dada la integración vertical del negocio móvil, compiten en precios por la obtención de clientes. No obstante, hay evidencias notorias de que los usuarios finales no eligen al operador móvil que les da acceso en atención a las tarifas de interconexión de terminación, dado que éstas son establecidas por otro operador diferente. Por otra parte, el usuario llamante normalmente ignora el coste de terminación de su llamada a un usuario de móvil por lo que es incapaz de reaccionar ante un eventual aumento de los precios de terminación del operador móvil del usuario llamado, situación que se agrava en cuanto a la falta de transparencia una vez en pleno desarrollo la portabilidad del número móvil.

De otra parte, suponiendo que el usuario llamante tuviera conocimiento, por ejemplo, de un aumento de los precios de terminación del operador móvil del usuario llamado –que podría generar a su vez un incremento del precio que tendría que pagar a su operador por esa llamada– no dispone de alternativas intercambiables para comunicarse con esa persona, fuera de remedios no disponibles o no deseables en un mercado en funciona-

miento correcto como pueden ser usar el teléfono fijo o solicitar a la persona llamada que devuelva la comunicación.

Se puede concluir que no existe una auténtica competencia en el mercado de terminación en redes móviles que podría propiciar un descenso de los precios de interconexión de terminación. De hecho, las primeras rebajas en estos precios de terminación –salvo excepciones puntuales en el caso de servicios SMS– se realizaron por Telefónica Móviles como consecuencia a su vez de las reducciones de precios en las llamadas fijo móvil que se vio obligada a aplicar la operadora fija Telefónica de España por decisión de la Comisión Delegada de Asuntos Económicos.

En esta misma línea pueden citarse las rebajas de precios impuestas por la CMT respecto de Airtel en su interconexión con RSLCom o, con carácter más general, las establecidas como precios transitorios de interconexión de terminación de las redes de Vodafone y Telefónica Móvil adoptadas por esta Comisión en el mes de julio del pasado año.

Se desprende de estos hechos que las rebajas de precios han sido fruto de la intervención regulatoria, lo cual ha generado a su vez conflictos durante el año 2002, tanto respecto de los operadores fijos como de los móviles.

Así de una parte algunos acuerdos de interconexión tenían referenciados precios de acceso a los de terminación en redes móviles, con lo cual se planteaba un problema de extensión o no a otros servicios de las rebajas acordadas por intervención administrativa.

De otra parte, la circunstancia de que de los tres operadores móviles dos de ellos hubieran sido declarados dominantes en el mercado nacional de interconexión –con la consiguiente obligación de orientación a costes de sus precios de interconexión– mientras el tercero no, dio lugar a una modificación de los precios de interconexión, a la baja,

impuesta por la CMT a esos dos operadores dominantes, lo que a su vez desequilibró definitivamente las condiciones de interconexión –especialmente precios– que todos los operadores móviles habían negociado y acordado libremente en su momento.

Estos conflictos –y otros que durante este año se van a producir como consecuencia de las modificaciones de precios de terminación acordados imperativamente– ponen de manifiesto las dificultades para que la competencia penetre en el mercado de terminación en redes móviles.

Dos son los principales problemas que plantea la situación de falta de competencia y que deberán ser atendidos en el futuro:

1) El excesivo precio de la terminación en estas redes, unido al hecho de que no existen incentivos para su rebaja como consecuencia del control absoluto que tiene cada red móvil sobre la terminación de las llamadas procedentes de otras redes.

Este precio excesivo por el momento deberá seguir siendo objeto de intervención administrativa, teniendo en cuenta además que los operadores dominantes en el mercado nacional de interconexión están obligados a orientar a los costes sus precios de interconexión.

2) Los operadores no dominantes que siguen teniendo en este sentido el mismo control absoluto sobre sus redes que el que tienen los dominantes. Como es sabido existen propuestas en el ámbito europeo que se estudiarán en su momento sobre la posibilidad de considerar como mercados individuales cada una de las terminaciones en redes móviles, con lo que cada operador móvil, en consecuencia, sería dominante en su red móvil por monopolista.

En cualquier caso y respecto de los precios excesivos deben formularse dos matizaciones que sugieren extremar la prudencia en la adopción de decisiones:

a) No se tiene constancia de que las rebajas en los precios de terminación –con la excepción del caso de Telefónica que tiene sus precios intervenidos y en consecuencia la rebaja en el precio de interconexión de terminación ha sido una consecuencia, de la rebaja a su vez de los precios fijo móvil aprobados administrativamente– se trasladen a los usuarios finales, estén éstos conectados a redes fijas o móviles. Hasta la fecha da la impresión de que estas rebajas se utilizan para sanear las cuentas de los operadores, con lo que al medir las rebajas no debe ignorarse la posibilidad de generar desequilibrios importantes en las transferencias de recursos entre operadores. Aunque se pueda objetar que ese desequilibrio ya existe de partida, y de lo que se trataría es de corregirlo, debe tenerse en cuenta que de ser cierta esa afirmación ese desequilibrio habría sido fruto del acuerdo entre operadores no de la imposición administrativa, con lo que debe extremarse la prudencia en la intervención.

b) Debe medirse en sus justos términos el impacto que decisiones de rebajas de precios producen en el fenómeno cada vez más extendido de la sustitución de la telefonía móvil por la fija. Hoy en día el diferencial de precios al usuario sigue siendo importante entre ambas modalidades de telefonía, si bien una presión excesiva a la baja en los precios de interconexión, sobre todo si se hace con bajadas acusadas de repente y no gradualmente, puede provocar finalmente una disminución acusada en los precios de los servicios móviles que al final resienta el mercado natural de los operadores fijos.

Si este efecto de sustitución se ha producir será porque lo demanden los usuarios como consecuencia de la competencia entre empresas y no por intervenciones administrativas en los precios.

Otro problema que se ha destapado este año en España y en Europa con relación a los precios de terminación es el relativo a eventuales subvenciones cruzadas o transferencia de ingresos-con

impacto en precios respecto de otros servicios- desde la parte de la interconexión de terminación. Este problema se ha detectado con ocasión de los precios muy bajos que se ofrecen por los operadores móviles en las llamadas entre usuarios en la misma –on net– o en el caso de determinadas ofertas a grupos especiales (empresas de gran tamaño, administraciones...).

Como se puede observar, el índice C2 muestra que el grado de concentración del mercado se mantiene elevado, dado que las dos empresas con cuotas de mercado más elevadas –Telefónica Móviles y Vodafone– concentran más del 80% del mercado en términos de facturación. Sin embargo, al igual que en el ejercicio anterior, dicho índice se ha visto reducido en un 2,78%, continuando así la tendencia a la baja en el grado de concentración, aunque a un ritmo muy lento.

2.1.3 SERVICIOS INTERACTIVOS

2.1.3.1 Características de la demanda

Conscientes de la importancia de conocer de primera mano un aspecto tan relevante para la conformación del mercado de las telecomunicaciones como es los hábitos de consumo de la demanda, la CMT llevó a cabo durante el año 2002 diferentes iniciativas destinadas a obtener datos de consumo. En concreto, en el marco de un acuerdo de cooperación con el Instituto Nacional de Estadística (INE), se realizó una encuesta sobre equipamiento y uso de tecnologías de información y comunicaciones en los hogares 2002. Esta encuesta permitió obtener datos representativos y fiables sobre los consumos, percepción y valoración que los usuarios españoles, los hogares, tienen de los servicios de telecomunicaciones (telefonía fija y móvil), audiovisuales (televisión de pago), Internet y el comercio electrónico.

A continuación se reflejan algunos de los resultados más relevantes obtenidos para este último

mercado, esto es, el de Internet y comercio electrónico.

2.1.3.1.1 Penetración del servicio Internet.

La metodología utilizada, así como el tamaño de la muestra, puede ser consultada en detalle a través de la página web de la CMT. Baste aquí decir lo siguiente:

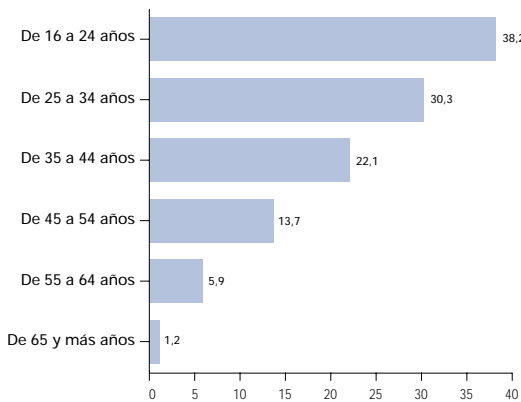
- La investigación cubrió el conjunto de personas que residen en viviendas familiares principales. Cuando una misma vivienda esté constituida por dos o más hogares el estudio se extiende a todos ellos, pero de manera independiente para cada hogar. La encuesta se realizó en las 52 provincias de España, Ceuta y Melilla.
- El periodo de referencia de los resultados de la encuesta fue el segundo trimestre de 2002.
- El periodo de referencia de la información, en general, fue el momento presente de realización de la entrevista. No obstante, algunas variables estuvieron referidas a diferentes periodos de tiempo, según se detalla a continuación:
 - Últimos 3 meses para el uso de Internet por parte de los miembros del hogar, lugar y frecuencia del uso de ordenadores, lugar y frecuencia del uso de Internet, tiempo de uso esporádico de Internet, servicios usados en Internet y comercio electrónico.
 - Tres meses y alguna vez en el pasado para compras por Internet (comercio electrónico).
- Diseño muestral. Las características generales son las del diseño de la Encuesta de Población Activa ya que la muestra estuvo formada por las viviendas encuestadas por cuarta, quinta y sexta vez, durante el primer trimestre del año 2002, en dicha encuesta. Las entrevistadas por cuarta vez sólo se consideraron a efectos de incrementar la muestra en las Comunidades Autónomas uniprovinciales.
- Tamaño de la muestra. Para determinar el tamaño de la muestra es necesario tener un cierto conocimiento de la población respecto a las características básicas objeto de estudio y el nivel de desagregación con el que se van a analizar los datos. Partiendo de información procedente de fuentes externas y del estudio piloto realizado, se determinó el tamaño muestral necesario para proporcionar estimaciones con un error de muestreo inferior al diez por ciento para, al menos, los resultados más importantes de la encuesta al nivel de Comunidad Autónoma. La muestra final fue de 20.001 viviendas distribuidas en 1.177 secciones censales.

A los efectos de esta encuesta se entiende como usuario de Internet la persona que ha usado Internet al menos una vez durante los últimos tres meses, desde cualquier lugar (su vivienda, su centro de trabajo, centro de estudios, cibercafés, etc...) o a través de cualquier medio de acceso, como ordenadores personales, portátiles, agendas electrónicas, teléfono móvil, televisión, teléfono fijo con pantalla, etc...

Atendiendo a este concepto, el número de personas que utilizaron Internet en España en los últimos tres meses es de 6.358.826, lo que representa un 18,7% del total de adultos de 16 y más años. Sin embargo un estudio pormenorizado de los grupos sociodemográficos apunta hacia una distribución fuertemente asimétrica, que en algunos casos presenta un considerable sesgo, como es el caso de los grupos de edad. Son los jóvenes y personas hasta los 44 años los que más lo utilizan, produciéndose una ausencia casi completa de usuarios de Internet a partir de los 55 años.

Los hombres hacen un uso más intensivo de Internet que las mujeres (21,6% de hombres frente a 16,0% de mujeres) y son las personas con mayor nivel educativo las que más lo utilizan (46,4% de personas con nivel educativo alto, y 32,0% de personas con nivel educativo medio).

49. PERSONAS QUE USARON INTERNET EN EL SEGUNDO TRIMESTRE DE 2002 (% USUARIOS)



Fuente: INE-CMT. Encuesta Hogares 2002.

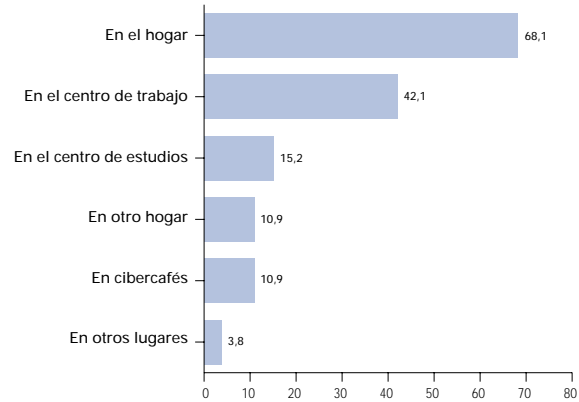
Los estudiantes hacen un uso elevado de Internet (47% de usuarios) y por su parte los ocupados utilizan Internet en el 25,5%, si bien este uso se concentra en torno a las profesiones relacionadas con trabajos técnicos y administrativos. En estos grupos el uso de Internet alcanza cifras elevadas, desde el 43% al 60%, mientras que para las personas dedicadas a otras profesiones el uso de Internet es bastante reducido, en torno al 10%.

Estos usuarios han accedido a Internet desde diversos lugares. Los principales son desde el hogar (68,1% de usuarios) y desde el centro de trabajo (42,1%). Los españoles también acceden a Internet desde otros lugares, como son el centro de estudios (15,2% de usuarios), otros hogares (10,9%), cibercafés o similares (10,9%) y otros (3,8%).

Los servicios utilizados por los usuarios de Internet para uso privado o del hogar se concentran en torno a las comunicaciones, la búsqueda de información y el uso de determinados servicios específicos que se pueden encontrar en la red.

En lo que se refiere a las comunicaciones, es el correo electrónico lo que más utilizan los usuarios

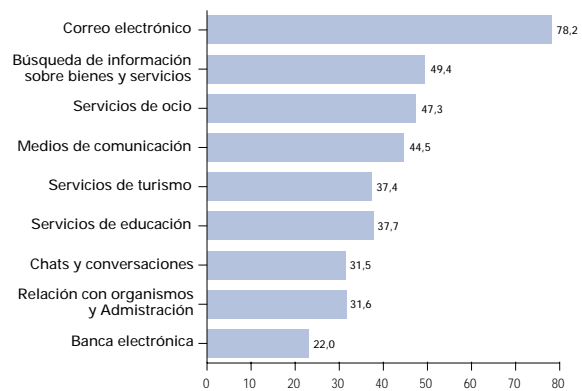
50. LUGAR DE USO DE INTERNET EN EL SEGUNDO TRIMESTRE DE 2002 (% USUARIOS)



Fuente: INE-CMT. Encuesta Hogares 2002.

(78,2% de usuarios), así como las conversaciones y chats (31,5%). El correo electrónico, un medio de comunicación mayoritariamente aceptado por las personas de niveles educativos alto y medio (en torno al 81% de usuarios), tiene una utilización muy similar entre hombres y mujeres y por personas de todas las edades.

51. SERVICIOS DE INTERNET MÁS UTILIZADOS EN EL SEGUNDO TRIMESTRE DE 2002 (% USUARIOS)



Fuente: INE-CMT. Encuesta Hogares 2002.

Las conversaciones y chats a través de Internet tienen el perfil contrario, son servicios utilizados

por personas de nivel educativo bajo y medio y esencialmente por personas muy jóvenes, en especial por el grupo de edades de hasta 24 años.

La búsqueda de información, ya sea como consulta, navegando o consultando buscadores de Internet es utilizado por el 49,4% de usuarios, de forma bastante homogénea en todas las edades y situaciones laborales.

En cuanto a los servicios ofrecidos en Internet, los más utilizados son los servicios de ocio que engloban el uso y descarga de juegos, música, etc. (47,3% de usuarios); el acceso a medios de comunicación, ya se trate de escuchar o ver radio o televisión como de leer periódicos o revistas (44,5% de usuarios); los servicios de educación y aprendizaje, tanto a nivel universitario como a nivel de colegio (37,7% de usuarios); los servicios de turismo, que engloban desde la reserva a la compra de viajes, alojamiento, vuelos, etc (37,4% de usuarios), y los servicios de relación con organismos de la Administración ya sea ésta local, autonómica o general del Estado (31,5% de usuarios).

Llama especialmente la atención la tipología de usuarios de los servicios de educación, ya que son utilizados especialmente por las mujeres, por los más jóvenes y por las personas con nivel educativo medio.

El uso de servicios ofrecidos por organismos de la Administración tiene un perfil de usuarios tendente a personas de mayor nivel educativo y de todo tipo de edades.

Por último los usuarios de banca electrónica representan el 23% de usuarios, de los cuales la mayoría (dos tercios) son hombres y de edad superior a los 25 años.

En España trabajaron en su hogar con Internet en lo que se denomina teletrabajo un total de 289.402 personas (durante los 3 meses anteriores a la encuesta), que suponen el 0,85% del total de población adulta, si bien representan el

4,5% de los usuarios de Internet en ese mismo periodo de tiempo.

A la hora de indagar por las motivaciones por las que ninguno de los miembros de los hogares entrevistados ha utilizado Internet en los últimos tres meses, nos encontramos con un eje direccional de estas respuestas, el propio hecho de que sencillamente *no lo necesitan* (62,9% de hogares). Una segunda causa sería el *desconocimiento* (22,7%) junto a la *dificultad de utilización* (5,9%). El resto de causas son poco significativas, entre ellas se incluyen causas económicas (*el equipo o el acceso cuestan demasiado*), de carácter personal (*falta o pérdida de tiempo*), o de infraestructuras (*no tiene acceso*).

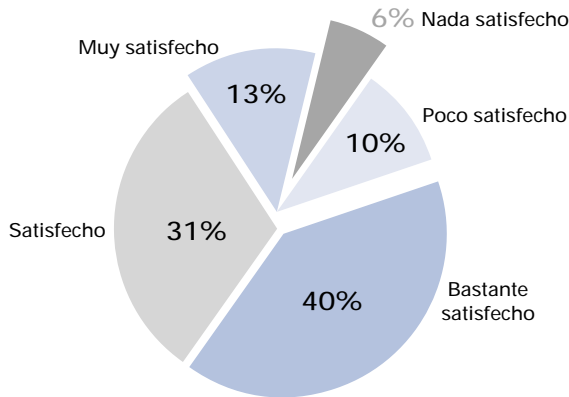
2.1.3.1.2 Grado de satisfacción, conocimiento y actitud ante las compañías proveedoras de Internet (ISP)

La satisfacción de los usuarios de Internet con las compañías proveedoras de servicios ISP es bastante elevado según se desprende de las opiniones declaradas. En una escala de uno a cinco, donde uno es *nada satisfecho* y 5 es *muy satisfecho*, los usuarios de Internet se posicionan en una media de 3,4 (de satisfechos a bastante satisfechos) con respecto a la compañía principal utilizada para acceder a Internet.

De esta manera, los usuarios de Internet que se sienten *nada o poco satisfechos* con la compañía principal utilizada representan el 16% del total. Las respuestas dadas para la segunda y tercera compañía proveedora de servicios de Internet es poco significativa debido al escaso número de usuarios.

Aunque un 57,35% del total de usuarios dice conocer las ofertas realizadas por otras compañías proveedoras de Internet, la inmensa mayoría no tiene intención de cambiar a otra compañía de Internet en los próximos seis meses, concreta-

52. GRADO DE SATISFACCIÓN CON LA COMPAÑÍA PRINCIPAL
PROVEEDORA DE SERVICIOS DE INTERNET (ISP)
(% CLIENTES)



Fuente: INE-CMT. Encuesta Hogares 2002.

mente el 90,85% de usuarios, lo que parece confirmar la idea de que los usuarios de Internet se sienten satisfechos con los proveedores de Internet, ya sean éstos de pago o gratuitos.

2.1.3.1.3 Comercio electrónico

En la realización de esta encuesta se ha definido el comercio electrónico como *compras a través de Internet* (se incluyen también los productos *encargados* vía Internet) durante los últimos tres meses, compras que se han podido realizar desde cualquier lugar (su vivienda, su centro de trabajo, centro de estudios, cibercafés, etc...) o a través de cualquier medio de acceso, como ordenadores personales, portátiles, agendas electrónicas, teléfono móvil, televisión, teléfono fijo con pantalla, etc... El pago se ha podido hacer *on line* u *off line*.

En el año 2002 fueron 718.561 las personas que realizaron alguna adquisición de bienes y servicios para uso privado o de su hogar en los tres meses anteriores. Estas personas representan el 2,1% de la población adulta de 16 y más años. Además existía un grupo de 383.000 compradores que, si

bien no habían realizado compras por Internet durante los tres meses anteriores, sí habían realizado compras en el periodo anterior a esos tres meses. Este grupo representa otro 1,1% adicional de la población, lo que en conjunto arroja una cifra de personas que han comprado por Internet alguna vez en su vida de 1.100.873, el 3,2% del total de adultos (personas de 16 y más años) en España.

El perfil de los compradores a través de Internet es básicamente más masculino que femenino (2,9% de hombres frente a 1,4% de mujeres), de edades jóvenes (hasta 45 años), con un buen nivel educativo (alto y medio). De ellos son los estudiantes los más activos, aunque los ocupados también compran de forma intensiva.

Las personas que realizaron alguna compra a través de Internet se gastaron una media de 153,30 euros en los tres meses anteriores a la entrevista, si bien se pueden observar algunas peculiaridades según la edad. Las personas más jóvenes compraron bastante más por Internet pero se gastaron menos que la media indicada, mientras que las personas mayores compraron menos pero se gastaron más que la media.

De los ocupados, que son uno de los grupos más activos en Internet, se puede decir que son los grupos de profesiones técnicas y directivas los que más compran.

La modalidad de pago más utilizada es la tarjeta de crédito o débito a través de Internet (58,7% de compradores); en esta modalidad se incluyen también las tarjetas de comercios y grandes almacenes. Otra modalidad de pago muy utilizada es el pago contra reembolso (26,6% de compradores), ya sea a la llegada del producto o recogiendo personalmente el producto en el destino. El resto de modalidades de pago son escasamente significativas (por transferencia bancaria paga el 11%).

Se puede concluir también que el pago con tarjeta a través de Internet es ampliamente utilizado

en edades medias (de 25 a 64 años), mientras que las personas de mayor edad (de 65 y más años) realizan un uso intensivo de los pagos por transferencia bancaria, y los más jóvenes (de 16 a 24 años) pagan sus compras por Internet contra reembolso en igual proporción que con tarjeta de crédito a través de Internet.

2.1.3.2 Situación de competencia en el mercado de Internet

2.1.3.2.1 Navegadores

El mercado de los navegadores se ha mantenido en una situación similar a la de los años precedentes caracterizándose por un escenario de duopolio de los navegadores de Netscape, con su oferta comercial *Navigator* y el *Explorer* de Microsoft. La tendencia en 2002 se consolida en el sentido de que se tiende a una cada vez mayor predominancia del navegador ligado a la empresa Microsoft.

La novedad ya apuntada en ejercicios anteriores es la de la aparición de exploradores del entorno de *Linux* que detentan una modesta cuota del mercado de estas herramientas para la navegación de los usuarios en Internet.

Por tanto nos encontramos con una oferta comercial muy restringida, en un eslabón de la cadena de valor de Internet que resulta imprescindible y por tanto determinante para el acceso a los servicios de Internet, con un duopolio de facto que se encuentra caracterizada en términos generales con un encarecimiento de producto por su asociación a paquetes de software en uno de los casos.

Se une la aparición de un nuevo fenómeno ligado a la utilización de un navegador u otro que conduce a que los usuarios se encuentren con problemas para el acceso a determinados contenidos en Internet en función del navegador que se utilice, derivado del *software* utilizado para la realización de los dis-

tintos sitios *web*. Esta barrera al acceso a determinados contenidos supone una restricción a los usuarios para la accesibilidad a los distintos servicios inicialmente disponibles en la red que debiera verse corregida mediante la adopción de medidas que garanticen la interoperabilidad de los distintos sistemas de navegación y de software para la elaboración de las webs.

2.1.3.2.2 Proveedores de servicios de Internet

Los ingresos de los proveedores de servicios de Internet se incrementaron del orden del 97%, alcanzándose en 2002 una cifra de 918,44 millones de euros. Estos ingresos se han distribuido de manera no uniforme, ya que el 72,9% lo han sido por servicios de acceso a Internet estrictamente, el 9,1% por prestación de servicios de información, el 5,9% de los ingresos lo han sido por tráfico inducidos; por publicidad, un 5,0% (lo que representa una caída del 11,9% respecto del ejercicio 2001, mientras que el resto de ingresos experimenta evoluciones positivas para los PSIs); un 1,7% de los ingresos de los Proveedores de Servicios de Internet han venido de porcentajes sobre operaciones de comercio electrónico, restando un 5,5% adicional de ingresos por otros conceptos.

En la conformación del mercado tiene gran importancia el suministro de red y de ahí la trascendencia del acceso contratado u ofrecido al usuario, que permite conformar una oferta atractiva respecto de ofertas de otros competidores.

Tres son los principales productos ofrecidos al usuario: el tradicional servicio de acceso a través de la red conmutada, a precio de llamada metropolitana ordinaria o mediante descuento, en el que el acceso propiamente dicho suele ser gratuito y lo que se retribuye por el usuario es el consumo o tráfico normalmente a tanto por minuto; el servicio bajo la forma comercial de tarifa plana,

inicialmente (año 2001) en régimen de horarios reducidos y ya durante el año 2002 bajo ofertas de 24 horas; y el acceso mediante soluciones de banda ancha (ADSL, Modem cable...), con gran crecimiento durante el año 2002.

El número de usuarios con acceso a Internet gratuito ha experimentado una ligera disminución respecto de 2001 de un 1,8%, alcanzándose la cifra de 8.076.712 usuarios. El acceso a Internet individual (que abarca accesos conmutados y dedicados), con un incremento en 2002 respecto del año anterior del 169,8%, ha alcanzado en 2002 la cifra de 3.304.259 usuarios, mientras que el acceso corporativo ha alcanzado la cifra de 393.553 usuarios, con un incremento respecto del anterior ejercicio del 158,1%. En conjunto el número de usuarios de Internet en España ha experimentado un crecimiento del 76%.

La distribución de clientes entre los distintos proveedores de servicios de Internet nos presenta un mercado relativamente atomizado, en el que se experimentan todavía fuertes movimientos tanto de posicionamiento en el mercado como los derivados de distintos procesos societarios de fusión, absorción u otros que son fiel reflejo de un mercado muy dinámico, en el que destacan por volumen de ingresos de entre los Proveedores de Servicios de Internet, Telefónica de España, SAU con un 31,2% (268,6 millones de euros) seguida de Terra Networks España, SA con el 13,2% (121,6 millones de euros) y Eresmas, Wanadoo, Auna Telecomunicaciones y Cableuropa con el 8,4%, el 7,7%, el 4,3% y el 3,4% respectivamente.

2.1.3.2.3 Registro de nombres de dominio de Internet

Los nombres de dominio de Internet, como elemento sustancial para el direccionamiento en la red de Internet, íntimamente ligado a la numeración IP que posibilita el reconocimiento entre sí

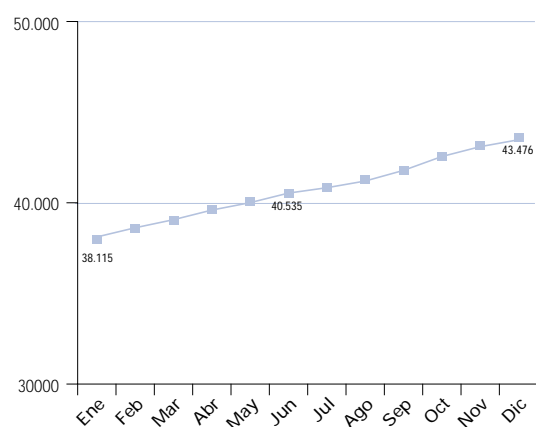
de las máquinas o terminales conectados a la red, y que por tanto garantiza la accesibilidad por los usuarios a los distintos proveedores de servicios y contenidos en la red. Supone un eslabón crítico en la operativa de Internet.

Los nombres de dominio de Internet gestionados a nivel mundial por la Corporación para la Asignación de los Nombres y Números de Internet (ICANN en su acrónimo en lengua inglesa), se puede abordar básicamente desde una doble perspectiva en función la distinta tipología de los nombres de dominio de Internet de primer nivel: los correspondientes a un ámbito territorial concreto como el caso del ".es" a España o a los conocidos como genéricos que prescinden para su asignación y uso de los marcos territoriales, como es el caso de los ".com", ".org", ".net" ó ".info", entre otros.

1) EL ESNIC

En febrero de 2000, mediante Resolución de la Secretaría General de Comunicaciones de 10 de febrero de 2000 (BOE de 6 de marzo), se encomienda la gestión del ESNIC (Centro de Información de la Red, departamento de Red.es) al ente público empresarial Red Técnica español de Televisión, hoy Red.es, sustituyendo a

53. DOMINIOS REGISTRADOS BAJO ".ES" EN 2002



Fuente: ESNIC

RedIRIS en la gestión que hasta la fecha venía desempeñando sobre este dominio de Internet de primer nivel, que a 31 de diciembre de 2002 alcanzó la cifra de 43.476 dominio de segundo nivel bajo ".es" asignados.

Mediante el artículo 55 de la Ley 14/2000 se da cobertura legal a esta Resolución, transformando el citado ente público en Red.es y asignándole, entre otras, las funciones para: *"...la gestión del registro de los nombres y direcciones de dominio de Internet bajo el código de país correspondiente a España (.es), de acuerdo con la política de registros que se determine por el Ministerio de Ciencia y Tecnología y en la normativa correspondiente, así como, ...la participación en los órganos que coordinen la gestión de Registros de nombre y dominios de la Corporación de Internet para la Asignación de Nombres y Números (ICANN), o la organización que en su caso la sustituya, así como el asesoramiento al Ministerio de Ciencia y Tecnología en el Comité Asesor Gubernamental de ICANN (GAC) y, en general cuando le sea solicitado, el asesoramiento a la Administración General del Estado en el resto de los organismos internacionales y, en particular, en la Unión Europea, en todos los temas de su competencia"*.

El 26 de marzo de 2003, se publicaba en el Boletín Oficial del Estado la Orden CTE/662/2003, de 18 de marzo, por la que se aprueba el Plan Nacional de nombres de dominio de Internet bajo el código de país correspondiente a España (".es").

Esta Orden deroga el anterior Plan Nacional, de marzo de 2000, que a su vez fue modificado por la Orden de 12 de julio de 2001 para la introducción de algunas mejoras técnicas. Esta última Orden de 2001 anunciaba ya la realización de una reforma más profunda del sistema de asignación de nombres de dominio bajo el ".es" que se concretó mediante la disposición adicional sexta de la Ley 34/2002, de 11 de julio, de Servicios de la Sociedad de la Información y de Comercio Elec-

trónico, por la que se regulan los principios generales del sistema de asignación de nombres de dominio bajo el ".es", y mediante este nuevo Plan, se desarrolla la regulación legal sobre el citado sistema de asignación de nombres de dominio.

De entre las principales novedades que aporta este nuevo Plan que establece con carácter general para el otorgamiento de nombres de dominio el criterio de prioridad temporal en la solicitud, se encuentran las siguientes:

- Se reducen las restricciones aplicables a la asignación de nombres de dominio bajo ".es", aligerando las prohibiciones de registro existentes, en especial, las que afectan a términos geográficos y genéricos, y ampliando la legitimación y el tipo de nombres de dominio que pueden solicitarse bajo dicho código.
- Se crean dominios o indicativos de segundo nivel, mediante los cuales se pretende incrementar la capacidad de asignación de nombres de dominio bajo el ".es", para la asignación de nombres de dominio de tercer nivel. Los nuevos dominios son el ".com.es", ".nom.es", ".org.es", ".gob.es" y ".edu.es". Los dominios ".com.es", ".nom.es" y ".org.es" se diferencian de los indicativos ".gob.es" y ".edu.es" en que se asignarán sin verificación previa de las condiciones aplicables, lo que posibilitará su otorgamiento de forma prácticamente automática según se afirma en la propia Orden Ministerial.
- Se concede a los titulares de derechos sobre nombres de dominio bajo el ".com.es", ".nom.es" u ".org.es", la oportunidad de registrarlos con carácter preferente a los demás solicitantes durante determinados períodos previos de registro, así como la de impugnar las asignaciones que se efectúen con posterioridad, si se estima que no cumplen los requisitos exigibles.
- El plan prevé la participación de los agentes interesados en Internet y en concreto en las poli-

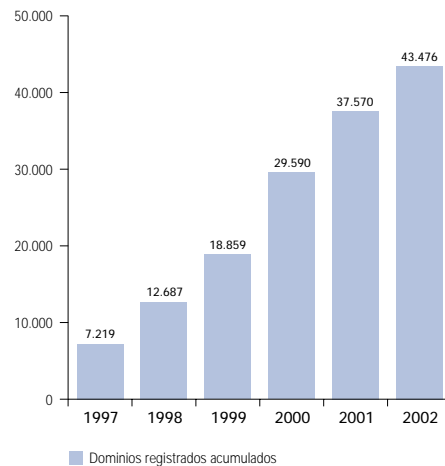
ticas de asignación de nombres de dominio de Internet bajo ".es" tanto en las tareas de registro, a través de los agentes registradores, y, en las condiciones que se establezcan en la normativa reguladora del Consejo Asesor de las Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información, en la elaboración de las normas que sean precisas para adecuarlo a las nuevas demandas de asignación que surjan o a los cambios tecnológicos a que está sujeto Internet.

Respecto al reconocimiento de caracteres multilingües en el sistema de nombres de dominio bajo ".es", la Orden Ministerial en su Disposición transitoria segunda establece que, hasta que los mecanismos de reconocimiento de los caracteres multilingües en el sistema de nombres de dominio de Internet no estén operativos, no podrán asignarse nombres de dominio bajo el código de país correspondiente a España que contengan letras propias de las lenguas españolas distintas de las incluidas en el alfabeto inglés. Mientras persista esta situación, dichas letras habrán de ser sustituidas por otras afines (por ejemplo: "ñ" por "n" o "ny").

La cifra de nombres de dominio de segundo nivel asignados bajo ".es" resulta modesta comparada con los dominios asignados bajo los dominios de primer nivel correspondientes a los códigos de país como el ".de" alemán con 5.459.604, los cerca de 3.500.000 bajo el ".uk" británico, o los más de 650.000 italianos¹². Esta circunstancia conduce a que un gran número de entidades y personas físicas españolas se encuentren en Internet presentes mediante nombres de dominio de Internet de primer nivel genéricos o correspondientes a otros países con normas que posibilitan esta circunstancia, como es el caso de, por ejemplo ".tv" o ".nu".

La aprobación del nuevo Plan de nombres de dominio abre la posibilidad de un incremento del nú-

54. EVOLUCIÓN DOMINIOS BAJO ".ES" REGISTRADOS (1997-2002)



Fuente: ESNIC

mero de nombres de dominio bajo ".es" con un ritmo más acusado que los experimentados desde 1997 a 2002.

2) Los genéricos. ICANN

Junto al dominio ".es" correspondiente a España, existen los conocidos como genéricos (gTLD en su acrónimo en idioma inglés), que actúan en competencia en este mercado de los nombres de dominio de Internet.

Actualmente los gTLDs operativos son los siguientes:

- ".aero", (restringido a entidades que formen parte de la comunidad de la aviación) Patrocinado por la Societe Internationale de Telecommunications Aeronautiques SC (SITA).
- ".biz", (destinado de forma restringida a negocios). Gestionado por NeuLevel.
- ".com", gestionado por Verisign Global Registry Services.
- ".coop", (destinado de forma restringida a negocios cooperativas) Patrocinado por Dot Cooperation LLC.

¹² Domain Worldwide. Datos referidos a abril de 2003.

- “.info”, gestionado por Afiliat Limited.
- “.museum” (restringido a museos y personas relacionadas con la museística). Patrocinado por Museum Domain Management Association (MuseDoma).
- “.name”, (destinado a nombres), gestionado por Global Name Registry.
- “.net”, gestionado por Verisign Global Registry Services.
- “.org”, gestionado por Public Interest Registry (ISOC).
- “.arpa”, gestionado por IANA y destinado exclusivamente a asuntos relacionados con el desarrollo técnico de la red Internet.

3) Los registradores en España y el mercado mundial de registros

Para las actividades de registro de nombres de dominio de Internet ICANN tiene prevista una operativa mediante la cual todas aquellas entidades que cumplan una serie de requisitos de índole técnico, económico y de seguridad, que deseen actuar como registradores de nombres de dominios ante los distintos registros de dominios genéricos de primer nivel y por extensión ante los territoriales también, una vez superados los exámenes requeridos, pueden actuar como tales registradores mundialmente. De entre todos los registradores actualmente acreditados por ICANN, cuatro de ellos tienen su domicilio social en España.

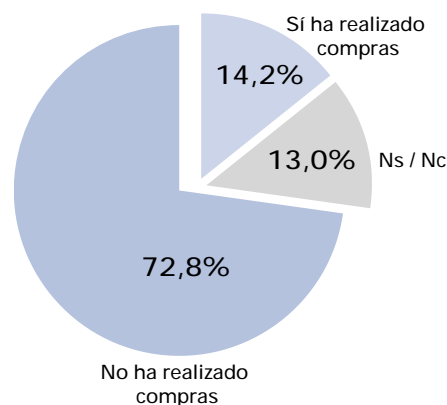
- AllGlobalNames, S.A. dba Cyberegistro.com
<http://www.cyberegistro.com>
- Arsys Internet, S.L. dba NICLINE.COM
<http://www.nicline.com>
- Interdomain S.A.
<http://www.interdomain.org>
- Nominalia Internet S.L.
<http://www.nominalia.com>

2.1.3.3 Provisión y acondicionamiento de servicios en Internet

2.1.3.3.1 Comercio electrónico¹³

Con independencia del lugar de acceso a Internet, el 14,2% de los usuarios afirma haber realizado alguna compra a través de este servicio en el último año, frente a un 72,8% que declaran lo contrario.

55. NÚMERO DE USUARIOS QUE HAN REALIZADO COMPRAS A TRAVÉS DE INTERNET



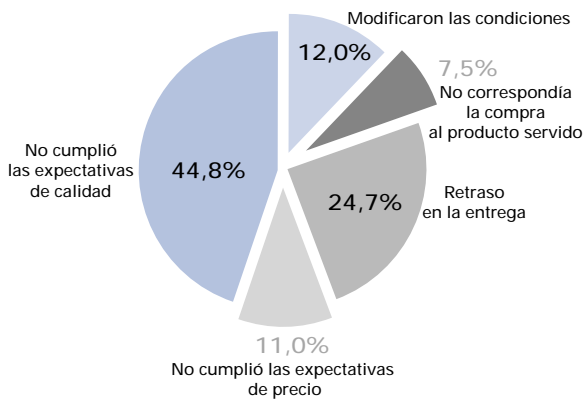
Fuente: CMT

De los usuarios que realizan compras en Internet, el 71,9% pagan con tarjeta, contra reembolso un 19,4%, y el 9,25% restante está distribuido entre diferentes modalidades de pago: transferencia bancaria, pago con móvil.

Asimismo las compras realizadas por Internet han sido calificadas como satisfactorias por el 87,9% de los usuarios frente a un 9,8% que opinan lo

¹³ Los datos sobre comercio electrónico en España reflejados en este Informe se encuentran de forma más amplia en la página web de la CMT (<http://www.cmt.es>) en los Informes de carácter trimestral realizados por la CMT gracias al convenio suscrito con las entidades de medios de pago 4b, Euro-6000 y SERMEPA.

56. DISTRIBUCIÓN DE LAS CAUSAS DE DESCONTO DEL SERVICIO DE COMPRAS POR INTERNET



Fuente: CMT

contrario, los cuales señalan como principales razones de descontento aspectos relacionados con la calidad del producto, 44,8%, retrasos en la entrega, 24,7% o cambios en las condiciones de compra 12%.

2.1.3.3.1.1 Volumen de comercio electrónico

La compra-venta de productos y servicios a través de Internet mediante tarjeta de crédito o débito ha experimentado un notable crecimiento durante 2002. Un año en el que se facturaron por la red 233 millones de euros, el 83,8% más que el año anterior, y se realizaron más de cuatro millones de operaciones en España.

57. EVOLUCIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN ESPAÑA A TRAVÉS DE MEDIOS DE PAGO 2001-2002

Tipo transacción	Año 2001				Año 2002				Variación 2002-2001	
	Número de operaciones	Porcentaje sobre total	Miles de euros	Porcentaje sobre total	Número de operaciones	Porcentaje sobre total	Miles de euros	Porcentaje sobre total	Número de operaciones	Miles de euros
Transacciones españolas en el exterior	961.087	40,6	58.151	45,8	2.154.113	52,0	122.670	52,5	124,1%	111,0%
Transacciones del exterior en España	202.366	8,5	22.560	17,8	342.817	8,3	37.540	16,7	69,4%	66,4%
Transacciones en España	1.204.439	50,9	46.382	36,5	1.648.077	39,8	73.371	31,4	36,8%	58,2%
Total	2.367.892	100	127.093	100	4.145.007	100	233.581	100	75,1%	83,8%

Fuente: CMT

58. COMERCIO ELECTRÓNICO EN ESPAÑA MEDIANTE ENTIDADES DE MEDIOS DE PAGO. AÑO 2002

	Nº de Operaciones	% / Total	Miles de euros	% / Total
Transacciones españolas en el exterior	2.154.113	52	122.670	53
Transacciones del exterior en España	342.817	8	37.540	16
Transacciones en España	1.648.077	40	73.371	31
Total	4.145.007	100	233.581	100

Fuente: CMT

El comercio electrónico sigue creciendo a un ritmo significativo y se extiende como hábito de compra entre los ciudadanos, como lo demuestra el hecho de que durante 2002 prácticamente se duplicaran las cifras del anterior ejercicio. En España se efectuaron un total de 4.145.007 operaciones de compra-venta en Internet a través de entidades de medios de pago, una cifra muy superior (75%) a las operaciones que tuvieron lugar en 2001 (2.367.892). Respecto al volumen de negocio, a través de Internet se facturaron en España 233.581.000 euros, lo que supone que este sector creció un 83,8% respecto a los 127 millones de euros del año precedente.

Se observa el mantenimiento de la curva ascendente en lo referido al número de operaciones efectuadas con un incremento constante de éstas, alcanzándose 1.366.175 operaciones en el cuarto trimestre de 2002 sobre las 1.059.562 operaciones en el tercer trimestre de 2002, las 861.040 del segundo trimestre y a las 858.230 operaciones del primer trimestre de 2002.

Estos datos, a su vez nos llevan a comprobar que la tendencia positiva en el incremento del gasto medio por operación de comercio electrónico pasándose de un importe medio de la transacción de comercio electrónico de unos 55,41 euros por

transacción, durante el primer trimestre de 2002 a un gasto medio en el cuarto trimestre de 2002 de 56,11 euros. Este incremento viene tras espectaculares incrementos en el número de operaciones y de las cuantías de las mismas en los trimestres precedentes.

La cuantía media de las transacciones de los españoles, ya sea en España o en el exterior vistas en su conjunto (excluyendo las realizadas desde el exterior en España), aporta una cifra de gasto medio realizado por los españoles en el cuarto trimestre de 2002 de 57,19 euros de media por transacción de comercio electrónico mediante este sistema de pago.

Por tanto, la evolución registrada en 2002 mantiene la fuerte tendencia de crecimientos que ya observábamos en trimestres precedentes, tanto en número de operaciones como de volúmenes económicos de esta modalidad de comercio, electrónico consolidándose su fuerte evolución en el mercado español.

El volumen de transacciones comerciales de usuarios de medios de pago residentes en España con sitios de comercio electrónico extranjeros, en 2002 ha sido de 2.154.113 operaciones que se corresponden con una cuantía de 122.670.000 euros, de los cuales en sus cuantías se corresponde

59. EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DEL COMERCIO ELECTRÓNICO A TRAVÉS DE MEDIOS DE PAGO EN ESPAÑA. AÑO 2002								
Tipo transacción	Enero-Marzo 2002		Abril-Junio 2002		Julio-Septiembre 2002		Octubre-Diciembre 2002	
	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	378.609	23.673	438.169	27.130	668.832	31.261	668.503	40.606
Transacciones del exterior en España	73.784	8.732	85.224	9.901	90.359	9.050	93.450	9.858
Transacciones en España	405.837	15.149	337.647	16.837	300.371	15.198	604.222	26.187
Total	858.230	47.554	861.040	53.867	1.059.562	55.509	1.366.175	76.651

Fuente: CMT

con el 41,5% con Estados Unidos, el 50,4% con la Unión Europea y el 1,6% con América Latina. En este sentido se constata no sólo el mantenimiento de la tendencia hacia la equiparación, sino incluso la superación de los volúmenes de comercio electrónico de España con Estados Unidos y el resto de estado miembros de la UE, gracias al crecimiento de las operaciones y cuantías con estos últimos en detrimento de las operaciones con Estados Unidos.

En lo referido al número de operaciones efectuadas por los españoles con el exterior, el total de éstas en el periodo que corre de enero a diciembre de 2002 asciende a 2.154.113, de las cuales el 55,6% se realizan con los Estados Unidos, el 30,3% con países de la Unión Europea y el 8,9% con América Latina. Los volúmenes totales alcanzados en estas operaciones han sido de 50.996.000 euros, 61.825.000 euros y 2.052.000 euros, respectivamente. Por tanto, la cuantía media por operación en estos nueve meses transcurrido de 2002 ha sido de 42,54 euros en las operaciones con Estados Unidos, de 94,71 euros en las efectuadas con países de la Unión Europea y de 10,70 euros en las realizadas con países de América Latina.

La Unión Europea que ya adelantó en su conjunto a los Estados Unidos como país destino a la vista del número de las operaciones de comercio electrónico en el segundo trimestre de 2002, mantiene y consolida su ritmo de crecimiento observado en los trimestres anteriores. A lo largo de 2002 Estados Unidos se mantiene a la cabeza como destino de las operaciones de España en el exterior, con 1.198.168 operaciones que representan 50.966.000 euros. El Reino Unido ocupa el segundo lugar en lo que se refiere a la distribución del comercio electrónico de España en el exterior; Francia está en la tercera posición en número de cuantías pero no en el de operaciones y Alemania ocupa el cuarto lugar en las cuantías de las operaciones de los españoles con el exterior. En lo referido al volumen económico de las operaciones efectuadas se han alcanzado las cuantías de

32.473.000, 13.095.000 y 6.794.000 euros para Reino Unido, Francia y Alemania, respectivamente,

Las transacciones de comercio electrónico a través de entidades de medios de pago realizadas por residentes en el exterior con España reflejan por áreas geográficas una posición de liderazgo de los países miembros de la Unión Europea, que, con un total de 182.258 operaciones realizadas en 2002 con una cuantía de 19.259.000 euros, representa un 51,30% del total de este tipo de operaciones para este periodo anual. Este porcentaje prácticamente se ha mantenido estable a lo largo de todo el ejercicio.

En segundo lugar se encuentra Estados Unidos con 95.671 operaciones en 2002 que se corresponde con una cuantía de 11.369.000 euros y a continuación, a gran distancia, América Latina con 30.796 operaciones y 2.751.000 euros.

A lo largo de 2002, se mantiene a la cabeza de las operaciones del exterior con España, Estados Unidos, con 95.671 operaciones que representan el 28% del total y que alcanzan 11.369.000 euros, lo que supone a su vez un 30 % del total de las cuantías de comercio electrónico con destino España son porcentajes estables respecto del trimestre anterior.

El volumen de transacciones de comercio electrónico entre residentes y sitios de comercio electrónico españoles fue en el último trimestre de 2002 de 26.187.000 euros frente a los 15.198.000 euros del trimestre precedente. De los 26.187.000 euros de este último trimestre, 6.511.000 euros son transacciones en el que el sistema de pago del comprador y del vendedor corresponden a la misma entidad (*on us*) y 19.676.000 euros son transacciones en intercambio entre sistemas de pago de origen y destino diferentes.

El volumen total de las transacciones (1.648.077) de comercio electrónico asciende a 73.371.000 euros, de los que un 72% corresponde a opera-

ciones en intercambio y un 28% a las conocidas como *on us*.

En lo referido a la seguridad en las operaciones de comercio electrónico con origen y destino en España, el 57% del volumen de comercio electrónico se realiza mediante comunicaciones seguras tipo SSL, mientras que el 0,7% utiliza otras comunicaciones seguras, el 41% no utilizó ningún tipo de seguridad y el 2% utilizan comunicaciones tipo SET.

Las cuantías económicas referidas a las anteriores operaciones, según el tipo de seguridad utilizada, refleja que en 2002 el 53% de las cuantías se vieron protegidas por seguridad SSL, el 4% por sistemas SET, el 0,9% por otros sistemas y un 42% careció de cualquier tipo de seguridad en la transacción.

En el conjunto de estas cifras se refleja un fuerte y negativo incremento de las operaciones con origen y destino en España que han carecido de cualquier tipo de seguridad en las operaciones de comercio electrónico mediante entidades de medios de pago, alcanzándose en el último trimestre de 2002 las 284.652 operaciones sin protección que se corresponden con unas cuantías de 13.909.000 euros.

2.1.3.3.2 Proveedores de contenidos en Internet

Dentro del concepto de proveedores de contenidos en Internet se han incluido a los portales, a

los medios de comunicación en línea, banca electrónica, plataformas de comercio electrónico y buscadores.

Para la obtención de información de cara a la elaboración de este Informe anual, se ha realizado una encuesta a un total de 156 entidades de provisión de información, portales, buscadores y comercio electrónico. La selección de los agentes se ha efectuado basándose en su mayor significación en este mercado, de acuerdo a los distintos informes disponibles en la actualidad en el mercado.

Los ingresos obtenidos de forma agregada de estos proveedores de contenidos de Internet mediante operaciones de publicidad, suscripciones, comercio electrónico u otros ingresos, han ascendido a 340,8 millones de euros.

En lo que se refiere a los Portales de Internet a lo largo de 2002 se ha podido observar un proceso de concentración en este segmento del mercado, el cual ha tenido que afrontar problemas de financiación mediante publicidad y porcentajes de transacciones de comercio electrónico.

Esta situación derivada del proceso de maduración de este mercado ha llevado al inicio de una migración a modelos de acceso de pago, junto al cual convive la proliferación de nuevos servicios prestados a través de estos portales, como son la descarga de aplicaciones, contenidos diversos como melodías para teléfonos móviles y horóscopos. De entre estos servicios ha aparecido como

60. PROVEEDORES DE CONTENIDOS EN INTERNET. INGRESOS AGREGADOS POR CONCEPTOS (EN EUROS)		
Operaciones	Ingresos	% s/ Total
Publicidad	53.346.934	15,7
Suscripciones	40.324.296	11,8
Comercio electrónico	227.084.554	66,6
Otros ingresos	20.052.746	5,9
Total	340.808.530	100,0

Fuente: CMT

una actividad generadora de fuertes conflictos respecto de los usuarios finales, los conocidos como *dialers* de 906 en los portales, mediante los cuales se generan llamadas a número de tarificación adicional sin el conocimiento de los usuarios, lo que provoca la lógica desconfianza y temor por parte de los usuarios a la hora de acceder a servicios que consideran gratuitos.

Respecto de los Medios de comunicación "en línea" a lo largo de 2002 se ha experimentado su migración a modelos de pago mediante sistemas de suscripción para, de este modo, orientar hacia la rentabilidad esta actividad de los medios de comunicación en muchos de sus casos, dada lo insuficiente de otros ingresos como las inserciones publicitarias o los ingresos mediante operaciones de comercio electrónico realizadas a través de estos medios.

Además de lo anterior, en el ámbito de los medios de comunicación en 2002 han aflorado problemas con los sistemas de medición de audiencias para este tipo de medios.

Para la Banca electrónica, se advierte un fuerte incremento de las ofertas a lo que se une una mayor seguridad en las operaciones, gracias a lo cual

se ha visto incrementada a lo largo de 2002 su clientela.

Por último, en lo que se refiere a los Buscadores, se observan problemas en la verificación de búsquedas de sitios web españoles o bajo ".es", apreciándose una cierta querencia en las búsquedas hacia los ".com" u otros. Esta circunstancia pudiera deberse a la fuerte penetración de entidades extranjeras en detrimento de otras ofertas en este mercado, con lo que ello pudiera ser generador de riesgos respecto de la neutralidad en las búsquedas y posible generación de búsquedas conducidas o inducidas.

Del conjunto de proveedores de contenidos de Internet españoles destacan por volumen de ingresos compañías como Iberia, del sector de actividad de viajes, actuando como plataforma de comercio electrónico como es el caso también de El Corte Inglés o Renfe, entidades financieras como La Caixa, Banco Pastor, Banco Sabadell o Renta 4 Sociedad de valores, S.A. En el cuadro siguiente se detallan los diez principales proveedores de contenidos españoles en 2002, con detalle de ingresos obtenidos y su correspondiente cuota de mercado.

61. CLASIFICACIÓN DE PROVEEDORES DE CONTENIDOS EN INTERNET. CUOTAS DE MERCADO POR INGRESOS (EN EUROS)			
	Operador	Ingresos	Cuotas
1	Iberia.com	78.000.000	23,6%
2	La Caixa	59.285.062	17,9%
3	El Corte Inglés	34.483.000	10,4%
4	Páginas Amarillas.es	26.500.936	8,0%
5	Banco Pastor	9.035.910	2,7%
6	Banco Sabadell	8.264.548	2,5%
7	Last Minute.com	7.462.879	2,3%
8	Segunda Mano	6.291.336	1,9%
9	Renfe	5.000.000	1,5%
10	Renta 4 Sociedad de Valores, SA	4.010.505	1,2%
	Resto de proveedores	92.439.042	27,9%

Fuente: CMT

2.1.3.3.3 Publicidad interactiva

El año 2002 presenta una recuperación moderada de la inversión publicitaria en Internet con un crecimiento del 1,1% respecto del año anterior, rompiendo la tendencia a la baja de ejercicios anteriores como consecuencia de la crisis de las empresas tecnológicas, alcanzando los 52,2 millones de euros de inversión publicitaria a los que habría que sumar las inversiones con perspectiva de comunicación comercial en *webs* y a las acciones de *email marketing* o de *marketing viral* no cuantificables.

Se observa un crecimiento nítido de las inversiones en campañas interactivas tanto entre los anunciantes tecnológicos como entre los anunciantes tradicionales.

La publicidad interactiva dentro de la cual ubicamos la publicidad en Internet es muy poco valorada en el marco del *mix* de medios por el 46,7% de las respuestas, poco por el 23,3%, algo por el 20%, bastante por el 3,3% y mucho por el 6,7% de los anunciantes que han participado en la encuesta.

Atendiendo a la valoración de la inversión publicitaria en Internet respecto a coste-beneficio en re-

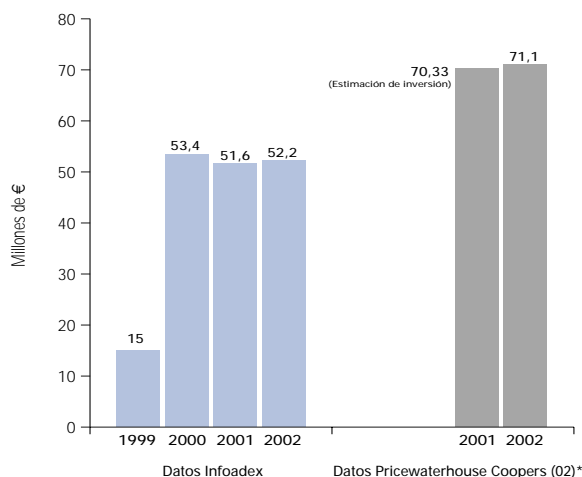
lación a los medios tradicionales en general, se considera que es baja si se trata de acciones dirigidas a públicos muy amplios y sólo empiezan a cobrar valor cuando se identifica con *targets* muy concretos en los que los medios tradicionales no podrían competir.

El grado de confianza de los anunciantes en los distintos soporte publicitarios en el caso de la publicidad interactiva resulta muy poca en el 19,4% de las respuestas, poca en el 33,3%, algo para el 27,8% y le merece bastante confianza al 18,7% y mucha al 2,8%.

Actualmente en Internet circula mucha información junto con mensajes publicitarios que comparten el mismo espacio. Muchas veces se encuentran situaciones en las que no es fácil la delimitación entre lo que es información y publicidad.

En el terreno de la investigación todavía es necesario avanzar mucho puesto que el conseguir diferentes datos sobre el control de audiencia reales y fiables es trascendental para seguir el camino correcto. Es necesario buscar nuevas técnicas de estudio cualitativas.

62. EVOLUCIÓN INVERSIÓN PUBLICITARIA INTERNET EN ESPAÑA (1999 – 2002)



* Incorpora E-mailing marketing. Link patrocinado...

Fuente: CMT

Por parte de los expertos se solicita la necesidad de inversiones y ayudas de organismos y entidades que fomenten y colaboren con el avance y apoyo a nuevas posibilidades de investigación y desarrollo que puedan ofrecerse en la Red como soporte publicitario.

Hay que buscar la forma de unificar conceptos que se utilizan en este sector para conseguir que todos los que operan en el mismo le den el mismo valor y se entienda de igual manera para poder avanzar a futuras expectativas del sector publicitario. De esta forma existiría un grupo o conjunto detallado de pautas para la medición, como por ejemplo, para saber si todos están midiendo exactamente lo mismo o no, o lo que se entiende por "impresión" o por "registro" entre otros conceptos.

Internet sigue evolucionando y hay que seguir avanzando para ir consiguiendo formar una base sólida que de seguridad y que presente Internet como medio idóneo a la hora de invertir y que ofrezca mayor confianza a cualquier usuario o cliente que entre en la red y decida navegar o comprar alguno de los productos que se ofrecen.

2.1.3.3.4 Comunicaciones de voz

La prestación de servicios de comunicaciones de voz por Internet, o sobre IP, exigirá de una regulación de niveles mínimos de calidad a ser prestados a los usuarios.

Es necesario garantizar la seguridad de las comunicaciones, la cual no debe verse comprometida en ningún momento, por lo que tanto los titulares de las infraestructuras como los distintos proveedores de servicios de Internet que presenten o faciliten este tipo de servicios deben asegurar el secreto de las comunicaciones en términos equiparables a los de la telefonía tradicional.

2.1.4 SERVICIOS AUDIOVISUALES

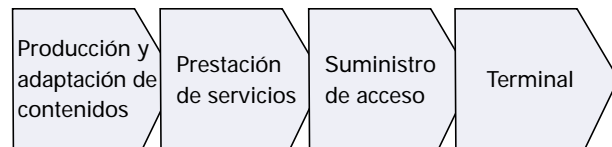
2.1.4.1 Introducción

Atendiendo a una concepción muy amplia y dentro del ámbito de las competencias de la CMT, por servicios audiovisuales se entienden todos aquellos servicios que consisten en la puesta a disposición del público de contenidos audiovisuales mediante servicios de telecomunicaciones como canal de distribución (se excluye, por ejemplo, el cine exhibido en salas abiertas al público).

La señal audiovisual se puede transmitir y difundir mediante redes de telecomunicaciones, con lo que los servicios audiovisuales prestados al usuario que los demande están íntimamente ligados a las telecomunicaciones, en su sentido clásico, las cuales proporcionan los canales necesarios para la venta de estos servicios.

Dentro de los servicios audiovisuales se incluyen los servicios gratuitos de televisión y radio, los servicios de televisión de pago, los servicios de pago por visión, el video bajo demanda o los servicios interactivos a través de plataformas de televisión.

Se distingue la siguiente cadena de actividades, necesaria para la prestación de un servicio audiovisual:



Cada una de estas actividades tiene relación con las restantes, y se condicionan mutuamente. Los prestadores de servicios al usuario necesitan contar con contenidos atractivos para conformar su oferta. Asimismo, determinados servicios necesitan contar con terminales adecuados o un acceso idóneo para que puedan ser consumidos. Finalmente, los productores de contenidos necesitan contar con salidas adecuadas para su producción.

Los agentes de esa cadena tradicionalmente han sido grupos diferenciados, si bien en los últimos tiempos, como se ha señalado en informes precedentes, se advierte una tendencia hacia la concentración vertical, especialmente mediante la introducción de los operadores de telecomunicaciones, situados en principio en el eslabón del suministro del acceso, en el ámbito de la

timos tiempos a impulso de la renovación tecnológica y la convergencia de servicios.

Aunque pueden identificarse diferentes agentes, por cuanto pervive una legislación audiovisual que aún diferencia por tecnologías los servicios ofrecidos, se mantienen a grandes rasgos los siguientes grupos privados en el ámbito del audiovisual:

63. 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		La Primera La 2	Net TV Gestevisión Telecinco Onda 6 TV TVs locales	Antena 3 TV TVs locales	TVs. Autonómicas (*) Vevo TV TVs. Locales Grupo COPE
TV pago	Sogecable. Canal+ Canal Satélite Digital	Madritel Able Menta Supercable Canarias Telecom	TVE Temática		Via Digital (DTS)	Grupo Cableuropa (ONO) Resto AOC: R Cabletelca Euskaltel Telecable Tenaria Retecal TVs Locales
Radio	Ser Unión Radio	Onda Digital	RNE	Prensa Española (DAB) Comeradisa (DAB)	Uniprex/ Onda Cero Recoletos (DAB)	Grp. COPE Cad. autonómicas R. locales Grupo Godó Grupo Planeta
Otros Servicios	Serv. Interactivos Serv. Acc. Condicional Catsa/Proel	Serv. Interactivos Serv. Acc. Condicional Eresmas Iddeo/Serviacceso Retenet		ABCVIA Globalia Portales en Internet ISP's Saranet	Serv. Interactivos Serv. Acc. Condicional Terra Networks Teleline/ TSCR Infovia Plus/TDATA	

Fuente: CMT

prestación de servicios e incluso la producción y adaptación de contenidos.

Desde el punto de vista de la venta de servicios audiovisuales al público el eslabón más reconocible es el de prestadores de servicios de difusión, categoría conceptual objeto de revisión en los úl-

Entre estos grupos se incluyen las diferentes empresas y personificaciones administrativas que traducen la participación pública en estos mercados tanto en el ámbito estatal como autonómico.

A continuación se analizan los principales problemas de competencia en los mercados más rele-

vantes de dicha cadena de valor, siguiendo los precedentes de anteriores informes anuales.

Antes se realizan algunos comentarios singulares respecto de cuestiones que marcan de manera muy significativa el desarrollo del mercado. Algunos de los comentarios reproducen indicaciones y sugerencias de años anteriores, en la medida en que perviven las condiciones y circunstancias que motivaron la opinión de la CMT.

2.1.4.2 Regulación

El desarrollo del negocio audiovisual, y singularmente los mercados relacionados con la difusión televisiva, siguen estando mediatizados por la regulación hoy existente, que induce a discriminar la actividad en atención a la tecnología utilizada para prestar el servicio en lugar de primar, como parecería razonable, los intercambios reales entre los agentes de la cadena de valor, sin que ello suponga desconocer la necesidad de cumplir una serie de objetivos de interés público (como pueden ser la existencia de pluralismo informativo o el desarrollo tecnológico).

En el Informe Anual del año anterior poníamos de manifiesto la utilidad que para esta nueva regulación suponía la aprobación de un nuevo marco de derecho comunitario que separa conceptualmente lo que puede ser considerado como materia de telecomunicaciones, aunque lo comunicado sea información o contenido audiovisual, de la actividad propiamente audiovisual que se concreta de una parte en los contenidos audiovisuales y de otra en objetivos de interés público (fomento de la cultura, pluralismo...).

En el momento de aprobarse este informe se tramita en el Parlamento una nueva Ley General de Telecomunicaciones que deja fuera de regulación el mercado audiovisual. Sin perjuicio del asesoramiento que CMT ha realizado respecto a un borrador de anteproyecto de Ley Audiovisual que estudió el Gobierno en su día, se avanza, en este

apartado, unas ideas generales sobre la posición de la CMT, en consonancia con lo indicado en informes precedentes.

Así, parece conveniente una separación nítida en el ámbito regulatorio entre la televisión de pago y la televisión en abierto.

Respecto a la televisión de pago, se entiende que la regulación debe ser la mínima exigible en aquellas cuestiones de interés general que convenga preservar, como son las relativas al control de contenidos en la línea de lo dispuesto en la regulación Europea o determinadas medidas de salvaguarda del principio de garantía del pluralismo informativo. En lo demás, se entiende que el consumidor cuenta con las herramientas generales para poder defender sus derechos y tomar las decisiones adecuadas, entre las cuales se incluye la libre decisión respecto de si contrata o no estos servicios y cómo lo hace. A lo sumo puede ser conveniente por la actual conformación del mercado el mantenimiento de obligaciones actuales sobre contratos tipo de televisión de pago.

De la misma manera, el derecho de la competencia otorga instrumentos adecuados y suficientes para controlar las prácticas abusivas o anticompetitivas de los agentes que prestan servicios en el mercado.

No tiene sentido, por ello, mantener la regulación separada hoy existente entre televisión por cable, por satélite y la digital terrenal, que identifica diferentes tipos de títulos y derechos y obligaciones según la tecnología utilizada. Por ejemplo, existen obligaciones particulares de despliegue para la televisión por cable que no existen para la televisión por satélite. Asimismo, se conservan exigencias de garantías para la televisión por cable que no existen para el satélite y un régimen concesional para el cable o la televisión digital terrenal de pago que no existe para la televisión por satélite.

Respecto a la regulación de la televisión en abierto, son tres los aspectos que hoy inciden necesari-

riamente en cualquier regulación que se afronte: la presencia significativa del sector público en este mercado; el hecho de que mayoritariamente se trate de una modalidad difundida mediante ondas hertzianas, lo que determina el uso de un recurso escaso como es el espectro radioeléctrico y la penetración absoluta en los hogares españoles, lo que incide por el tipo de programación que se emite en la conformación de la opinión pública española.

Lo mismo puede decirse respecto de la radio en abierto, mercado que prácticamente monopoliza las emisiones frente a la modalidad de pago hoy inexistente como demanda de los ciudadanos. Estos tres ámbitos reseñados, menos marcado el aspecto relativo a la presencia pública en los agentes, también predetermina cualquier regulación de la radio.

Evidentemente no tiene sentido, de partida, regular con leyes diferentes como hoy existen, la televisión en abierto: televisión privada, televisión autonómica, local, estatuto de la televisión como servicio público, digital terrenal. Esta diversidad normativa cuando el mercado al que se dirigen los agentes es el mismo (la captación de la audiencia pública para conseguir el favor de los anunciantes y financiarse con la publicidad de los productos de éstos), no tiene ningún sentido y por ese peculiar régimen se está distorsionando la situación de competencia. Hay problemas en los mecanismos de obtención de ingresos por las empresas; existen discrepancias en el ámbito geográfico de difusión de los programas; hay diferencias de criterio sobre las obligaciones respecto a los contenidos de unas y otras empresas y sus mecanismos de control. Además, pese a la profusa regulación existen quejas sobre la alegación de ciertas actividades, como las de las empresas de televisión local, que cada día captan mayor atención de la audiencia y compiten directamente con las empresas de ámbito nacional o autonómico.

2.1.4.3 Servicio público

En el Informe Anual correspondiente al ejercicio 2001 se recogía la importante novedad que en esta materia había supuesto la disposición adicional decimosexta de la Ley 24/2001, de 27 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social, que modificó 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 al ente público Radio y Televisión Española (RTVE) la función de servicio público derivada de la gestión directa de los servicios de radiodifusión sonora y televisión. Asimismo se vinculaba 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 ofrecían una serie de principios o criterios generales que debía cumplir la televisión pública para compatibilizar el objetivo de rentabilidad social con el principio de eficiencia económica.

Se entendía en aquel informe que se trataba de un primer paso para reorientar de una manera coherente el concepto de servicio público aplicado al mercado de la televisión en abierto y se sugería dar los pasos necesarios para concluir este proceso mediante la adecuación de ese concepto a la actividad prestada por las entidades privadas, de tal manera que dicha actividad dejara de ser calificada como de servicio público en general para focalizar una parte de ella, si así se estimaba, en un concepto similar al conocido en telecomunicaciones como obligaciones de servicio público.

No todas las obligaciones que hoy conforman la función de servicio público del ente público RTVE son exigibles de las televisiones privadas. Sin que ello signifique que, además de las obligaciones generales respecto de los contenidos emitidos exigibles conforme a la Ley 25/1994, de 12 de julio a todas las prestadoras de servicios de difu-

sión, no pueda plantearse un mínimo de obligaciones específicas a las empresas privadas que operan en el mercado de la televisión en abierto.

Con independencia de la mayor o menor extensión de la actividad de servicio público que pueda predicarse de la actividad de las empresas privadas, resulta muy relevante la resolución definitiva de la cuestión de la financiación del régimen de servicio público. Como ha sido reiteradamente señalado por diferentes organismos, entre ellos la CMT, los mecanismos de financiación existentes en nuestro país por los que se transfieren recursos públicos a través de diferentes medios al sector público de televisión, están distorsionando el desarrollo de la competencia entre esas empresas y las privadas, que cuentan prácticamente como única vía de financiación con la derivada de la contratación publicitaria. Teóricamente esta financiación pública debería destinarse a la actividad de servicio público, aunque en la práctica y ante la dificultad de ponerse de acuerdo sobre qué parte de la programación puede calificarse dentro de ese concepto y qué parte corresponde a la pura programación comercial, existen acusaciones desde las empresas privadas hacia las públicas sobre la utilización de la financiación pública como mecanismo para distorsionar la obtención de ingresos mediante la publicidad.

Para evitar estos efectos distorsionadores, derivados del traslado de parte de esta financiación pública al de la publicidad contratada (mediante subvención cruzada vía ofertas más baratas que las entidades públicas pueden realizar a los anunciantes frente a las que realizan las entidades privadas), en los principales países europeos se imponen límites a la participación pública en el mercado de la publicidad televisiva.

Por ejemplo, la BBC británica no puede emitir publicidad y las televisiones públicas francesas, italianas y alemanas están sometidas a límites temporales a la emisión de publicidad más estrictos que los aplicables a sus competidoras privadas.

2.1.4.4 Concentración

Uno de los aspectos más destacados y característicos del mercado audiovisual, en línea además con el resto de países europeos, es la imposición de severos límites a la concentración empresarial. Se trata de proteger uno de los principios más importantes de los que conforman una sociedad democrática como es la garantía del pluralismo informativo.

Tradicionalmente el control de las concentraciones económicas tiene su encaje conceptual dentro de los mecanismos de salvaguarda de la competencia. Ahora bien, en el terreno audiovisual, además de la salvaguarda de la libre competencia entre empresas, el pluralismo informativo es un aspecto esencial que modula cualquier intento de concentración económica y la dota de perfiles muy concretos y singulares, generando una suerte de regulación específica que va más allá del clásico análisis sobre la libre competencia entre empresas.

El pluralismo informativo ha sido definido por el Consejo de Europa como la diversidad en la oferta de medios de comunicación, que se debe traducir tanto en la existencia de una pluralidad de medios de comunicación, de diversos tipos, que sean independientes y autónomos, como en la existencia de una diversidad de contenidos dentro de un determinado medio de comunicación, de manera que los ciudadanos dispongan de diferentes puntos de vista sobre los distintos asuntos de interés general.

Ahora bien, la forma en que debe materializarse este pluralismo informativo, que se reconoce como esencial en los sistemas democráticos, no responde a una idea común, aunque en general existe una preocupación sobre el control respecto de la propiedad de los medios. Cada país lo entiende a su manera.

En Italia se imponen límites específicos para cada sector de los medios de comunicación y de mul-

timedia (las empresas que participen en el sector de la radiodifusión y en el de la edición de diarios y revistas no pueden superar, sumando los ingresos obtenidos en estos dos sectores, más del 20% de los ingresos totales obtenidos en ambos), y en el caso de la televisión existen severos límites a la propiedad. Así, no pueden ser titulares de concesiones radiotelevisivas (salvo la RAI), las entidades públicas; tampoco las instituciones crediticias ni las operadoras de telecomunicaciones.

También existen límites al número de cadenas de las que puede ser concesionaria una empresa ya que no puede controlar más del 20% de las concesiones de televisión por ondas de ámbito nacional disponibles, ni ser titular simultáneamente de emisoras de televisión por ondas nacionales y locales.

Finalmente, existen límites a los ingresos máximos que puede obtener una empresa televisiva respecto al total de los ingresos generados por su sector (el 30% de los ingresos totales obtenidos por las televisiones de ámbito nacional por ondas terrestres y de pago, por ejemplo).

Se establecen límites similares para la radio.

En Francia hay límites para la concentración multimedia y específicos para cada sector. En el caso de la televisión, de manera similar al caso español.

Para la televisión por ondas se establecen límites a la participación accionarial en una sociedad (no se puede tener más del 49% del capital de una sociedad titular de una televisión de ámbito nacional cuya audiencia media anual 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 analógica por ondas de ámbito nacional no podrá tener más del 15% en otra sociedad con una autorización de este tipo) y al número de autorizaciones de que se puede ser titular (se prohíbe ser

titular de más de una autorización de televisión por ondas analógicas de ámbito nacional o de más de cinco autorizaciones de televisión digital terrenal –TDT– de ámbito nacional o de una autorización de ámbito nacional y de otra autorización de televisión local o regional).

Para la televisión por cable se establece que el titular de una o varias autorizaciones no puede convertirse en titular de otra autorización semejante si ello supone que sus emisoras de radio-televisión por cable se difundan en zonas cuya población conjunta supere los 8 millones de personas.

Para la televisión por satélite se prohíbe a una entidad ser titular de más de dos autorizaciones de servicios de televisión difundidos exclusivamente por las frecuencias reservadas para la televisión por satélite. Además, se prohíbe a una entidad controlar más de la mitad del capital de la sociedad titular de la autorización.

En el Reino Unido hay importantes limitaciones a la concentración entre las empresas de televisión y radio y las de prensa. Respecto a la televisión y la radio lo novedoso es que, salvo determinadas excepciones en las que no es posible que una empresa tenga licencias en varias modalidades, en general existe la posibilidad de tener varios canales de televisión (por ondas, cable y satélite), siempre que la suma de la audiencia de todos ellos no supere el 15% del total de la audiencia televisiva.

En este nuevo sistema la audiencia se calcula tomando en consideración un período de 12 meses y se imputa al titular de la licencia de edición y programación, no al propietario de la plataforma.

En Alemania, en el ámbito estatal, se han eliminado las limitaciones al control accionarial o al número de licencias que una empresa puede tener. Así, una empresa televisiva puede poseer o 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 que existe si la

audiencia de todos los canales controlados por un operador supera el 25% del total. Si ello sucede, el operador deberá 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 los *länder* existen límites particulares que se refieren al número de licencias y también a las concentraciones multimedia.

En España la regulación de la concentración para garantizar el pluralismo informativo se ha hecho de manera dispar, como toda la regulación de este sector, según la tecnología utilizada. Así:

En el caso de las empresas privadas de televisión mediante ondas hertzianas en emisión analógica, que compiten con las públicas, la Ley de televisión privada de 1988, imponía límites en la participación accionarial en un mismo operador (no se podía tener más del 49% del capital), y la prohibición de tener acciones en más de un operador. La Ley 53/2002, de 30 de diciembre, ha suprimido el primero de los límites y, en cuanto al segundo, ha dispuesto que las sociedades concesionarias de un servicio público de televisión de ámbito nacional no podrán participar en ninguna otra sociedad concesionaria de un servicio público de televisión, sea cual sea su ámbito de cobertura y, respecto de las autonómicas y locales, *"podrán participar en el capital de otras sociedades concesionarias de esos mismos ámbitos, siempre que la población de la demarcación cubierta por sus emisiones no exceda de los límites que se determinarán reglamentariamente, procurando el necesario equilibrio entre el pluralismo informativo y la libertad de acceso a los medios de comunicación"*.

En el caso de ondas hertzianas mediante emisión digital, son aplicables las mismas limitaciones antes vistas, ya que no distinguen si la emisión es digital o analógica y hasta la fecha la emisión en digital sigue siendo considerada (aunque se trate de televisión de pago) un servicio público.

En el caso del cable, no existe un operador a nivel nacional sino operadores diversos según demarcaciones. No existen límites concretos a la concentración, si bien ello es así simplemente porque el diseño que se ha impuesto legalmente es el de dos operadores por demarcación, uno de los cuales es Telefónica que no ha optado por desarrollar una red de cable.

No obstante, la realidad pone de manifiesto que además de los operadores de cable con concesión en cada demarcación, coexisten una pluralidad de pequeñas empresas con redes de cable instaladas desde hace mucho tiempo y que en buena parte han sido legalizadas por la CMT mediante el otorgamiento de la oportuna licencia C1, que prestan servicios audiovisuales que en principio no pueden ser de difusión de televisión. Para estas empresas, a las que se aplica la legislación de telecomunicaciones, no existen límites de concentración.

En el caso del satélite, la disposición transitoria 4ª de la Ley 17/1997, de 3 de mayo, extendía provisionalmente a los operadores de televisión por satélite con tecnología digital las limitaciones de la ley de televisión privada sobre participación del 49%. Al desaparecer esta limitación, se puede decir que no existen límites específicos a la concentración en la regulación del satélite.

En España no existen en la regulación límites a las concentraciones multimedia ni a las concentraciones entre operadoras considerando en su conjunto las diferentes tecnologías. Se puede decir que sólo existen esos límites respecto de las operadoras por ondas hertzianas.

Fuera de estas normas rige la aplicación general del derecho de la competencia. Desde este ámbito se puede decir que en expedientes recientes que han tratado concentraciones con impacto directo o indirecto en los mercados de televisión, la tutela del principio de garantía del pluralismo informativo ha estado muy presente, como un aspecto más a dilucidar para aprobar o no la concentración

notificada (como ejemplo paradigmático se puede citar la reciente fusión entre las plataformas digitales de Sogecable Canal + y Telefónica)

En una nueva regulación audiovisual deberá abordarse indudablemente la regulación de la concentración y la garantía del principio de pluralismo informativo. En esta regulación, más allá de los instrumentos que se puedan utilizar, que son variados, no debe perderse de vista el objetivo final pretendido, que es garantizar o procurar la existencia de una opinión pública libre e informada.

En este ámbito resulta de gran interés la recomendación del Consejo de Ministros del Consejo de Europa de 19 de enero de 1999, que propone algunas medidas para la promoción del pluralismo informativo. Entre ellas podemos citar:

Control de la propiedad de los medios de comunicación, considerando como criterio preferente la audiencia total o la participación en el total de los recursos económicos en el sector, preferentemente a otros sistemas de control como el accionarial. El Consejo de Europa propone controlar no sólo la propiedad de los medios, sino la influencia dominante sobre éstos por otros medios como puede ser el suministro de contenidos o de programación.

Necesidad de preservar el pluralismo informativo en el nuevo entorno digital lo que supone garantizar el acceso en condiciones objetivas, transparentes y no discriminatorias, resultando esencial evitar posiciones dominantes respecto a los medios técnicos para la difusión de contenidos (APIS, descodificadores, guías de programación...).

Independencia de los responsables editoriales de los medios.

Especial preocupación por los medios audiovisuales públicos los que corresponde una función especialmente relevante en la garantía del pluralismo. No sólo debe garantizarse que a estos canales puedan llegar a todos los usuarios (impo-

sición de obligaciones de *must-carry*), sino que se propone medidas de participación de los ciudadanos en la configuración de la programación (con figuras ya experimentadas en Alemania como los comités consultivos de programación).

Finalmente, en este mismo sentido el Consejo de Ministros del Consejo de Europa ha recomendado (Recomendación nº 23 del año 2000) que sean autoridades independientes las que se hagan cargo de la aplicación de las normas sectoriales sobre concentración de los medios de comunicación. Para que estas autoridades reguladoras puedan cumplir adecuadamente su cometido, debe preservarse su independencia tanto de las presiones políticas como de las empresas del sector, debiendo contar con competencias y recursos materiales adecuados a fin de llevar a cabo su labor.

2.1.4.5 La digitalización

1998 puede ser considerado como el año de inicio de los servicios de televisión digital. Primero mediante el satélite, posteriormente mediante el cable y finalmente a través de ondas hertzianas, la digitalización de los servicios de televisión se ha ido imponiendo progresivamente en Europa y en España.

En España se puede decir que esta evolución hacia la digitalización camina por buena senda en lo que respecta a la televisión vía satélite y por cable como revelan las cifras de crecimiento del número de abonados de los operadores que venden servicios a través de estas tecnologías. Sin embargo no puede decirse lo mismo de la televisión por ondas, hoy por hoy, la modalidad de prestación de servicios que mayoritariamente está implantada en los hogares españoles.

La CMT elaboró en colaboración con el Consell de l'Audiovisual de Catalunya, durante el año 2002 un estudio sobre la situación de la televisión digital terrenal en España, que puso de manifiesto, entre otros aspectos, las dificultades para la mi-

gración de la televisión analógica hacia la digital, con el horizonte del año 2012 en el que normativamente se ha previsto la conclusión de las emisiones analógicas.

Con posterioridad a ese informe, se ha producido como hecho relevante la finalización del proyecto de la empresa Quiero Televisión, concesionaria única del servicio de televisión digital terrenal mediante acceso condicional con cobertura nacional, por falta de viabilidad empresarial, que ha supuesto el cierre de la empresa y la extinción de la concesión.

Este fracaso del proyecto, unido a las dificultades advertidas en el informe, deberían hacer reconsiderar el modelo ideado para la migración de la televisión analógica por ondas hacia una televisión digital que siga el impulso de digitalización del resto de tecnologías.

En este sentido se avanzan algunas ideas que rescatando en parte las recomendaciones del citado informe, podrían ser de utilidad en la reorientación del proceso hacia el objetivo de extender la digitalización del servicio de televisión por ondas:

- Parece que la digitalización de la televisión por ondas debe ser impulsada por los agentes que hoy conforman este submercado de la televisión en general. El fracaso de Quiero pone de manifiesto las dificultades que para el desarrollo de este mercado supone la implantación de una plataforma privada de televisión de pago, que debe pugnar con la competencia ya muy implantada de las plataformas de cable y satélite. Esto significa que debe potenciarse al máximo la implicación de las actuales concesionarias de televisión por ondas y de las empresas públicas, estatales y autonómicas, que constituyen el mercado de televisión analógica por ondas hertzianas, así como la resolución definitiva de los conflictos y problemas que están lastrando el desarrollo de este mercado.

- Debe abordarse un plan de migración realista, posiblemente acortando las fechas previstas (solamente España con Irlanda mantiene una fecha tan lejana como la del año 2012 para el apagón analógico). En este sentido, para la nueva televisión digital de alcance local los plazos que se han previsto en principio son mucho más cortos (debe tenerse en cuenta que aunque no se prevé en el ámbito local una migración de televisión analógica a la digital, de hecho sí se va a producir por cuanto existen en estos momentos numerosas empresas emitiendo *de facto* en analógico).

- Sería conveniente un reparto efectivo de al menos parte de las frecuencias liberadas tras el cierre de Quiero Televisión entre los actuales operadores de televisión analógica, debiéndose adjudicar el número de programas digitales que fueran necesarios para que dichos operadores dispusieran del ancho de banda suficiente para explotar y desarrollar plenamente los beneficios de la digitalización de sus emisiones y la prestación de nuevos servicios digitales asociados a la televisión digital.

- Al hilo de la aprobación de un nuevo marco jurídico audiovisual sería aconsejable plantearse menos rigideces en la regulación de la actividad de la televisión en abierto y de pago, permitiendo categorías mixtas, lo que, en lo que aquí interesa, supondría habilitar a las operadoras que emiten por ondas la comercialización de programas de pago o mediante acceso condicional, como sucede en otros países europeos. De hecho estas operadoras que emiten en abierto están ya comercializando con éxito fórmulas de pago de los usuarios vía el móvil o el teléfono fijo.

Debería considerarse la posibilidad de exigir que los aparatos de televisión que se comercialicen a partir de una fecha determinada que se fije cuenten con dispositivos técnicos para permitir la visión de emisiones digitales. Estos dispositivos ya

existen, no suponen un coste excesivo respecto del conjunto del terminal y al igual que ha sucedido en el pasado en este sector y en otros (exigencia de que los descodificadores incorporen el algoritmo común europeo, exigencia de catalizadores para la gasolina sin plomo, etc.), con ello se incentivaría una mayor implantación de la televisión digital. Lo que no parece haber dado resultados positivos es la previsión actual de realización de emisiones digitales en *simulcast* con las analógicas por un período prolongado de tiempo, ya que todas las operadoras de televisión por ondas, las antiguas concesionarias de televisión privada y televisión pública y las nuevas concesionarias de televisión digital terrenal, están emitiendo en digital sin que prácticamente ningún usuario esté visionando estas emisiones, que no son de acceso condicional (no se requiere descodificador). Todo ello porque los aparatos terminales no cuentan con dispositivos técnicos para demodular la señal y poder acceder tanto a las emisiones analógicas como a las digitales.

2.1.4.6 Análisis de los mercados

2.1.4.6.1 Mercado de la televisión en abierto

La oferta de servicios en este mercado está conformada por los diferentes programas de televisión que se ofrecen al público en diferentes ámbitos geográficos: el nacional, donde compiten dos programas de las cadenas estatales y los programas de las cadenas privadas Antena 3, Telecinco y Canal+; el ámbito autonómico, donde junto a las cadenas anteriores prestan servicios canales públicos, y finalmente, el ámbito local donde aún en situación de alegalidad, prestan servicios, *de iure* en algunos casos y *de facto* en otros, numerosas empresas.

A esta oferta se añade la de las operadoras nacionales de televisión digital terrenal Veo TV y Net TV, con nula audiencia hasta la fecha y la que irán ofre-

ciendo los diferentes operadores autonómicos a resultas de los concursos que al efecto se están convocando en diversas comunidades autónomas.

2.1.4.6.1.1 Consumo

El consumo específico de la televisión en abierto permanece prácticamente invariable en los últimos ejercicios, al situarse en 199 minutos diarios, esto es, 1 minuto más con respecto al ejercicio anterior, a tenor de los datos computados por Infoadex.

De la cifra global, y como término medio, un telespectador ha empleado aproximadamente 53 días a ver televisión, es decir, en torno a un 15% de su tiempo, según datos obtenidos de la agencia de medición Sofres AM.

2.1.4.6.1.2 Ingresos

El origen de los ingresos de las televisiones en abierto se reparte, principalmente, entre subvenciones, publicidad, y beneficios derivados de las producciones propias. En la tabla que se incluye a continuación, puede apreciarse el peso que uno u otro origen tiene sobre las distintas televisiones en abierto.

Uno de los factores que más han influido en la marcha y desarrollo de este mercado durante el ejercicio 2002, ha sido el relativo a los ingresos publicitarios, los cuales son según se refleja en la tabla, la principal fuente de ingresos de los agentes que participan en este mercado –sin poder obviarse la considerable magnitud económica que suponen las subvenciones y autorizaciones de endeudamiento que perciben los Entes Públicos de las televisiones estatal y autonómicas–. A este respecto, se detallan tablas que reflejan la situación relativa a la publicidad, recogiendo por una parte los minutos dedicados a la publicidad por televisión y, por otra, los ingresos derivados de la venta de dichos tiempos.

64. DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS DE LAS TELEVISIONES EN ABIERTO (MILLONES DE EUROS)

Operadores*	Subvenciones	Publicidad	Producciones propias	Otros	Total
RTVE	718,57	674,63	2,74	242,50	1.638,45
Antena 3	0,00	512,07	6,00	20,84	538,90
Telecinco	0,00	464,86	11,75	0,00	476,60
TV3	155,58	112,47	0,55	46,12	314,71
ETB	86,78	22,20	0,00	0,00	108,98
Telemadrid	72,30	55,39	0,00	6,41	134,10
Canal Sur	112,19	40,80	0,00	11,30	164,28
Televisión de Galicia	74,40	17,85	0,03	9,10	101,38
Onda 6	0,00	0,28	0,00	0,00	0,28
Canal 9	119,95	32,46	22,01	5,00	179,41
Total	1.339,75	1.933,01	43,08	341,26	3.657,09

Fuente: CMT

* No se ha incluido al operador Sogecable -Canal Plus- a pesar de obtener una moderada cifra de ingresos derivados de la publicidad, ya que este operador está caracterizado como un agente que opera en el mercado de la televisión de pago, si bien residualmente obtiene un mínimo porcentaje de sus ingresos acudiendo al mercado publicitario.

Según se deriva de las estadísticas comprendidas en el Anexo A1 del presente informe los ingresos por publicidad han experimentado una evolución negativa durante 2002, toda vez que la facturación percibida tanto por las televisiones públicas, como

por las televisiones privadas, disminuyeron globalmente en torno a un 2,3% aproximadamente, con respecto al ejercicio anterior. Dicha disminución fue de prácticamente un 7% en el caso de las televisiones privadas, mientras que los operadores públicos de televisión incrementaron su facturación publicitaria en algo más de dos puntos porcentuales.

Respecto de los ingresos por publicidad, se observa en todos los casos la preponderancia de los ingresos por publicidad convencional sobre los ingresos por otras formas publicitarias como el patrocinio y la televenta.

Como se ha apuntado, el año se ha caracterizado por una evolución negativa de la facturación por publicidad de los operadores de televisión en abierto. Dicha crisis ha venido determinada por los siguientes factores:

- Una disminución de la tarta publicitaria o ingresos por publicidad, generada por una menor in-

65. TIEMPO DE PUBLICIDAD EMITIDA EN TV EN ABIERTO (PRIVADA Y PÚBLICA)

Operadores	Minutos
RTVE	197.064
Antena 3	174.555
Telecinco	79.697
TV3	58.773
Canal Sur Televisión	47.019
Telemadrid	45.180
Canal 9	42.885
ETB	36.326
Televisión de Galicia	35.540
Onda 6	2.581
Total	719.620

Fuente: CMT

66. INGRESOS POR PUBLICIDAD (MILLONES DE EUROS)				
Operadores	Ingresos por patrocinio	Ingresos por publicidad	Ingresos por televenta	Total
RTVE	80,83	593,81	0,00	674,63
Antena 3	40,47	466,77	4,82	512,07
Telecinco	41,16	423,17	0,53	464,86
TV3	0,00	112,47	0,00	112,47
Canal 9	6,86	24,77	0,84	32,46
Telemadrid	0,00	55,39	0,00	55,39
Canal Sur	0,00	40,80	0,00	40,80
ETB	4,87	17,05	0,28	22,20
Televisión de Galicia	0,81	17,03	0,00	17,85
Onda 6	0,00	0,28	0,00	0,28
Total	175,01	1.751,53	6,47	1.933,01

Fuente: CMT

versión publicitaria y por unos precios/tarifas de las inserciones con tendencia bajista, liderada principalmente por las cadenas públicas.

- Excesiva saturación publicitaria.
- Escaso dinamismo de este mercado.

Una de las medidas que contribuiría a soslayar la deficiencia detectada giran en torno a un adecuado cumplimiento de la Ley 25/1994, conocida como Ley de Televisión sin Fronteras, en lo relativo al número y duración de las inserciones publicitarias, lo que contribuiría en cierta medida a paliar los efectos de la saturación publicitaria, que afectan directamente a la eficacia de este recurso y en consecuencia, a su tarificación y al volumen de ingresos percibidos por los agentes que operan en este mercado.

Asimismo se señala la conveniencia de corregir las implicaciones que el sistema de la doble financiación de las televisiones públicas –vía recursos públicos y vía recursos del mercado privado en forma de ingresos publicitarios- tiene en el desarrollo de la televisión comercial en abierto y en la competencia entre operadores públicos y privados, a la par que se reconfigura el concepto de servicio público de televisión –en lí-

nea con lo mantenido en el pasado y en el presente Informe–.

Junto a esta crisis de la publicidad convencional se observa el auge de otras formas alternativas de financiación para los operadores de televisión en abierto tales como los mensajes SMS, sin descartarse por ello que estos operadores pudieran emitir contenidos o servicios de pago una vez producida la digitalización de sus emisiones.

2.1.4.6.1.3 Cuotas de mercado

Las cuotas de mercado de los agentes de la televisión en abierto se han mantenido estables en el 2002 con respecto a anteriores ejercicios. Así, según datos obtenidos de Sofres AM, TVE sigue manteniendo el liderato en la cuota de mercado, al haber obtenido un *share* del 24,8, seguido de Telecinco con un 21 y Antena 3 con un 20,4.

Los ingresos obtenidos por estos operadores no han sufrido apenas variación, según se recoge en las estadísticas de este informe. TVE mantiene su posición de privilegio ya que es el operador que mayor cantidad de euros percibe por la venta de espacios publicitarios, seguida de cerca por

Antena 3 y ligeramente más atrás, Telecinco, que es el operador que mayor cantidad de ingresos obtiene de la venta de producción propia.

Al hilo de estos datos, algunos aspectos merecen comentario en cuanto pueden influir en la evolución del mercado:

- Incremento de la oferta, al incorporarse a la lucha por la audiencia la programación de las televisiones locales y, en un futuro cercano, las televisiones nacionales y autonómicas que emitan en digital.
- Este aumento de la oferta se produce en un momento que se dice de saturación en el mercado publicitario, como acreditan los datos de los dos últimos años en que han disminuido los ingresos que provienen de esa vía. En este entorno de falta de crecimiento de los ingresos parece complicado el aumento de oferentes si no se produce o bien un crecimiento de los ingresos (por las vías alternativas que hoy monopoliza la televisión de pago) o una disminución de los costes de las empresas, en especial los relacionados con el uso de las redes.
- Lo que parece obvio y acreditan hechos recientes es que no cabe esperar que las operadoras en abierto entren por el momento, y salvo excepciones puntuales, en la puja por contenidos audiovisuales que hoy son accesibles y difundibles indistintamente por la televisión en abierto y la de pago, como por ejemplo los acontecimientos deportivos.

Deben considerarse cuidadosamente los efectos de la fusión entre plataformas digitales de pago que emiten vía satélite. Aunque los mercados afectados directamente son otros -y así se analiza en los diferentes informes elaborados tanto por la CMT como por otros organismos-, entre las condiciones que limitan la fusión figuran algunas que inciden abiertamente en la televisión en abierto: acortamiento de las ventanas de emisión para la televisión de pago; eliminación de derechos de

tanteo y retracto en el caso del fútbol; mantenimiento de la oferta actual en abierto del fútbol (resúmenes de los partidos, retransmisión de un partido de fútbol de la liga española y partidos de eliminatorias de la copa del Rey).

Estas condiciones tratan de limitar la erosión que en la televisión en abierto pudiera producir la de pago, respecto de contenidos con incidencia en aquella como son ciertas películas y sobre todo los acontecimientos deportivos, que en el caso del fútbol siguen teniendo la más alta audiencia en las televisiones que los emiten. No obstante, en los últimos tiempos se advierte un desplazamiento inexorable en la emisión de acontecimientos relacionados con el fútbol desde la televisión en abierto hacia la de pago, que sólo parece que podrá detenerse en lo que se refiere al ámbito de emisiones que hoy reserva a la televisión en abierto la Ley de Retransmisiones Deportivas de Interés General.

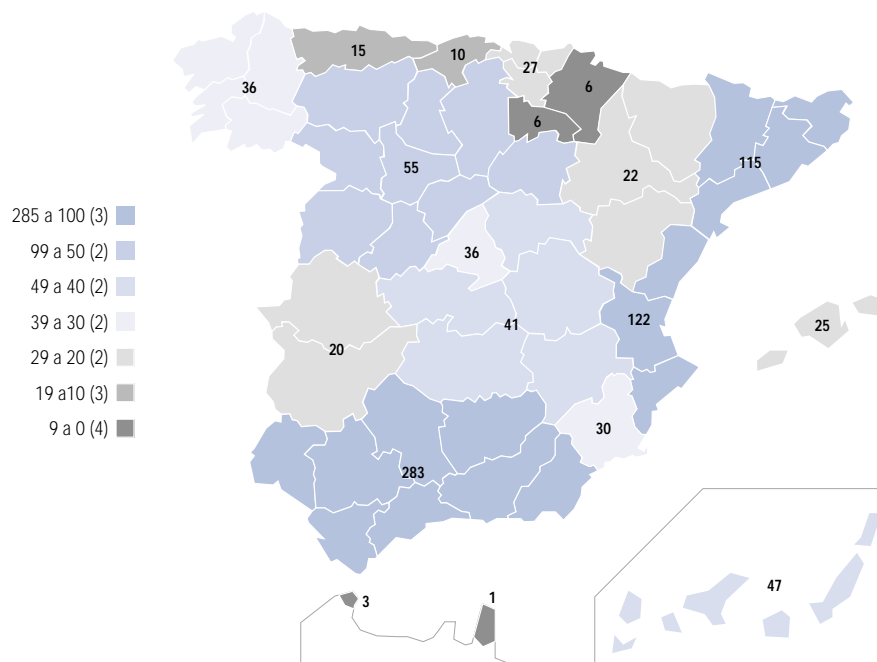
Finalmente, la situación de la televisión local en abierto merece también la atención de estos comentarios.

Respecto a la situación de las televisiones locales, durante el año 2002 no se asiste a grandes cambios en la situación *de facto* de dichas cadenas, manteniéndose en general las tendencias y comentarios relativos a este mercado reproducidos en el Informe Anual del año anterior.

En cuanto al número de estos operadores, se incluye a continuación un mapa de la situación de la televisión local en el año 2002.

La asignación pendiente de frecuencias de TDT para el ámbito local tampoco se produjo en este periodo. Esto ha generado una situación de inseguridad jurídica -tanto a los propios operadores de televisión local por ondas hertzianas afectados, como indirectamente al resto de agentes que intervienen en el mercado de los servicios audiovisuales- que ha intentado remediarse de manera transitoria y a nivel reglamentario, por alguna

67. NÚMERO DE TELEVISIONES LOCALES POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS



Fuente: AIMC-EGM 2002. CMT

comunidad autónoma. Esta situación sigue requiriendo una regularización legal que, con toda probabilidad, será abordada en una futura regulación legal del mercado audiovisual.

No obstante, desde el punto de vista de la regulación, debe mencionarse la reforma de la Ley 41/1995 de Televisión Local por Ondas Terrestres, introducida por la Ley 53/2002, de Medidas Fiscales Administrativas, y del Orden Social de diciembre de 2002, a efectos de regular la televisión local por ondas como una forma de televisión digital. Dicha reforma establece la digitalización de estas televisiones mediante un procedimiento que debe iniciarse en el año 2003, de acuerdo con el Plan Técnico Nacional de Televisión Local Digital que el Gobierno debe elaborar y aprobar a la vista de las solicitudes presentadas por las comunidades autónomas y teniendo en cuenta las frecuencias disponibles.

Asimismo se observa que el número de canales y programas digitales reservados para el ámbito local, según esta nueva regulación, podría no corresponderse en algunos casos con la proliferación de cadenas locales producida en determinados municipios en periodos anteriores. Por otro lado, se observa que las concesiones que en su día se otorguen al amparo del Plan Técnico Nacional de la Televisión Digital Local serán para emisiones digitales, por lo que la necesidad de disponer, para esa fecha, de un mercado suficiente de descodificadores susceptible de recibir dichas emisiones se presenta aún más acuciante que en el caso de las cadenas nacionales que pueden simultanear las emisiones en analógico y digital hasta el momento definitivo previsto legalmente para el apagón analógico (2012).

Desde esta perspectiva las medidas que se estiman convenientes para abordar la problemática ge-

nerada en el mercado de la televisión local consistirían, por un lado, en la asignación efectiva de frecuencias para el ámbito local, de forma que se eliminarán los problemas técnicos y de inseguridad jurídica derivados del proceso de crecimiento desordenado de este tipo de televisiones hasta ahora.

Por otra parte, se requeriría un equilibrio entre la incorporación de las televisiones locales al proceso de digitalización y el apoyo a las inversiones financieras que tales cadenas habrán de acometer para llevar a cabo la digitalización de sus emisiones. Dicho equilibrio podría venir por el establecimiento de plazos razonables para la adaptación a la emisión en digital.

2.1.4.6.2 Mercado de la televisión de pago

Como se han indicado en precedentes informes, en el caso de la televisión de pago el operador que presta servicios hace llegar al público unos determinados contenidos, por los que cobra una cantidad cierta directamente al consumidor del contenido que es, por tanto, su cliente. Por el contrario, en el caso de la televisión en abierto, el operador hace llegar al público unos contenidos, consiguiendo de esta forma "fabricar" audiencias, que le permiten captar recursos de los anunciantes, que son de hecho sus clientes y generadores principales de ingresos.

Además, el establecimiento de una relación individual con cada cliente/telespectador exige la utilización de un sistema de acceso condicional para tecnologías que por sí mismas no limitan el acceso, como pueden ser el satélite, el cable o la así denominada televisión terrestre por ondas. Dicho sistema ha de descifrar la señal audiovisual ya que, en caso de no transmitirse cifrada, sería accesible a cualquier persona, con independencia de su condición de cliente.

La comercialización del producto en España, independientemente de la plataforma tecnológica utilizada se adapta a 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 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 (adultos, fútbol...).
- Eventos en pago por visión: por un pago adicional por evento el cliente puede acceder a determinados acontecimientos de interés excepcional. Su mayor valor se encuentra en los acontecimientos en directo, como retransmisiones deportivas o festejos taurinos.
- 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, pudiéndose acceder a los contenidos en las horas prefijadas por el operador o cuando lo solicite el cliente.

En la estructura comercial de estos productos es usual que el cliente final deba abonarse al paquete básico para poder acceder al resto de productos, ya sean canales premium, pago por visión o NVOD.

Del análisis de los datos de ingresos por operaciones se desprende que durante el año 2002 este mercado ha crecido ligeramente por debajo del 6%, a un ritmo inferior a ejercicios anteriores. Este crecimiento es superior en el caso de los operadores de cable. También se advierte una ca-

68. EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS POR OPERACIONES DEL MERCADO DE LA TELEVISIÓN DE PAGO ¹⁴			
Operadores	Año 2001	Año 2002	% Variación 2002/2001
	Millones de euros	Millones de euros	
Grupo Sogecable	1.000,00	981,78	-1,8
Vía Digital	272,34	335,84	23,3
Ono	38,35	61,15	59,4
Aunacable	24,78	46,85	89,1
Telecable de Asturias, SAU	8,57	11,00	-
Retecal Sociedad Oper. de Tel. Castilla-León, SA	8,41	10,05	19,5
R Cable y Telecomunicaciones Galicia, SA	0,47	2,82	506,3
R Cable y Telecomunicaciones Coruña, SA	0,34	1,87	444,2
Tenaria, SA	1,03	1,78	73,6
Euskaltel, SA	0,52	1,72	228,6
Quiero Tv	27,19	-	
Resto	5,18	11,75	127,1
Total	1.387,18	1.466,62	5,7

Fuente: CMT

69. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE ABONADOS A LA TELEVISIÓN DE PAGO POR ENTIDAD Y TOTAL							
	Año 1999	Año 2000	% Variación 2000/1999	Año 2001	% Variación 2000/2001	Año 2002	% Variación 2001/2002
Canal Satélite Digital	813.490	1.051.563	29,3	1.230.038	17,0	1.220.669	-0,8
Vía Digital	440.114	633.059	43,8	806.379	27,4	775.000	-3,9
Canal Plus	760.424	885.449	16,4	787.370	-11,1	720.199	-8,5
Grupo Cableuropa (Ono)	31.023	128.242	313,4	232.099	81,0	286.536	23,5
Resto AOC	59.977	100.046	66,8	171.722	71,6	187.023	8,9
Aunacable	12.785	69.888	446,6	165.632	137,0	260.102	57,0
Quiero TV	-	113.233	-	133.113	17,6	0	-100,0
Cable local	-	-	-	18.376	-	77.717	322,9
TOTAL	2.117.813	2.981.480	40,8	3.544.729	18,9	3.527.246	-0,5

Fuente: CMT

¹⁴ Se contemplan los datos consolidados del grupo Sogecable, integrado por los operadores Canal Satélite Digital y Canal Plus. Estos operadores, por separado, obtuvieron los ingresos por operaciones —en millones de euros— indicados a continuación: Año 2001: 655,65 para CSD y 669,37 Canal Plus; Año 2002: 679,89 para CSD y 678,22 Canal Plus.

70. INGRESO MEDIO POR ABONADO (ARPU) ¹⁴				
Operadores	Ingresos 2002 (en millones de euros)	Abonados 2002	ARPU 2002 (en euros/abonado)	ARPU 2001
Grupo Sogecable	981,78	1.940.868	505,85	656,84
Vía Digital	335,84	775.000	433,34	337,72
Operadores Cable	137,24	733.661	187,06	149,50
Total	1.454,86	3.449.529	421,76	467,61

Fuente: CMT

ida del 1,8% en los ingresos del principal operador en este mercado, el grupo Sogecable.

Como en el ejercicio anterior, el ARPU (ingreso medio por cliente) sigue siendo superior, en el caso del grupo Sogecable Canal +. Esto puede obedecer a que las entidades del grupo Sogecable Canal + disponen de la oferta más completa de programación, en cantidad y calidad, al contar con la mayoría de los derechos exclusivos de contenidos premium.

Así, emite en primera ventana de televisión de pago las películas de las principales *majors*, a través de Canal + (que se puede ver a través de Canal Satélite Digital). Cuenta asimismo con el canal propio Cinemania que se nutre de los derechos de segunda ventana de las mismas *majors*.

En cuanto a los derechos sobre el fútbol de las competiciones nacionales más importantes, cuenta con un derecho preferente y exclusivo de emisión de determinados partidos a través de Canal +. Asimismo, cuenta con derechos de emisión en pago por visión, pero sin exclusividad, pues si bien adquirió derechos exclusivos en el año 1996, posteriormente ha accedido a comercializar estos derechos a favor de sus competidores.

Vía Digital, segundo competidor en abonados e ingresos, cuenta con derechos de exclusividad en primera ventana de películas de dos *majors* y en

segunda ventana, respecto de esas mismas compañías, elabora un canal propio (Gran Vía).

En cuanto al fútbol y los derechos de emisión de competiciones nacionales, posee derechos de emisión en pago por visión (PPV, en inglés) en condiciones idénticas a Canal Satélite Digital y respecto a las competiciones europeas (derechos de emisión en PPV de la *Champions League*), comparte derechos de emisión con Sogecable Canal +.

Finalmente, los operadores de cable, carecen de derechos de exclusiva con *majors*, de tal manera que en la actualidad necesitan llegar a acuerdos con los adquirentes de dichos derechos, con la excepción de los derechos de emisión de pago por visión, que no se venden en España en exclusiva.

No emiten películas en primera ventana y en segunda han adquirido según los casos, determinados canales producidos por Vía Digital o Canal Satélite Digital, así como una variedad de canales producidos por otro tipo de agentes que se han nutrido o producido contenidos fuera de las exclusividades que se han comentado.

En cuanto a los derechos sobre el fútbol, tras presentar una queja los operadores de cable integrados en la AOC, todos ellos han alcanzado acuerdos con Canal Satélite Digital y Audiovisual Sport (gestiona esos derechos de emisión en usufructo)

para la emisión de partidos en régimen de pago por visión.

Dos acontecimientos se han producido en el año 2002 que van a marcar durante el presente año y el siguiente la evolución del mercado:

- *Desaparición de Quiero Televisión.* Ya se han comentado anteriormente los problemas de la digitalización en España de la televisión terrenal por ondas. En el presente ejercicio se ha certificado la defunción de la única plataforma de televisión digital por ondas en acceso condicional.

Entre las circunstancias advertidas que pudieron llevar al cierre de actividades de esta plataforma puede señalarse la estructura y situación del mercado de la televisión de pago en el momento en el que Quiero Televisión accede a él. Dicha situación se caracterizaba por el hecho de que el acceso a contenidos que podían considerarse *drivers* para una plataforma de televisión de pago se encontraba restringido por los operadores de televisión de pago ya establecidos, teniendo que incurrir en elevados costes para la adquisición de los mismos –cuando esto fue posible, como en el caso del fútbol– que no podían ser rentabilizados sino a partir de la obtención de una masa crítica de abonados elevada. Esta situación propició además una dependencia en buena medida de alguno de sus competidores para acceder a dichos contenidos y hacer ofertas atractivas.

Por otro lado, el mercado de la televisión de pago apuntaba un cierto grado de desarrollo, existiendo un número considerado de abonados a las plataformas de televisión digital existentes (satélite y cable), que hacía que una gran parte de los espectadores interesados en contratar servicios de televisión de pago estuvieran ya abonados a alguna de las plataformas existentes. Adicionalmente, los competidores que ya se encontraban operando en el mercado disfrutaban de mayor capacidad de emisión para

ofrecer canales y sin las limitaciones que al respecto tenía Quiero Televisión.

Asimismo, otra de las circunstancias determinantes del cese de emisiones de Quiero Televisión vino constituida por la falta de descodificadores libres (no propietarios de la plataforma) a un precio asequible, que los fabricantes justificaban en el hecho de que no existía una oferta suficiente y plural de televisión digital que incentivara la puesta en el mercado de dichos descodificadores. Adicionalmente, los descodificadores que existían no garantizaban *de facto* la interoperabilidad. Por otra parte, la tarea de adaptación de las instalaciones de abonados (principalmente antenas) antiguas o no capaces de recibir adecuadamente la señal de televisión digital, asumida en gran parte por la plataforma, no hizo sino aumentar la estructura de costes a la que la plataforma tenía que hacer frente.

- *La fusión de las plataformas Canal Satélite Digital y Vía Digital.*

Sin duda, el acontecimiento de mayor impacto en el mercado de la televisión de pago durante el año 2002 ha sido la fusión entre los dos principales competidores en número de clientes e ingresos.

Esta Comisión ya se pronunció mediante su informe al Gobierno de fecha 8 de agosto de 2002 sobre la operación de concentración, al que hay que remitirse respecto al análisis de los mercados y las repercusiones de la operación.

No obstante, resulta de interés rescatar algunas cuestiones que siguen estando de actualidad y marcan la evolución de este mercado.

La primera cuestión que debe destacarse se centra en la propia viabilidad de plataformas diversas en competencia del máximo nivel. Por razones históricas y de acceso a contenidos (dominados por agentes exteriores con fuerte poder de mercado) no ya los operadores entrantes sino los dominantes tradicionales se encuentran con gran

des dificultades para equilibrar sus balances, de ahí la fuerte tendencia hacia la concentración en una sola plataforma, sin que el crecimiento del mercado haya sido suficiente para permitir un crecimiento sostenido y suficiente de al menos dos plataformas.

La segunda cuestión se refiere a la situación en la que quedan tras la fusión los únicos competidores con los que contara en el mercado de la televisión de pago la empresa en posición dominante, como son los operadores de cable.

Estos operadores han tenido importantes tasas de crecimiento en los últimos tiempos en este mercado contando para ello con dos ventajas apreciables: de una parte el acceso a determinados contenidos de los que antes carecían o no comercializaban, como por ejemplo los derechos de emisión de partidos de fútbol de la liga española de primera división y una mejora en la oferta de películas premium; de otra parte, las ventajas de ofrecer prácticamente en exclusiva un producto único conformado por una oferta acumulada de servicios audiovisuales, de Internet y de telefonía fija.

Resulta primordial, y así lo significó la CMT en su informe al Gobierno, que se garantice que esas condiciones de acceso como mínimo se mantengan, evitando en el futuro, mediante la fijación de las garantías necesarias, que la reforzada posición de dominio que adquiere la empresa resultante tras la fusión pueda ser utilizada para eliminar la única competencia hoy por hoy existente en la televisión de pago.

Por esta razón se indicaba en el informe la necesidad de seguir de cerca el comportamiento del dominante especialmente respecto de los operadores de cable, para no cercenar su crecimiento y el del propio mercado, sin perjuicio del impulso favorecedor que en este punto pueda tener la plataforma de satélite.

En este impulso no debería despreciarse, como ya se ha comentado, el de la televisión terrenal que con una oferta de servicios de pago singulares y complementarios, puede atraer a usuarios no dispuestos a abonarse a plataformas de satélite o de cable.

Debe recordarse que en el año 2003 las empresas fusionadas han presentado un plan que debe dar cumplimiento a las condiciones que el Gobierno puso para la aprobación de la fusión en el Acuerdo del Consejo de Ministros de 29 de noviembre de 2002, y que respecto de los operadores de cable, son las siguientes:

- *Condición Quinta: Sogecable no podrá adquirir derechos en régimen de exclusiva de largometrajes cinematográficos producidos por los grandes estudios para su explotación en cualquier régimen de pago por visión mediante plataformas tecnológicas distintas de las que explota actualmente.*
- *Condición Novena: Sogecable deberá garantizar la comercialización a terceros de al menos un canal que incluya largometrajes cinematográficos producidos por los grandes estudios en primera ventana de televisión de pago. Dicho canal deberá tener características equivalentes al canal Gran Vía que viene comercializando Vía Digital.*
- *Condición Décima: Sogecable deberá garantizar la comercialización a terceros de los canales temáticos producidos por empresas de su grupo, directamente o mediante acuerdos con terceros, incluyendo los que supongan la explotación de los derechos en segunda ventana de televisión de pago de largometrajes cinematográficos producidos por los grandes estudios.*
- *Condición Undécima: Sogecable deberá garantizar la prestación del resto de servicios relacionados con esta comercialización al resto de operadores de televisión de pago que lo de-*

- seen en condiciones equitativas, transparentes y no discriminatorias y de forma individual, estando prohibida su agrupación en paquetes.*
- *Condición Duodécima: Sogecable no podrá actuar como agente o distribuidor exclusivo para España de los canales temáticos producidos o distribuidos por los grandes estudios, ni por productores o distribuidores internacionales independientes.*
 - *Condición Decimocuarta: Sogecable no podrá discriminar la venta de sus contenidos audiovisuales a favor del proyecto Imagenio o cualquier otro proyecto o empresa del grupo Telefónica frente a proveedores de servicios de telefonía o de acceso a Internet que operen en tecnologías diferentes y, en particular, frente a los operadores de cable.*
 - *Condición Decimosexta: Sogecable deberá garantizar que el retorno de los servicios interactivos que desarrolle su plataforma de televisión se pueda realizar por las redes de los operadores concurrentes en el mercado, no pudiendo incentivarse o imponerse de modo obligatorio el retorno por la red de telecomunicaciones de Telefónica.*
 - *Condición Decimoséptima: Sogecable no podrá repercutir sobre los abonados de Canal Satélite Digital o Via Digital ningún coste relativo a la integración de estas dos plataformas y deberá mantener una única política de precios uniforme para todo el territorio nacional, sin discriminar entre zonas con o sin presencia de operadores de cable.”*

En cuanto a los derechos sobre el fútbol, se impone por el Consejo de Ministros la condición de que en el supuesto de que Sogecable controle o adquiriera, de forma directa o indirecta, derechos en régimen exclusivo para la retransmisión por televisión de la Liga española de fútbol, la Copa de S.M. el Rey y los correspondientes resúmenes, deberá garantizar su cesión, comercialización o sublicencia

en las modalidades de televisión en abierto y de pago por visión. En todo caso, se deberá garantizar el mantenimiento de unas modalidades de retransmisión equivalentes a las existentes con anterioridad a la operación de concentración.

La vigilancia de estas condiciones y del Plan para su cumplimiento corresponde a la CMT, que, además, velará para salvaguardar la competencia en este mercado entre los competidores existentes y otros que puedan acceder en el futuro al mismo.

2.1.4.6.3 Mercado de difusión de películas

Las productoras cinematográficas tienen como una de sus vías de ingreso la venta de los derechos de difusión de sus películas a través de diferentes redes de distribución. De estos derechos, normalmente resultan más valiosos para los operadores de televisión, sean los de pago y los que emiten en abierto, los correspondientes a largometrajes cinematográficos de estreno o con emisión muy cercana al período de estreno.

La gran mayoría de las películas de éxito por las que los telespectadores estarían dispuestos a pagar son las producidas por un grupo de grandes compañías (conocidas como *majors*): Universal, MGM, Paramount, Sony (Columbia) Disney, Twenty Century Fox, Dreamworks y Warner.

Los contratos que firman los operadores con estas compañías responden a una serie de premisas en todos ellos: alcance (de una película, de un paquete de películas o de toda la producción de un estudio durante un período determinado (*-output deals-*), duración, condiciones de renovación (tanteo, retracto, exclusivas), modalidades de difusión cubiertas y ventana de explotación.

Este último aspecto resulta de gran relevancia por cuanto permite segmentar el mercado otorgando ventajas de relevancia a los operadores de pago frente a los que emiten en abierto.

Estas ventanas son: a) Salas de cine en primer lugar; b) DVD y vídeo transcurridos seis meses; c) Transcurridos otros seis meses se pasa a pago por visión, por un período aproximado de tres meses, transcurridos los cuales se suele imponer un período de indisponibilidad de entre tres y seis meses; d) Primera ventana de televisión de pago (normalmente un canal de pago premium) por unos 12 meses; e) Segunda y tercera ventana de televisión de pago, y f) Explotación en abierto a través de diferentes países.

Como se indicó en el Informe de esta Comisión de 8 de agosto de 2002, Sogecable Canal + cuenta en estos momentos con la mayoría de los derechos de retransmisión de las películas de los estudios Universal, Paramount, Sony, Disney, Twenty Century Fox y Warner, con la exclusiva en la primera y segunda ventana de distribución.

Admira, en la que se engloba Vía Digital, tiene los derechos de primera y segunda ventana en exclusiva de las películas de MGM y Dreamworks.

Por lo que conoce esta Comisión los derechos de pago por visión se pueden adquirir directamente de las *majors* por cualquier operador de pago, no existiendo exclusivas.

Esta conformación del mercado, en el que es relevante la adquisición de exclusivas sobre los derechos de retransmisión, afecta a la situación de competencia, reforzando sensiblemente la posición del operador que cuenta con mayor número de derechos de retransmisión en exclusiva y durante períodos prolongados de duración.

En cualquier caso, la situación de este mercado está en estos momentos mediatizada por el Acuerdo del Consejo de Ministros de 29 de noviembre de 2002, que ha impuesto determinadas condiciones para la adquisición y ejercicio de los derechos de retransmisión de estas películas.

Así:

“– *Condición Cuarta: Sogecable deberá renunciar a cualquier derecho de tanteo o retracto u op-*

ción de compra con respecto a los derechos de retransmisión televisiva de largometrajes cinematográficos y canales temáticos producidos por los grandes estudios. La duración de cualquier nuevo contrato entre Sogecable y los grandes estudios relativo a los derechos de emisión televisiva de largometrajes cinematográficos y canales temáticos producidos por ellos no podrá exceder de tres años.

- *Condición Quinta: Sogecable no podrá adquirir derechos en régimen de exclusiva de largometrajes cinematográficos producidos por los grandes estudios para su explotación en cualquier régimen de pago por visión mediante plataformas tecnológicas distintas de las que explota actualmente.*
- *Condición Séptima: Sogecable deberá limitar a un máximo de un año el período de emisión en exclusiva que medie entre la primera emisión en primera ventana y la primera emisión en segunda ventana de televisión de pago de los largometrajes cinematográficos producidos por los grandes estudios cuyos derechos de emisión adquiera.*
- *Condición Octava: Sogecable deberá reconocer un derecho de rescisión unilateral a favor de Metro Goldwin Mayer con la reducción proporcional de la contraprestación prevista por el período restante cuyos derechos de emisión adquiera”.*

Con independencia de estas condiciones, que tratan de evitar la consolidación de derechos preferentes a favor de la plataforma resultante, reconocer que este mercado está fuertemente marcado por la situación de preponderancia que en las negociaciones por la venta de derechos tienen los grandes estudios. De hecho, de una manera muy coincidente, todos ellos han estructurado una forma de distribución de su producción que marca, además de otras condiciones (como son la obligación de adquirir paquetes de diferentes producciones audiovisuales), la po-

sibilidad de un ejercicio libre por el adquirente de la voluntad de adquirir el producto deseado.

Se puede decir que esta situación de inferioridad en la negociación es similar a la que tienen los distribuidores en salas cinematográficas. Para emitir las principales películas, se ven obligados a aceptar condiciones y otro tipo de productos que en principio no estarían voluntariamente interesados en adquirir.

Otra circunstancia a tener en cuenta y que dificulta sobremanera en las actuales condiciones de mercado la existencia de una competencia real en la adquisición de contenidos, por mucho que se acorten derechos de exclusiva o se eliminen derechos de tanteo o retracto, es la derivada de la vinculación existente, al fijar el precio por la adquisición de producto audiovisual, entre dicho precio y el número de potenciales abonados destinatarios de la emisión. En muchos de los contratos con los grandes estudios existen cláusulas de precio garantizado correspondiente a un mínimo de abonados que excede con mucho de las penetraciones que hoy tienen los operadores alternativos a la plataforma resultante de la fusión.

Como en el caso del mercado de la televisión de pago, la CMT, a la que se encomienda la vigilancia del cumplimiento de las condiciones de la fusión y del Plan destinado a propiciar ese cumplimiento, velará porque la competencia se salvaguarde de acuerdo con el mandato que constituye el objeto de su actuación.

2.1.4.6.4. Mercado de retransmisión de eventos deportivos

Los derechos de retransmisión deportiva tienen determinadas características específicas, que justifican su diferenciación como mercado de referencia. Entre ellas destacan su naturaleza efímera (normalmente sólo el pase en directo tiene un elevado valor para el público) y la importancia de factores ajenos al control del adquirente de los

derechos (su valor puede depender de los participantes que finalmente compitan o del éxito de un determinado equipo). Los titulares originarios de derechos de retransmisión televisiva de eventos deportivos los ofrecen a los operadores de televisión, que compiten entre sí por adquirirlos.

De todos los eventos deportivos los más atractivos al público (mayor audiencia o consumo de televisión de pago) son los vinculados con el fútbol, en especial ciertas competiciones de larga duración (liga española, liga europea).

En España una de las peculiaridades que presenta este mercado y que influye como en el caso de las películas respecto de su segmentación, es la derivada de la existencia de una Ley, como es la ley 21/1997, de 3 de julio, reguladora de las Emisiones y Retransmisiones de Competiciones y Acontecimientos Deportivos, que establece la obligatoriedad de retransmitir en abierto una serie de eventos deportivos considerados de interés general.

Si en el caso de las películas las *majors* habían predeterminado cuándo se emite en pago y cuándo en abierto, privilegiando la televisión de pago, en el caso del fútbol por ley se reservan a la emisión en abierto (eliminando de la lucha competitiva a la televisión de pago) las siguientes retransmisiones: un partido por jornada de la Liga española de fútbol de Primera División, las semifinales y la final de la Copa de S.M. el Rey, la Supercopa de España, la final de la Liga de Campeones de Europa, las semifinales y la final de la Copa de la UEFA si hay participación española y los partidos de la selección española.

Respecto a las restantes emisiones la situación fruto del acuerdo entre Sogecable Canal + y Admira, supone que la empresa Audiovisual Sport controla los derechos de retransmisión en pago por visión de la liga española de Primera División, así como un partido de fútbol de esa misma liga para emisión en exclusiva por Canal + analógico, mediante televisión de pago.

En cuanto a los derechos de la liga europea, los tiene adquiridos por el momento RTVE para la emisión en abierto que, no obstante, ha llegado a un acuerdo con Vía Digital (ahora transferidos a la plataforma resultante de la fusión) para la emisión en directo y en pago por visión de un partido de fútbol de coincidir varios en la misma jornada de liga europea.

Finalmente, los derechos de la selección española tradicionalmente han sido adquiridos por RTVE, aunque en el último mundial de fútbol, y como quiera que quien vendía los derechos era otro tipo de organización (no la federación española de fútbol), fueron adquiridos por el grupo Admira.

Otro aspecto a destacar es que en este mercado sí se han cuestionado las exclusivas, a diferencia del caso del cine, al menos respecto alguna competición. Y así, algunos operadores de cable, previa denuncia ante las autoridades europeas de la competencia, han adquirido finalmente derechos de retransmisión en pago por visión de partidos de la liga española previo acuerdo con Audiovisual Sport y el grupo Sogecable Canal +.

Dos aspectos a destacar en este mercado: por el lado de la oferta, al igual que en el caso de los grandes estudios, el titular o productor de los contenidos, en este caso el fútbol, tiene una posición negociadora relevante, aunque más matizada que las *majors* ya que existen diferentes titulares (los clubes, federaciones, ligas de fútbol profesional...) y no existe una posición de interés común en todos ellos, como se pone de manifiesto cada vez que se entabla una negociación para la renovación de los derechos de emisión.

De otro lado, de nuevo deben traerse a colación las condiciones impuestas por el Acuerdo del Consejo de Ministros de 29 de noviembre de 2002 respecto de los derechos de emisión del grupo Sogecable Canal +. Estas condiciones son:

“– Sogecable no podrá ejercer los derechos de tanteo y retracto y las opciones de compra o

de prórroga que posee o controla, tanto directamente como indirectamente, a través de Audiovisual Sport o de cualquier otra forma, en la negociación para la adquisición de los derechos de los clubes de fútbol para la retransmisión de partidos de la Liga española o la Copa de S.M. el Rey.

- La duración de los contratos por los que adquiera estos derechos no podrá exceder de tres años, incluyendo cualquier mecanismo de prórroga, opción o derecho de tanteo y retracto.*
- En el supuesto de que Sogecable controle o adquiera, de forma directa o indirecta, derechos en régimen de exclusividad para la retransmisión por televisión de la Liga española de fútbol, la Copa de S.M. el Rey y los correspondientes resúmenes, deberá garantizar su cesión, comercialización o sublicencia en las modalidades de televisión en abierto y de pago por visión. En todo caso, se deberá garantizar el mantenimiento de unas modalidades de retransmisión equivalentes a las existentes con anterioridad a la operación de concentración.”*

Cabría sugerir o apuntar en términos generales algunos rasgos que un sistema de explotación común de derechos deportivos podría tener o sería recomendable que tuviera desde la perspectiva de la competencia en el mercado de retransmisiones deportivas.

Entre dichos rasgos se encontraría, por ejemplo, la separación en lotes de las distintas modalidades de derechos (abierto, televisión de pago, pago por visión, Internet, comunicaciones móviles, etc.) por parte de los titulares de los derechos a la hora de plantear la venta; la posibilidad de que cada operador de televisión gestionara por sí mismo los espacios publicitarios relacionados con la retransmisión del acontecimiento deportivo en cuestión, así como la posibilidad de ofrecer servicios interactivos en relación con los mismos; la posibilidad de pujar por los partidos de mayor interés para la programación de cada operador (partidos al nivel auto-

nómico, por ejemplo), sin perjuicio siempre de las obligaciones legalmente establecidas respecto de la retransmisión en abierto de acontecimientos deportivos de interés general.

Un sistema de explotación mediática de derechos de fútbol de estas características estaría en línea con la nueva política que respecto de la Liga de Campeones la UEFA ha anunciado el pasado año, con el visto bueno de la Comisión Europea, aunque pendiente del período de alegaciones.

El nuevo sistema que supone un acuerdo de venta conjunta por paquetes empezará a funcionar en la temporada de fútbol 2003-2004 y limita la duración de los contratos sobre derechos de retransmisión a un período no superior a tres años. Se prevé la adjudicación mediante un procedimiento de licitación pública que dará a todas las empresas la oportunidad de pujar por los derechos. El acuerdo supone la división de los derechos en 14 paquetes más pequeños, algunos de los cuales sólo los explota la UEFA y otros los explotan conjuntamente la UEFA y los clubes individualmente. De esta forma, la UEFA dejará de vender en un sólo paquete y para una sólo televisión de cada país todos los partidos de la competición.

2.1.4.6.5 Mercado de producción y distribución de canales temáticos

Si bien tradicionalmente los productores de contenidos ofrecían programas específicos que eran agrupados en una parrilla de programación por los operadores de televisión, en la actualidad existe un mercado específico de canales temáticos en los que los productores definen una parrilla de programación agrupando sus propios contenidos. Dichos canales son luego agrupados en paquetes para su comercialización por las plataformas de televisión de pago.

Los productores de canales temáticos pueden negociar directamente con las plataformas de tele-

visión las condiciones de distribución de sus productos o pueden llegar a acuerdos con empresas especializadas que representan simultáneamente a varios productores de canales temáticos y que negocian en bloque por todos ellos con las plataformas.

El número de empresas que producen este tipo de canales (en la actualidad unos 100 canales) es amplio, si bien puede reducirse a tres categorías: los productores que son las propias plataformas o sus filiales; las *majors*, que además de la oferta cinematográfica producen canales diversos, y el resto de editores y productores.

1) Canales editados/comercializados por las plataformas de televisión de pago.

En este grupo se encontrarían principalmente los siguientes canales:

- Canales editados/comercializados por Sogecable y empresas de su grupo (17 canales): Canal +, Canal + Rojo, Canal + Azul, Canal +...30, los canales producidos o comercializados por CIT, SL, (40 TV, 40 Latino, Golf +, Real Madrid TV, Sportmanía, Cinemanía, Cinemanía Rojo, Cinemanía Azul, Documanía, Estilo, Viajar), así como los producidos conjuntamente con los grandes estudios americanos como Fox Kids (con Fox) y CNN+ (con Turner Broadcasting System).
- Canales editados/comercializados por Vía Digital y empresas de su grupo -Admira- (10 canales): Canal Barca, Cine 600, Gran Vía, Gran Vía 2, Gran Vía Cine, y Vía Mundial, así como los canales editados/comercializados por Antena 3 Televisión y/o sus filiales (Canal Punto de Venta, Fútbol Total, Canal Campero, Megatrix).

2) Canales editados/comercializados por los grandes estudios o *majors* (12 canales): Canal AXN, Cartoon Network, TCM, Calle 13, Disney Channel, Disney Channel +1, Playhouse Disney, Toon Disney, Fox, National Geographic, Nickelodeon, y Paramount Comedy.

3) Canales editados/comercializados por terceros editores (55 canales). Se incluyen aquí editores nacionales como, por ejemplo, Planeta 2010, Multipark, o Mediapark –participada por Telefónica–, y editores internacionales como Multithematiques –en cuyo capital participa el Grupo Canal +–, Multicanal –sociedad conjunta de Disney/ABC TV y UPC–, Grupo Cisneros o Televisa.

De lo anterior se establece por tanto que la cuota de Sogecable como editor/comercializador de canales temáticos sobre el total de canales temáticos distribuidos en el mercado español se situaría alrededor de un 18%.

Los canales temáticos editados y/o comercializados por Vía Digital y el resto de empresas del grupo Admira (Telefónica) rondarían entorno al 10,6 %.

Por su parte, los grandes estudios tendrían una cuota como editores/comercializadores de canales temáticos de aproximadamente un 12,7% y los terceros editores (en número no llegan a 30) conjuntamente obtendrían una cuota aproximada del 58,5%. Entre estos últimos, Mediapark es el editor que mayor cuota representa (un 7,4% sobre el total de canales temáticos), seguido de TVE con un 5,3% sobre el total de canales, y de los editores que tienen cada uno una cuota del 4,2% (Multicanal, MTV, Televisa).

Del lado de la demanda el mercado de canales temáticos está compuesto por las plataformas de televisión de pago, que demandan y adquieren canales para su distribución al usuario final (abonado).

Desde esta perspectiva se observa que la plataforma Canal Satélite Digital se nutre principalmente de canales provistos por su grupo, los grandes estudios y por editores internacionales. Vía Digital, por su parte, no adquiere canales de *majors*, a excepción de los producidos mediante *joint venture* como Fox Kids, y se provee de canales procedentes de su grupo (diez canales), y de terceros editores (resto de canales distribuidos por dicha plataforma).

Los operadores de cable, en cambio, acuden para configurar su parrilla de canales, en términos generales, a los canales del grupo Sogecable, incluyendo el cine de segunda ventana de Cinemanía pero excluyendo el cine de estreno o primera ventana contenido en las distintas multiplexaciones de Canal+, que quedan distribuidas de modo exclusivo por Canal Satélite Digital; a los canales temáticos de los grandes estudios (exceptuando a National Geographic, Toon Disney y Playhouse Disney, distribuidos sólo por Canal Satélite Digital), y a terceros editores, en una o otra medida. Estos operadores, por tanto, no acuden a la oferta de canales temáticos del grupo Admira, a excepción de Ono (distribuye Gran Vía) y algunos operadores de Aunacable (distribuyen Canal Campero y/o Megatrix).

Desde el punto de vista del desarrollo del mercado la salida natural de estos productores de canales temáticos es su colocación en alguna de las plataformas de pago existentes (cuántas más, mejor). Esta salida está garantizada, obviamente, en el caso de los producidos por las propias cadenas, en su totalidad o mediante filiales o participadas y asociadas.

En el caso de los canales producidos por las *majors* la situación presente es que algunos de dichos canales están empaquetados con la distribución de películas en las diferentes ventanas, especialmente en caso de *output deals* o películas de gran éxito comercial. La presión hacia su colocación es por consiguiente del propio productor, encontrándose la operadora titular de la plataforma en posición de desventaja para negociar las propuestas.

La situación más complicada para competir la tienen los productores y editores independientes, esto es, no asociados ni a las plataformas ni a las *majors*. Su situación es complicada porque necesitan el acceso a la plataforma para colocar sus productos y, al tiempo, deben competir con los canales de la propia plataforma, muchas veces coincidentes en el temario.

La situación de estos editores se ha visto agravada con la fusión de las plataformas, al reducirse el número de vehículos donde colocar su producción.

De nuevo es obligada la cita del Acuerdo del Consejo de Ministros de 29 de noviembre de 2002 que pretende salvaguardar las condiciones de competencia en este mercado, exigiendo a la plataforma resultante de la fusión las siguientes condiciones:

- *Condición Primera: Sogecable deberá ofrecer sus servicios mayoristas de plataforma digital, en la medida en que lo permita su capacidad disponible, a cualquier tercer programador que desee transmitir sus canales a través de dicha plataforma. En todo caso, deberá poner un número adicional de canales equivalente al menos al 20% de los actualmente emitidos a través de su plataforma de televisión a disposición de terceros programadores diferentes de aquellos cuyos canales ya viniesen operando a través de Canal Satélite Digital con anterioridad a la operación de concentración.*
- *Condición Segunda: Sogecable deberá en todo caso poner a disposición de terceros su plataforma y demás servicios conexos para la emisión de canales temáticos informativos de programadores independientes de Sogecable y de sus socios de referencia.*
- *Condición Tercera: La puesta a disposición por Sogecable de todos los servicios necesarios para el acceso a terceros para la emisión de canales a través de su plataforma de televisión deberá realizarse en condiciones equitativas, transparentes y no discriminatorias.*
- *Condición Novena: Sogecable deberá garantizar la comercialización a terceros, en condiciones equitativas, transparentes y no discriminatorias, de, al menos, un canal que incluya largometrajes cinematográficos producidos por los grandes estudios en primera ventana de te-*

levisión de pago. Dicho canal deberá tener características equivalentes al canal Gran Vía que viene comercializando Vía Digital.

- *Condición Décima: Sogecable deberá asimismo garantizar la comercialización a terceros de los canales temáticos producidos por empresas de su grupo, directamente o mediante acuerdos con terceros, incluyendo los que supongan la explotación de los derechos en segunda ventana de televisión de pago de largometrajes cinematográficos producidos por los grandes estudios. Dicha comercialización deberá producirse en condiciones equitativas, transparentes y no discriminatorias. Dicha garantía se extiende al resto de servicios relacionados con esta comercialización, debiendo producirse la comercialización de los canales de forma individual, estando prohibida su agrupación en paquetes.*
- *Condición Duodécima: Sogecable no podrá actuar como agente o distribuidor exclusivo para España de los canales temáticos producidos o distribuidos por los grandes estudios, ni por los productores o distribuidores internacionales independientes”.*

La situación es parecida a la del acceso a redes consideradas como escasas o en monopolio, calificadas como instalaciones esenciales en el derecho de la competencia. Se trataría de obligar a dar acceso en estos casos, de manera abierta y no discriminatoria, a los diferentes productores de canales temáticos.

2.1.4.6.6 Mercado de servicios técnicos para los servicios de televisión digital interactiva y de pago

Aunque cabe hablar de un mercado emergente de servicios técnicos para los servicios de televisión digital interactiva y de pago, que consistirían, entre otros, en la gestión administrativa de abonados (SMS *Subscriber Management System*), la autorización o autenticación de suscrip-

tores (SAC), servicios de guía electrónica de programación, puesta a disposición de capacidad en redes de telecomunicaciones, multiplexación, etc. La realidad de mercado refleja que las plataformas de televisión digitales suelen, en el momento actual, prestarse a sí mismas dichos servicios, debido a la integración vertical de estos negocios.

En tales circunstancias, la integración vertical podría ir en perjuicio de los canales temáticos (o servicios interactivos) de proveedores independientes, ya que la plataforma podría renunciar a incluir determinados canales o servicios de terceros en su oferta en beneficio de los canales vinculados a ella o incluirlos sólo si aceptan determinadas condiciones.

Teniendo en cuenta lo anterior, las deficiencias que podrían derivarse para la competencia en este mercado a raíz de la fusión en este periodo de las plataformas digitales de satélite vendrían dadas por ejemplo si los servicios técnicos de la plataforma fusionada se prestan de forma discriminada, o se deniegan a terceros proveedores de forma injustificada, en beneficio de sus propios servicios de televisión digital interactiva y de televisión de pago.

Respecto al sistema de acceso condicional y API (Interfaz de programas de aplicación) no parece que la fusión tenga efectos directos sobre estos aspectos. Aunque, dada la posición en este mercado de la empresa resultante de la fusión, habrá de tenerse en cuenta la posibilidad de que la solución que esta empresa utilice para su plataforma, sobre todo el API, se convierta en estándar *de facto* para el mercado español.

En este contexto las Condiciones 1 a 3 del Acuerdo relativo a otros mercados del Consejo de Ministros se establecen con la finalidad de compensar las deficiencias que en este mercado podrían originarse como consecuencia de la posición de la nueva plataforma como medio de distribución de canales temáticos de terceros,

cuyo cumplimiento queda igualmente encomendado a la vigilancia de esta Comisión.

En concreto, las condiciones establecen la obligación de Sogecable de ofrecer sus servicios mayoristas de plataforma digital, en la medida en que lo permita su capacidad disponible, a cualquier tercer programador que desee transmitir sus canales a través de dicha plataforma. Sogecable deberá poner un número adicional de canales equivalente, al menos, al 20 por 100 de los actualmente emitidos a través de su plataforma de televisión, a disposición de terceros programadores diferentes de aquellos cuyos canales ya viniesen operando a través de Canal Satélite Digital con anterioridad a la fusión. A estos efectos, deberá entenderse por terceros programadores *" aquellos programadores de contenidos audiovisuales de calidad adecuada no controlados por Sogecable o sus socios de referencia, bien directamente o bien a través de empresas en participación "*.

Adicionalmente, Sogecable deberá en todo caso poner a disposición de terceros su plataforma y demás servicios conexos para la emisión de canales temáticos informativos de programadores independientes de Sogecable y de sus socios de referencia ".

Por último, se establece que la puesta a disposición por Sogecable de todos los servicios necesarios para el acceso de terceros para la emisión de canales a través de su plataforma de televisión deberá realizarse en condiciones equitativas, transparentes y no discriminatorias. En particular, el precio cobrado los servicios prestados deberá estar basado en los costes derivados de los mismos, para lo que Sogecable deberá llevar una contabilidad separada para sus servicios como mayoristas de plataforma digital y para el resto de sus servicios que permita identificar claramente los costes derivados de cada una de dichas actividades.

2.2 MERCADOS MAYORISTAS

2.2.1 SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN

2.2.1.1 Análisis de las cifras

2.2.1.1.1 Servicios de interconexión fijos

La producción de servicios de interconexión prestados por operadores fijos se incrementaron de forma muy importante durante el año 2002. Así el número total de minutos cursados en todas las modalidades ascendió a 83.683,89 millones, lo que supone un incremento superior al 57,8%. La facturación asociada a estos servicios también se incrementó en menor medida, un 16,0%.

Por conceptos, dadas las dificultades para la comparación interanual, cabe destacar la evolución de los servicios de tránsito, tanto nacional como internacional, que se incrementaron de forma significativa.

La distribución por conceptos coloca a los servicios de terminación y de acceso como las partidas más

importantes en términos de tráfico, mientras que en términos de ingresos son los servicios de tránsito internacional los que aglutinan el 32% del total. Dada la novedad de los servicios de interconexión por capacidad, señalar que suponen el 14,7% del total del tráfico cursado y tan solo el 3,5% de los ingresos, hecho que indica que el precio medio de este servicio es claramente inferior al precio medio de los servicios de interconexión.

Los anteriores parámetros confirman el proceso típico de las industrias de red, que requieren de los servicios de interconexión en mayor medida cuando la competencia se incrementa. Este hecho queda reflejado en la tabla siguiente, en la que se observa que mientras los ingresos por servicios finales se reducen, los ingresos por servicios intermedios se incrementa. La razón principal es que a medida que el mercado minorista está menos concentrado, mayor cantidad de tráfico se resuelve en redes diferentes a las de origen, o bien, mayor cantidad del tráfico se cursa por un operador diferente al operador de acceso, mediante las diferentes opciones de acceso indirecto.

71. EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS POR INTERCONEXIÓN DE LOS OPERADORES FIJOS

	Año 2001 (euros)	Año 2002 (euros)	% Variación 2002/2001
Telefonía fija	8.690,90	8.524,01	-1,9
Interconexión en red fija	1.218,53	1.413,48	16,0

Fuente: CMT

72. CUOTAS DE MERCADO POR FACTURACIÓN POR SERVICIOS DE ACCESO (OPERADORES FIJOS)

	Millones de euros	% / Total
Telefónica de España, SAU	110,45	95,4
BT Ignite España, SAU	2,96	2,5
Comunitel Global, SA	2,03	1,7
Auna Telecomunicaciones, SA	0,24	0,2
Cableuropa, SA	0,14	0,1
Vodafone (Airtel Móvil, SA)	0,01	-
Total	115,81	100,0

Fuente: CMT

73. DISTRIBUCIÓN DE LOS INGRESOS POR INTERCONEXIÓN SEGÚN TIPO DE OPERADOR		
	Operadores fijos	Operadores móviles
Operadores fijos	57,1%	56,8%
Operadores móviles	42,9%	43,2%
Total	100,0%	100,0%

Fuente: CMT

Ahora bien, el mercado de interconexión también refleja la situación expuesta anteriormente en el mercado de acceso. El hecho de que Telefónica, como operador tradicional, domine la mayor parte de los accesos a los abonados y que, fruto de ello, tenga obligaciones, como la selección llamada a llamada, hace que su cuota en los servicios de acceso sea muy importante, como se observa en la tabla 72. Los ingresos del resto de operadores se refieren principalmente a servicios de red inteligente y no a los que se corresponden con el servicio de acceso por selección llamada a llamada.

Otra de las tendencias importantes, detectadas en los últimos tiempos, corresponde a la creciente importancia que sobre los costes de interconexión tiene la terminación en redes móviles. En el mercado minorista, el tráfico fijo móvil supone el 10% de los minutos cursados y el 36% de los ingresos totales por servicios de voz. Ahora bien, cuando se analizan los costes por terminación se observa que, aproximadamente el 90% de los

costes totales, corresponden a la terminación móvil. Y esto a pesar de que los minutos terminados en redes fijas nacionales ascienden a 37.003,19 millones de minutos y las llamadas fijo móvil, es decir, el volumen de tráfico que los operadores fijos terminan en los operadores móviles es, aproximadamente, de 7.500 millones de minutos.

En cuanto a los ingresos, la tabla muestra la distribución de los ingresos de los operadores fijos y móviles en función de la red de origen. Como se observa, la distribución es muy similar aunque no así las magnitudes en términos absolutos.

2.2.1.1.2 Servicios de interconexión móviles

En cuanto a los servicios de terminación móvil el número de minutos ha experimentado un crecimiento significativo del orden del 20% y el 10% por facturación. La principal partida corresponde a los servicios de terminación nacional, seguido por los servicios de itinerancia (*roaming*).

74. EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS POR ITINERANCIA (ROAMING) INTERNACIONAL (MILLONES DE EUROS)					
	2001		2002		% Variación 2002/2001
	Millones euros	% / Total	Millones euros	% / Total	
Telefónica Móviles España, SAU	221,60	46,4	250,20	45,4	12,9
Vodafone (Airtel Móvil, SA)	193,69	40,5	218,58	39,7	12,9
Amena (Retevisión Móvil, SA)	62,65	13,1	81,72	14,8	30,4
Total	477,94	100,0	550,51	100,0	15,2

Fuente: CMT

75. EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS POR TIPO DE SERVICIO, OPERADOR Y TOTAL (MILLONES DE EUROS)							
	2001			2002			
	Servicios finales	Servicios de interconexión	% Servicios interconexión	Servicios finales	Servicios de interconexión	% Servicios interconexión sobre total	Incremento servicio interconexión
Telefónica Móviles España, SAU	3.811,71	1.733,46	31,3	4.268,02	1.839,61	30,1	6,1%
Vodafone (Airtel Móvil, SA)	1.602,66	1.051,34	39,6	1.961,27	1.090,94	35,7	3,8%
Amena (Retevisión Móvil, SA)	883,91	585,77	39,9	1.223,62	772,15	38,7	31,8%
Total	6.298,28	3.370,57	34,9	7.452,91	3.702,70	33,2	9,9%

Fuente: CMT

Se introduce en este informe un análisis de cuotas del servicio de itinerancia por facturación. Los ingresos por estos servicios han aumentado en una medida superior a la de los servicios generales de interconexión. Por otra parte, la distribución de ingresos por operador está concentrada en dos operadores (TME y Vodafone/Airtel), seguidos por Amena/Retevisión Móvil, que experimentan un gran crecimiento. Cabe resaltar la posición de Vodafone/Airtel en estos servicios, alejada de su posición en el mercado minorista, sin duda como consecuencia de su pertenencia a un gran grupo de telecomunicaciones móviles.

Los servicios de interconexión suponen una fuente de ingresos relevante para los operadores móviles. Las tablas muestran la evolución de los ingresos finales y de interconexión de los tres operadores móviles. Los ingresos de interconexión representan más de un tercio de los ingresos de los operadores móviles, con un crecimiento especialmente importante para el tercer operador, que por otra parte, no está considerado operador dominante y no tiene la obligación de orientación a costes.

2.2.1.2 Oferta comercial

El mercado de los servicios mayoristas de voz es uno de los que se encuentra más firmemente re-

gulado, no sólo para los operadores dominantes sino también para los no dominantes. Este hecho responde a la necesidad por parte de los operadores alternativos de obtener acceso a las redes del operador dominante en las primeras fases de la liberalización. De otra forma, estos operadores no conseguirían en ningún caso captar clientes, dadas las importantes economías de red con que gozan los operadores en el sector de las telecomunicaciones. Estas economías de red hacen que las redes sean más valiosas en función del número de abonados adscritos a las mismas. Este factor ha provocado, por otra parte, los diferentes modelos de regulación en la telefonía fija y móvil.

Debe entenderse el diferente punto de partida y la evolución de ambos mercados para analizar las obligaciones impuestas a los operadores dominantes en cada uno de los mercados. Por una parte, la telefonía fija partía de una situación de monopolio en el cual, el operador dominante no tenía ningún incentivo a interconectarse con sus potenciales competidores en el mercado minorista. Por el contrario, en el momento de máxima expansión de la telefonía móvil, el mercado no contaba únicamente con un operador sino que existía competencia desde el inicio (entendido como el período de crecimiento). Este hecho provocó que

existieran incentivos a interconectarse como medio de incrementar sus ingresos.

Bajo las anteriores condiciones, esta Comisión ha venido imponiendo obligaciones *ex ante* en el mercado nacional de interconexión a los operadores dominantes en el mismo. Las obligaciones más exigentes pesan sobre el operador dominante en telefonía fija (Telefónica), que por definición lo es también en el mercado de interconexión (tal y como se indica por las obligaciones impuestas en el Reglamento de Interconexión). Telefónica está obligada a publicar una Oferta de Interconexión de Referencia (OIR) con sus precios orientados a costes. El año 2002, cuyos datos se analizan a conti-

nuación, vienen determinados por la OIR que se aprobó por esta Comisión en 2001.

Por otra parte, los operadores alternativos fijos también cuentan con obligaciones y, su margen de maniobra en términos de política comercial y precios es muy reducida. En primer lugar, están obligados, según el Reglamento de Interconexión a facilitar la interconexión en condiciones objetivas y no discriminatorias. Pero, adicionalmente, al menos en sus relaciones con Telefónica, deben aplicar el principio de simetría, esto es, que los precios aplicados por Telefónica para terminar las llamadas en su red deben ser iguales a los aplicados por los operadores alternativos.

76. FACTURACIÓN MEDIA POR MINUTO POR SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN EN EUROS			
	2001	2002	% Variación 2002/2001
RED FIJA			
Servicios de terminación	0,024	0,012	-
Internacional	0,168	0,027	-83,7
Nacional	0,010	0,009	-
Servicios de acceso	0,012	0,007	-
Servicios de tránsito	0,084	0,083	-1,3
Internacional	0,135	0,117	-13,4
Nacional	0,061	0,033	-45,5
Servicios de interconexión por capacidad	-	0,004	-
Servicios de red inteligente	0,069	0,075	8,4
Otras prestaciones	0,008	-	-
Tarifa plana	0,005	-	-
Servicios especiales	0,065	-	-
Otros	0,030	-	-
Total red fija	0,023	0,017	-26,4
RED MÓVIL			
Servicios de terminación móvil	0,225	0,204	-9,3
Internacional	0,186	0,174	-6,6
Nacional	0,215	0,197	-8,6
Servicios de itinerancia clientes de operadores extranjeros	0,708	0,669	-5,5
Total red móvil	0,249	0,228	-8,6
Total servicios de interconexión	0,069	0,051	-25,6

Fuente: CMT

Los factores anteriores deben ser tenidos en cuenta a la hora de analizar la evolución de los precios medios por cada uno de los servicios de interconexión fija. En cuanto a los operadores móviles, Telefónica Móviles de España, SA y Airtel Móvil, SA/Vodafone fueron declarados dominantes en el citado mercado nacional de interconexión por esta Comisión, mediante Resoluciones de octubre de 2001 y septiembre de 2002. En virtud del Reglamento de Interconexión y a la vista de su condición de dominancia, es de aplicación a estos operadores la obligación de orientación a costes de sus precios de interconexión. A la espera de la finalización del modelo de contabilidad de costes de ambas compañías, esta Comisión dictó resolución de fijación transitoria de precios el 11 de julio de 2002, con una significativa reducción de los mismos.

Finalmente, la CMT también obligó a reducir los precios de terminación del tráfico proveniente de otras redes móviles al tercer operador móvil, Amena (Retevisión Móvil), mediante Resolución de 12 de diciembre de 2002. Si bien los efectos de esta reducción no se han debido apreciar en los ingresos de este operador para el ejercicio 2002, es interesante tener este factor en consideración.

Los precios medios de los servicios de interconexión fijos han sufrido una importante caída, del orden del 26%. Fueron los servicios de red inteligente, así como los servicios de terminación y acceso, los conceptos de interconexión que más vieron reducida su facturación media. En cuanto a los servicios de interconexión de las redes móviles la evolución global fue parecida.

2.2.1.3 Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

El informe de 2001 ponía de manifiesto los esfuerzos que estaba realizando la Comisión para conseguir que la estructura de costes de los operadores alternativos fuera asimilable a la de

Telefónica. La estructura basada en costes fijos de la operadora propietaria de la red hace que su oferta comercial de voz pueda ser más flexible que la de sus competidores. Para solucionar este aspecto, en la OIR se incluyó el modelo de interconexión por capacidad como alternativa al modelo de interconexión por tiempo.

En el ejercicio 2002 se cursaron 12.267 millones de minutos mediante esta modalidad de interconexión. Esta magnitud corresponde al 22,4% del tráfico de interconexión de acceso y terminación nacional, lo que indica que los operadores todavía no han consolidado esta modalidad de interconexión. Los planes de precios y bonos de los operadores alternativos en el mercado confirman el estado incipiente de este tipo de interconexión por capacidad.

A la luz de los datos se confirma que los costes de terminación en redes móviles suponen unos costes muy importantes para los operadores fijos comparado con el volumen de tráfico fijo-móvil causante de dichos costes. Por una parte, es totalmente lógico que proporcionalmente al tráfico, los costes de interconexión en redes móviles sea elevado, dado que, al contrario que para otro tipo de tráfico fijo, la totalidad del tráfico fijo-móvil debe interconectarse.

Ahora bien, también es cierto que los precios medios de terminación son relativamente mayores para la terminación móvil que para la fija, a pesar de la regulación existente y de la progresiva disminución de precios. No obstante, y dada la diferencia entre el precio medio por terminación en redes móviles (0,204 euros por minuto) y el precio medio del servicio telefónico fijo-móvil (0,24 euros minuto), se puede afirmar que, en términos agregados, los operadores fijos estarían obteniendo un margen de 0,036 euros (15%) con respecto a la terminación móvil.

Otra de las cuestiones, y dada la diferencia entre las tarifas de terminación en redes móviles y el precio de las llamadas *on net* cobradas al usuario final, es que los operadores móviles, gracias a su

posición en la provisión de servicios de terminación, pueden encarecer artificialmente los precios de las llamadas fijo-móvil, favoreciendo la sustitución de dichos servicios por los servicios móvil-móvil. Sin embargo, y como ya se ha analizado en el apartado correspondiente al mercado de telefonía fija, únicamente las llamadas *on net* en horario reducido de móvil a móvil pueden ser considerados sustitutos de las llamadas fijo-móvil. En el resto de casos, los precios de los operadores fijos son más atractivos que los de los operadores móviles, para cursar este tipo de tráfico.

Por tanto, no es posible hablar de una sustitución general de los servicios fijo-móvil por móvil-móvil por cuestiones de precio de estos servicios, dado que estos precios no son inferiores sino superiores en la mayor parte de los horarios y usuarios. Se debe tener en cuenta que los usuarios valoran, además del precio del servicio, otros atributos del servicio telefónico móvil, tales como la movilidad, comodidad de uso, moda social, etc., por lo que el análisis de sustituibilidad debería ser completado con un estudio de demanda.

Los precios ofrecidos por los operadores móviles a los clientes finales no están dirigidos expresamente a competir con los servicios fijo-móvil, sino con los otros operadores móviles. Por consiguiente, no es claro que las ofertas comerciales de los operadores móviles vayan encaminadas a favorecer la sustitución fijo-móvil sino que pueden responder a la competencia que caracteriza dicho mercado. El análisis de los precios minoristas fijados por los operadores móviles debe ser realizado no sólo desde la perspectiva de un operador fijo, sino también desde la perspectiva de un operador móvil que ofrece sus servicios en el mercado minorista de la telefonía móvil (con sus condiciones competitivas).

Un claro ejemplo de lo anterior lo constituyen las ofertas de los operadores móviles dirigidas al segmento empresarial, en particular las ofertas basadas en Redes Privadas Virtuales (RPV). En dichos

productos, las llamadas entre móviles de la misma empresa es especialmente reducido. En estas condiciones es necesario plantearse si el principio de la parte llamante paga es relevante. En el caso de las RPV el consumidor debe decidir a su proveedor de servicios telefónicos móviles, no únicamente en función de las tarifas para las llamadas salientes, sino también en función del precio del tráfico interno de los móviles de la misma empresa. El precio de dicho tráfico es claramente función de los precios de terminación en la red móvil designada para la prestación de las llamadas salientes. El hecho de que el mismo consumidor deba pagar llamadas entrantes en su móviles hace que tenga incentivos a buscar aquellos precios de terminación más bajos.

Este argumento es recogido por la CE en una Recomendación: *“un segundo tipo de poder del comprador puede proceder de los grupos cerrados de usuarios, en el caso que los miembros del grupo particular de usuarios (paguen o no parte de las facturas asociadas a las llamadas entrantes) hagan tantas llamadas entre ellos que las llamadas intragrupalas constituyan una proporción significativa de su factura. Si una red dada incrementa las tarifas por terminación, y por ende el precio de las llamadas entrantes, los miembros del grupo podrían pasarse a otra red en la que los precios de las llamadas dentro de la red fueran inferiores.”*

En conclusión, para el caso concreto de las ofertas dirigidas a clientes empresariales de gran consumo la definición de mercado de los servicios de terminación debe ser objeto de un análisis diferenciado, dado que los criterios que aplican a los consumidores en general no son de aplicación directa en este caso.

2.2.1.3.1 Simetría de precios de interconexión

Dos operadores alternativos, BT y Colt, se dirigieron durante el año 2001 a la CMT con relación a

un conflicto suscitado en la negociación de la interconexión de su red con la red de Telefónica. El conflicto se planteaba por la consideración de los operadores alternativos de que, los precios correspondientes a los servicios de interconexión de terminación de llamadas en sus redes de llamadas con origen en la red de Telefónica deben ser distintos y superiores a los precios de terminación de llamadas en la red de Telefónica, que son precios regulados por la Oferta de Interconexión de Referencia (OIR).

Mediante Resoluciones de 13 de Septiembre de 2001 la CMT resolvió estos conflictos. La CMT decidió determinar los precios del servicio de interconexión de terminación de las llamadas originadas en la red de Telefónica de España, SAU, y con destino en la red de BT Telecomunicaciones, SA y Colt Telecomunicaciones, SA, en base a los precios aplicables a la red del operador fijo dominante para servicios equivalentes, según el modelo de red de referencia considerado en la OIR.

Se considera que los modelos de interconexión deben 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.

La CMT no dispone de costes de los operadores alternativos a TESAU. Aún disponiendo de datos, la orientación a costes tampoco sería un criterio obligado respecto a los operadores alternativos. La estructura de red de los operadores alternativos puede ser muy diferente de la estructura de red de TESAU. Nada lo impide, pero, en ausencia de datos, es razonable esperar que redes de nuevos operadores no conlleven costes superiores a los de redes ya establecidos para los mismos servicios. De no ser así las nuevas redes no tendrían éxito en un mercado en el que pudiera elegirse entre opciones diferentes. En ausencia de competencia efectiva la intervención regulatoria no

debe inclinarse por favorecer opciones que no serían compatibles con la competencia.

La terminación de llamadas en una red propia es una actividad a la que el estímulo de la competencia no llega con facilidad en este modelo de negocio. Incluso un operador con una presencia poco significativa en el mercado de la telefonía fija o de la interconexión, puede comportarse en materia de precios de interconexión para terminar llamadas en su red con mucha independencia respecto a sus competidores y respecto a los usuarios.

El operador establecido no tiene oportunidades de rebajar sus costes en aquella parte en que integra en ellos los precios de interconexión para terminar llamadas en otra red. Debería trasladar a sus clientes eventuales excesos de precios de terminación de llamadas, o aceptar una reducción de sus márgenes, en beneficio de los posibles excesos de precios de terceros.

Si las redes nuevas fueran más costosas, pero aun así pudieran prevalecer frente a la competencia, sería debido a unas prestaciones mejores o a una calidad diferente, pero en los acuerdos de interconexión estas diferenciaciones posibles no aparecen.

En resumen, parece excesivo declarar dominante a un operador que se inicia en el mercado de la telefonía fija para poder orientar a costes sus precios de interconexión, pero puede dominar la terminación de llamadas destinadas a números de su red, porque no hay alternativa a su propia oferta de interconexión de terminación en tales números.

Considerando que redes nuevas, de nueva concepción y tecnología, deben resultar en mayores prestaciones y calidades o, a igualdad en lo anterior, en no mayores costes que redes históricas para que la competencia, si existiera, no las expulsara del mercado, es poco apropiado que una intervención regulatoria a la hora de resolver un conflicto se oriente en dirección contraria, recono-

ciendo, por ejemplo, precios más altos para terminación en redes nuevas que en la red del operador dominante. No habría inconveniente en asumir precios más altos o más bajos, si hubiera información bastante para ello, porque la simetría no es un criterio ni una predeterminación, sino el resultado de una reflexión que se ha hecho caso a caso.

2.2.1.3.2 Interconexión por capacidad

El modelo de interconexión por capacidad fue aprobado en la Resolución de 9 de agosto de 2001: modificación de la Oferta de Interconexión de Referencia de Telefónica de España, SAU.

En dicho modelo el coste depende del caudal de tráfico contratado, independientemente del tráfico efectivamente cursado. Implica la puesta a disposición de recursos de red de Telefónica, para satisfacer las necesidades de interconexión del operador que contrata la capacidad, reiterando que se trata de forma independiente al tráfico cursado.

El modelo de capacidad permite a los operadores romper la vinculación entre la estructura de tarifas por minuto para los servicios finales y los costes por minuto en interconexión. Debería dar lugar a modificaciones sustanciales en el perfil de la demanda de tráfico, de forma que se minimice la capacidad vacante en unas horas y se suavice el excedente de tráfico en otras, debido a los planes comerciales ofertados por los operadores, como ciertos tipos de tarifa plana, llamadas gratis fin de semana, etc..

Pese a que una serie de operadores pidieron aplicar el modelo de capacidad, en un principio no se llegó con la mayoría de ellos a ningún acuerdo con Telefónica de España para la forma en que debía realizarse la implantación de dicho modelo, con lo que al finalizar el primer trimestre de 2002 no se había implantado en la red ningún enlace por capacidad.

La CMT tuvo que intervenir a propuesta de los operadores y adoptar una serie de medidas cautelares

instando a migrar al modelo de capacidad (la primera de las medidas adoptadas imponía como límite de implantación el día 8 de abril de 2002) y en caso de incumplimiento se aplicarían los precios de interconexión por capacidad en facturación.

Seguidamente se enumeran una serie de puntos en los que se han advertido diferentes interpretaciones y, en su caso, medidas que se proponen.

2.2.1.3.2.1 Dimensionado de enlaces por capacidad

En la resolución de la OIR, que estableció la interconexión por capacidad, el procedimiento de dimensionado de enlaces se deja a la negociación de las partes implicadas. Esta situación ha derivado en controversias continuas en la interpretación de los datos que han de tenerse en cuenta para la migración. Había quien consideraba que el tráfico contratado depende de las estimaciones de tráfico que el operador prevea demandar a Telefónica. Telefónica estimaba que debería migrarse considerando el tráfico de acceso más el de terminación que había sido cursado durante los últimos meses.

En la nueva modificación de la OIR se determina eliminar la responsabilidad compartida en el procedimiento de dimensionado de la red de interconexión por capacidad. En este modelo cada operador será responsable del dimensionado del punto de interconexión para cursar los servicios de interconexión que tiene previsto demandar al otro operador, sobre la base de sus propias estimaciones de tráfico.

2.2.1.3.2.2 Tipología de tráfico. Modalidad voz+Internet del modelo de interconexión por capacidad

La mayoría de los operadores que deseaban aplicar el modelo de interconexión por capacidad requerían la modalidad combinada voz+Internet. En

principio Telefónica entendía que esta modalidad no tenía la obligación de ofrecerla. Esta Comisión se ha pronunciado repetidamente en contra de la interpretación realizada por Telefónica y ha confirmado la obligación de que tiene de observar y aplicar lo dispuesto en el texto de la OIR, con lo que Telefónica finalmente ha aceptado que debe proporcionar tanto la capacidad modalidad Internet, como la combinada voz+Internet.

2.2.1.3.2.3 Desbordamientos de tráfico

Cuando se introdujo la interconexión por capacidad únicamente era permitido un desbordamiento máximo de tráfico desde enlaces de capacidad a enlaces de tiempo en el mismo Pdl de un 1%, con ampliación obligatoria de enlaces de capacidad al superar dicha tasa.

Tanto Telefónica como una serie de operadores consideraban que debía incluirse una modalidad en la OIR que permita un desbordamiento superior, sin obligación de ampliación. La última modificación de la OIR incluye dicha modalidad, asociándose un precio determinado a las llamadas desbordadas por tiempo.

2.2.1.3.2.4 Permanencia de enlaces no utilizados

En ciertos casos, según el dimensionado realizado por el operador, la migración a enlaces por capacidad puede llevar consigo el que ciertos enlaces queden desocupados, y sería conveniente, con el fin de lograr una red eficiente, dar de baja a dichos enlaces.

Se determina que en el caso de Pdl ópticos, tras realizar el dimensionado correspondiente de los enlaces de capacidad y de tiempo de acuerdo al tráfico estimado, se acordará proceder a dar de baja aquellos enlaces existentes que no vayan a cursar tráfico, tomando como referencia las previsiones de tráfico anuales manejadas por el operador.

2.2.2 ACCESO Y SERVICIOS DE BANDA ANCHA MAYORISTAS

2.2.2.1 Análisis de las cifras

Este apartado pretende analizar las opciones mayoristas que enfrentan los operadores que comercializan servicios minoristas de banda ancha. Son servicios, los ofertados a usuarios finales, que pueden (y así se ha hecho) calificarse de servicios emergentes pero que se asientan sobre la parte de más dura entrada para la competencia: el acceso al usuario final, el bucle local. Ello ha determinado que el tratamiento que la CMT ha dado a los problemas surgidos en relación con estas actividades haya sido necesariamente mixto: menor intervención *ex ante* en el tramo minorista, en el entendimiento de que los operadores alternativos partían en condiciones de competir con TESAU menos comprometidas y a que los riesgos de mercado (y de demanda) deben ser necesariamente compartidos por todos los intervinientes, que han podido contar también con la fuerza de creación de mercado que la actividad de TESAU tiene, y una intervención más intensa, típica de la regulación sectorial, para garantizar que esas condiciones de competir efectivamente tenían un punto de partida, si bien nunca asimilable, sí al menos suficiente como para desarrollar los modelos de negocio de esos operadores. Rigor en las condiciones de acceso, directo o indirecto al bucle, que deben garantizar suficientemente el desenvolvimiento del comportamiento de los operadores en los mercados minoristas, en los que la fuerza de cada uno es ya dependiente del control del acceso.

Este tratamiento mixto ha llevado a la CMT en el año 2002 a intervenir en sentido diferente en el ámbito minorista y mayorista.

En el ámbito mayorista, como se señalaba inicialmente, los servicios de acceso de alta velocidad y/o banda ancha se asientan, sin embargo, sobre la parte de más difícil acceso para la competencia:

el control del bucle de abonado. Y aquí la intervención de la CMT ha sido la propia de la regulación sectorial en varios ámbitos.

Dado que el diseño del servicio mayorista (109 demarcaciones en las que se ubican los puntos de acceso indirecto –PAIs–) ha venido establecido por la normativa preexistente, y teniendo en cuenta las dificultades de determinación de los costes de los recursos de red suministrados por TESAU, la CMT optó en el último trimestre de 2001 por intervenir garantizando un margen suficiente entre los precios finales autorizados para la salida de TESAU al mercado minorista y los precios mayoristas aplicados a sus competidores.

Pues bien, es una regulación exigible allí donde el operador controla el elemento esencial, irreplicable, que es el acceso al usuario y la capa ATM que sobre el bucle añade la capacidad de incorporar los recursos ADSL. Escalones debajo de este punto de partida con el establecimiento de la capa IP, la CMT ha venido considerando que las condiciones establecidas en el primer eslabón debían resultar suficientes para garantizar la aparición de ofertas alternativas capaces de ir desvinculando el último de esos eslabones, los ISP's, de la oferta proporcionada por el grupo Telefónica.

Las cifras de 2002 ponen de manifiesto la existencia de oferta alternativa de operadores que se incorporan a la cadena a través del producto GigaADSL de TESAU. Los 81.455 bucles que se reflejan en la tabla que se incluye más abajo confirman la existencia de una alternativa real al suministro del ADSL-IP del grupo Telefónica.

Este tratamiento tropieza aún con la inercia de los agentes que se sitúan en el último de los eslabones de suministrarse del grupo Telefónica, lo que, si bien puede resultar beneficioso en el corto plazo, sin duda compromete en el medio y largo su capacidad de condicionar el comportamiento del grupo en los mercados en los que compete directamente con ellos.

Junto con el tratamiento de la desagregación del bucle y la presencia comercial efectiva de los operadores de cable en el acceso, el tratamiento del acceso indirecto al bucle constituye así el tercer elemento determinante de la competencia verdaderamente sostenible en el mercado minorista.

Los párrafos siguientes muestran, de forma más detallada, las cifras presentadas anteriormente. Así a 31 de diciembre de 2002, se contabilizaban un total de 3099 bucles desagregados por un total de 7 operadores: Auna Telecomunicaciones, Comunitel, Jazztel, Uni2, Al-pi, Colt y Orange Web. De momento Auna y Comunitel suman más del 75% de todos los bucles desagregados. Este dato supone un incremento en términos relativos muy importante con respecto al total de bucles desagregados a diciembre de 2001 (crecimiento del orden del 30% mensual), aunque el número es realmente muy pequeño en valor absoluto tanto respecto del cerca de 20 millones de pares de Telefónica. A 31 de mayo de 2003 el número de bucles desagregado ascendía hasta los 8.572 bucles, lo que indica que el crecimiento muestra la misma tendencia que en 2002.

Es importante señalar el número de centrales en los que los operadores se han coubicado, ya que indica el número de bucles a los que potencialmente pueden acceder. Así a 31 de mayo de 2003 los operadores han demandado coubicación a Telefónica en más de 174 edificios de centrales, haciéndose uso asimismo de las diferentes modalidades de entrega de la señal, tendidos y otros servicios ofrecidos en la OBA. Estas centrales permiten el acceso al 32% de la planta total de bucles de abonados.

Estos datos ponen de manifiesto que, la situación actual no permite afirmar, que ya haya concluido el proceso de apertura efectiva del bucle del abonado. Este hecho es importante por dos motivos. El primero porque muy difícilmente podrá considerarse el acceso desagregado al bucle como un

sustituto al acceso indirecto al bucle. Por otra parte, este hecho tiene implicaciones regulatorias sobre Telefónica en otros productos mayoristas como se analizará en el epígrafe sobre oferta comercial.

Es importante destacar que el éxito del acceso al bucle desagregado (sin considerar el acceso indirecto) está siendo irregular en los países europeos. Así con datos de marzo de 2003 en Alemania, cuya apertura práctica del servicio se realizó año y medio antes, se han superado ya los 950.000 bucles (2,42% de los bucles totales). Otro grupo de países que comenzaron el servicio también con antelación serían Dinamarca con más de 53.248 bucles (1,8%); Finlandia con más de 57.000 (2%); Holanda que supera los 66.748 (0,65%); y Noruega con más de 63.896 bucles representando el 2,8% de la planta.

En Italia, donde las primeras coberturas entregadas por TI se realizaron en agosto de 2001¹⁵, había ya más de 124.519 bucles desagregados (0,46%). Otros países como Reino Unido con 3.180 bucles (0,010%) y Francia con 18.457 bucles en su mayoría compartidos (0,054%) han seguido un proceso más lento y problemático y similar al español, cuyos operadores recomenzaron el proceso de coberturas después del verano del 2001 y a 31 de mayo de 2003 con 8.572 bucles (representando un 0,05%) se está en clara fase, aunque progresiva, de comienzo.

Dados los requerimientos financieros y temporales para desarrollo de ofertas de banda ancha basadas en el acceso desagregado al bucle, los operadores han basado sus ofertas en otras modalidades de acceso, básicamente el indirecto.

Esta modalidad de acceso ha experimentado un crecimiento muy importante durante el año 2002. No debe olvidarse que la demanda de este tipo de servicios es función directa de la demanda en el mercado minorista de ADSL. Por lo tanto, el dinamismo que han experimentado los servicios minoristas de ADSL se han trasladado al mercado mayorista relacionado con la provisión de estos servicios, por cuanto corresponde a eslabones ascendentes de la misma cadena de valor.

Así, el año 2002 acabó con un total de 957.204 líneas ADSL (incluyendo GigADSL y ADSL/IP). Esto supone un incremento del 155% con respecto al mismo periodo del año 2001. Adicionalmente al servicio GigADSL, TESAU también ofrece el acceso indirecto no regulado ADSL/IP. La diferencia básica estriba en el nivel de conectividad, ATM para el primero e IP para el segundo. Ahora bien, las características técnicas de ambos servicios, así como los requisitos económicos son similares, razón por la cual pueden considerarse sustitutos.

Los servicios GigADSL son consumidos por los operadores con dos finalidades principales. La primera es, mediante sus propios medios, proveer servicios finales ADSL. La segunda es para empaquetarlos con elementos adicionales de red y revenderlos a su vez a operadores que serán los que comercialicen los servicios finales.

Habría que resaltar la importancia del autoconsumo en este mercado mayorista. La totalidad de los accesos ADSL de Telefónica se prestan en régimen de autoconsumo. Por tanto, para caracterizar correctamente este mercado es necesario contabilizar estas líneas.

Teniendo en cuenta las notas metodológicas anteriores así como las diferencias en los usos de los consumidores, puede caracterizarse el mercado mayorista de acceso indirecto al bucle como sigue:

¹⁵ Ver Séptimo Informe de Implementación de la Comisión Europea, pg. 208.

77. EVOLUCIÓN DE LOS SERVICIOS ADSL MAYORISTAS POR OPERADOR (LÍNEAS)					
	Diciembre 2001	Cuota de mercado	Diciembre 2002	Cuota de mercado	Variación 2002-2001 (%)
ADSL Grupo Telefónica	357.739	95%	875.745	91,5%	145
<i>Telefónica de España (autoconsumo)</i>	187.025	50%	607.999	63,5%	225
<i>Terra</i>	119.389	32%	126.084	13,2%	6
<i>Telefónica Data</i>	51.325	14%	141.662	14,8%	176
ADSL Otros operadores	18.077	5%	81.459	8,5%	351
<i>ADSL IP</i>	0	-	0	0,0%	-
<i>GigADSL</i>	18.077	5%	81.459	8,5%	351
Total demandantes en el mercado	375.816	100%	957.204	100%	155

Fuente: CMT

78. MERCADO MAYORISTA DE REVENTA (NO INCLUYE EL SERVICIO GIGADSL) (INGRESOS)		
	Millones de euros	% Total
Telefónica de España, SAU	76,13	71,2
Telefónica Data España, SAU	26,87	25,1
Auna Telecomunicaciones, SA	2,89	2,7
BT Ignite España, SAU	0,49	0,5
Red Eléctrica Telecomunicaciones, SA	0,47	0,4
Resto	0,03	0,0
Total mercado	106,88	100,0

Fuente: CMT

El número de accesos se ha incrementado un 155%. Este aumento no se ha producido de una manera homogénea entre las modalidades y los operadores. Cabe destacar el aumento de los accesos GigADSL de los operadores alternativos, que han superado el 350% de crecimiento. Por otra parte, es importante destacar el crecimiento de Telefónica, superior al del resto de compañías del grupo Telefónica.

TESAU es el único oferente de la modalidad GigADSL dado que hasta la fecha ningún operador alternativo ha conseguido el suficiente despliegue de red para replicar un servicio similar. Por este servicio, este operador facturó 21,16 millones euros en el año 2002.

En la tabla 78 se presenta el reparto de los ingresos globales facturados por los operadores presentes en el servicio mayorista de reventa (entendiendo por reventa todos los servicios mayoristas basados en el bucle del abonado menos el correspondiente al GigADSL). Los operadores presentes en este mercado cuentan con el despliegue de red suficiente para contratar con TESAU los servicios que esta operadora oferta en el mercado *bitstream* para ofertarlo a su vez, con ciertas transformaciones, en el mercado de reventa. Por tanto, la tabla muestra los ingresos percibidos por los operadores mayoristas de servicios ADSL durante el año 2002.

79. OFERTA ACTUAL DE SERVICIOS ADSL MAYORISTAS				
Precios OBA (euros)		Cuota de alta		Cuota de abono mensual
		Filtrado distribuido	Filtrado centralizado	
Acceso Indirecto	D	38,10	77,17	0,58 x minorista
	A	38,10	77,17	1,17 x modalidad D
	B	38,10	77,17	0,60 x minorista
	C	38,10	77,17	0,60 x minorista

Fuente: CMT

2.2.2.2 Oferta comercial

La oferta comercial que Telefónica puede realizar para estos servicios está limitada por la regulación existente. Así, las condiciones técnicas y económicas de la comercialización del bucle del abonado están definidas en la Oferta del Bucle del Abonado. Los precios del acceso desagregado al bucle son precios fijos mientras que aquellos aplicables al acceso indirecto se basan en una regulación *retail minus* sobre los precios minoristas del ADSL que Telefónica comercializa (a su vez, también reguladas). Este sistema incluye un descuento sobre las cuotas de abono (tal como se muestran en la tabla siguiente) pero no sobre las cuotas de alta.

Sobre estos márgenes del precio minorista de Telefónica, los operadores de reventa encuentran su nicho de mercado con los proveedores de servicios de Internet. Estos operadores, como se ha comentado anteriormente, deben empaquetar los elementos de red suficientes para conseguir un producto de banda ancha de extremo a extremo así como permitirles suficiente margen con respecto al mercado final.

El principal movimiento de los precios del servicio GigADSL se produjo mediante la Resolución de esta Comisión de 29 de abril de 2002, por el que se habilitaban dos nuevas modalidades mayoristas con filtrado distribuido, como consecuencia de la comercialización de esas modalidades por parte de Telefónica en el mercado minorista.

2.2.2.3 Situación de competencia

En el ámbito mayorista, como se señalaba inicialmente, los servicios de acceso de alta velocidad y/o banda ancha se asientan, sin embargo, sobre la parte de más difícil acceso para la competencia: el control del bucle de abonado. Y aquí, la intervención de la CMT ha sido la propia de la regulación sectorial en varios ámbitos.

Dado que el diseño del servicio mayorista (109 demarcaciones en las que se ubican los puntos de acceso indirecto –PAI's–) ha venido establecido por la normativa preexistente, y teniendo en cuenta las dificultades de determinación de los costes de los recursos de red suministrados por TESAU, la CMT optó en el último trimestre de 2001 por intervenir garantizando un margen suficiente entre los precios finales autorizados para la salida de TESAU al mercado minorista y los precios mayoristas aplicados a sus competidores.

Pues bien, es una regulación exigible allí donde el operador controla el elemento esencial, irreplicable, que es el acceso al usuario y la capa ATM que sobre el bucle añade la capacidad de incorporar los recursos ADSL. Escalones debajo de este punto de partida con el establecimiento de la capa IP, la CMT ha venido considerando que las condiciones establecidas en el primer eslabón debían resultar suficientes para garantizar la aparición de ofertas alternativas capaces de ir desvinculando el último de esos eslabones, los ISP's, de la oferta proporcionada por el grupo Telefónica.

Las cifras de 2002 ponen de manifiesto la existencia de oferta alternativa de operadores que se incorporan a la cadena a través del producto GigaADSL de TESAU sobre el bucle de TESAU que van confirmando una alternativa real al suministro del ADSL-IP del grupo Telefónica.

Es éste un tratamiento que, sin embargo, tropieza aún con la inercia de los agentes que se sitúan en el último de los eslabones, de suministrarse del grupo Telefónica, lo que si bien puede resultar beneficioso en el corto plazo, sin duda compromete en el medio y largo su capacidad de condicionar el comportamiento del grupo en los mercados en los que compite directamente con ellos.

Junto con el tratamiento de la desagregación del bucle y la presencia comercial efectiva de los operadores de cable en el acceso, el tratamiento del acceso indirecto al bucle constituye así el tercer elemento determinante de la competencia verdaderamente sostenible en el mercado minorista.

2.2.3 OTROS SERVICIOS MAYORISTAS

2.2.3.1 Servicios de transmisión y difusión de la señal audiovisual

2.2.3.1.1 Análisis de las cifras

Los ingresos generados a lo largo del año 2002 por los operadores de telecomunicaciones encargados de prestar soporte a los servicios audiovisuales ascendieron a 251,88 M€. Esta facturación es generada, según la información disponible, por nueve operadores frente a los cinco que comunicaron datos a la CMT en el ejercicio pasado. Esta cifra representa un incremento del 2,2 % con respecto a la del pasado ejercicio.

Por tipo de servicio este año se han realizado dos modificaciones en el tratamiento de los datos solicitados. De un lado, se ha considerado más ade-

cuado segmentar la partida que en años anteriores denominábamos servicio soporte en ingresos por transporte y por otros ingresos por difusión, de modo que se pueda distinguir de ahora en adelante, qué porcentaje de ingresos corresponde a los dos principales tramos de red en que se subdivide el servicio portador de las señales audiovisuales. De igual modo, la partida correspondiente a ingresos por contribución, pasa a quedar englobada en la partida de ingresos por transporte.

De acuerdo con esta nueva estructura, en el ejercicio 2002 la partida más relevante corresponde a los servicios de difusión que representan un 67% del total facturado frente al 33% que los operadores asignan al concepto de transporte (recordemos que incluye la distribución hasta los centros de difusión así como los ingresos por servicios de contribución a cabeceras de radiodifusores).

Por tipo de servicio audiovisual al que dan soporte, la mayor facturación corresponde a la televisión analógica con 133,15 M€, que se corresponde con el 54,3% del total de ingresos generados por los distintos servicios, experimentando un incremento con respecto al ejercicio anterior del orden del 16,3%. En segundo lugar en el peso total de la facturación, aparece la Televisión Digital con un volumen de ingresos facturados de 83,56 M€ frente a los 66,58 M€ generados en el pasado ejercicio, lo que supone un incremento del 25,5% respecto al año anterior.

En tercer y cuarto puesto, aparecen la radio analógica y la radio digital (DAB) con unos ingresos de 22,84 M€ y 3,70 M€ respectivamente, que representan un incremento para la radio analógica del 21,3% respecto del año 2001 fruto muy probablemente de la externalización del servicio por muchas emisoras ya apuntado el pasado año y un descenso nada desdeñable en radio digital del 2,6% con respecto a las cifras del año pasado.

Con respecto al número de clientes, se observa que la tendencia apuntada en años anteriores sigue su curso ascendente de modo que en el ejer-

cicio 2002, por todos los conceptos, el número de clientes que los operadores captaron se elevó a los 1.291 lo que representa un incremento del 92,7%. Este dato apoya la idea sostenida de que el sector de servicios audiovisuales viene externalizando cada vez más estos servicios (principalmente en radio), y por tanto, apuesta por confiar en los operadores de red para el transporte y difusión de sus señales.

Analizando la evolución de clientes el líder del mercado continua siendo Retevisión I, SAU con un 39,1% del total, correspondiente a un incremento con respecto a la captación de clientela de años pasados del orden del 65,6%. Le siguen en orden descendente Telefónica Servicios Audiovisuales, SAU, con un 18,0%; en tercer lugar Telefónica de España, SAU, con un 17,5%; en cuarto lugar Difusión Digital, con el 15,0% y Net Radio Medialatina con el 8,8%. Destaca al respecto la evolución del grupo Telefónica que se sitúa, agregando los resultados de las dos empresas citadas, a 3,6 puntos del líder de este mercado.

Analizando la evolución de los operadores que generan esta facturación, de nuevo el liderazgo lo tiene Retevisión I, SAU con un 65,8%, seguida de lejos por el grupo Telefónica con un 19,6%, Difusión Digital con el 6%, Red de Banda Ancha Andalucía con el 4,8% y Medialatina con el 2,8%. El resto de la facturación comunicada es del 1% (2,69 M€) correspondientes a Retegal y Retecal.

2.2.3.1.2 Descripción de la oferta comercial en 2002

No existe una oferta comercial predefinida en este segmento del mercado más allá de las tarifas que aprobó en su día la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos (modalidades analógicas y digitales). Uno de los elementos en que esta Comisión ha incidido a lo largo de los últimos años reside, precisamente, en que el mercado liberalizado, desde la óptica de las rela-

ciones horizontales y verticales en que se estructura, disponga de ofertas transparentes y suficientemente desglosadas de modo que, en línea con el nuevo marco regulatorio, en concreto la Directiva de acceso, las empresas no tengan que pagar por recursos que sean innecesarios para el servicio requerido.

2.2.3.1.3 Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

Hasta la liberalización legal del servicio analógico este mercado era un monopolio nacional, gestionado indirectamente desde la constitución del segundo operador global en 1997. Junto con el operador de ámbito nacional coexistían y coexisten una serie de operadores regionales que hasta el año 2000 no empezaron a regularizar sus redes al haber obtenido el correspondiente título habilitante tal y como disponía la LGT.

- En el ámbito de la difusión analógica, Retevisión I continúa actuando en solitario en el mercado de ámbito nacional y compite en el plano regional con las redes de difusión de operadores regionales. Es en este ámbito regional en donde existe alternativa en el suministro del servicio, aunque no en todas las CCAA. En ambos casos, los operadores compiten sobre la base del despliegue de sus propias instalaciones e infraestructuras haciendo uso compartido de algunas instalaciones no replicables (por ejemplo, el caso de Torre Corserola en Barcelona).
- Respecto de la difusión digital, sólo Retevisión actúa en el mercado nacional, mientras que las CCAA todavía están en fase de convocatoria de concursos. Las características que se indican a continuación pretenden identificar aquellas circunstancias que, si bien no son una deficiencia advertida, si constituyen elementos a tener en cuenta por todo operador interesado en competir en este mercado, ya sea de ámbito nacional, autonómico o local.

a) Condicionantes previos a la entrada al mercado: Entrar a operar en esta actividad significa tener que superar la barrera de entrada consistente en disponer de instalaciones e infraestructuras aptas para el diseño de una red de difusión de señales digitales de televisión. Mayor será la barrera cuanto menor sea la facilidad de acceso a las instalaciones existentes.

El legislador, consciente del carácter de servicio público del servicio de televisión y de cuestiones de índole medioambiental, favorece el uso compartido de instalaciones e infraestructuras existentes para la difusión de televisión, si bien no fija ningún criterio de cómo realizar este uso compartido. Por tanto, queda en manos de la negociación privada entre las partes, correspondiendo a la CMT dirimir los conflictos de acceso que puedan surgir por ello.

En este sentido a lo largo del año pasado se resolvió de forma positiva un conflicto de acceso a determinadas instalaciones no replicables de la red de transporte y difusión instalada por Retevisión. En concreto, el operador de red Medialatina solicitaba de la CMT la resolución de la controversia que esta entidad mantenía con Retevisión I, sobre la negativa de ésta última a alcanzar un acuerdo sobre el uso compartido de instalaciones, consideradas por el denunciante como no replicables. Finalmente se archivó el expediente, dado que se había quedado sin objeto al haber alcanzado las partes un acuerdo al respecto.

Destaca también como condición previa a la entrada efectiva a este mercado la necesidad de disponer de información sobre la planificación del espectro radioeléctrico destinado a la radiodifusión de la televisión digital terrestre, y lo que es más importante, conocer la situación real del espectro radioeléctrico para poder planificar una red, sin peligro de cometer interferencias por desconocimiento de las frecuencias reales en uso.

En este último aspecto son varios los pasos que a lo largo del pasado año se han dado en la idea

de favorecer el desarrollo e implementación de la normativa estandarizada de redes de transmisión terrestres (DVB-T). Efectivamente, este aspecto, su adecuado diseño según las necesidades de los agentes del mercado actuales y futuros, su instalación y puesta en marcha puede considerarse un factor determinante para poder evaluar las posibilidades de despliegue de redes por actuales o nuevos agentes.

Son varios los pasos dados desde años anteriores, destacando entre ellos la gestión y uso de la información de servicio de las señales de TDT, la constitución del Foro de la Televisión Digital auspiciado por la SETSI, o la firma del Acuerdo de Intenciones sobre el uso del estándar MHP (*Multimedia Home Platform*).

Son pasos que coadyuvan en la clarificación del panorama técnico de este mercado, con lo que es posible que a lo largo del año 2003 sean despejadas las incertidumbres sobre las posibilidades de explotación de esta nueva tecnológica de transmisión y permitan, así, acometer las necesarias inversiones en las que el sector deberá incurrir para hacer una realidad el denominado apagón digital en diciembre del 2012.

b) Cláusulas Contractuales: A lo largo del pasado ejercicio el Consejo de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones analizó los contratos suscritos entre las cadenas privadas de televisión de ámbito nacional y el operador de red nacional, Retevisión I, SA.

En la mencionada resolución se abordaron los contratos desde un enfoque dinámico, esto es, un análisis prospectivo de sus efectos en la situación del mercado recién liberalizado, en corto y medio plazo. En él se decía que, determinadas cláusulas de los contratos suscritos eran susceptibles de distorsionar estructuralmente las condiciones de competencia, tanto del lado de la oferta como de la demanda de estos servicios.

Se sostenía por tanto, que se permitía a las partes firmantes extender, en los términos y condiciones en que fueron analizados los contratos, las condiciones monopolísticas bilaterales previas a la liberalización de los servicios y, se conminaba a las partes a redactarlas de nuevo, en la medida en que suponían un obstáculo al desarrollo en competencia de todos los agentes en el recién liberalizado mercado de servicios portadores soporte de los servicios de radiodifusión terrenal.

c) La unidad técnica mínima de transmisión digital: La fórmula elegida por la legislación para el otorgamiento de títulos habilitantes para la emisión de televisión digital es mixta porque permite concesiones de múltiplex enteros y programas digitales separados. En este caso, permite que se alcancen acuerdos entre los mismos usuarios del múltiplex digital para elegir el operador de red que lo transmita.

Esta circunstancia, comentada ya en anteriores informes anuales, debe ser tenida en cuenta de cara al futuro, pues debe ser valorada por los futuros prestadores de servicios de TDT, en el caso de que se les asignen programas de TDT integrados en un múltiplex que ya se esté emitiendo. La razón no es otra que la elección del operador de red ya habrá sido realizada y, por tanto, no existirá la posibilidad de ampliar la gama de oferentes de servicios de transporte y difusión.

Teniendo presente estos condicionantes de mercado, y siendo plenamente conscientes de que el marco audiovisual y de las telecomunicaciones está en fase de modificación, resulta difícil aventurar si existen deficiencias, más allá de las que a lo largo de los pasados años se han puesto de manifiesto por la CMT en sus informes anuales o, en los procedimientos que se han llevado a cabo por la Comisión.

No obstante, sí es posible realizar algunas reflexiones sobre cómo podría evolucionar este mercado en el corto plazo atendiendo a los datos coyunturales que a continuación se indican.

El desarrollo de este mercado queda fuertemente condicionado por la configuración definitiva que resulte del mercado descendente de servicios de difusión de radio y televisión en todos y cada uno de los ámbitos que la normativa audiovisual finalmente establezca.

De nuevo, y al hilo de lo que ya se ha puesto de manifiesto en apartados anteriores, los incentivos reales para la inversión en este mercado, ya sea por los operadores establecidos o por potenciales entrantes (incluidos radiodifusores), dependerá de las posibilidades que brinde la planificación del espectro radioeléctrico que está llevando a cabo la SETSI.

A su vez, la planificación de la SETSI dependerá de las necesidades de espectro que las CCAA y Corporaciones Locales así le hayan transmitido, de acuerdo con el Plan Técnico de TDT respecto de sus previsiones de concursos para la adjudicación de los nuevos servicios de TDT de ámbito regional y local.

Esta tarea aún está pendiente de definirse completamente, aunque son muchos los avances que desde la SETSI ya se han realizado tales como las migraciones de estaciones en banda VHF a UHF, migraciones de emisiones dentro de la banda UHF para evitar interferencias co-canal y canal adyacente, avances en la planificación del espectro local, acciones destinadas a la adaptación de las antenas de recepción obsoletas o con carencias de recepción.

En línea con el resultado final del proceso anterior, se deberá tener presente el alcance objetivo y subjetivo que puedan tener para los actuales y futuros prestadores de servicios de transporte y difusión las obligaciones de los prestadores de servicios de radio y televisión terrestres en términos de coberturas digitales a alcanzar, dado que son los prestadores de los servicios de TDT los que determinarán las necesidades de red.

Los agentes del mercado, tanto de red como de los servicios que discurren por ellas, parecen estar esperando a la modificación del marco legal para

implementar sus posibles planes de negocio, no atisbándose medidas en tanto no quede definitivamente establecido el marco legal aplicable.

En aras de la necesaria transparencia del sector, sería recomendable la publicación (labor ya iniciada por la SETSI y disponible en su página *Web*), del marco global y definitivo de los distintos planes técnicos de TDT (nacional, autonómico y local), de modo que se ofrezca seguridad jurídica en materia del espectro radioeléctrico y, permita la implementación de posibles planes de negocio de redes y servicios de TDT.

2.2.3.2 Servicios de alquiler de circuitos

El servicio de alquiler de circuitos, también denominado líneas arrendadas, 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 arrendada 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 el primer 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 arrendada está constituida por un tramo de transporte y dos de conexión.

Los circuitos arrendados 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 arrendados, se distinguen circuitos de baja, de media y de alta capacidad. Asimismo, cabe distinguir entre circuitos arrendados digitales y analógicos según la forma de acceso en que se preste el servicio.

De acuerdo al nuevo marco de comunicaciones electrónicas y, en concreto, a la Recomendación de la CE sobre mercados relevantes, dentro de este mercado, definido a efectos del presente informe anual, se incluyen los siguientes:

A nivel minorista:

- *Conjunto mínimo de líneas arrendadas*: circuitos arrendados específicos con características armonizadas en todo el territorio nacional. La capacidad máxima de los circuitos aquí considerados es 2 Mbps.

A nivel mayorista:

- *Segmentos de terminación de líneas arrendadas al por mayor*, que, en principio, se correspondería con la provisión de los tramos de conexión antes aludidos.
- *Segmentos troncales de líneas arrendadas al por mayor*, que se correspondería con la provisión del tramo de transporte de una línea arrendada completa.

2.2.3.2.1 Análisis de las cifras

Durante el año 2002 ha continuado el aumento de operadores que incluyen en su oferta la prestación de circuitos arrendados, si bien, no al mismo ritmo que en años anteriores. Esto se debe, posiblemente, a que determinados operadores han detectado exceso de capacidad en sus despliegues iniciales que prefieren reconducir a este tipo de servicios, antes que dejarla ociosa.

Asimismo, el crecimiento ha sido menor en el número de operadores que realizan ofertas al mercado final. Esto es lógico, también, puesto que la prestación de servicios a usuarios finales requiere mayor capilaridad en la red, mientras que para prestar a otros operadores, basta poder ofrecer tramos troncales.

Al estancamiento en el número de kilómetros alquilados que se pudo constatar el año anterior, sucede en éste una reducción general del 7%, mucho más acusada en el número de kilómetros alquilados a clientes finales, que desciende un 14,2%, mientras que sube un 12,2% los kilómetros para operadores. Analizando en más detalle el desglose por capacidades, se puede observar, para ambos segmentos, una progresiva sustitución de circuitos digitales de baja y alta capacidad por circuitos de capacidad media. De esta forma parece que los operadores van trasladando su experiencia en consumos a la realidad de su red.

Desciende, asimismo, el número de circuitos alquilados en un 15,4%, con bajadas en número en todos los tipos de capacidad. Este descenso se produce con similar intensidad en los dos segmentos analizados. En el caso del segmento de operadores, la explicación de esta disminución reside posiblemente en su mayor despliegue de red, que les lleva a sustituir infraestructura ajena por infraestructura propia. Además, dicha infraestructura posiblemente se haya desplegado en las rutas en que más capacidad demandan, por lo que lógicamente, como se ha visto en el párrafo anterior, disminuyen más los circuitos y los kilómetros de altas capacidades.

En cuanto al descenso en el número de líneas alquiladas de baja capacidad, la razón podría estar en la introducción, el pasado año, del servicio de interconexión de líneas alquiladas por esta Comisión en la OIR. De esta forma, donde antes se disponía de un circuito alquilado para conseguir el acceso al cliente final, ahora posiblemente

se dispone de un servicio de interconexión de enlace a cliente.

En cuanto a la facturación media anual por circuito, se ha producido un ligero descenso en la misma para clientes finales (un 3,1%). Sin embargo, dado que en términos relativos, los clientes finales contratan cada vez más circuitos de alta capacidad (tanto en número como en kilómetros), lo que supone un incremento de la capacidad media del circuito contratado, se puede decir que los clientes finales se enfrentan a precios paulatinamente menores, lo que posiblemente sea efecto de la creciente competencia en este segmento. En cuanto a los operadores, la facturación media por circuito permanece invariable. Una posible interpretación de este dato, a la vista de las escasas variaciones de este parámetro cada año, podría ser la utilización de contratos de larga duración, con condiciones que difícilmente pueden variar de un año para otro.

En lo referente al reparto del mercado, Telefónica continúa perdiendo cuota de mercado por facturación, habiendo pasado del 90% en 2000, al 83% en 2001 y ahora al 79%. Por clientes, la pérdida de cuota de mercado es espectacular, ya que se sitúa en un 49%, respecto al 88% del año pasado. La escasa pérdida de cuota por ingresos revela que la pérdida de cuota de mercado por clientes se debe a que nuevos clientes, aunque con necesidades pequeñas, están empezando a utilizar estos servicios, lo que es un aspecto muy positivo para los operadores alternativos.

En este sentido, es muy llamativa la cuota de mercado obtenida por Comunitel en el mercado de usuarios finales, con un 24,8% de los clientes.

Atendiendo a la situación en cada segmento, Telefónica mantiene una cuota por ingresos muy alta en el mercado de usuario final (89,2%), y algo menor en el servicio a otros operadores (73,3%). Se observa que en este mercado parece comenzar a haber alternativas razonables, puesto que Auna ha obtenido un 8,7% del mercado e Iberdrola un 4,7%.

2.2.3.2.2 Oferta comercial

La principal característica de la oferta comercial de líneas alquiladas en nuestro país es, en general, su falta de transparencia.

En efecto, únicamente Telefónica y por obligación normativa, parece disponer de una oferta publicada de líneas alquiladas, incluyendo los precios por capacidad y distancia, así como los posibles descuentos aplicables.

El resto de los operadores no publican precios ni demás condiciones de la prestación de circuitos alquilados. Esto hace muy difícil caracterizar de una forma sistemática la oferta comercial de los circuitos alquilados.

Sin embargo, esto no es de extrañar, dado el perfil del cliente habitual de esta clase de servicios. En efecto, normalmente son grandes empresas los principales clientes minoristas de estos servicios, que posiblemente no se limitan a solicitar la provisión de una línea dedicada entre dos puntos, sino que buscan contratos de un alcance mucho mayor, muy adaptados a sus necesidades. Precisamente esta necesidad de personalizar la oferta según el cliente final, puede explicar la carencia de unos precios a priori. En condiciones normales, el operador estudiará en detalle la petición del cliente para ofrecerle la solución que más se adapte a sus necesidades, y el precio adecuado se fijará desde ese estudio.

Centrándonos en el operador líder del mercado, Telefónica de España, su oferta comercial minorista establece el precio del circuito alquilado en función de dos parámetros: la capacidad del circuito y la distancia entre los puntos a cubrir. 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. TESAU dispone en la actualidad de una única oferta de circuitos al-

quilados que es pública y en la que se recogen las condiciones en que se ha de prestar este servicio.

El precio, por su parte, tiene dos componentes: la cuota de alta, no recurrente, que se paga por el cliente cuando se activa por primera vez el servicio, y la cuota de abono con carácter mensual. Ambas cantidades son crecientes, tanto con la capacidad como con la distancia.

Las capacidades ofrecidas por Telefónica oscilan entre los 300 Bps y los 155 Mbps, aunque es posible que su oferta no regulada alcance incluso capacidades superiores. Sin embargo, el resto de los operadores únicamente incluyen en su oferta capacidades digitales superiores a los 2 Mbps, aunque algunos, como Ono, ofrecen desde 64 Kbps. Esto es lógico, puesto que las capacidades analógicas y digitales bajas (hasta 64 Kbps) apenas tienen demanda; cabe pensar que Telefónica provee estos servicios sólo en redes obsoletas de determinados clientes o para necesidades muy específicas.

Es lógico pensar que los precios de los circuitos alquilados, si bien crecen con la capacidad, no lo hacen de forma proporcional. Así, en términos relativos, es considerablemente más barata una línea de 64 Kbps que una de 300 Bps; una de 2 Mbps que una de 64 Kbps, o una de 155 Mbps que una de 2 Mbps. Esto es así por las evidentes economías de escala que se obtienen. Algo similar ocurre con las distancias.

No obstante, precios que se ofrecen al mercado no son tan sistemáticos como los recogidos por Telefónica. Es evidente que determinadas rutas geográficas se ven favorecidas por una mayor inversión de los operadores alternativos, por lo que surge una mayor competencia en la provisión de estas rutas que en otras. A modo de ejemplo, es casi seguro que en la ruta Madrid-Barcelona se estarán ofreciendo precios mucho mejores que en otras, a igualdad de distancia. Idénticamente, la oferta comercial será mucho más agresiva en las grandes capitales

para cortas distancias. Esta circunstancia ha sido ya tenida en cuenta por los operadores incumbentes en otros países de Europa, que han introducido ofertas de precios diferenciadas para determinadas rutas entre ciudades (por ejemplo, Deutsche Telekom).

Junto a la descripción dada de la oferta minorista, hay que referirse en este apartado a la llamada oferta de capacidad portadora de Telefónica, bajo cuyo nombre se encuentra una verdadera oferta mayorista de circuitos alquilados de alta capacidad, si bien no regulada. Telefónica, consciente de las necesidades de determinados operadores de disponer con rapidez de una red de transmisión *llave en mano* elaboró la referida oferta. Esta oferta se enfoca los llamados circuitos de transporte o *backbone*, ofreciendo circuitos de acceso sólo de una forma subsidiaria y condicionada a la prestación de los otros servicios.

Dicha oferta define un modelo de servicio basado en dos etapas. La primera es el servicio de conexión, paso necesario para poder acceder a la prestación de los diferentes servicios de enlace entre puntos que tengan servicio de conexión. El precio de este servicio consiste en un pago no recurrente, dependiente de la capacidad solicitada.

Los servicios de enlace se ofrecen para capacidades altas (superiores a los 2 Mbps) y en determinados ámbitos geográficos. Sus precios están en torno al 30% de rebaja sobre los minoristas correspondientes. Además se ofrecen descuentos por volumen y concentración de haces.

Se ha de destacar que el actual esquema de interconexión de líneas alquiladas toma como base el esquema definido por Telefónica en su oferta de capacidad portadora, y también estructura el servicio en un servicio de conexión (análogo al PdI -punto de interconexión- para telefonía) y el servicio de enlace al cliente.

2.2.3.2.3 Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

En términos generales, la prestación de servicios de líneas alquiladas exige disponer de un despliegue de infraestructura de telecomunicaciones. En la medida que dicho despliegue sea más extenso, aumentan las posibilidades de prestación de estos servicios entre diferentes puntos. Así las principales dificultades para que se incremente la prestación de esta clase de servicios proceden del coste y tiempo que precisa el despliegue de infraestructuras.

Este problema afecta de forma muy diferente a los tramos en que se puede dividir una línea alquilada, tal como se vio en la introducción. La necesidad de infraestructuras hace especialmente complicada la prestación de los tramos de conexión, debido a la mayor capilaridad que exigen de la red. Por el contrario, la prestación de tramos troncales es considerablemente más fácil para operadores con un cierto despliegue de infraestructuras.

Por tanto, se puede decir que existe falta de competencia en los tramos de terminación de líneas alquiladas, en la que prácticamente solo hay un prestador, Telefónica. Para que esto no imposibilitara la prestación del servicio completo a los operadores que ya podían prestar tramos troncales, esta Comisión introdujo en la OIR de 2001 el servicio de interconexión de líneas alquiladas, con previsiones respecto al régimen de migración de servicios análogos prestados por Telefónica anteriormente a la inclusión de estos servicios en la misma. Se trataba de anticipar los posibles obstáculos que se podrían dar para la efectiva prestación de estos servicios a los operadores alternativos.

En particular, 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 TESAÚ: 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.

Es para evitar estas posibles prácticas anticompetitivas, esta Comisión estableció en la OIR los plazos de provisión junto con otros servicios de líneas alquiladas (SLAs), que debería cumplir Telefónica en la provisión de servicios de interconexión de líneas alquiladas a los restantes operadores. Junto a dicho establecimiento se solicitaba de Telefónica, periódicamente, la información necesaria para vigilar el cumplimiento de estos SLAs, así como la no discriminación entre operadores en la aplicación de los mismos.

Por otro lado, la única opción válida para conseguir competencia en la prestación de estos tramos de línea alquilada es, obviamente, impulsar el desarrollo de infraestructuras alternativas. En este sentido los oferentes potenciales más inmediatos son, sin duda, los operadores de cable, si bien su vocación es normalmente al segmento residencial. No obstante, en la medida que realicen el despliegue de su infraestructura, podría resultarles razonable la prestación de estos servicios mayoristas a terceros operadores. Por otro lado, ha de tenerse en cuenta que el despliegue de red realizado por los operadores de cable no alcanza a todo el territorio nacional, pues hay demarcaciones en las que no se dieron concesiones.

Respecto a la prestación de tramos troncales de líneas alquiladas, cabe hablar de una mayor competencia, sobre todo concentrada en determinadas rutas de mayor tráfico. De hecho, la mera existencia de la oferta de capacidad portadora de Telefónica, anteriormente aludida y muy enfocada a la prestación de circuitos alquilados para *backbone*, puede considerarse una prueba de que este segmento goza de cierta competencia.

Sin embargo, dicha oferta presenta bastantes elementos que podrían constituir abuso de su posi-

ción de dominio 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,...

Por ello, y para evitar la posibilidad de este tipo de conductas, se debería, de alguna forma, proceder a la regulación de la oferta de capacidad portadora de Telefónica. La oferta debería establecer condiciones no discriminatorias, no sólo de precios, sino también de calidad de servicio, plazos de entrega y respuesta de incidencias, penalizaciones..., en línea con las definidas en la OIR para el servicio de interconexión de líneas alquiladas. Adicionalmente, se deberían analizar los contratos que Telefónica ha firmado hasta el momento con otros operadores, para asegurar que carecen de cláusulas anticompetitivas y proceder, en caso de que las tuvieran, a realizar las actuaciones oportunas.

En cuanto a la prestación de servicios minoristas, lo primero a considerar es que únicamente existe una oferta regulada de circuitos alquilados, cuyas condiciones son aplicables tanto a operadores como a clientes finales. Así sería muy difícil que un operador con despliegue parcial de su red y que quiere competir en estos servicios pudiera hacerlo, ya que debería contratar este mismo servicio a Telefónica a los mismos precios que ésta ofrece al cliente final, dejándole por tanto prácticamente sin margen. Con la inclusión en la OIR del servicio de interconexión de líneas alquiladas, se atempera algo este problema, ya que al menos los servicios de terminación se venden en un régimen mayorista, lo que sigue sin ocurrir con los servicios troncales en general.

Aunque ya se ha hablado de la oferta de capacidad portadora, hay que insistir en que no está regulada. Además, dicha oferta no alcanza a todo el territorio nacional, sino únicamente a las rutas que Telefónica ha considerado conveniente incluir, posiblemente coincidentes con las de mayor

competencia. Por otro lado, hasta el momento, la alternativa de utilizar fibra oscura no parece muy competitiva.

Para solucionar la posible existencia de este estrechamiento de márgenes parece necesario introducir una oferta regulada mayorista junto a la minorista existente. Dicho de otra forma, proceder a la regulación de la oferta de capacidad portadora de Telefónica.

Adicionalmente, se deberían analizar los contratos de Telefónica con determinados clientes minoristas, para ver si efectivamente son conformes a los precios regulados y no incorporan descuentos anticompetitivos más o menos explícitos. Hay indicios de que TESAU podría estar ofreciendo descuentos de hasta el 80% de su precio oficial, sin olvidar las posibles ofertas empaquetando rutas, en las que sólo está ella (sin competencia, por tanto) con otras en las que sí hay alternativa. Lo mismo se puede decir de las condiciones de suministro: podría estar prestando estos servicios en unos plazos muy competitivos, mientras que a los operadores alternativos parece que les demora innecesariamente la entrega. Esta Comisión, pese a las enormes dificultades que este análisis conlleva, está trabajando en esta línea, investigando el comportamiento de Telefónica con los grandes clientes.

Existe una falta de transparencia generalizada en este mercado, lo que puede permitir a Telefónica la prestación del servicio a los operadores alternativos en condiciones peores (pero que son las formales y publicadas) de las que se lo presta a los clientes finales, y además, concentrar la mejora de condiciones en aquellos segmentos que van siendo competitivos (como son rutas de *backbone*) a costa de penalizar los mercados que

tiene cautivos. De hecho, la mayor parte de las medidas propuestas son distintas formas de arrojar transparencia al mercado. En la medida que las condiciones en que Telefónica 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*.

Para ello, un primer paso es conocer los costes de los circuitos alquilados de TESAU, como base para cualquier otra medida que se desee tomar sobre este mercado. Dicha información debería obtenerse de la contabilidad de costes que esta operadora ha de presentar anualmente a la CMT, lo que tal vez exigiría una revisión parcial de la misma en lo referente a las cuentas relacionadas con estos servicios, ya que en la actualidad no presentan el suficiente desglose. Asimismo debería plantearse si tal desglose ha de hacerse por capacidades, e incluso por determinadas rutas, siguiendo la tendencia de las ofertas de líneas alquiladas de otros países. Mediante esta información se podría constatar si existen servicios deficitarios y cuáles son, así como la existencia de subvenciones cruzadas entre unas capacidades y otras. Este sería el primer paso para establecer unos precios relacionados con los costes de cada una.

En este sentido la Comisión resolvió, al establecer los precios para servicios de interconexión de líneas alquiladas, que Telefónica debería modificar su sistema de contabilidad de costes para posibilitar la orientación a costes de dichos servicios. Los resultados de la contabilidad del año 2002 podrían permitir dicha orientación.

3

MEMORIA DE ACTIVIDADES

MEMORIA DE ACTIVIDADES

3

3.1 OTORGAMIENTO DE TÍTULOS HABILITANTES

Durante el año 2002 la Comisión ha continuado impulsando la implantación de una efectiva competencia en el sector a través del ejercicio de su función de otorgamiento de títulos habilitantes. Su evolución durante 2002 se puede observar en el cuadro del epígrafe IV.1.2.

3.1.1 TÍTULOS HABILITANTES

En anteriores informes se han descrito los diferentes tipos de títulos habilitantes cuyo otorgamiento corresponde a la Comisión. La situación con respecto a ellos no ha variado en lo sustancial por lo que este apartado se dedica a informar sobre nuevos tipos de títulos habilitantes que han sido regulados a lo largo del ejercicio.

3.1.1.1 Nuevos tipos de títulos habilitantes

A) Licencias individuales de tipos A1 y A2

La Orden Ministerial CTE 601/2002, de 14 de marzo, modificó la Orden de 22 de septiembre de 1998 (conocida como Orden de Licencias Individuales) al objeto de introducir dentro de la regulación sobre títulos habilitantes en telecomunicaciones una nueva categoría, la licencia

A2, cuya obtención habilita para la prestación del servicio telefónico móvil disponible al público, mediante la utilización de un conjunto de medios de conmutación y transmisión, sin asumir los derechos y las obligaciones propios de los operadores titulares de licencias de tipo B o C en relación con el establecimiento o la explotación de la red.

Esta modificación supuso la disgregación del único tipo de título habilitante para prestar servicios telefónicos sin obligaciones específicas de establecimiento o explotación de red –las licencias de tipo A– en dos categorías diferentes, las licencias A1 y las licencias A2.

En cuanto a las licencias de la nueva categoría A1, habilitan para prestar el servicio de telefonía con las obligaciones de red propias del tipo genérico de la licencia A, pero en la modalidad de servicio telefónico fijo, y su regulación es la misma que la que primitivamente regía las licencias de tipo A con anterioridad a la entrada en vigor de la Orden de 14 de marzo de 2002. Todas las licencias de tipo A otorgadas con anterioridad a esta Orden pasaron a ser licencias de la categoría A1.

Las licencias de la nueva categoría A2 son necesarias para prestar el servicio telefónico previsto en las licencias de tipo A, pero en su modalidad de servicio telefónico móvil. Se reconoce a los titulares de dichas licencias (denominados Operadores Móviles Virtuales, OMV) el derecho a la asignación

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

Para la prestación del servicio telefónico los titulares de licencia A2 deberán disponer de una red de soporte de servicio consistente en elementos propios de gestión del abonado, medios de conmutación y transmisión, así como capacidad para la provisión de acceso a sus clientes.

A fecha 31 de diciembre de 2002 únicamente se había otorgado una licencia de la categoría A2 a la entidad Tele 2 Telecommunications Services, SA (licencia otorgada el día 30 de julio de 2002) sin que hubiera notificado el inicio de la prestación del servicio dentro del ejercicio.

B) Autorizaciones generales de tipo D para la prestación del servicio de consulta telefónica sobre números de abonado

Constituyen un nuevo tipo de autorización general creado por la Orden CTE/711/2002, de 26 de marzo, dictada por el Ministerio de Ciencia y Tecnología, que regula las condiciones de prestación del servicio de consulta telefónica sobre números de abonado.

En esta Orden, dentro de cuyo objeto se encuentra el establecimiento de las condiciones de prestación del servicio de consulta telefónica sobre números de abonado en un marco de competencia, se establece la exigencia expresa de poseer una autorización de este tipo para la prestación del citado servicio. No obstante, se considera que los títulos habilitantes para la prestación del servicio telefónico disponible al público ya incluyen una autorización general de tipo D.

El servicio para el que habilita este tipo de autorización general consiste básicamente en la transmisión y conducción de llamadas desde los accesos a las redes públicas telefónicas hasta los correspondientes centros de atención de llamadas, así como el suministro de información vocal a los usuarios del servicio telefónico disponible al público, y opcionalmente de datos, relativa a los números de abonado del citado servicio telefónico. Además, la autorización puede habilitar también para la prestación de facilidades que aporten un mayor valor añadido al servicio. Entre estas facilidades se encuentra el servicio de terminación de llamadas, pero en este caso el operador que provea la terminación deberá estar en posesión del correspondiente título habilitante para la prestación del servicio telefónico disponible al público y deberá garantizar que la información sobre identificación de la línea llamante transite de forma transparente de extremo a extremo.

La primera autorización de tipo D se otorgó a finales del mes de abril y a 31 de diciembre de 2002 se habían otorgado otras cuatro, lo que hace un total de cinco autorizaciones de tipo D otorgadas en el ejercicio.

3.1.1.2 Transformación de los títulos otorgados al amparo de la Ley de Ordenación de las Telecomunicaciones y sus normas de desarrollo

Como único aspecto a destacar hay que indicar que durante 2002 se han transformado algunos de los títulos que quedaban pendientes al finalizar el año anterior.

Así, en el segundo trimestre de 2002 se inscribieron en el Registro Especial de Titulares de Licencias Individuales dos de tipo B2 que responden a la transformación de las concesiones para la prestación del servicio de telefonía móvil automática, en su modalidad GSM y para la prestación

del servicio de comunicaciones móviles personales (DCS 1800), que ostentaba Airtel Móvil, SA, así como las dos licencias de tipo B2 dimanantes de la transformación de las dos concesiones que ostentaba Telefónica Móviles España, SA, para la prestación del servicio de comunicaciones móviles personales (DCS 1800).

A fecha 31 de diciembre de 2002 todavía quedaban pendientes de transformación los títulos otorgados a:

- Telefónica de España, SAU, para la prestación del servicio telefónico básico.
- Telefónica Móviles España, SA, para la prestación de telefonía móvil automática en su modalidad analógica.
- Retevisión Móvil, SAU, para la prestación del servicio de comunicaciones móviles personales DCS1800 (transformado mediante Resolución de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, de 16 de enero de 2003).

3.1.1.3 Nuevos títulos otorgados y su evolución

En el ámbito de las licencias individuales cabe destacar que, salvo en el último trimestre del año, se ha mantenido la tendencia señalada en 2001 en lo que se refiere al aumento de solicitudes de licencias individuales de tipo C1 con la explotación de infraestructuras de red soporte de los servicios de radiodifusión sonora y televisión (operadores de redes de cable que no habían resultado adjudicatarios de las concesiones de telecomunicaciones por cable).

Se ha observado un ligero aumento en la cancelación de títulos habilitantes por solicitud expresa de sus titulares, incluyéndose entre estas cancelaciones las de algunas autorizaciones provisionales que no se habían producido con anterioridad.

En la tabla siguiente se recoge la evolución en el número de títulos habilitantes otorgados el pa-

sado año y los títulos vigentes en su conjunto a 31 de diciembre de 2002. Como en años anteriores, se ha incluido un CD-ROM que 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 lo mismo que en www.cmt.es.

3.1.2 REGISTROS ESPECIALES DE TELECOMUNICACIÓN

Por lo que se refiere a la función registral encomendada a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones por el artículo 1.Dos.2.n) de la Ley de Liberalización de las Telecomunicaciones, la única novedad de relevancia que se ha producido durante el ejercicio 2002 ha sido la derivada de la Sentencia del Tribunal Supremo de 10 de diciembre de 2002 que afecta al 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, ya que anula expresamente el citado artículo 2.

3.1.3 REESTRUCTURACIONES EMPRESARIALES Y FUSIONES ENTRE OPERADORES DE TELECOMUNICACIONES

Posiblemente como consecuencia de las dificultades financieras con las que se han encontrado algunas empresas, el año 2002 ha contemplado los primeros atisbos de lo que puede ser una tendencia a la reestructuración, más o menos profunda, del sector de los operadores de redes y prestadores de servicios de telecomunicaciones. Esta reestructuración está teniendo como principal consecuencia, desde el punto de vista de los títulos habilitantes, la desaparición de algunos por

EVOLUCIÓN DE LOS TÍTULOS HABILITANTES DURANTE EL AÑO 2002					
TIPO DE TÍTULO	Vigentes a 31/12/2001	Otorgados en 20021	Cancelados en 20022	Vigentes a 31/12/2002	Vigentes a 30/06/2003
LICENCIAS INDIVIDUALES (Tipos)					
A1	45	19	2	62	72
A2	—	1	—	1	2
B1	74	21	4	91	84
B2	7	4	1	10	10
C1	124	62	4	182	191
C2	48	3	—	51	55
TOTALES	298	110		397	414
AUTORIZACIONES GENERALES (Tipos)					
A	66	3	4	65	63
B	26	3	7	22	23
C ³	694	123	57	760	761
D	—	5	—	5	12
TOTALES	786	134	68	852	859
AUTORIZACIONES PROVISIONALES⁴					
TOTALES	200	115	26	289	337
CONCESIONES DE TELEVISIÓN POR CABLE					
Provisionales	329	—	13	316	315
Especiales	8	—	—	8	8
Habilitación <i>ex lege</i>	132	1	9	124	123
TOTALES	469	1	7	448	446
AUTORIZACIONES DE TELEVISIÓN POR SATÉLITE					
Difusión de televisión por satélite mediante acceso condicional	2	2	—	4	4
Difusión de televisión por satélite sin acceso condicional	9	2	—	11	11
TOTALES	11	4	—	15	15

- (1) En las licencias individuales de tipo B2 se han incluido como otorgadas las procedentes de la transformación de las concesiones otorgadas al amparo de la LOT para la prestación del servicio de telefonía móvil automática (GSM y DCS1800).
- (2) Como títulos cancelados se han contabilizado únicamente las renunciaciones por parte de sus titulares y, en el caso de las concesiones provisionales para la prestación del servicio de televisión por cable, los títulos extinguidos en aplicación de la Disposición adicional cuatragésimo cuarta de la Ley 50/1998, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y de Orden Social.
- (3) En años anteriores se han contabilizado los tipos de servicios inscritos. No obstante, con el fin de adecuar este dato a la realidad de las inscripciones efectuadas, dado que la Autorización General de tipo C es única, se han contabilizado exactamente los títulos habilitantes, tanto los vigentes a 31 de diciembre de 2001, como los otorgados y cancelados y, a su vez, los vigentes a 31 de diciembre de 2002.
- (4) Según los datos inscritos en el Registro Especial de Titulares de Autorizaciones Generales.

concentrase en manos de un mismo operador diferentes títulos con idéntica o coincidente cobertura material y territorial.

A continuación se exponen los principales casos de reestructuraciones empresariales iniciados o impulsados durante el año 2002.

A) Fusión entre Abrared y Sky Point

Los operadores de redes y servicios de telecomunicaciones Abrared, SA y Sky Point, SA, titulares de licencias individuales de tipo C2 habilitantes para el establecimiento y explotación de redes públicas de acceso vía radio en las bandas de frecuencias 3,4 a 3,6 GHz y 26 GHz respectivamente, decidieron, tras consultar a esta Comisión, llevar a cabo un proyecto de fusión entre ambas entidades.

Dicha fusión se materializó mediante escritura pública suscrita por ambas entidades el día 26 de agosto de 2002, acordándose la disolución de las compañías fusionadas y el traspaso en bloque de sus respectivos patrimonios por sucesión universal en la sociedad resultante Neo-Sky 2002, SA. De esta forma, Neo-Sky pasó a ostentar todos los títulos que poseían las entidades fusionadas.

Por Resolución de esta Comisión de 21 de noviembre de 2002 se acordó inscribir en los Registros Especiales de Titulares de Licencias Individuales y de Titulares de Autorizaciones Generales a la entidad Neo-Sky 2002, SA, con los siguientes títulos habilitantes:

- Una licencia individual de tipo B1 de ámbito nacional.
- Una licencia de tipo C1 de ámbito nacional.
- Dos licencias de tipo C2 de ámbito nacional (habilitantes para el establecimiento y explotación de sendas redes públicas fijas en acceso radio en las bandas de frecuencias 26 y 3,4 a 3,6 GHz).
- Una autorización provisional para la reventa del servicio telefónico fijo.
- Una autorización provisional para la reventa del servicio telefónico móvil.

B) Reestructuración del Grupo Auna

Con el visto bueno de esta Comisión (Resolución de 12 de septiembre de 2002) Auna Operadores

de Telecomunicaciones inició en el año 2002 un proceso de reorganización de la estructura del grupo del cual es sociedad matriz. Dicho grupo estaba compuesto por: Auna Telecomunicaciones, Cable i Televisió de Catalunya, Madritel Comunicaciones, Aragón de Cable, Cabletelca, Supercable Almería Telecomunicaciones, Retevisión I, Supercable Sevilla y Supercable Andalucía, ostentando Auna Operadores de Telecomunicaciones, SAU, el 100% de las acciones representativas del capital social de todas ellas.

El proceso iniciado en el año 2002 tiene como objetivo principal que Auna Telecomunicaciones se configure como único operador de telecomunicaciones fijas del grupo y Retevisión I quede como la entidad encargada del establecimiento y explotación de redes soporte de servicios audiovisuales. La operación de reorganización se estructura en tres fases, cuyo desarrollo ha sido autorizado por la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información.

En una de las fases, Auna Operadores de Telecomunicaciones y Auna Cable aportarán a Auna Telecomunicaciones la totalidad de acciones que ostentan en los capitales sociales de los operadores de cable mediante canje de acciones. En otra fase se ha de producir la fusión por absorción por parte de Auna Telecomunicaciones de la totalidad de los citados operadores de cable, produciéndose la extinción de la personalidad jurídica de cada una de las sociedad absorbidas, pasando a ser de titularidad de Auna Telecomunicaciones todos los activos y pasivos de los operadores absorbidos, incluidos sus títulos habilitantes y los derechos y obligaciones dimanantes. La otra fase consistirá en la escisión parcial de Retevisión I y la aportación a Auna Telecomunicaciones de la rama de actividad relativa a la instalación, explotación de redes fijas y a los servicios susceptibles de prestarse sobre éstas, previa comprobación por esta Comisión de la solvencia económica y financiera de Auna Telecomunicaciones y

Retevisión I. La escisión implica la transmisión de los recursos anejos a la actividad escindida, junto con los correspondientes títulos habilitantes para desarrollarla, quedando Auna Telecomunicaciones subrogada en los derechos y obligaciones correspondientes a dicha rama de actividad y permaneciendo en Retevisión I la actividad de instalación y explotación de redes soporte de los servicios audiovisuales.

Al final del proceso de reestructuración (que se deberá formalizar a lo largo del año 2003) Auna Telecomunicaciones deberá quedar inscrita en el Registro de Operadores como titular de una licencia individual del tipo B1 de ámbito nacional y de una autorización general de tipo C, en tanto Retevisión I, SAU se inscribirá como titular de una licencia individual de tipo C1 y otra de tipo C2.

C) Reestructuración del Grupo Ono

El proceso de reestructuración del grupo Ono, por el que la entidad matriz Cableuropa, SA, se propone absorber al resto de los operadores de su grupo, se inició con la autorización emitida por el Secretario de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información en su Resolución de fecha 6 de junio de 2001. La reestructuración se está realizando paulatinamente en la medida en que Cableuropa, SA, vaya ostentando la titularidad del 100% de los capitales sociales de las entidades objeto de absorción.

Durante el año 2001 se produjo la absorción por Cableuropa de las siguientes entidades: Albacete Sistemas de Cable, SAU, Cable y Televisión del Puerto, SAU, Cádiz de Cable y Televisión, SAU, Corporación Mallorquina de Cable, SAU y TDC Sanlúcar, SAU (escritura de fusión por absorción de 11 de diciembre de 2001).

La citada absorción tuvo como consecuencia la transmisión de la titularidad a favor de Cableuropa, SA de los siguientes títulos habilitantes:

- Una licencia individual de tipo B1 y una concesión para la prestación de los servicios públicos

de difusión de televisión para la demarcación territorial de Albacete.

- Una licencia individual de tipo B1 y una concesión para la prestación de los servicios públicos de difusión de televisión para la demarcación territorial de El Puerto de Santa María.
- Una licencia individual de tipo B1 y una concesión para la prestación de los servicios públicos de difusión de televisión para la demarcación territorial de Cádiz.
- Una licencia individual de tipo B1 y una concesión para la prestación de los servicios públicos de difusión de televisión para la demarcación territorial de Huelva.
- Una licencia individual de tipo B1 y una concesión para la prestación de los servicios públicos de difusión de televisión para la demarcación territorial de Cantabria.
- Una licencia individual de tipo B1 y una concesión para la prestación de los servicios públicos de difusión de televisión para la demarcación territorial de Sanlúcar de Barrameda.
- Una licencia individual de tipo B1 y una concesión para la prestación de los servicios públicos de difusión de televisión para la demarcación territorial de la Isla de Mallorca.
- Una autorización provisional para la prestación del servicio de vídeo bajo demanda.

Por Resolución de esta Comisión de 18 de abril de 2002 se procedió a inscribir en los Registros Especiales de Titulares de Licencias Individuales y de Titulares de Autorizaciones Generales a Cableuropa, SA, como titular de las citadas licencias y autorización provisional así como la cancelación de las inscripciones correspondientes a las entidades absorbidas.

Al finalizar el año 2002 todavía no había concluido el proceso de reestructuración del grupo.

3.2 NUMERACIÓN, PRESELECCIÓN Y PORTABILIDAD

3.2.1 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 asignación de los recursos de numeración.

Las reglas que rigen la gestión del espacio público de numeración no se han modificado durante 2002, por lo que se puede decir que la mayor parte de la actividad se resolvió mediante la aplicación directa de criterios ya establecidos.

En total fueron 158 las resoluciones adoptadas durante 2002, con la siguiente distribución por tipo de asignación:

Numeración telefónica	Números geográficos	39
	Números para servicios inteligencia de red	32
	Números cortos	25
	Códigos de selección de operador	18
	Números servicios móviles	3
	Números para acceso a Internet	2
	Numeración personal	1
Otras numeraciones	Códigos punto señalización nacional	18
	Códigos punto señalización internacional	16
	Prefijos de encaminamiento en portabilidad	3
	Indicativo de red móvil TETRA	1
	Códigos identificativos de redes de datos	0
	Indicativos de red móvil	0

Además de estas resoluciones de asignación de recursos de numeración, la CMT ha adoptado durante 2002 siete resoluciones de cancelación de asignaciones de distintos tipos de numeración, a las que hay que añadir seis de extinción de títulos habilitantes en las que se acuerda la cancelación de la numeración asignada. También hay que añadir dos resoluciones de transmisión de recursos de numeración.

3.2.1.1 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 de Consejo de Ministros de fecha 14 de noviembre de 1997, en tanto que 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 por la CMT, aprobado por el Real Decreto 225/1998, de 16 de febrero. La Comisión 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 asignan numeración geográfica, numeración para servicios de inteligencia de red, números cortos, códigos de selección de operador, numeración para servicios de comunicaciones móviles, numeración para el servicio de acceso a Internet y numeración personal.

Numeración geográfica

Las asignaciones se llevan a cabo en bloques de diez mil números dentro del indicativo adjudicado a cada provincia telefónica. En 2002 se han asignado 77 bloques de numeración geográfica (770.000 números), lo que representa un notable descenso respecto a 2001 (en el que se asignaron 145 bloques) y sobre todo respecto a 2000

(se asignaron 570 bloques). De los 77 bloques asignados durante 2002, 27 lo han sido a los operadores de cable, lo que supone un 35% del total. También destaca que otros 27 bloques han sido asignados al operador Neo-Sky 2002, SA, y sólo dos a Telefónica de España, SAU.

Numeración para servicios de inteligencia de red y de numeración personal

Las asignaciones de este rango se realizan en bloques de 1.000 números, teniendo en cuenta la demanda de uso prevista para esas numeraciones así como la diferenciación tarifaria, con lo que se evita llegar a una situación de agotamiento de numeración para estos servicios. Además, al objeto de no dificultar el encaminamiento de las llamadas a estas numeraciones, así como para evitar una fragmentación excesiva, se estima oportuno no asignar un mismo bloque de 10.000 números a más de dos operadores. De esta forma un bloque de 10.000 números se dividirá en un primer grupo conteniendo los cinco primeros bloques de 1.000 números, esto es, del NXY ABO al NXY AB4, y un segundo grupo conteniendo los cinco últimos bloques de 1.000 números, esto es, del NXY AB 5 al NXY AB 9.

Durante 2002 se asignaron 74 bloques de 1.000 números para los diferentes servicios de Inteligencia de Red, distribuidos de la siguiente manera:

- 800. Cobro revertido automático: 16 bloques (para este servicio no se ha asignado ningún bloque perteneciente al rango 900 durante el año 2002)
- 901. Coste compartido: 8 bloques
- 902. Número universal: 7 bloques
- 903. Tarificación adicional: 6 bloques
- 905. Llamadas masivas: 14 bloques
- 906. Tarificación adicional: 24 bloques

Además, durante 2002 se asignó un único bloque de numeración personal dentro del rango 704.

Cabe destacar la publicación de la Resolución de 16 de julio de 2002 de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información por la que se atribuye un rango de numeración específico para los servicios de tarificación adicional, definido por los códigos 803, 806 y 807. Esta Resolución fija el 1 de octubre de 2003 como fecha límite para la liberación de los códigos 903 y 906. En este sentido, la CMT ha llevado a cabo durante los primeros meses de 2003 una consulta pública sobre el procedimiento de asignación de numeración para los servicios de tarificación adicional (80Y). Como consecuencia de esta consulta se ha constatado la necesidad de definir un procedimiento especial para la asignación de numeración para los nuevos rangos atribuidos. La CMT ha definido este nuevo procedimiento, que ha sido aprobado mediante Resolución del Consejo de 3 de abril de 2003. Con fecha 14 de mayo de 2003 la CMT asignó los primeros rangos de numeración a los operadores solicitantes (un total de 25 operadores).

Números cortos

Los números cortos de los rangos 14XY, 15XY, 16XY y 17XY se agrupan en series 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.

Durante el año 2001 se abrió 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, con el fin de asegurar su disponibilidad a todos los operadores con título habilitante para prestar el servicio telefónico disponible al público. Este rango se ha abierto hasta la atribución del 118XY para servicios de directorio, momento en el cual se procederá a migrar esta numeración al nuevo rango. En este sentido, cabe destacar la publicación de la Orden del Ministerio de Ciencia y Tecnología CTE/711/2002, de 26 de marzo (BOE 04.04.02) por la que se atribuye el rango 118XY al servicio de consulta telefónica sobre números de abonado y se establecen las condiciones para su prestación en un marco de competencia plena entre proveedores. Desde esta fecha, y hasta final de 2002, no se han asignado más números para este servicio dentro del rango 18XY, mientras que se han asignado 14 números 118XY, prueba de la apertura a la competencia de este servicio.

Además, según la citada Orden, desde el 5 de abril de 2003 no se podrán utilizar, para la prestación del servicio de consulta telefónica sobre números de abonado, números cortos asignados distintos de los 118XY. En este sentido, la CMT abrió en marzo de 2003 expediente de oficio para la cancelación de los números cortos asignados al servicio de consulta de guías dentro de los rangos 14XY, 15XY, 16XY, 17XY y 18XY, así como para la liberación de los números 1003 y 025.

Durante 2002 se asignaron 28 números cortos, además de 17 códigos de selección de operador (que se explican en el siguiente apartado). Los 28 números cortos asignados durante 2002 se distribuyen, según servicios, de la siguiente manera:

- Servicio de tarjetas: 5 números
- Información y atención a clientes: 7 números
- Asistencia técnica: 1 número
- Consulta de guías telefónicas: 1 número
- Consulta telefónica sobre números de abonado (118AB): 14 números

Por último, cabe destacar que la CMT realizó desde febrero de 2002 una consulta pública relativa al

uso de números cortos para la prestación de servicios de valor añadido en el ámbito de las redes móviles. Los resultados de esta consulta pública se utilizaron para la elaboración de un informe al Gobierno sobre el uso de estos números cortos.

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.

El día 1 de abril de 2002 expiró la habilitación de uso de carácter temporal de 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. Dicha medida se tomó para reducir el plazo de disponibilidad de la facilidad de preselección metropolitana.

Durante 2002 se asignaron 17 códigos de selección de operador, lo que supuso un aumento respecto a los 6 que se asignaron en 2001. La distribución de los códigos asignados en 2002 según el número de cifras es el siguiente:

- CSO de 4 cifras: 1 número
- CSO de 5 cifras: 2 números
- CSO de 6 cifras: 14 números

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. Durante 2002 se asignaron 5 bloques de numeración para servicios móviles. Tras las asignaciones efectuadas en 2002 se encuentra asignado el 57,1% del segmento 6XY atribuido en el PNN para estos servicios.

Los operadores Telefónica Servicios Móviles, SAU y Dolphin Telecom Móviles, SAU, 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 de 22 de noviembre de 2001, publicada en el BOE con fecha 8 de febrero de 2002, se reconoce a estos operadores el derecho a la asignación directa de recursos de numeración pertenecientes al rango atribuido a los servicios de comunicaciones móviles con el fin de poder prestar servicios TETRA de ámbito nacional.

En relación con la solicitud de Dolphin Telecom cabe manifestar que mediante Resolución de 21 de febrero de 2002, la CMT estimó conveniente asignar a los operadores de TETRA de ámbito nacional bloques de numeración conteniendo 100.000 números, dentro del mismo rango de numeración para servicios móviles NXY=601. En esta misma Resolución se procedió a asignar a Dolphin Telecom el bloque de 100.000 números 601 5. La solicitud de Telefónica Móviles fue archivada por desistimiento del interesado.

Numeración para el servicio de acceso a Internet

Las asignaciones de numeración específica para acceder a Internet se realizan en bloques de 1.000 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 2002 destaca la escasa numeración de este tipo asignada a los operadores. En efecto, únicamente se han asignado 2 bloques (2.000 números) en el segmento 909 y un bloque (1.000 números) en el segmento 908, mientras que durante 2001 se asignaron un total de 30 bloques

(30.000 números) en el segmento 908 y 29 bloques (29.000 números) en el segmento 909. Esto es debido a que la atribución de numeración específica al servicio de acceso a Internet (908/909) se produjo a finales del año 2000 (Resolución de 31 de octubre de 2000, de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información), con lo que resulta lógico que durante 2001 se produjese un gran número de asignaciones de este tipo de numeración.

Numeración para el servicio de radiobúsqueda

Por Resolución de 31 de marzo de 1997 la Dirección General de Telecomunicaciones atribuye el indicativo nacional de destino 940 al servicio de acceso al servicio de radiobúsqueda. Con fecha 13 de noviembre de 1997 la CMT resolvió asignar a Telefónica determinados recursos de numeración de este rango, para ser subasignados a las entidades concesionarias del servicio de radiobúsqueda.

Con fecha 19 de diciembre de 2002 la CMT resuelve archivar trámite de información previa en relación con la denuncia, formulada por la entidad Infoestructura, SA, contra Sistelcom Telemensaje, SA, por presunto uso indebido de recursos de numeración del rango 940, atribuidos a servicios de radiobúsqueda, para prestar servicios de recepción de fax y mensajes de voz por correo electrónico.

3.2.1.2 Otros espacios públicos de numeración gestionados por la CMT

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 estos puedan disponer de códigos IMSI para los terminales o estaciones móviles que comercialicen. Durante 2002 no se ha recibido ninguna solicitud de este tipo.

Indicativo de red móvil para TETRA

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) requiere la asignación de un código TETRA IRM. La composición de la identidad 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 2002 únicamente se ha tramitado una solicitud de TETRA IRM para el Gobierno Autónomo de Canarias.

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. 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.

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, conteniendo cada uno 8 códigos.

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, 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 libres.

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 sus competencias, 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.

3.2.1.3 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.

Al igual que en el ejercicio anterior, en 2002 la CMT realizó un estudio sobre la eficiencia de utilización de la numeración para los servicios de telecomunicaciones en el año 2001. El estudio se realizó a partir de los datos que los operadores, anualmente y en el mes de enero, están obligados a remitir, 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, de inteligencia de red, de móviles, de cortos y de código de selección de operador, y por primera vez la numeración de acceso a Internet, puesto que las primeras asignaciones para este último tipo de numeración se realizaron en diciembre del año 2000.

De conformidad con lo dispuesto en artículo 17.1 del Reglamento de procedimiento de asignación y reserva de recursos públicos de numeración, la CMT puede modificar o cancelar mediante resolución motivada las asignaciones efectuadas cuando no se haga uso de los mismos o cuando exista una utilización manifiestamente ineficiente de los mismos.

Como resultado del estudio se pueden destacar las siguientes conclusiones:

- En cuanto a la numeración geográfica se ha asignado un 64% de la numeración adjudicada

(47% asignada a TESAU y 17% a otros operadores). Sin embargo, la utilización de este tipo de numeración es poco eficiente, según los datos proporcionados por los operadores.

- Para el caso de la numeración de inteligencia de red el 29% de la adjudicada está asignada (21% a TESAU y 8% a otros operadores). Al igual que en el caso de numeración geográfica, la eficiencia de utilización de este tipo de numeración es baja.
- Respecto a los servicios de acceso a Internet sólo se ha asignado un 4% del total de la numeración, con una utilización también muy baja, aunque hay que recordar que es el primer año que se realiza este análisis.
- Con respecto al rango de numeración para los servicios móviles el 51% de la numeración está asignada (Telefónica Móviles cuenta con un 25%, Airtel Móvil con un 16% y Retevisión Móvil con un 10%). En este caso, sin embargo, la eficiencia de utilización es alta, superando el 50%.
- En el caso de números cortos y códigos de selección de operador no caben los mismos criterios de análisis de la eficiencia de utilización, puesto que su asignación se hace de forma individual y con condiciones muy restrictivas para los operadores. Están asignados el 35% de los números cortos y el 22% de los códigos de selección de operador disponibles respectivamente.

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.

3.2.1.4 Cuadros de numeración

Presentación en tablas del estado del espacio de numeración a 31 de diciembre de 2002.

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 80		Numeración geográfica								*
	9	90		Numeración geográfica								*

- 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



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	n	a
30	31	32	33	34	35	36	37	38	39
Radio-búsqueda	La Rioja	Cantabria	Guipúzcoa	Vizcaya	Álava	Vizcaya	Burgos	Navarra	Guadalajara
40	41	42	43	44	45	46	47	48	49
Almería	M á l a g a		Jaén	S e v i l l a		Cádiz	Córdoba	Granada	Huelva
50	51	52	53	54	55	56	57	58	59
V a l e n c i a				Castellón		A l i c a n t e	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	A s t u r i a s		Pontevedra	León	Ourense	*
80	81	82	83	84	85	86	87	88	89
#	#	#	#	#	#	#	#	#	#
90	91	92	93	94	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
<hr/> Total bloques disponibles:	<hr/> 100



NUMERACIÓN 8XYABMCDU

(GEOGRÁFICA Y DE INTELIGENCIA DE RED)

INDICATIVO NACIONAL DE DESTINO: XY

BLOQUES DE 1 MILLÓN DE NÚMEROS



S		e		r		v		i		c		i		o		s		d		e		i		n		t		e		l		i		g		e		n		c		i		a		d		e		r		e		d																																														
00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	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	
*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	Tenerife	*	Badajoz	*	*	*	Gran Canaria	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	Guipúzcoa	*	*	*	*	Navarra	*	*	*	*	*	*	*	Cádiz *	*	Granada	*	*	*	*	*	*	*	*	*	Murcia	*	*	Illes Balears	Girona	Lleida	*	*	Zaragoza	Tarragona	*	*	*	A Coruña	*	*	*	*	*	Pontevedra	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*

- Numeración geográfica asignable
- Bloques vacantes (no adjudicados)

* La Resolución de 8 de noviembre de 2001 de la Secretaría de Estado de 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

SERVICIOS MÓVILES

NUMERACIÓN 6XYABMCDU

BLOQUES DE 1 MILLÓN DE NÚMEROS



Vodafone	Tetra *				Amena	Movistar	Vodafone	Moviline	Movistar
00	01	02	03	04	05	06	07	08	09
Vodafone					Amena	Movistar	Vodafone	Movistar	Movistar
10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Movistar		Xfera			Amena	Movistar	Vodafone	Movistar	Movistar
20	21	22	23	24	25	26	27	28	29
Movistar						Movistar	Vodafone		Movistar
30	31	32	33	34	35	36	37	38	39
						Movistar	Vodafone		Movistar
40	41	42	43	44	45	46	47	48	49
Movistar	Amena	Amena	Amena	Amena	Amena	Amena	Amena	Amena	Movistar
50	51	52	53	54	55	56	57	58	59
Movistar	Vodafone	Vodafone				Vodafone	Vodafone		Movistar
60	61	62	63	64	65	66	67	68	69
Vodafone						Movistar	Vodafone	Vodafone	Movistar
70	71	72	73	74	75	76	77	78	79
Movistar						Movistar	Vodafone		Moviline
80	81	82	83	84	85	86	87	88	89
Movistar						Movistar	Vodafone		Movistar
90	91	92	93	94	95	96	97	98	99

* En febrero de 2002 se asignó a Dolphin Telecom el bloque 6015 de 100.000 números para tecnología Tetra.

Capacidad total de numeración:
100 millones de números.

Total bloques asignados:	57
Bloques libres:	43
Total bloques:	100

CÓDIGOS DE SELECCIÓN DE OPERADOR DE CUATRO CIFRAS

Operadores con licencia individual de tipo B1 de ámbito nacional

1030	Spantel		
1031		1041	
1032		1042	
1033	Vocalis	1043	
1034		1044	Cac-Telecom
1035	Iberbanda	1045	
1036		1046	
1037		1047	
		1048	
		1049	
1050	Retevisión (Auna)		
1051	BT	1071	Airtel Móvil (Vodafone)
1052	Uni2	1072	
1053	Redes y Servicios Liberalizados (Aló)	1073	Tele2
1054	Xtra Telecom	1074	Jazztel
1055	LDI	1075	Telefónica Móviles
1057		1076	
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 (Auna)	10790 Cabletelca
10581 Cablesur	10591 Telef. Cable	10781	10791
10582	10592 Menta	10782	10792
10583	10593	10783	10793
10584 Tenaria	10594	10784 Carrier 1	10794
10585 Retecal	10595	10785	10795 C&W B1
10586	10596	10786	10796
10587	10597	10787 Colt	10797
10588 Flash 10	10598 Procono	10788	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
*

* La habilitación transitoria de uso de los 99 Códigos de Selección de Operador restantes dentro del rango 1040XY expiró el 1 de abril de 2002, según Resolución de la CMT de 21 de diciembre de 2000.

1070XY

107000 Intertrace	107012 Sarnet	107033 AUCS	107071 System One
107001 Capcom	107013 Timanfaya	107040 Peopletel	107072 Advantage
107002 Vic Telehome	107015 Tarraco Telecom	107044 Idecnet	107075 Tele- connect
107003 Mondragón Conet	107016 Interactive	107050 C&W A	107077 Least Cost
107004 Balada	107017 MCI W.	107053 Withdraw 2000	107080 Netsat
107005 Switch Global	107020 Tf. Data	107055 Intermail	107087 Telequé
107006 Euro- telecom	107022 Roblon	107057 Mundo - phone	107088 World- xchange
107007 Estelanel	107025 Opera	107060 Grupalia	107090 T-Systems
107008 Creative Conn	107026 Neo-Sky	107066 Primus Ibérica	107099 Iberian N.
107009 Duocom	107027 Interchat	107069 Tiscali	
107010 Comunitel	107030 Diverta	107070 Amigo- phone	

NUMERACIÓN 908 ABMCDU

(ACCESO A INTERNET)

INDICATIVO NACIONAL DE DESTINO: 908

BLOQUES DE MIL NÚMEROS

908 2 — B —————>

M ↓

Telefónica	Iberbanda	Vic Teleh		Xtra Tel.			Vodafone	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		Ono				Neo-Sky			
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
Auna Telecom									
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								Colt	
80	81	82	83	84	85	86	87	88	89
RSL (Aló)									Catalana T.
90	91	92	93	94	94	96	97	98	99

Capacidad total de numeración:
100 números.

Total bloques asignados:	22
Bloques no asignados:	78
<hr/> 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
			RGalicia						
10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26	27	28	29
Cablesur			BT Ignite						
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									SC Andalucía
90	91	92	93	94	94	96	97	98	99

Capacidad total de numeración:
100 números.

Total bloques asignados:	9
Bloques no asignados:	91
Total bloques:	100

NUMERACIÓN 908 ABMCDU

(ACCESO A INTERNET)

INDICATIVO NACIONAL DE DESTINO: 908

BLOQUES DE MIL NÚMEROS

908 4 — B —→

M ↓

00	01	02	03	Comunitel	04	05	06	07	Cable I TV Catalunya	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	32	33	34	35	36	37	38	39	
40	41	42	43	Intermail	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

NUMERACIÓN 909 ABMCDU

(ACCESO A INTERNET)

INDICATIVO NACIONAL DE DESTINO: 909

BLOQUES DE MIL NÚMEROS

909 2 — B —————>

M ↓

Telefónica	Iberbanda	Vic Teleh		Peopletel			Vodafone	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		Ono				Neo-Sky			
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
Retevisión		Tele2							
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
								Colt	
80	81	82	83	84	85	86	87	88	89
RSL (Aló)									Catalana T.
90	91	92	93	94	94	96	97	98	99

Capacidad total de numeración:
100 números.

Total bloques asignados:	22
Bloques no asignados:	78
Total bloques:	100

NUMERACIÓN 909 ABMCDU

(ACCESO A INTERNET)

INDICATIVO NACIONAL DE DESTINO: 909

BLOQUES DE MIL NÚMEROS

909 3

B →

M ↓

Idecnct			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
Cablesur			BT Ignite						
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:	8
Bloques no asignados:	92
<hr/> Total bloques:	100

NUMERACIÓN 909 ABMCDU

(ACCESO A INTERNET)

INDICATIVO NACIONAL DE DESTINO: 909

BLOQUES DE MIL NÚMEROS

909 4

B →

M ↓

Uni2				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

3.2.1.5 Uso de números cortos para la prestación de servicios de valor añadido en el ámbito de las redes móviles

Durante el año 2002 el mercado de los servicios de valor añadido a través de mensajes cortos en el ámbito de las redes móviles ha seguido experimentando un continuo crecimiento, tanto en facturación como en número de mensajes intercambiados, lo cual ha atraído a nuevos agentes, proveedores de servicio y contenidos.

Los servicios de valor añadido o servicios *premium* desde terminales móviles 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 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 televisión, que han descubierto en ellos una nueva forma de comunicación con su audiencia, permitiéndoles participar en votaciones, en concursos o en promociones asociadas a la programación. 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.

La CMT realizó en febrero de 2002 una consulta pública para recabar información de los agentes del sector sobre la necesidad de instar la atribución de un rango de numeración específico que identifique a dichos servicios y favorezca la identificación de la tarifa a pagar por parte del usuario final, pero también para profundizar en el conocimiento de las características particulares del mercado de los servicios de valor añadido en el ámbito de las redes móviles. Los operadores móviles,

los proveedores de servicios y, en menor medida, los proveedores de contenidos y los operadores fijos manifestaron sus opiniones al respecto.

El documento de la consulta pública incidía en las circunstancias específicas de la utilización de numeración no atribuida para la prestación de servicios *premium* disponibles a todos los usuarios de telefonía móvil, así como en la ausencia de interoperabilidad de estos servicios entre las diferentes redes móviles, lo que obliga actualmente a que el proveedor de servicios se conecte a cada red móvil si desea dar servicio a todos los usuarios móviles.

Como contestación a la consulta pública la CMT elevó en diciembre de 2002 un informe al Gobierno sobre la condición actual y características específicas de este mercado, del cual se derivaron una serie de recomendaciones con respecto al establecimiento de medidas que permitan la disponibilidad de recursos del Plan Nacional de Numeración específicos para la prestación de servicios de mensajería de valor añadido sobre redes móviles.

Las conclusiones fundamentales fueron:

1. Los servicios de valor añadido a través de mensajes cortos en el ámbito de las redes móviles suponen una nueva forma de prestación de servicios de tarificación adicional a través de mensajes cortos enviados a numeraciones de destino con una cantidad reducida de cifras.
2. Para asegurar la disponibilidad de recursos públicos de numeración suficientes para esta categoría de servicios, se recomienda la atribución del segmento 5XYAB al rango de numeración para servicios de mensajería de valor añadido sobre redes móviles. Esta atribución podría llevar asociado un marco normativo que ampare los derechos de los usuarios o establezca rangos de precios asociados a estos servicios, de forma equivalente al existente para los servicios de tarificación adicional prestados a través de red inteligente.

3. Las actuales circunstancias de prestación de estos servicios recomiendan la posibilidad de que los adjudicatarios de dichas numeraciones sean tanto los operadores móviles con licencia A2 y B2 como los proveedores de servicios de mensajes cortos de valor añadido sobre redes móviles.
4. Los operadores obligados a proporcionar acceso a la numeración atribuida serían los operadores habilitados para la prestación de servicios de telefonía móvil, lo que comprende operadores con licencia B2 y A2, sin perjuicio de que en un futuro, y dependiendo de la evolución de estos servicios, se extendiera esta obligación a otros operadores.
5. La atribución de numeración propuesta no implicaría un cambio del escenario actual por el cual se produce la prestación de estos servicios. Actualmente, no existe un estándar que permita una verdadera interoperabilidad de servicios de mensajería de valor añadido sobre redes móviles. Sin embargo, diversas iniciativas internacionales, cuyo objetivo es facilitar la interconexión de redes para estos servicios, podrían permitir la evolución del escenario actual en un futuro.

De este modo la CMT propone una serie de actuaciones destinadas a racionalizar el actual uso y gestión de la numeración asociada a estos servicios de valor añadido, persiguiendo una percepción más completa de los servicios de valor añadido a través de mensajes cortos por parte de los usuarios finales y un estímulo a la extensión y calidad de la actual oferta de servicios.

3.2.1.6 Preselección. Circulares adoptadas en 2002

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

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. Como consecuencia de esta actitud en años anteriores ya se han adoptado sobre esta materia las Circulares 1/1999, 1/2000 y 1/2001.

En mayo de 2002 se aprobó la Circular 1/2002 sobre la disponibilidad de preselección en líneas de abonado conectadas a centrales analógicas. La regulación sectorial nacional había impuesto a Telefónica la obligación de implantar mecanismos de preselección de operador en líneas conectadas a centrales digitales, proceso que se completó en febrero de 1999. Quedaban aún al margen de esta facilidad aquellas líneas de abonado conectadas a centrales de conmutación analógicas. En términos cuantitativos cabe señalar la existencia de 2.046.500 líneas de abonado conectadas a centrales analógicas que representan un 13% de las líneas en servicio de Telefónica. Teniendo en cuenta que el índice de penetración de la preselección sobre la planta preparada para esta facilidad a principios de 2002 era aproximadamente del 10%, se estimó que el impacto económico directo por la falta de disponibilidad de esta facilidad en la planta analógica ascendería a una facturación anual de unos 69 millones de euros.

En suma, una vez que la preselección estaba totalmente operativa en las centrales digitales y la cuota de penetración de este servicio era significativa, la CMT consideró necesario exigir a Telefónica que en el plazo de seis meses hubiera implantado en su red los mecanismos necesarios para poder ofrecer preselección en todas las líneas de abonado conectadas a centrales telefónicas analógicas. Al vencimiento de este plazo, que cumplía el 25 de noviembre de 2002, los abonados de líneas analógicas ya podían solicitar la preselección.

En junio de 2002 se aprobó la Circular 2/2002 por la que se modificó la Circular 1/2001. Entre las novedades que recoge destaca la ampliación del ámbito de la selección de operador, a partir del 1 de marzo de 2003, a las llamadas a servicios de inteligencia de red (números 901, 902, 906, etc., con la excepción de los números gratuitos 900), numeración personal y servicios de radiobúsqueda, y asimismo a las llamadas generadas por servicios suplementarios (como por ejemplo desvíos, llamadas a tres, devolución de la última llamada, llamada sin marcar). De esta forma los abonados de Telefónica de España van a poder seleccionar al operador de su elección para cursar dichas llamadas, como ya les era posible en las llamadas metropolitanas, de larga distancia y fijo-móvil. Por otra parte, de acuerdo con el texto de la Circular, el operador de acceso no puede realizar prácticas de recuperación de abonado en el plazo de cuatro meses (hasta ese momento eran dos meses), contados desde la fecha de activación de la solicitud de preselección, ni puede realizar en ningún momento prácticas denigratorias de los servicios provistos por el operador preseleccionado.

Para el desarrollo efectivo de la preselección la CMT estimó conveniente mantener la regla del consentimiento escrito del abonado, que figura en la Circular anterior de 2001, para poder iniciar el proceso de cambio de operador por preselección. Se trata de un criterio que permite controlar de manera sencilla la existencia del consentimiento del usuario. La Circular 2/2002 también eliminó algunas barreras a la preselección y dotó de una mayor simetría los trámites que ponen en relación a un operador con otro en el proceso de preselección. En este sentido se estableció un mecanismo para impedir la alta tasa de rechazos que se producía en las solicitudes de preselección por falta de correspondencia en el DNI o el CIF, y se incorporó un procedimiento de validación en el supuesto de inhabilitaciones solicitadas al operador de acceso.

3.2.1.7 Otras resoluciones en materia de preselección

Con fecha 8 de mayo de 2002 se aprobó una Resolución de la CMT en la que se obligó a Telefónica a ofrecer preselección a los abonados con líneas adscritas al servicio CENTREX. Se fijó un plazo de dos meses para que Telefónica garantizara la disponibilidad de la preselección y la selección llamada a llamada en aquellas líneas conectadas a sistemas de conmutación de Alcatel asociadas a servicios CENTREX, y un plazo de seis meses para las equivalentes de Lucent y Ericsson.

Con fecha 30 de mayo de 2002, y tras denuncia de Astel de determinados incumplimientos por parte de Telefónica de la Circular 1/2001, la CMT adoptó una Resolución en la que se aclaraban algunos aspectos sobre la tramitación de las reclamaciones de preselección y se detallaban las funcionalidades y niveles de calidad del SGO (Sistema de Gestión de Operadores).

Con fecha 19 de septiembre de 2002, y a petición de Telefónica, esta Comisión reconoció la incompatibilidad técnica existente para ofrecer preselección en líneas de Telefonía Rural Automática Celular (TRAC). La incompatibilidad técnica de estas líneas para ofrecer preselección cesará cuando se produzca la migración a la nueva tecnología, momento en el cual pasarán a ser preasignables.

Con fecha 17 de octubre de 2002 se aprobó una Resolución fijando la contraprestación económica por la tramitación de solicitudes de preselección. La tramitación de solicitudes de preselección requiere que Telefónica lleve a cabo una serie de tareas, fundamentalmente de tipo administrativo, con las que se logra que la línea del abonado que desea contratar este servicio quede configurada de tal manera que el tráfico susceptible de preselección sea encaminado al operador que este abonado haya elegido, en lugar de cursarse a través

de la red de Telefónica. Ante la constatación de la falta de acuerdo por parte de los implicados, y tras la solicitud de intervención formulada a la CMT, se fijaron precios para las tramitaciones de habilitación de preselección, modificación en línea activada y rechazo por causas imputables al operador solicitante. Para fijar estos precios la CMT llevó a cabo un estudio basado en la metodología *bottom-up*, teniendo en cuenta los costes incrementales a largo plazo. El precio para la habilitación de una línea individual se fijó en 4,46 euros. Cabe destacar que la relevancia de la fijación de estos precios residió no sólo en que iban a ser de aplicación para las futuras tramitaciones, sino en que también se aplicarían para revisar las cantidades facturadas hasta la fecha por Telefónica. La aplicación de este precio con carácter retroactivo sobre el precio provisional fijado en 6 euros, supuso la devolución por Telefónica del importe facturado en exceso, que en su conjunto se estimó en 5,5 millones de euros.

Con fecha 16 de mayo de 2002, y ante el conflicto planteado por Euskaltel contra Telefónica, la CMT adoptó medidas cautelares en relación con la migración del código de selección de operador 1050 al 10599 en los abonados preseleccionados con Euskaltel. Posteriormente, con fecha 24 de octubre de 2002, una vez llevada a cabo la migración, la CMT aprobó la Resolución definitiva por la que se estableció que el precio que Euskaltel debería satisfacer a Telefónica era de 2,08 euros por cada línea de abonado que hubiera finalizado con éxito el proceso de migración.

3.2.1.8 Actuaciones pendientes

Se puede afirmar que la preselección, tal como fue planteada en la normativa de desarrollo de la LGT, ha alcanzado un importante grado de madurez, lo que permite estimar que las actuaciones de relevancia que hayan de llevarse a cabo ya no van a pretender desarrollar con mayor detalle la

implementación de esta facilidad ni van a tratar de prevenir eventuales comportamientos discriminatorios o abusivos de Telefónica. Así pues, las actuaciones pendientes en materia de preselección derivarán de cambios o novedades importantes que se pudieran introducir, como puede ser el caso del alquiler de bucle virtual, si finalmente se regula este servicio en conexión con la preselección.

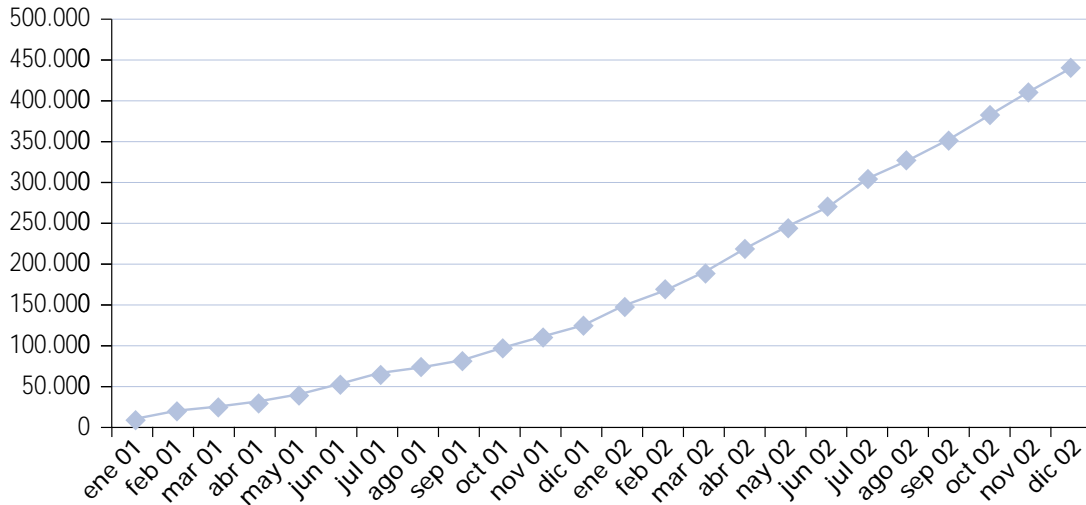
3.2.2 CONSERVACIÓN DE LA NUMERACIÓN TELEFÓNICA POR CAMBIO DE OPERADOR: PORTABILIDAD

El año 2002 ha sido el tercer año en que la portabilidad para redes fijas está en marcha. Por una parte, los sistemas de la Entidad de Referencia¹ (ER) han respondido satisfactoriamente al incremento sostenido en el número de solicitudes y, por otra parte, los operadores, gracias a los nuevos mecanismos de variación de cupo, han podido hacer frente a toda su demanda de solicitudes de portabilidad.

A lo largo del año 2002, tanto para redes fijas como móviles, la CMT ha llevado a cabo un seguimiento de la portabilidad mediante su participación, en el caso de redes fijas, en el Comité de Seguimiento de la Entidad de Referencia y en grupos de trabajo como el de revisión de las Especificaciones Administrativas. Asimismo, se elaboró una consulta pública sobre la situación de la portabilidad que fue ampliamente respondida por los agentes del sector.

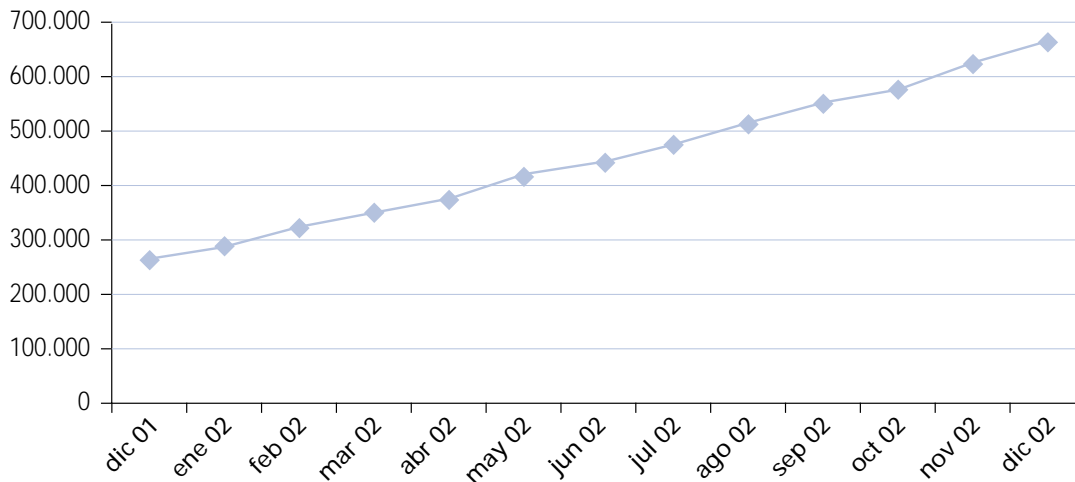
¹ Gestiona la base de datos de referencia de los números portados y la base de datos de transacciones, actúa como medio de comunicación de mensajes entre operadores y toma determinadas decisiones ejecutivas con objeto de facilitar de forma adecuada los procedimientos administrativos entre operadores.

EVOLUCIÓN DE LA PORTABILIDAD - REDES FIJAS



Fuente: CMT

EVOLUCIÓN DE LA PORTABILIDAD - REDES MÓVIL



Fuente: CMT

Como resultado de dicha consulta pública la CMT elaboró un informe en junio de 2002 en el cual se detectaba:

- Falta de contribución a la financiación de la ER y posibles incumplimientos en materia de portabilidad de determinados operadores.
- Identificación por parte de los propios operadores fijos de un conjunto de aspectos en las actuales Especificaciones Administrativas susceptibles de ser mejorados y que afectan al servicio finalmente ofrecido a los abonados.
- Falta de colaboración entre los operadores de redes móviles y los operadores de redes fijas al

- objeto de que la ER pueda actuar como operador tercero en el dominio de la portabilidad.
- Constatación de la necesidad de una mejora del servicio que actualmente se está ofreciendo a los abonados al servicio telefónico móvil en el ámbito de la portabilidad, de forma que se reduzcan drásticamente las incidencias y los contratiempos en los que en repetidas ocasiones se ven inmersos dichos abonados cuando desean ejercer su derecho a conservar el número telefónico.
 - Escaso nivel de información dado a los abonados en el ámbito de la portabilidad móvil y ello a pesar del esfuerzo llevado a cabo desde las instituciones.

Con relación a la falta de contribución a la financiación de la ER y posibles incumplimientos en materia de portabilidad de determinados operadores, a lo largo de 2002 la CMT requirió información a todos los operadores que supuestamente se podían encontrar en esa situación. Como resultado de la respuesta obtenida se han comenzado a tomar distintas medidas tendentes a modificarla.

Con respecto a las Especificaciones Administrativas para redes fijas, los operadores han estado trabajando en la elaboración de un documento que integre las distintas posturas sobre modificaciones para mejorar la calidad del servicio que se ofrece al usuario. Cabe destacar: la ventana de cambio, la solicitud de portabilidad, las denegaciones, la resolución de incidencias y la integración de las Especificaciones con el procedimiento de desagregación del bucle de abonado. Previsiblemente, a lo largo de 2003 se presentará dicho documento y la CMT procederá a llevar a cabo la modificación de las Especificaciones en base a la solicitud de los operadores.

Con relación a la situación de la portabilidad móvil ya en el año 2001 esta Comisión, tras recibir cuatro denuncias de particulares relativas a los pro-

cesos de portabilidad móvil, procedió a abrir cuatro expedientes de información previa a un procedimiento sancionador por posible incumplimiento de las Especificaciones Técnicas. En febrero de 2002 se procedió a la acumulación de todos los expedientes iniciados, junto a numerosas denuncias de particulares que llegaron con posterioridad, evidenciando el mal funcionamiento de la portabilidad entre operadores de redes móviles. Independientemente del resultado de la tramitación de dichos expedientes, la Comisión estudió la modificación de las Especificaciones al objeto de lograr mejoras en la relación con los clientes y en la información que se les facilita.

3.3 CONTROL DEL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES DE SERVICIO PÚBLICO

3.3.1 CONTABILIDAD ANALÍTICA DE COSTES

3.3.1.1 Contabilidad analítica de Telefónica de España, SAU

El ordenamiento jurídico sectorial (Ley General de Telecomunicaciones, Reglamento de Interconexión y Reglamento de Servicio Universal) establece la obligación para los operadores dominantes de desarrollar un sistema de contabilidad de costes, de acuerdo con unos principios definidos por el regulador. En los precedentes Informes Anuales de esta Comisión se ha comentado ampliamente la actividad llevada a cabo en relación con el sistema de contabilidad de costes del operador dominante en el mercado de telefonía fija, Telefónica de España, SAU. Entre otros temas, el Informe Anual de 1999 presenta una descripción de los Principios aprobados por esta Comisión el 15 de julio de 1999, mientras que el Informe de 2001 explica detalladamente el sistema de conta-

bilidad de costes de Telefónica aprobado el 15 de junio de 2000.

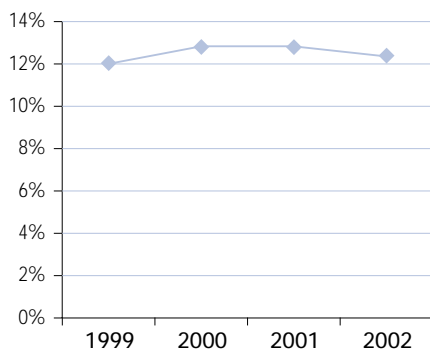
En el año 2002 se aprobó de la información contable correspondiente. Asimismo, se ha resuelto sobre varias modificaciones a realizar en el sistema de contabilidad.

3.3.1.1.1 Aprobación de la información contable

Conforme a los principios definidos por la CMT se resolvió sobre la tasa de retorno a aplicar en la contabilidad del ejercicio entrante, así como sobre las vidas útiles de los activos a aplicar en la próxima contabilidad. Asimismo, se aprobaron los resultados de contabilidad presentados el año anterior.

El 14 de febrero de 2002 se aprobó la tasa anual de retorno para el cómputo de los costes de capital en la contabilidad del 2002. Esta tasa se fundamenta en la metodología WACC (*Weighted Average Cost of Capital*) y quedó fijada en 12,34%. La descripción de esta metodología se puede consultar en el Informe Anual de esta Comisión del año 2000.

EVOLUCIÓN TASA DE RETORNO (1999-2002)



Fuente: CMT

Como se puede observar, se produce un crecimiento entre los años 1999 y 2001 y se invierte la tendencia en el año 2002. La principal explicación de este fenómeno reside en que los tipos de in-

terés en Europa han bajado considerablemente en los últimos años.

El 16 de mayo de 2002 se resolvió sobre los tipos de amortización a aplicar en la contabilidad de costes del año 2001. En esta resolución, la CMT mantiene el mismo criterio que en años anteriores, insistiendo en la divergencia ya manifestada para los elementos siguientes: canalizaciones, cámaras y arquetas y zanjas para cable enterrado, para los que Telefónica propuso nuevamente para el año 2001 una planificación de la amortización en 20 años, en lugar de los 30 años considerados adecuados por la CMT.

De acuerdo con la disposición adicional duodécima de la LGT Telefónica presentó el 31 de julio de 2001 sus resultados de contabilidad de costes del ejercicio 2000. En la sesión del Consejo de 13 de junio de 2002 se aprobaron los resultados de contabilidad, con una ligera diferencia respecto de los presentados por la operadora. Esta diferencia es consecuencia de la auditoría llevada a cabo por encargo de la CMT, de la que surgieron objeciones a la cuantificación de los costes e ingresos presentados por Telefónica. Los resultados aprobados sirvieron como referencia para fijar los precios de determinados servicios de interconexión en las modificaciones de la OIR realizadas en 2002, conforme al principio de orientación a costes de los precios. Por otra parte, basándose en el informe de auditoría, la CMT requiere en esta misma resolución modificaciones al sistema de contabilidad.

3.3.1.1.2 Aprobación de modificaciones a realizar en el sistema contable

A principios de 2002 Telefónica presentó a la CMT una propuesta de modificación del sistema de contabilidad con objeto de que éste albergue el tratamiento de los costes de producción de las prestaciones de interconexión por capacidad. La necesidad de esta modificación del sistema

nació de la Resolución de agosto de 2001, por la que se modificó la Oferta de Interconexión de Referencia incorporando los servicios de interconexión por capacidad. El 8 de mayo de 2002 la CMT aprobó íntegramente la propuesta de modificación del sistema de Telefónica que consiste en la creación de nuevas cuentas, así como la adaptación de los correspondientes criterios de reparto.

Asimismo, en mayo de 2002 Telefónica presentó a la CMT una propuesta de modificación del sistema para que éste permita conocer los costes de los servicios de interconexión de circuitos. La obligación de ello nació de la Resolución de 21 de febrero de 2002 en la que se modificó el apartado de la OIR relacionado con la interconexión de circuitos. En su sesión de 27 de junio de 2002, el Consejo de la CMT aprobó la propuesta de Telefónica con algunas modificaciones. De este modo se incorporan nuevas cuentas al sistema, al tiempo que se definen los motivos de cargo y abono de las mismas.

Por último, Telefónica, por iniciativa propia, presentó a la CMT una solicitud de modificación del sistema que consistía en cambiar la metodología de cálculo de los costes derivados de la inversión en el estándar de costes corrientes por el de anualidad financiera constante. En su Resolución de 17 de octubre de 2002 la CMT rechazó esta propuesta, requiriendo a Telefónica que, por una parte, presentase una nueva propuesta de modificación del estándar de costes corrientes de acuerdo con determinadas especificaciones, y por otra, que propusiese una metodología de desarrollo del estándar de costes incrementales.

3.3.1.2 Sistema de contabilidad de costes de Telefónica Móviles de España, SA y Airtel Móvil, SA

Por Resolución de fecha 27 de julio de 2000 la CMT declaró a Telefónica Móviles de España,

SA (TME) y a Airtel Móvil, SA, operadores dominantes en el mercado de los servicios de interconexión y de telefonía móvil. En consecuencia, conforme a lo dispuesto en la legislación vigente y en esa misma resolución, ambos operadores quedaban obligados a llevar sistemas de contabilidad de costes que se ajusten a los principios contables recogidos en el anexo a la Resolución de la CMT de 15 de julio de 1999. La función de verificar que ambos operadores satisfacen dicha obligación recae en la CMT, que le ha dado cumplimiento mediante la adopción de las Resoluciones de 20 de diciembre de 2001 y de 16 de mayo de 2002.

Es oportuno recordar que la finalidad de la imposición legal de desarrollar un sistema de contabilidad de costes reside en asegurar que puedan orientarse a costes los precios de los servicios ofertados por el operador dominante. A su vez, posibilita que esta Comisión pueda poner a disposición de las partes interesadas que así lo soliciten una descripción de los sistemas de contabilidad de costes aprobados y la información de los costes de cada ejercicio presentada por los operadores obligados, con un grado de agregación tal que permita conocer la relación entre los precios de interconexión ofertados y sus costes asociados, siempre que tal puesta a disposición sea compatible con la confidencialidad de la estrategia comercial, sin perjuicio de la declaración anual sobre el cumplimiento de los criterios de costes por los operadores obligados que deberá realizar esta Comisión.

La Comisión aprobó los sistemas propuestos por Telefónica Móviles y Airtel, con ciertas modificaciones, para su inmediata implantación y aplicación al periodo de operaciones del año 2000 y sucesivos. Igualmente, mediante dos Resoluciones de fecha 18 de julio aprobó las propuestas de tipos de amortización planteadas por ambos operadores.

3.3.1.3 Elaboración de modelos *bottom-up*

Entre las actividades realizadas por la CMT en el año 2002 cabe también destacar la elaboración de modelos de costes *bottom-up* tanto para la red fija como para las redes móviles, en línea con la Recomendación de la Comisión Europea². Los modelos económicos *bottom-up* basados en la ingeniería estudian los costes de cada elemento de la red para obtener por agregación el coste global y sirven de ayuda para identificar ineficiencias derivadas de la contabilidad de costes corrientes, tales como dimensionados de red excesivos o arquitecturas de red no óptimas para un operador eficiente. En julio de 2002 se encargó mediante concurso público la realización de estos modelos a dos compañías consultoras.

3.3.1.3.1 Modelo *bottom-up* para la red fija

El modelo de costes incrementales para una red nacional cubre la red de acceso, la red troncal y un análisis sobre costes de las líneas alquiladas. El mayor esfuerzo no obstante fue realizado en la parte de la red troncal, base en las redes fijas para la imputación de costes a los servicios de interconexión.

En su parte principal (interconexión) el modelo produce resultados para tres visiones de una red fija nacional:

- Red de Telefónica o modelo no-optimizado, dimensionado de forma eficiente para la demanda pero manteniendo todos los nodos de la red con información de 2001;

- Red optimizada, donde además del dimensionamiento eficiente para la demanda se han realizado optimizaciones en la red donde era posible reducir costes manteniendo integridad y calidad (por ejemplo reduciendo número de nodos);
- Migración a IP, donde se realizó el ejercicio de sustituir el nivel de la red de tránsito de conmutación de circuitos por un nivel de conmutación de paquetes IP.

El modelo clave es el optimizado que se crea a partir del modelo basado en la red actual de Telefónica (método *scorched node*).

Una premisa esencial para la implementación de esta herramienta ha sido garantizar que soporte tanto el modelo clásico de interconexión por tiempo como el nuevo modelo de interconexión por capacidad, que como característica especial en nuestro país incluye no sólo la oferta de tráfico exclusivo para datos (tráfico Internet 909/908) sino también una oferta combinada de voz y datos, única de momento en Europa. Otro aspecto no menos importante ha sido un nuevo análisis de los costes de los servicios de acceso indirecto al bucle de abonado (ADSL).

3.3.1.3.2 Modelo *bottom-up* para redes móviles

Se han producido modelos de costes para los operadores móviles españoles (Telefónica Móviles, Airtel-Vodafone, Amena, Xfera y un genérico nacional) de GSM-900, GSM-1800, GPRS y UMTS. Para cada operador se han tenido en cuenta sus características particulares, es decir, considerando el espectro de GSM 900 y 1800 de Telefónica Móviles y Airtel-Vodafone; el espectro GSM 1800 para Amena, y la singularidad de Xfera con espectro solamente para UMTS. Se han cubierto los servicios soportados por las redes GSM tanto de voz como de datos (GPRS y mensajes

² Recomendación de la Comisión Europea de 8 de abril de 1998 sobre interconexión, parte 2 - contabilidad de costes y separación contable. DOCE L 146 13.5.98, pgs. 6-35.

SMS) y los potenciales servicios basados en redes UMTS.

Sobre la definición de los incrementos de red y la identificación de los costes imputables a interconexión se han producido resultados para distintos escenarios: costes máximos, incluyendo todos los costes de la red; costes excluyendo la cobertura mínima geográfica (posibilitando la prestación de servicios en cualquier punto del Estado, sin tener en cuenta demanda), y costes excluyendo completamente la red de acceso que es preciso desplegar para dar servicio a los abonados propios de la red (este escenario trata de corresponderse con la regulación aplicada en interconexión para redes fijas).

Los resultados obtenidos por los modelos de costes incrementales para las distintas redes 2,5G han sido muy interesantes para cada uno de los escenarios. Es preciso apuntar que así como está muy extendido el uso en Europa de modelos de costes incrementales para las redes fijas, estos modelos son de empleo mucho más restringido en redes móviles. Respecto a redes 3G, se ha observado que los precios de terminación tienen gran dependencia del tipo y tecnología de la red a desarrollar y de la penetración/demanda del servicio, pero en cualquier caso resultan muy superiores a los costes resultantes para los servicios de las redes basadas en tecnologías 2,5G.

Los modelos de costes para redes móviles producen solamente precios de interconexión por minuto, no habiéndose estudiado –como sí se ha hecho en el modelo para red fija– ninguna oferta de interconexión por capacidad.

3.3.2 USO COMPARTIDO DE INFRAESTRUCTURAS

El 24 de octubre de 2002 la Comisión resolvió el primer conflicto de compartición de infraestructuras planteado por dos de los operadores que par-

ticipan en el proyecto conjunto de construcción de la red I21.

Dicho proyecto, promovido inicialmente por Interoute, constituyó el primer gran proceso de compartición de infraestructuras desde que la Ley General de Telecomunicaciones contemplara dicha figura, y ya desde su inicio participó la CMT fijando –en diversas resoluciones dictadas en el año 2000– las condiciones técnicas, económicas y jurídicas que habrían de regular el uso compartido de la infraestructura común.

Conforme ha ido avanzando el proceso de construcción de la red I21 los operadores coparticipes se plantearon la necesidad de gestionar su mantenimiento, acordando la creación de un comité con la función de gestionar y regular las condiciones en las que se iba a proceder. En el ejercicio de sus funciones el citado comité decidió, tras un proceso de selección en el que participaron varias compañías, adjudicar los servicios de mantenimiento a la empresa Alcatel Servicios, SA, en atención a la oferta presentada por dicha compañía.

Pues bien, iniciadas por Alcatel las citadas labores de mantenimiento, ninguno de los operadores coparticipes, con excepción de los que plantearon el conflicto, comenzó a contribuir a los gastos generados por el común mantenimiento de la infraestructura, siendo dicha cuestión la que constituyó el objeto del conflicto planteado ante esta Comisión.

En la resolución dictada al efecto, tras declarar la obligación de todos los operadores coparticipes de contribuir a los gastos de mantenimiento de los elementos comunes de la red, la CMT calificó la oferta presentada por Alcatel dentro de la categoría jurídica de contrato preparatorio o precontrato en virtud de la cual las partes han sentido las líneas básicas de un contrato específico con la obligación de desarrollarlas en un futuro, a fin de que dicho contrato quede completo y concluso.

Como resultado de dicha calificación, se declara el deber jurídico de cada uno de los operadores copartícipes, así como de Alcatel, de poner en vigor el contrato de mantenimiento proyectado y –a la inversa– el derecho de exigírselo a la otra parte, sobre la base de las especificaciones contenidas en la oferta adjudicada que fueron a su vez objeto de interpretación, aclaración y valoración en la resolución dictada.

3.4 CONTROL DE LAS CONCENTRACIONES EMPRESARIALES EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES

Durante el año 2002, y en cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 3.1 del Reglamento de desarrollo del artículo 34 del Real Decreto-Ley 6/2000, de 23 de junio, aprobado mediante el Real Decreto 1232/2001, de 12 de noviembre, se procedió a establecer y publicar la relación anual de operadores principales de telefonía fija (Grupos Telefónica, Auna-Retevisión, Uni2, Jazztel y Cableuropa-Ono) y de telefonía móvil (Grupos Telefónica, Vodafone, Auna-Amena y Xfera) a los efectos de dicha normativa sectorial. Dicha declaración, efectuada mediante la Resolución del Consejo de la CMT de 30 de julio de 2002 y publicada en el Boletín Oficial del Estado de 14 de agosto de 2002, sustituyó a la anterior de 20 de diciembre de 2001, estableciendo como principales novedades la aplicación del criterio de considerar como un mismo operador principal a todas las empresas integradas en un mismo grupo empresarial cuando operen en el mismo segmento de mercado y actúen de manera coordinada e integrada, y la variación del listado al incorporarse el grupo Cableuropa-Ono como operador principal de telefonía fija, en sustitución de RSL.

Asimismo, y en aplicación del procedimiento de autorización singular previsto en el artículo 34.5 del Real Decreto-Ley 6/2000, de 23 de junio, y en el Reglamento de desarrollo antes citado, se tramitó y resolvió la solicitud de Banco Santander Central Hispano, SA, para poder ejercer simultáneamente y sin restricciones sus derechos sociales de voto y de designación de miembros de los órganos de administración en dos operadores principales, grupo Auna y grupo Cableuropa-Ono. Primeramente se autorizó cautelarmente dicha doble presencia sin restricciones mediante la Resolución de 10 de octubre de 2002, al no apreciarse indicios de colusión de la competencia en el mercado nacional de telefonía fija; y posteriormente, tras tramitar el citado procedimiento y confirmarse la ausencia de perjuicios al grado de competencia efectiva en dicho mercado derivada de dichas participaciones simultáneas de SCH en Auna y Ono, se elevó a definitiva dicha medida cautelar mediante la Resolución del Consejo de la CMT de 20 de febrero de 2003.

En cuanto al ejercicio de las competencias generales de la Comisión en materia de control de las operaciones de concentración empresarial que se produzcan en el sector de las telecomunicaciones (en concreto los artículos 1.Dos.1 y 1.Dos.2, letras c) y g), de la Ley 12/1997, de 24 de abril, de Liberalización de las Telecomunicaciones, así como la Cláusula 6 del Anexo I de las Órdenes de 7 de octubre de 1999, del Ministerio de Fomento, por las que se aprobaron los pliegos de cláusulas para la adjudicación de seis licencias individuales de tipo C2 para el establecimiento y explotación de redes públicas de acceso radio, tres en la banda de frecuencias de 3,4 a 3,6 GHz y otras tres en la banda de frecuencias de 26 GHz), las operadoras de telecomunicaciones Abrared, SA, y Sky Point, SA, solicitaron autorización para ejecutar una operación de fusión societaria entre ambas. El Consejo de la CMT, en Resolución fechada el día 31 de enero de 2002, resolvió no oponerse a dicha operación y establecer los requisitos administrativos para la sucesión de la nueva sociedad resultante de la fusión

en la titularidad de las licencias individuales y autorizaciones generales ostentados por las sociedades promotoras de dicha operación.

3.5 INTERCONEXIÓN Y OTROS ACCESOS

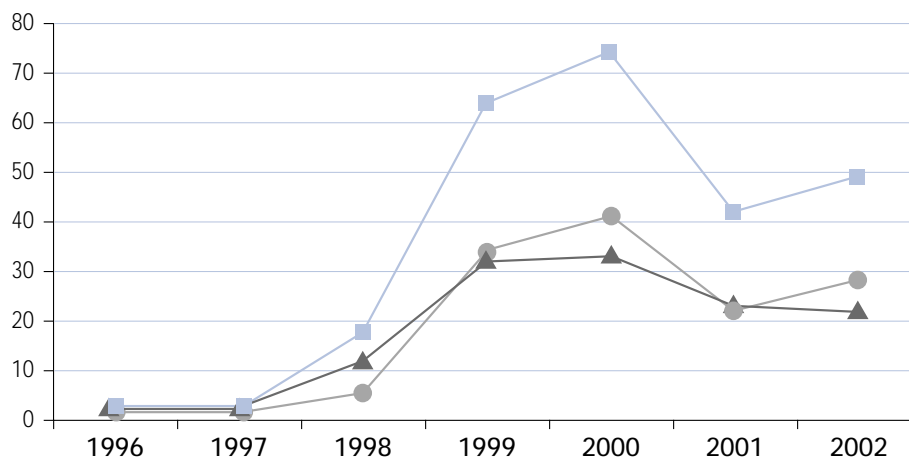
3.5.1 ANÁLISIS DE LOS ACUERDOS DE INTERCONEXIÓN FIRMADOS EN 2002

Durante el año 2002 y principios de 2003 se ha venido analizando sistemáticamente y en detalle el contenido de los Acuerdos de Interconexión³ firmados a lo largo del pasado año, estudiando tanto las características generales como las peculiaridades más destacables de los acuerdos generales de interconexión⁴ (en adelante AGIs) y adendas⁵ firmados en 2002.

El objetivo final de esta actividad ha sido conseguir una visión general del estado de la interconexión en España durante el año 2002, así como de su evolución en el tiempo desde la liberalización del mercado de las telecomunicaciones. Para ello, se procedió a revisar la totalidad de los acuerdos de interconexión firmados durante 2002, ya que éstos constituyen una buena base de información para efectuar un análisis preciso de la situación.

Se puede observar cómo la actividad comienza a partir de 1998 con la total apertura del mercado a la competencia, siendo los años 1999 y 2000 los más fructíferos a este respecto. Esto se ve reflejado tanto en el número de acuerdos en los que intervino Telefónica de España, SAU (en adelante TESAU) como en los que no intervino, tomando estos dos grupos valores similares. Fue a partir del año 2000 cuando empieza a disminuir la cantidad relativa de AGIs firmados con TESAU respecto a aquéllos en

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE AGIs FIRMADOS



Fuente: CMT

▲ AGIs con TESAU

● AGIs sin TESAU

■ Total AGIs

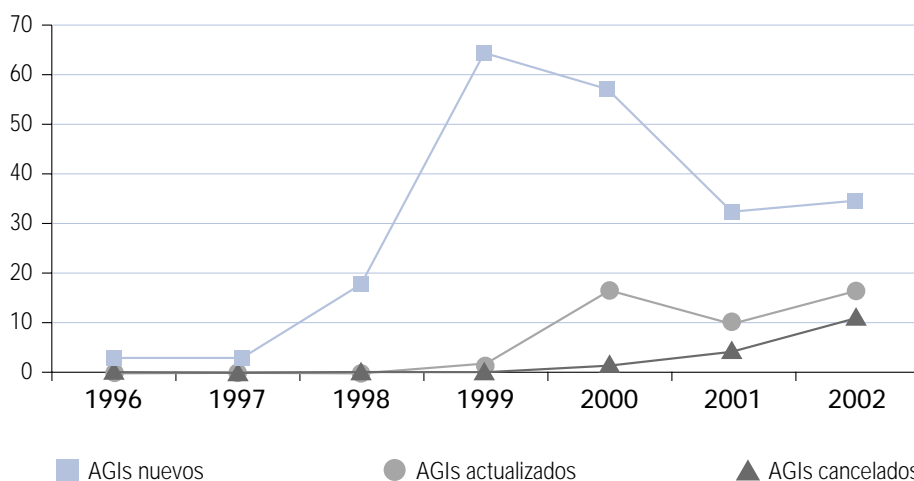
³ Los acuerdos de interconexión son contratos entre dos operadores en los que se definen los servicios que se ofrecen entre sí, los precios asociados y otros aspectos relacionados.

⁴ Se denomina AGI al primer documento de un acuerdo de interconexión, compuesto por un cuerpo principal y varios anexos y, por otra parte, se entiende por acuerdo o acuerdo de interconexión el conjunto formado por un AGI y sus correspondientes adendas.

⁵ Se denomina adenda al documento que añade o modifica información referente a un acuerdo de interconexión.

los que no participaba. El mantenimiento de esta tendencia implicaría que la red de interconexión entre operadores distintos de TESAU se estaría desarrollando, reflejando por tanto, una mayor competencia ante la existencia de más alternativas.

En 2002 se recibieron 49 AGIs. El dato más relevante es que por primera vez los AGIs entre operadores diferentes a TESAU superan (57%) a aquellos en los que participa el dominante en telefonía fija (43%). Donde se ha observado más actividad

EVOLUCIÓN DEL ESTADO DE LOS AGIs⁶

Fuente: CMT

En cuanto a la naturaleza de los AGIs (nuevos, actualizados/transformados o cancelados), los años 1999 y 2000 suponen el momento de mayor número de AGIs firmados, como consecuencia de la apertura y desarrollo del mercado de las telecomunicaciones en España. Desde ese momento se puede apreciar una fase de saturación y probablemente efecto de la crisis, que ha venido dando lugar a la cancelación creciente de AGIs por la extinción de las licencias de algunos operadores y la transformación de otros (como consecuencia de la concentración). En el año 2002 ha aumentado ligeramente el número de AGIs nuevos, aunque la cantidad anual total está lejos de la alcanzada en los años 1999 ó 2000.

ha sido en los AGIs entre operadores fijos. Esta circunstancia no significa que la actividad de interconexión de TESAU se haya estancado, puesto que se ha trasladado al terreno de las adendas.

En el plano de las adendas firmadas durante 2002 se sigue la tendencia inversa que en el de los AGIs. TESAU ha participado en el 72% de las adendas. Los operadores con licencia B1 son los que más adendas han firmado durante el año objeto de estudio. El número de adendas recibidas ha sido de 127, lo que demuestra el dinamismo en el sector y el interés de los operadores por actualizar continuamente sus acuerdos.

⁶ Los AGIs según su naturaleza se han clasificado como: nuevos, cuando se trate de AGIs firmados por primera vez en 2002; actualizados, si es una revisión o transformación de AGIs ya existentes; o cancelados, para el caso de AGIs extinguidos.

ACUERDOS DE INTERCONEXIÓN FIRMADOS EN 2002					
				TOTAL AGIS	TOTAL ADENDA
Entre operadores fijos	Participación de TESAU	Entre TESAU y operadores de cable 10		26	
		Entre TESAU y otros operadores fijos	B1	6	43
			A1	5	12
	Sin participación de TESAU	Entre operadores de cable		3	1
		Entre operadores de cable y otros operadores fijos	B1	7	4
			A1	0	0
		Entre otros operadores fijos	B1-B1	7	0
			B1-A1	5	1
			A1-A1	0	0
Entre operadores fijos y móviles	Participación de TESAU		0	11	
	Sin participación de TESAU	Entre móviles y operadores de cable 3		6	
		Entre móviles y otros operadores fijos	B1	2	18
			A1	1	1
Entre operadores móviles				0	4
TOTAL CON LA PARTICIPACIÓN DE TESAU				21	92
TOTAL SIN LA PARTICIPACIÓN DE TESAU				28	35
TOTAL				49	127

Fuente: CMT

La temática de estas adendas es muy variada, aunque se puede observar que las relacionadas con la inteligencia de red (tránsito y terminación/acceso) son las que más se han suscrito, debido a las modificaciones introducidas en la OIR vigente en febrero de 2002.

Los acuerdos en los que participa TESAU suelen ser muy similares y, salvo excepciones, se comprueba que se están aplicando los precios de la OIR vigente.

En los acuerdos entre otros operadores se puede apreciar un menor número de servicios ofrecidos, así como precios distintos en función de qué operador firma el acuerdo (algunos operadores han acordado distintos precios con distintos operadores para idénticos servicios).

Es de destacar el primer acuerdo firmado en diciembre de 2002 sobre interconexión por capacidad basado en la OIR, incluyendo la modalidad de tráfico combinado de voz y datos. Aunque ya se habían firmado otros acuerdos con TESAU incluyendo interconexión por capacidad, éste es el primero que se ajusta a las posibilidades que ofrece la OIR por capacidad.

3.5.2 MODIFICACIONES A LA OFERTA DE INTERCONEXIÓN DE REFERENCIA

En el año 2002 no se ha procedido a realizar una revisión integral de la Oferta de Interconexión de Referencia de Telefónica de España, SAU. Este

proceso de revisión se había llevado a cabo a lo largo del ejercicio anterior de manera muy detallada, resultando numerosas e importantes modificaciones, dos de las cuales fueron introducidas en resoluciones de la CMT adoptadas en el primer trimestre de 2002. Estas modificaciones fueron suficientemente tratadas en el Informe Anual de 2001, por lo que a continuación se citan únicamente a efectos de referencia.

- Resolución de 17 de enero de 2002 por la que se modifica la Oferta de Interconexión de Referencia de Telefónica en lo referente al esquema de interconexión para servicios de red inteligente.
- Resolución de 21 de febrero de 2002 por la que se modifica la Oferta de Interconexión de Referencia de Telefónica para establecer los precios de los servicios de interconexión de circuitos.

Con fecha 27 de junio de 2002 la CMT resolvió modificar la OIR introduciendo nuevos servicios de tránsito para llamadas dirigidas a numeración específica para acceso a Internet. Con los nuevos servicios de tránsito unicentral y tránsito intranodal se permite que se pueda cursar tráfico a numeraciones 908 y 909 entre operadores de origen y destino diferentes de Telefónica, cuando estos operadores no cuentan con interconexión directa entre sí. En esta resolución se fijan los precios por minuto aplicables para este servicio, descartándose la aprobación de precios de interconexión en base a tarifa plana mensual por línea de abonado.

La necesidad de unificar el intercambio de información entre operadores relativa a la interconexión dio lugar, en la Resolución de la OIR de 9 de agosto de 2001, a la definición de un nuevo entorno de operación entre los operadores interconectados y Telefónica para el tratamiento uniforme de las solicitudes de interconexión, la autenticación de las mismas y la confidencialidad de la información, que se denominó Sistema de Gestión de Operadores para Interconexión (SGO-Interconexión). Una vez presentadas ante la CMT las espe-

cificaciones del sistema por Telefónica, conforme a los términos establecidos en la citada resolución, la Comisión procedió a su aprobación, previa audiencia a los interesados, con fecha 30 de julio de 2002.

El sistema consta de tres subsistemas denominados: de peticiones, de consultas y de gestión de reclamaciones e incidencias. Para su desarrollo la Comisión estimó razonable establecer un plazo de seis meses a partir de la resolución de aprobación de las especificaciones, transcurrido el cual se estableció un periodo de tres meses para la realización de las pruebas de validación y conformidad por los operadores. Una vez validado, los operadores tienen un plazo máximo de dos meses para canalizar de forma preferente las solicitudes, reclamaciones y consultas a través del SGO-Interconexión. Una vez agotado dicho plazo, Telefónica no estará obligada a aceptar interacciones de los operadores que no se realicen a través del SGO-Interconexión, salvo indisponibilidad o mal funcionamiento del mismo.

En el momento de redacción del presente Informe Anual la CMT está llevando a cabo un nuevo proceso de revisión de la Oferta de Interconexión de Referencia.

3.5.3 DETERMINACIÓN TRANSITORIA DE LOS PRECIOS DE INTERCONEXIÓN DE TELEFÓNICA MÓVILES DE ESPAÑA, SA Y AIRTEL MÓVIL, SA

En cuanto a la determinación de los precios en función del coste real de su prestación la Disposición transitoria primera del Reglamento de Interconexión indica que *“hasta tanto la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones no haya comprobado y validado un sistema de contabilidad de costes de acuerdo con los principios establecidos en este Reglamento, los operadores dominantes con obligaciones de establecer precios*

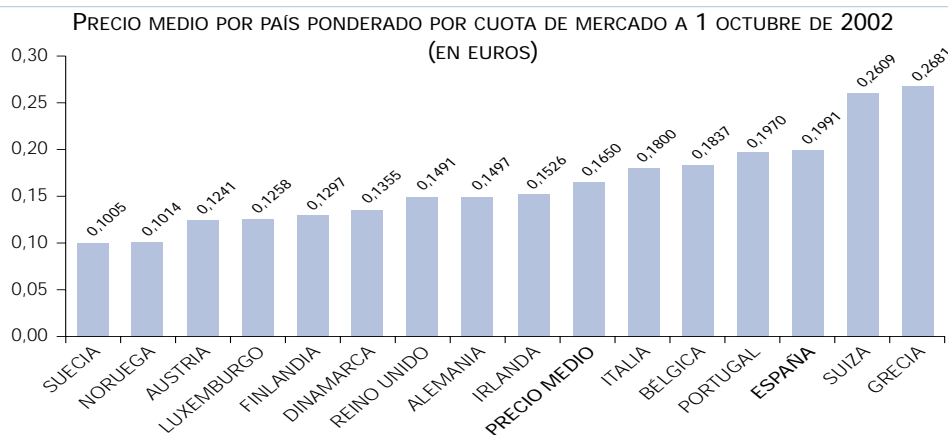
orientados a costes podrán aplicar precios orientados al coste real de su prestación basados en el sistema de contabilidad de costes que aquélla determine. Los costes así obtenidos deberán presentarse, junto con un informe realizado por auditor externo, a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones”.

Como se ha señalado en el punto 3.3.1.2 anterior, dicho procedimiento de comprobación y validación de los sistemas de contabilidad de costes de Telefónica Móviles de España, SA, y Airtel Móvil, SA (Vodafone), previsto por la normativa no se había realizado ya que, aunque el modelo de contabilidad de costes se había aprobado para los dos operadores de móviles, las contabilidades en sí no se habían aprobado aún.

Se añade en dicha disposición reglamentaria que *“cuando el operador no acredite que sus precios de interconexión están orientados al coste real de su prestación, la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones podrá dictar resolución motivada instando a la modificación de dichos precios, teniendo en cuenta la evolución de los precios y costes de interconexión en los países de la Unión Europea, las ganancias derivadas de la productividad de los operadores y la eficacia de las nuevas inversiones, realizadas o previstas, empleando las mejores tecnologías disponibles”.*

Con carácter general son dos los elementos sometidos a la apreciación de esta Comisión: de un lado, la validación del sistema con arreglo al cual los operadores calculan los costes que han de orientar la fijación de los precios; y de otro, la determinación del nivel de precios adecuado para garantizar el fomento de un mercado competitivo, objetivo éste que, por imperativo de lo dispuesto en el apartado 3.c) del artículo 2 del Reglamento de Interconexión, preside el ejercicio de todas las competencias que la CMT tiene atribuidas en este ámbito y que trae causa de lo establecido en la legislación comunitaria y concretamente en la Directiva 97/33/CE y las Recomendaciones de la Comisión Europea de 8 de enero, 8 de abril y 29 de julio del año en curso, con arreglo a las cuales la fijación de las tarifas de interconexión *“constituye un factor clave para determinar la estructura e intensidad de la competencia durante el proceso de liberalización del mercado”* y que el nivel de las cuotas de interconexión debe *“fomentar la productividad y facilitar una incorporación al mercado eficaz y sostenible”* (Considerando décimo y artículo 9.1 de la Directiva 97/33/CE).

En la figura siguiente se presenta el precio medio de los operadores en los países comunitarios, de acuerdo a los valores a 1 de octubre de 2002 sin reducción de los precios de la terminación en los operadores móviles en España:



Fuente: CMT

Para obtener la tarifa típica se ha utilizado un tiempo medio para las llamadas de terminación en móvil de 100 segundos tanto en horario pico como valle. Dicha comparativa se ha realizado utilizando una relación de 60/40 entre precios de tarifas típicas en hora pico y valle para los distintos operadores por país, y la cuota de mercado de cada uno de los operadores. Se han suprimido los valores de Francia y Países Bajos ya que los reguladores desean mantener todos o parte de los valores confidenciales, si bien sus datos se han incluido en el proceso de obtención del precio medio. En el caso particular de España, el porcentaje de pico/valle es ligeramente menor en los casos de Telefónica Móviles de España, SA, y Airtel Móvil, SA (Vodafone), siendo alrededor de (58,6/41,4), sin embargo es superior en el caso de Amena (80/20).

De tal comparativa resulta que el precio medio europeo es de 0,1650 euros/minuto, mientras que el precio medio de terminación de los operadores móviles en España antes de la reducción transitoria era de 0,1991 euros/minuto. Por lo tanto, para que el precio de interconexión en España se colocase en un valor ligeramente superior a la media europea, sería necesario hacer una reducción global de 0,0351 euros/minuto. De este modo, y para mantener los pesos de tráfico de cada operador, Telefónica Móviles de España, SA, y Airtel Móvil, SA (Vodafone), debían hacer una reducción de su precio medio de interconexión en 0,0345 euros/minuto, es decir, un 17,13%.

Los precios máximos de terminación se establecieron para Telefónica Móviles de España, SA, y Airtel Móvil, SA (Vodafone), en:

Horario Normal: de lunes a viernes, de ocho a veinte horas: 0,171830 euros/minuto, facturándose un minuto de conversación completo para duraciones iguales o inferiores al minuto y efectuándose el cómputo en segundos para duraciones superiores.

Horario Reducido: de lunes a viernes, de veinte a ocho horas; sábados, domingos y festivos de ámbito nacional, durante todo el día: 0,094631 euros/minuto, facturándose un minuto de conversación completo para duraciones iguales o inferiores al minuto y efectuándose el cómputo en segundos para duraciones superiores.

3.5.4 CONFLICTOS Y MODIFICACIONES EN MATERIA DE INTERCONEXIÓN

3.5.4.1 Introducción

Durante el año 2002 el Consejo de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones emitió un total de 45 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 quince 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. 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.

3.5.4.2 Conflictos de interconexión causados por impago

Durante el año 2002 se tramitaron y resolvieron por parte de la CMT varios conflictos de interconexión suscitados por la existencia de impagos de operadores, fundamentalmente provocados por operadores alternativos por servicios de red prestados previamente por el operador dominante.

El primero de ellos fue la denuncia de Telefónica de España, SAU, contra Teleconnect Comunicaciones, SA, por impago de diferentes servicios de interconexión previamente consolidados y facturados; dicho impago había generado una deuda total acumulada a Telefónica de cerca de 1,5 millones de euros.

Tras la tramitación del correspondiente procedimiento, y al igual que en el procedimiento tramitado por el impago de American Telecom, SA⁷, (que estableció la doctrina de la CMT en este tipo de conflictos), la Resolución del Consejo de la CMT de 29 de abril de 2002 declaró que había quedado acreditada la concurrencia de causa de resolución recogida en el acuerdo general de interconexión vigente entre ambos operadores, así como de causa de suspensión de la interconexión prevista en el mismo acuerdo, por haber incumplido Teleconnect una obligación esencial de todo contrato, cual es el pago de determinados servicios de interconexión previamente consumidos, consolidados y facturados. En consecuencia, se autorizó a Telefónica a ejercer su facultad de resolver unilateralmente el mencionado acuerdo y desconectar su red de la de Teleconnect si ésta no abonaba íntegramente la deuda pendiente en el plazo de cinco días.

Otro caso similar tramitado y resuelto por esta Comisión en el año 2002 fue la denuncia de Telefónica contra Redes y Servicios Liberalizados, SA (antigua Aló Comunicaciones, SA) por impago de diferentes servicios de interconexión previamente consolidados y facturados. Dicho impago había generado una deuda total acumulada a favor de Telefónica de entre 3 y 4 millones de euros (cantidad sobre la que existen discrepancias por ambas partes y está actualmente *sub iudice*).

Dada la tendencia al alza que entonces presentaba dicha deuda a causa de los crecientes consu-

mos efectuados por RSL, la CMT adoptó mediante las Resoluciones de 8 de agosto de 2002 y de 3 de octubre de 2002 una medida cautelar consistente en obligar a RSL a avalar previamente las previsiones de pagos por servicios de interconexión y de otros recursos de red que fuese a consumir en lo sucesivo, de manera similar a las previsiones de la OIR 2001. Al respecto, RSL procedió a avalar dichos pagos mediante depósito notarial efectuado el día 14 de agosto de 2002.

Un elemento determinante fue el hecho de que el 21 de agosto de 2002 RSL presentó solicitud de suspensión de pagos, procedimiento judicial que condicionó la posterior resolución definitiva del procedimiento administrativo tramitado, mediante la Resolución de 21 de noviembre de 2002 en un sentido similar a casos anteriores (American Telecom y Teleconnect), declarando la concurrencia de causa de resolución recogida en el acuerdo general de interconexión vigente entre ambos operadores, así como de causa de suspensión de la interconexión prevista en el mismo acuerdo, por haber incumplido RSL la obligación esencial del pago de los servicios de interconexión previamente consumidos, consolidados y facturados. En consecuencia, se autorizó a Telefónica a ejercer su facultad de resolver unilateralmente el mencionado acuerdo y desconectar su red de la de RSL si ésta no abonaba íntegramente la deuda pendiente en el plazo de cinco días, pero estableciendo que dicho plazo comenzaría a correr una vez finalizado el procedimiento judicial de suspensión de pagos en el que se encuentra incurso RSL. Asimismo, se elevó a definitiva la medida cautelar antes citada.

Por último, Telefónica denunció a Iberian Network Communications, SA, 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 700.000 euros. Tras la tramitación del correspondiente procedimiento, y al igual que en anteriores resoluciones siguiendo la doctrina an-

⁷ Ver la Resolución del Consejo de la CMT de 19 de octubre de 2000.

tes señalada, la Resolución del Consejo de la CMT de 24 de enero de 2003 declaró que había quedado acreditada la concurrencia de causa de resolución recogida en el acuerdo general de interconexión vigente entre ambos operadores, así como de causa de suspensión de la interconexión prevista en el mismo acuerdo, por haber incumplido Iberian su obligación de pagar determinados servicios de interconexión previamente consumidos, consolidados y facturados; en consecuencia, se autorizó a Telefónica a ejercer su facultad de resolver unilateralmente y de inmediato el mencionado acuerdo y desconectar su red de la de Iberian (ésta ya había solicitado a Telefónica la suspensión de los servicios de interconexión en agosto de 2002 por dificultades de tesorería, y no alegó nada durante la tramitación del procedimiento).

3.5.4.3 Conflictos en torno a la contratación de la modalidad de interconexión por capacidad

A finales del año 2001 se confirmó la existencia de negociaciones entre varios operadores y Telefónica de España, SAU, para incorporar en sus AGIs el modelo de interconexión por capacidad introducido por vez primera en la Resolución de modificación de la OIR de 9 de agosto de 2001.

Sin embargo, desde febrero del año 2002 se sucedieron las denuncias de Uni2 Telecomunicaciones, SAU, Redes y Servicios Liberalizados, SA, Auna Telecomunicaciones, SAU, Jazz Telecom, SAU, y Euskaltel, SA, contra Telefónica de España, SAU, ante la falta de acuerdo con el operador dominante en determinados puntos fundamentales del modelo de interconexión por capacidad.

Todas las denuncias planteadas tenían un denominador común: por un lado, la negativa de Telefónica de España a ofrecer la modalidad de

capacidad "voz+datos" (modalidad por la cual los enlaces de capacidad cursan tráfico de voz y de acceso a Internet indistintamente), y, por otro, desacuerdos en los parámetros técnicos que condicionan la migración de los enlaces por tiempo a capacidad y las ampliaciones futuras.

Con respecto a la renuencia de Telefónica de España a ofrecer la modalidad "voz+datos" de capacidad, la CMT resolvió el 21 de febrero de 2002 denegar la solicitud de aquella de modificación de los términos del modelo de interconexión por capacidad para eliminar la modalidad "voz+datos" y sustituirla por una modalidad únicamente para tráfico vocal. La CMT, mediante esta Resolución, no accedía a dicha modificación y se reafirmaba en que Telefónica de España debía prestar todas las modalidades presentes en la OIR vigente a aquellos operadores que lo solicitasen.

En todos los conflictos reseñados, la CMT, entendiendo que el desarrollo de acuerdos de interconexión por capacidad resultaba esencial para fomentar ofertas alternativas a las del operador dominante y estimular la competencia, decidió adoptar medidas cautelares instando a Telefónica de España a considerar aquellos enlaces por tiempo que el operador solicitase como facturados según la modalidad de capacidad "voz+datos" o "datos" demandada, fijando además los parámetros técnicos relativos al dimensionamiento de enlaces, desbordamiento y ampliación en caso de detectarse condiciones de sobrecarga. Con las medidas cautelares citadas, estos operadores, aunque no disponían de enlaces físicos por capacidad, accedían a las condiciones económicas del modelo de interconexión por capacidad hasta la resolución definitiva de los conflictos suscitados.

Finalmente, se resolvieron los conflictos instando a las partes a la formalización de la adenda al AGI para el modelo de interconexión por capacidad, al mismo tiempo que se obligaba a la implantación operativa de aquellos enlaces por tiempo que estaban siendo facturados según el modelo por ca-

pacidad y se confirmaban los parámetros técnicos aplicados en las medidas cautelares para los enlaces por capacidad. En un solo caso, en particular el de Euskaltel, el procedimiento finalizó por desistimiento de los interesados al haberse llegado a un acuerdo.

3.5.4.4 Conflictos de interconexión causados por problemas en la interoperabilidad de los servicios de telecomunicaciones

Durante el año 2002 se tramitaron y resolvieron por parte de la CMT seis conflictos de interconexión suscitados por la existencia de problemas de interoperabilidad en la prestación de determinados servicios de telecomunicaciones: concretamente, varios operadores integrados en el grupo Auna (las entonces denominadas Retevisión y Madritel), así como Euskaltel, SA, obstaculizaban o impedían el acceso y terminación en tránsito a través de sus redes de las llamadas con destino en determinados números cortos y de red inteligente de los operadores denunciados, Iberbanda, SA y Grupalia Internet, SA.

Esta Comisión, ante la presentación de dichas denuncias, adoptó en ambos casos las correspondientes medidas cautelares (en el caso de Iberbanda, mediante las Resoluciones de 21 de febrero de 2002 y de 14 de marzo de 2002; y en el caso de Grupalia, mediante la Resolución de 11 de abril de 2002), destinadas a restablecer de inmediato dicha interoperabilidad de los servicios prestados por las operadoras denunciadas, y posteriormente las confirmó de manera definitiva mediante sendas Resoluciones emitidas el 11 de julio de 2002, estableciendo la obligación general de los operadores denunciados de garantizar la interoperabilidad de los servicios y, en consecuencia, cursar las llamadas por cualquiera de las modalidades de interconexión existentes y posibles

en cada momento (tanto si existe interconexión directa entre ambos operadores como si ha de hacerse en tránsito a través de la red de un tercer operador). Se ha sentado así una doctrina de la CMT al respecto, lo que ha permitido que posteriores expedientes de información previa suscitados sobre asuntos similares se pudiesen archivar por decaer el objeto de los mismos tras asumir los operadores la obligación de interoperabilidad general establecida por las referidas resoluciones.

El número 010 corresponde al servicio de información de ámbito municipal. La CMT comprobó que este servicio no era prestado correctamente por Airtel Móvil, SA (Vodafone), por lo que, en Resolución de 16 de junio, se instó a este operador a que encaminara todas las llamadas de sus abonados hacia el número 010 a los municipios en los que la gestión del servicio de atención ciudadana estuviera operativo. La misma medida se adoptó, en Resolución de 19 de septiembre de 2002, con respecto a Telefónica Móviles de España, SA, y a Retevisión Móvil, SA (Amena), una vez se comprobó que ambas compañías tampoco prestaban correctamente el acceso de sus abonados al servicio 010.

La Comisión ha autorizado a los operadores móviles a desconectar las llamadas originadas en sus redes móviles en el caso de la modalidad prepago cuando el destino sea un número 906 usado fraudulentamente, mediante las Resoluciones de fecha 28 de febrero de 2002 para Telefónica Móviles, SA, de fecha 11 de julio de 2002 para Airtel Móvil, SA (Vodafone), y de fecha 5 de diciembre de 2002 para Retevisión Móvil, SA (Amena). Estas autorizaciones tuvieron origen en las denuncias presentadas por los operadores móviles, los cuales informaron a la CMT sobre la situación detectada por sus servicios de seguridad en la red, consistente en la disociación de las tarjetas prepago de los terminales asociados, todo ello comercializado mediante los *packs* promocionales de los distintos operadores móviles, de forma que el saldo que contiene la tarjeta prepago se descarga mediante la realización de llamadas a determinadas líneas de

tarificación adicional (906), sin que se generara ninguna llamada a otra numeración.

En cada uno de los procedimientos los operadores móviles presentaron informes internos en los que se detallaban las actuaciones realizadas en las redes, desde que se produce la detección del fraude hasta la toma de decisión. Una vez analizados y al amparo del artículo 4.2 del Reglamento de Interconexión, se decidió autorizar, con carácter general, a los operadores a que suspendieran la interconexión, pero sólo para los casos en que la actividad detectada por el operador móvil se ajustara a los parámetros definidos en los procedimientos internos presentados. Además, el operador tenía que presentar un informe específico ante la CMT para la numeración 906 inhabilitada en el plazo máximo de 24 horas. La suspensión se mantiene hasta que se produzca un cambio en la titularidad del número afectado, debiendo en este caso el operador al que está asignado dicho número ponerlo en conocimiento del operador móvil para que desde ese momento se restablezca la comunicación.

3.5.4.5 Conflictos sobre determinación de condiciones económicas

3.5.4.5.1 Terminación en redes móviles

Mediante Resolución de fecha 12 de diciembre de 2002 se resolvieron dos conflictos de interconexión suscitados entre Airtel Móvil, SA (Vodafone) y Retevisión Móvil, SA (Amena), y entre ésta y Telefónica Móviles España, SA (TME), relativos a la modificación en los precios de interconexión de terminación en la red de Amena. Los dos operadores móviles dominantes solicitaban que se redujera el precio de interconexión de terminación en la red de Amena por considerarlo muy elevado en relación con el precio de terminación en sus respectivas redes. Y ello como consecuencia de la modificación a la que se vieron obligados por la Resolución de 11 de julio de 2002

que rebajó, con carácter transitorio, el precio de terminación de interconexión en sus respectivas redes en un 17,13%. En consecuencia, los operadores dominantes solicitaron que la bajada de precios fuera equivalente a la que la CMT aplicó mediante la mencionada resolución.

Con la Resolución de 12 de diciembre la CMT no pretendía fijar los precios de interconexión de Amena, sino resolver los conflictos de interconexión planteados en fecha 9 de agosto y 18 de octubre por Airtel y Telefónica Móviles, respectivamente, en los que se solicitaba, por parte de Airtel, la aplicación del principio de simetría para los servicios de interconexión de terminación de llamadas que ambos operadores se prestan mutuamente y, en el caso de Telefónica Móviles, una reducción de los precios de Amena para restaurar el equilibrio en los precios de terminación entre operadores móviles.

Si bien Amena ofertó una rebaja del 10% con carácter voluntario, la Comisión resolvió una rebaja media en sus precios de interconexión de terminación de un 14,70% para Telefónica Móviles y de un 14,89% para Airtel. No obstante, en la sesión del 27 de febrero de 2003 el Consejo ha modificado el porcentaje de reducción, pasando del 14,89% al 14,26% para Airtel y del 14,70% al 14,67% para Telefónica Móviles. El motivo de esta modificación ha obedecido a la estimación de un recurso de reposición presentado por Amena, en el que se denunciaban dos aspectos fundamentales que la CMT tuvo en cuenta a la hora de resolver los conflictos. A saber, las cifras incluidas en la tabla confidencial del anexo de la resolución recurrida y la metodología utilizada a la hora de determinar el cálculo del precio medio de terminación en la red de Amena y Airtel/Telefónica Móviles, respectivamente.

En las resoluciones recurridas la Comisión tuvo en cuenta dos periodos temporales para calcular el precio medio de terminación en las redes de Airtel y Telefónica Móviles, mientras que para el

cálculo en la red de Amena sólo se tuvo en cuenta un periodo temporal que abarcaba desde mayo de 2001 hasta octubre de 2002, y ello como consecuencia de no haberse producido modificación estructural de sus precios, a diferencia de lo ocurrido en los precios de Airtel y Telefónica Móviles que sí se vieron modificados por Resolución de 11 de julio de 2002. La Comisión entendió en la resolución de los recursos de reposición que, además de los cambios en los precios nominales, se debía tener en cuenta la estacionalidad que presentan las series analizadas.

3.5.4.5.2 Terminación en redes fijas

El conflicto resuelto el 20 de junio de 2002 fue planteado por la entidad TDC Sanlúcar, SA, contra Telefónica de España, SAU, y en él se solicitaba la intervención de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones para que dictara resolución sobre las condiciones jurídicas y económicas de la interconexión, en idénticas condiciones que las obtenidas por las demás entidades del grupo Ono. Al mismo tiempo, se pedía a la Comisión que adoptara una medida cautelar para que se hiciera efectiva la interconexión de las redes de ambas entidades. El conflicto se centraba principalmente en los aspectos económicos del acuerdo y por esta razón se dictó una resolución imponiendo a Telefónica la apertura de la interconexión de su red con la de TDC en el punto de interconexión óptico doble en Sanlúcar de Barrameda, al tiempo que se establecían los precios que debían aplicarse a los servicios prestados por ambas partes: los establecidos en la Oferta de Interconexión de Referencia para los servicios prestados por Telefónica a TDC y precios referenciados a la OIR para los servicios prestados por TDC.

Con posterioridad a la adopción de la medida cautelar se produjo la fusión por absorción de la entidad TDC por parte de Cableuropa, SA, produciéndose una sucesión a título universal de la sociedad absorbente en el activo y el pasivo de TDC. Por

esta razón, la resolución definitiva, que vino a confirmar los términos de la medida cautelar adoptada y que se acaba de comentar, tuvo por sujetos a las entidades Cableuropa y Telefónica.

En Resolución de 27 de junio de 2002 la CMT abordó el conflicto planteado a raíz de la denuncia de Telefónica de España, SAU, contra Iberbanda, SA (antes Firstmark Comunicaciones España, SA) por no haber atendido a la revisión de las condiciones económicas de sus servicios de interconexión. Se trató del primero de los conflictos que se plantearon y resolvieron a lo largo del año en relación con las condiciones económicas que debían aplicar los operadores entrantes a Telefónica de España, SAU. Ésta solicitaba la aplicación de los precios fijados en su Oferta de Interconexión de Referencia sobre la base de lo dispuesto en el Resuelve segundo de la Resolución de esta Comisión de 9 de agosto de 2001, pero se determinó la improcedencia de esta solicitud al no resultar exigibles los precios de una oferta a quien no es su emisor. Se entendió que, sin perjuicio de lo anterior, Telefónica tenía derecho a solicitar la modificación de los precios en el marco de su acuerdo general de interconexión con Iberbanda. Además, para los casos de desacuerdo en el montante de los precios de interconexión, y sobre la base de la doctrina de esta Comisión en relación con los precios de interconexión que ha de pagar el operador dominante, Telefónica podía solicitar que le fueran aplicados precios de interconexión referenciados a la OIR al entenderse que éstos son los precios propios de una red eficiente.

Esta doctrina fue aplicada también a la resolución de los conflictos planteados por Telefónica de España, SAU, contra Retevisión I, SAU, (Resolución de 4 de julio de 2002) y Madritel Comunicaciones, SAU (Resolución de 15 de diciembre), por idénticas razones a la planteada en el conflicto comentado anteriormente.

Finalmente, en Resoluciones de 4 de julio y de 24 de septiembre de 2002 la CMT abordó dos con-

flictos que coinciden en sus términos con los anteriores, aunque en este caso fueran operadores entrantes los que solicitaban la intervención. Los operadores involucrados eran Valencia de Cable, SA, Región de Murcia de Cable, SA, Cable y Televisión de Andalucía, SA, Mediterránea Sur Sistemas de Cable, SA, Mediterránea Norte Sistemas de Cable, SA y Cableuropa, SA, en la primera resolución, y Ononet Comunicaciones en la segunda, en ambos casos contra Telefónica de España, SAU. En lo esencial obtuvieron idéntica solución a la ya citada; esto es, se aplicó nuevamente el criterio en relación con los precios referenciados a la OIR para los servicios de interconexión prestados por los operadores entrantes al operador dominante.

En Resolución de 30 de octubre de 2002 la Comisión resolvió el conflicto de interconexión entre Comunitel Global, SA, y TESAU respecto al esquema de interconexión para servicios de red inteligente. Comunitel solicitaba a TESAU que se le aplicara la rebaja que sobre precios establece la OIR 2001 a los servicios de red inteligente, en el entendimiento de que el precio de interconexión de acceso es uno de los componentes del precio del servicio de red inteligente y por lo tanto podía aplicarse el de la OIR 2001. La CMT entendió que el precio vigente era el establecido en el AGI, e interpretó que, efectivamente, lo acordado por las partes en el AGI seguía el esquema de los precios establecidos en la OIR 2000 y, por lo tanto, le era de aplicación la reducción del precio de interconexión de acceso como uno de los componentes del precio final de los servicios de red inteligente.

3.5.4.6 Interconexión de circuitos

Con motivo de la incorporación a la OIR de 9 de agosto de 2001 de un marco de interconexión de circuitos más flexible y con un grado de definición más elaborado, complementado posteriormente con la Resolución de 21 de febrero de 2002 en la que se establecieron los precios definitivos para

estos servicios, surge en el año 2002 el primer conflicto relativo a interconexión de circuitos, interpuesto por MCI Worldcom, debido a la falta de acuerdo en la negociación con Telefónica de la adenda al AGI correspondiente a estos servicios.

Worldcom solicitaba la migración sin contraprestación económica alguna de una serie de circuitos operativos cuyas características físicas consideraba equivalentes a las de los servicios de interconexión recogidos en la OIR vigente, así como una serie de cuestiones entre las que cabe destacar las relativas a las penalizaciones aplicables a Worldcom, los descuentos, la revisión de precios, las responsabilidades en cuanto a la disponibilidad del edificio por parte del operador, las obras necesarias en sede de cliente, las previsiones con respecto a las solicitudes de servicios de conexión y enlace a cliente o la arquitectura de interconexión.

La CMT, en su Resolución de 30 de julio de 2002, acordó obligar a Telefónica a considerar como circuitos requeridos para la migración los aportados por Worldcom en el marco de sus negociaciones, así como todos aquellos circuitos que hubieran sido solicitados por Worldcom hasta la fecha de la resolución, siempre que dichos circuitos existiesen realmente, estuviesen operativos y sus características físicas se correspondieran con las de los servicios de interconexión de la OIR vigente.

3.5.4.7 Interconexión para servicios de inteligencia de red

La Resolución de esta Comisión de 17 de enero de 2002 modificó la Oferta de Interconexión de Referencia de Telefónica (OIR) en lo referente al esquema de interconexión para servicios de red inteligente. Una de las modificaciones introducidas se refiere a la inclusión de dos modalidades de explotación de las comunicaciones para servicios de la red inteligente: la modalidad de acceso y la modalidad de terminación.

La modalidad de terminación no ha dado lugar a conflicto alguno de interconexión que haya tenido que ser resuelto en el año 2002. No es éste el caso de la modalidad de acceso que ha producido algunos problemas de interpretación y aplicación por parte de los operadores involucrados.

En la modalidad de acceso el operador que comercializa el servicio de red inteligente es aquel en cuya red terminan las llamadas (el operador titular del número llamado). La comercialización del servicio se efectúa a su riesgo y ventura, por lo que debe asumir el pago a los operadores que faciliten el acceso en las condiciones que figuren en los correspondientes acuerdos generales de interconexión, salvo que el acceso sea ofrecido por Telefónica, en cuyo caso las condiciones son las que estén incorporadas en la OIR, a no ser que haya pacto en contrario aceptado por esta Comisión.

En los casos en los que Telefónica presta el servicio de acceso para llamadas destinadas a números de inteligencia de red de operadores que hayan optado por la modalidad de acceso, la OIR establece que Telefónica presta al operador interconectado los siguientes servicios: servicio de interconexión de acceso (a los precios que en cada momento recoja la OIR) y servicio de facturación y cobro (este servicio se remunera a un precio por llamada facturada y cobrada). Telefónica cobra a los clientes los precios asociados a los distintos niveles de facturación para cada servicio de red inteligente, cantidad que entrega íntegramente al operador interconectado, reteniendo la remuneración por la prestación de los 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 red inteligente estará siempre obligado al pago del servicio de acceso, aunque se produzca un impago justificado en el acceso a Telefónica.

Este sistema de acceso ha dado lugar a algunos conflictos entre determinados operadores y Telefónica, básicamente originados por los impagos de los usuarios llamantes y la forma en la que Telefónica puede repercutir a los operadores del servicio de inteligencia de red dichos impagos. A este respecto, la Comisión ha resuelto dos conflictos de interconexión (Resoluciones de 27 de junio y 30 de julio de 2002 por las que se adoptan medidas en relación con los conflictos de interconexión interpuestos por Lince Telecomunicaciones, SA, y Colt Telecom España, SA, respectivamente, contra Telefónica de España, SAU, en relación con la interpretación y aplicación del acuerdo general de interconexión en vigor entre ambas operadoras. Básicamente se concluye que Telefónica, en su obligación de prestar el servicio de facturación y cobro establecido en la OIR, debe seguir abonando al operador que presta el servicio de inteligencia de red el importe correspondiente al precio establecido a sus usuarios para el citado servicio. No obstante, se reconoce el derecho de Telefónica a repercutir al operador interconectado las cantidades que previamente le haya abonado por tales conceptos y que posteriormente hayan resultado impagadas por los usuarios llamantes. Las resoluciones establecen pormenorizadamente la forma y los requisitos que Telefónica debe seguir y cumplir para hacer uso de tal derecho de repercusión y, asimismo, establece medidas para asegurar que Telefónica siga cumpliendo con sus obligaciones de facturación y cobro en nombre del operador interconectado mediante esta modalidad, aún después de haberle repercutido las cantidades no abonadas por los usuarios llamantes.

En Resolución de 30 de julio la CMT resolvió el conflicto de interconexión entre Lince Telecomunicaciones, SAU, y Airtel Móvil, SA, respecto al encaminamiento del tráfico originado en la red de Airtel y dirigido a numeración de red inteligente de Uni2. En esta resolución se establecía que dentro del sistema de red inteligente, el operador

de acceso, como dueño de la llamada, puede decidir libremente la ruta por la que va a terminarla; es decir, en tránsito por un tercer operador, independientemente de que exista interconexión directa con el operador de destino.

3.5.4.8 Otros conflictos relevantes de interconexión

Con fecha 28 de febrero de 2002 la CMT adoptó una Resolución sobre el conflicto de interconexión entre Telefónica de España, SAU, y Lince Telecomunicaciones, SA, para la aplicación de los precios de la OIR 2000 al acuerdo general de interconexión vigente entre ambas partes.

TESAU y Lince venían aplicando los precios de interconexión de conformidad con las medidas cautelares adoptadas por la CMT mediante Resolución de 27 de julio de 2000. Tras la modificación de la OIR, como resultado de la publicación de la Orden de 31 de Octubre de 2000 por la que se aprueban las condiciones particulares de contratación de la nueva tarifa plana, TESAU comenzó a aplicar los nuevos precios y servicios de interconexión recogidos en ella. Las condiciones para la aplicación de los precios de interconexión para la tarifa plana, contenidas en el apartado 4 del acuerdo por el que se modifica la OIR se describen del siguiente modo: *“Los números correspondientes a las líneas de abonado que se acojan a la tarifa plana para acceso a Internet deberán comunicarse a Telefónica de España, SAU, por los operadores interconectados con una antelación mínima de quince días al de efectividad para el usuario.”*

Sin embargo, Lince introduce un concepto para consolidación de la facturación que es “el número de *logins* correspondientes a los Números A de los clientes que han contratado tarifa plana con Lince”. Este concepto permite la movilidad del usuario pagando una sola tarifa plana. La movilidad, en este caso, consiste en la posibilidad de que el usuario acceda desde cualquier teléfono a Internet sin te-

ner que pagar un extra por el hecho de que lo haga desde diferentes terminales de la red telefónica fija. Este concepto de movilidad fomenta el uso de Internet entre los usuarios finales, ya que en desplazamientos vacacionales o de descanso de fin de semana pueden utilizar Internet y pagar solamente una vez por el acceso y sin tener que abonar un extra en el segundo acceso de la red telefónica fija. Este pago extra puede retraer el acceso al servicio por parte del usuario.

TESAU venía ofreciendo a sus usuarios tarifa plana sin incluir movilidad. En cambio, dentro del grupo Telefónica, Terra ofrecía la misma tarifa plana que TESAU incluyendo movilidad a sus usuarios.

El mantenimiento por Lince del atributo de la movilidad en su oferta de tarifa plana era requisito para no incurrir en desventaja competitiva con respecto al grupo Telefónica, en esta ocasión a través de Terra, pero le suponía unos costes en caso de que se le aplicaran estrictamente las condiciones de la Oferta de Interconexión, que de igual modo le ponían en una difícil situación competitiva.

Esta situación desapareció cuando Terra suprimió la oferta de tarifa plana con movilidad geográfica, tanto para nuevas suscripciones como para aquellos que disfrutaban de dicho servicio.

A efectos de dirimir los conflictos anteriormente mencionados, la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones tuvo en cuenta los siguientes criterios:

“ (...)

a) *El interés del usuario (...)*

c) *La conveniencia de fomentar ofertas innovadoras en el mercado y de dotar a los usuarios de una amplia gama de servicios de telecomunicación de ámbito nacional y comunitario.*

d) *La disponibilidad de alternativas técnica y comercialmente viables a la interconexión solicitada.*

e) *La conveniencia de garantizar la igualdad en las condiciones de acceso (...)*

h) Las posiciones relativas de las partes en el mercado.

i) El interés público.

j) La promoción de la competencia...".

La apreciación de estas circunstancias hizo valorar a esta Comisión esencialmente:

- El uso adicional de recursos de interconexión de los usuarios de tarifa plana con movilidad.
- El hecho de que, durante gran parte del periodo de tiempo a que el conflicto se refiere, el grupo Telefónica, a través de Terra, hubiera estado comercializando una tarifa plana personal con movilidad (que, aunque diferente desde diversos puntos de vista respecto de la de Lince, era percibida como similar por los potenciales clientes), si bien, esa oferta fue ya retirada con fecha 31 de julio de 2001.

Teniendo todo ello en consideración, la CMT resolvió entendiendo que durante el período de tiempo transcurrido desde el planteamiento del conflicto se observaban dos situaciones diferentes, marcadas por la presencia o no en el mercado de la oferta con movilidad de Terra, a las que correspondían diferentes obligaciones entre los operadores.

Desde la aceptación por Lince de los precios fijados en el Acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, de modificación de la OIR de TESAU, Lince debía pagar tantas tarifas planas de interconexión como *logins* hubiera comunicado a TESAU. Sin embargo, para aquellos *logins* que tuvieran acceso desde una segunda línea de abonado, Lince y TESAU debían negociar el pago de una cantidad adicional, teniendo en cuenta el número medio de minutos cursados a la numeración CASI (Centros de Acceso al Servicio de Internet) de Lince a través de esas segundas o sucesivas líneas, y el nivel de interconexión correspondiente.

Sin embargo, desde el momento en que el grupo Telefónica, a través de Terra, dejó de ofrecer tari-

fa plana con movilidad, dejan de tener aplicación las consideraciones acerca de la imposibilidad de Lince de emular, en las condiciones previstas en la OIR, la oferta del indicado grupo de telecomunicaciones. Siendo la promoción de la competencia el criterio fundamental tomado en consideración al resolver el conflicto, esta Comisión estimó que a partir del 1 de agosto de 2001, y con el fin de equiparar las condiciones en que todos los agentes del mercado pueden ofrecer tarifa plana, Lince debía abonar los servicios de interconexión que ha demandado a TESAU con aplicación estricta de las condiciones fijadas en la Oferta de Interconexión vigente en cada momento.

3.5.5 CONFLICTOS DE ACCESO

El 30 de julio de 2002 el Consejo de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones aprobó la Resolución por la que se pone fin al expediente, iniciado como consecuencia de las denuncias presentadas por diversos prestadores de servicios de telefonía de uso público en relación con las propuestas de nuevos contratos remitidas por Telefónica de España, SAU, cuya falta de aceptación por el correspondiente prestador de servicios de telefonía de uso público implicaba que éste ya no estaba interesado en mantener su relación contractual con Telefónica de España, SAU, quedando resuelta a partir del 1 de abril de 2002.

De forma paralela, se recibieron en la Comisión varias peticiones de intervención en relación con la conducta de Telefónica de España, SAU, consistente en la negativa a atender las solicitudes de acceso a su red telefónica para prestar el servicio de telefonía de uso público, que dieron lugar a la apertura de expediente en el curso del cual el Consejo adoptó diversas medidas cautelares tendentes a garantizar, por un lado, la continuidad en la prestación del servicio telefónico a los prestadores de servicios de telefonía de uso público y, por otro, la provisión de una adecuada protección a Telefónica de España, SAU, ante posibles impa-

gos, reconociendo a ésta la facultad de exigirles, en ciertas condiciones, un aval y el prepago de los consumos futuros de tráfico.

La Resolución de 30 de julio realiza una breve exposición de los hechos que motivaron la apertura del procedimiento y establece como línea de actuación para la resolución del conflicto suscitado la introducción de las modificaciones pertinentes en las condiciones recogidas en los contratos propuestos por Telefónica de España, SAU, y que pretendía imponer unilateralmente al prestador de servicios de telefonía de uso público. Asimismo, con la finalidad de delimitar su ámbito subjetivo de aplicación, la resolución define al prestador de servicios de telefonía de uso público como aquél que *"desarrolla una actividad por cuenta propia, consistente en poner a disposición de sus clientes el servicio telefónico disponible al público u otros servicios de telecomunicaciones que aquél contrata con los correspondientes operadores de telecomunicaciones"*, y establece una tipología de prestadores de servicios de telefonía de uso público, distinguiendo dos categorías a su vez segmentadas: los que prestan servicios de telefonía de uso público como una actividad complementaria de otra actividad y los que los prestan con una finalidad comercial.

Por último, en la citada Resolución se obliga a Telefónica de España, SAU, a satisfacer todas las solicitudes razonables de acceso a su red para la prestación de servicios de telefonía de uso público, a dotar al acceso contratado por un prestador de servicios de telefonía de uso público de las mismas particularidades y funcionalidades que son características de una línea telefónica contratada por un abonado usuario final, y a aplicar en el documento que regule su relación contractual con dicho prestador determinadas previsiones relativas a la duración indefinida de la relación contractual, el período de facturación de la cuota de abono y del tráfico cursado por Telefónica de España SAU, y los supuestos en los que procede la resolución contractual. Asimismo, y en las condicio-

nes establecidas en la Resolución, se faculta a Telefónica de España, SAU, a exigir a los abonados que presten servicios de telefonía de uso público con una finalidad comercial y cursen tráfico con Telefónica de España, SAU, los medios de garantía que se identifican con los sistemas de aval y de prepago, correspondiendo la elección de uno u otro al abonado; en el caso de que no cursen tráfico con Telefónica de España, SAU, no procederá la aplicación de ningún medio de garantía.

Otro de los conflictos de acceso relevantes en el año 2002 fue el originado por la negativa de Airtel Móvil, SA, a dar acceso a su red a Abbla Mobile, SA, resuelto mediante Resolución de 12 de diciembre de 2002. Desde abril del año 2000, Abbla Mobile venía desarrollando la actividad de reventa del servicio telefónico móvil al amparo de un contrato suscrito con Airtel Móvil de prestación del servicio telefónico móvil a empresas, que incluía determinadas cláusulas que lo diferenciaban del contrato habitual utilizado por Airtel para ofrecer sus servicios a este tipo de clientes.

Abbla Mobile solicitó la intervención de la CMT por los incumplimientos del citado contrato atribuidos a Airtel y que se concretaban en la negativa a proporcionar accesos a su red. Airtel justificó dicha conducta alegando que Abbla había desvirtuado e incumplido el objeto del contrato firmado por las dos partes al desarrollar una actividad de reventa del servicio telefónico móvil. En su resolución, la CMT realizó una interpretación del citado contrato, partiendo no sólo del texto contractual, sino también de los hechos anteriores, coetáneos y posteriores a la firma del mismo, y concluyó que ambas partes habían firmado voluntariamente un contrato de prestación del servicio telefónico móvil para su posterior reventa, de forma que Abbla no desvirtuó el objeto del mismo, al realizar la actividad de reventa, y obligó a Airtel de momento a prestar el servicio telefónico móvil a Abbla en los términos previstos en el contrato de conformidad con la interpretación realizada por la CMT, sin perjuicio del derecho de cualquiera de las partes a renegociar

ese contrato y en su defecto, acudir a la CMT planteando los términos en los que debería quedar regulada la relación de reventa.

3.6 ACCESO AL BUCLE DE ABONADO

3.6.1 ACTUACIONES RELACIONADAS CON LA OFERTA DE BUCLE DE ABONADO

En enero de 2001 Telefónica de España, SAU, publicó la primera Oferta de acceso al Bucle de Abonado (OBA), catálogo de servicios y precios que el operador dominante tiene obligación de poner a disposición de los operadores autorizados al acceso a la planta de pares de cobre que llegan hasta los domicilios y las empresas, en lo que es el último tramo de las redes tradicionales de telefonía. Sin embargo, transcurridos quince meses desde la primera oferta, había alrededor de 30 pares de cobre desagregados (de un total superior a los 19 millones), estando asimismo cerca del 80% del mercado de ADSL en manos del grupo Telefónica, siendo sólo alrededor de un 5% de ese mercado el obtenido por los competidores vía acceso indirecto mayorista GigADSL. El 15% restante correspondía a prestadores de servicios que operaban prácticamente como revendedores de otros servicios ADSL/IP del grupo Telefónica.

Tan pobres resultados, que reflejaban una competencia mínima, se debía a varias razones, entre ellas la insuficiencia de esa primera OBA, construida sobre la incertidumbre y la imprecisión, unida a una insuficiente voluntad negociadora por parte de Telefónica que permitiese subsanar estas deficiencias. La CMT, como ya se expuso en el Informe anterior, tuvo que actuar en cuatro ocasiones a lo largo de 2001 para evitar el colapso y facilitar el progreso en el acceso al bucle mediante la aprobación de medidas cautelares.

Dichas medidas formaron parte de un proceso de revisión total de la primera oferta que, tras la frustrante experiencia, fue aprobada el 29 de abril de 2002. La complejidad técnica y económica de la OBA obligó a realizar pormenorizados estudios de costes y análisis de los distintos servicios y procedimientos administrativos para su provisión, con la participación de todos los interesados. El resultado de todo ello, ante la falta de soluciones desde el operador ofertante, ha sido la aprobación de una segunda OBA por la CMT con un suficiente nivel de detalle que permita a los operadores un mínimo de garantías y certidumbres sobre la forma, condiciones y precios de provisión de los servicios de acceso al bucle demandados.

El nivel de detalle alcanzado en la segunda OBA es amplio, 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, valorando que ha sido posible el principio de no-discriminación respecto de las condiciones en las que Telefónica suministra estos mismos servicios a sus filiales o a sí misma.

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, incluso más allá del acceso rápido a Internet que, en su modalidad de ADSL, seguirá siendo por algún tiempo el servicio más utilizado. Más aún, 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 al mismo tiempo una seria competencia para los operadores que despliegan infraestructuras de bucle alternativas, como los operadores de redes de TV por cable o los de bucle radio fijo (LMDS).

Consciente de la importancia de fijar unos precios adecuados para los servicios de la OBA, dadas las implicaciones directas e indirectas, la CMT estudió con gran cuidado la revisión de todos sus precios buscando la intensificación de la competencia en el mercado del acceso en beneficio de los ciudadanos y de la 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 encargaron un buen número de estudios independientes sobre costes y se realizaron con otras redes comparativas.

La CMT ha asumido la política de orientación a costes fijada por las legislaciones comunitaria y nacional. Pero en 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, resolvió dar continui-

dad a los precios mensuales establecidos por la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos 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. 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, suponiendo reducciones muy considerables respecto de los establecidos en la primera oferta.

De esta forma se trató de evitar una excesiva tensión entre los precios minoristas de la oferta 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. Mediante la aprobación en abril de 2002 de esta segunda OBA, la CMT trató de despegar barreras e incertidumbres a la inversión en los distintos modos de acceso al bucle de abonado.

COMPARATIVA DE PRECIOS (EUROS)					
	Alta		Mensual		
	1ª OBA	2ª OBA	1ª OBA	2ª OBA	
Acceso desagregado completo	103,92	20,00	12,62	12,32	
Acceso compartido	103,92	26,97	4,77	3,49	
Acceso indirecto	D	30,05 μ filtro/90,15 splitter	38,10 μ filtro/77,17 splitter	24,04	0,58 x minorista = 22,66
	A	90,15 splitter	38,10 μ filtro/77,17 splitter	30,05	1,17 x modalidad D = 26,51
	B	153,26 splitter	38,10 μ filtro/77,17 splitter	55,17	0,60 x minorista = 44,99
	C	306,52 splitter	38,10 μ filtro/77,17 splitter	113,41	0,60 x minorista = 90,34
Coubicación SdT (gran ciudad)		270,46 €/m ²		26,82 €/m ²	
Coubicación SdO (gran ciudad y sala de 45 m ² útiles)		1.688,84 €/m ²		39,65 €/m ²	

Fuente: CMT

SdO y SdT: Sala de Operadores (cerrada) y Sala de Telefonía (sin cerrar). Salas, en las dependencias de Telefónica habilitadas para la coubicación de equipos.

Splitter y μ filtro: Diferentes dispositivos –filtros– utilizados que dividen una señal telefónica en dos o más señales, cada una de las cuales con un rango de frecuencia determinada; también puede hacer la función inversa.

Los precios mensuales del acceso desagregado completo y del acceso compartido están actualizados a 1 de enero de 2003.

En octubre de 2002 la CMT estimó parcialmente los recursos presentados por Astel y Telefónica de España, SAU, contra la resolución de esta Comisión del anterior 29 de abril, introduciendo ligeras modificaciones en la segunda OBA.

3.6.2 CONFLICTOS Y OTRAS ACTUACIONES EN MATERIA DE ACCESO AL BUCLE DE ABONADO

3.6.2.1 Acceso al bucle desagregado

Mediante Resolución de 12 de diciembre se decidió modificar la OBA a instancias de Retevisión I, SAU, a fin de facilitar la coordinación entre los procedimientos de la OBA y los procesos de portabilidad asociados. Se estableció que, en caso de incidencias en el proceso de portabilidad, no se procedería a la cancelación del proceso en curso de desagregación de bucle, sino que simplemente se retrasaría la entrega del servicio, evitándose por tanto el reinicio del proceso.

Respecto al contexto más general de coordinación entre los procedimientos de la OBA y los procesos de portabilidad asociados, puede señalarse que existe un cierto grado de consenso entre los agentes implicados, en el sentido de que es conveniente una evolución futura de la especificación técnica de portabilidad que tenga en cuenta las particularidades del proceso de acceso al bucle de abonado.

3.6.2.2 Acceso indirecto al bucle

Con fecha 14 de marzo de 2002 se resolvió un conflicto de acceso al bucle presentado por Lince contra Telefónica, por no atender una petición de utilización de la infraestructura de interconexión de los puntos de interconexión (PdIs) ópticos en la conexión a puntos de acceso indirecto (PAIs). En dicha resolución se indicó que desde del 17 de

enero de 2002 no procedía pago alguno por las líneas alquiladas que conectaban la red de Lince a los PAIs de Telefónica en los que Lince había solicitado el uso de sus PdIs ópticos para esta transmisión.

En Resolución de 30 de julio de 2002 la CMT resolvió un conflicto entre Colt Telecom y Telefónica de España en relación con el servicio de entrega de señal de la OBA. Dicho servicio permite la conexión de equipos situados en dependencias de Telefónica (equipos cobicados) con infraestructuras o equipos del operador situados en su punto de presencia. En la modalidad del servicio de entrega de señal denominada reutilización de infraestructuras de interconexión, se emplean para el acceso al bucle las infraestructuras de transmisión ya establecidas en el mismo edificio para la interconexión.

Colt Telecom presentó una solicitud de intervención ante los retrasos que sufrían sus peticiones de entrega de señal a través de Pdl en seis centrales (basadas en los servicios definidos en la medida cautelar de 8 de noviembre⁸ de 2001). Posteriormente, durante la tramitación del expediente, Telefónica entregó el servicio en cuatro de las centrales, y la Resolución le instó a entregarlo en las dos centrales restantes, a la vista de que ya había transcurrido el plazo correspondiente. Telefónica discrepaba en el origen de tiempos que debía tomarse, pero su interpretación del cómputo de plazos ya se había rechazado en la Resolución de 14 de marzo citada anteriormente.

Dicho plazo era el único punto de controversia, por lo que no se introdujeron en esta resolución novedades sobre la definición del servicio. Sí debe destacarse que por primera vez, y al amparo de la le-

⁸ Resolución, de 8 de noviembre de 2001, relativa a la adopción de medidas cautelares sobre el servicio y procedimiento de entrega de señal, relativo a la modificación de la Oferta de acceso al Bucle de Abonado publicada por Telefónica de España, SAU, en fecha 20 de enero de 2001.

gislación nacional y comunitaria sobre acceso al bucle, se resolvió a favor de la aplicación de las penalizaciones por incumplimiento de plazos en tres de las solicitudes objeto del expediente.

Con fecha 4 de febrero de 2002 Retevisión I, SAU, solicitó a la CMT la adopción de medidas cautelares ante la saturación en la que se encontraban sus interfaces de Punto de Acceso Indirecto (PAI) en Madrid y Barcelona debido a la aplicación por parte de Telefónica de España, SAU, de un límite máximo de 4.000 conexiones en las interfaces de PAI de 155 megabit por segundo. Como consecuencia de la solicitud la Comisión acordó el 21 de febrero de 2002 adoptar una medida cautelar según la cual Telefónica de España debería atender todas las peticiones de conexión de usuarios en los puertos PAI de Retevisión I, SAU. La CMT estimó que la adopción de la medida resultaba necesaria para que la prestación de los servicios de ADSL por parte de Retevisión I, SAU, se pudiera realizar en condiciones competitivas frente a la oferta minorista de Telefónica de España, SAU.

El 24 de septiembre de 2002 la CMT adoptó una Resolución definitiva por la que se ponía fin al conflicto planteado. En dicha resolución se indicaba que Telefónica de España, SAU, deberá garantizar al menos 8.000 conexiones para puertos PAI/PAI-D de 155 megabit por segundo, y 2.000 conexiones para puertos PAI/PAI-D de 34 megabit por segundo. Al mismo tiempo se señalaba que, a medida que Telefónica de España, SAU, realice mejoras y actualizaciones en su red que permitan aumentar el número de conexiones por puerto PAI/PAI-D, dichas mejoras se pondrán en conocimiento de los operadores de acceso indirecto en un plazo no inferior a un mes previo a la fecha prevista de despliegue en la red GigADSL.

En Resolución de 21 de noviembre de 2002 y tras la adopción de una medida cautelar, la CMT resolvió el conflicto de acceso al bucle de abonado de TESAU planteado por Desarrollo de la Tecnología de las Comunicaciones, SCA. Este conflicto esta-

ba circunscrito al retraso en la provisión de las altas en el servicio GigADSL y el acceso a la solución *web* que Telefónica debía implementar para la gestión automatizada de solicitudes por parte de operadores. La Comisión instó a las partes para que formalizasen por escrito el correspondiente acuerdo, que TESAU descontara a DTI determinados importes de las cuotas de alta como penalización por los retrasos en los suministros de los servicios de acuerdo con la OBA, y que le proporcionara acceso a su sistema de gestión de operadores.

3.6.3 ACTUACIONES PENDIENTES

Desde la publicación de la actual OBA se ha podido observar un aumento progresivo, aunque notoriamente insuficiente, de las líneas desagregadas y de las líneas de acceso indirecto de la competencia de Telefónica.

Acceso desagregado	5.008	Completamente desagregado	5.008
		Compartido	0
Acceso indirecto	1.075.384	Grupo Telefónica	842.041
		Competencia	233.343

Fuente: CMT

Pese a que el número de bucles desagregados está comenzando a despegar, la OBA dista mucho de poder considerarse madura. En definitiva, parece que será necesario proceder a su revisión al objeto de modificar aquellos aspectos sobre los que la experiencia vaya demostrando que son mejorables. Estas modificaciones se podrán referir a procedimientos, definición de servicios, tipos de señales susceptibles de ser introducidas

en los bucles y metodologías de establecimiento de precios.

3.7 SALVAGUARDA DE LA LIBRE COMPETENCIA EN EL MERCADO

3.7.1 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 éste 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 LGT 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 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 negocio, 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 LGT 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 5 de septiembre de 2002 la CMT dio cumplimiento a lo dispuesto en la normativa, estableciendo y dando publicidad a la relación de operadores que tienen la consideración de dominantes en los distintos mercados de referencia sobre la base de los datos de mercado de 2001. Estos operadores son:

- En el mercado de telefonía fija, Telefónica de España, SAU. 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, SAU.
- En el mercado de la telefonía móvil: Telefónica Móviles España, SAU, y Airtel Móvil, SA (Vodafone).
- En el mercado de servicios de interconexión: Telefónica Móviles España, SAU, y Airtel Móvil, SA (Vodafone).

Cabe señalar que la Resolución mantuvo la relación de operadores dominantes del año precedente.

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 Airtel 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 acceso a recursos financieros, el volumen de negocios y la experiencia en el suministro de productos y servicios.

Finalmente, cabe resaltar que la Comisión no estimó el recurso de reposición presentado por Telefónica Móviles relativo a la eventual declaración como operador dominante en el mercado de interconexión del tercer operador móvil. Los argumentos aducidos se basaban en la proximidad de la incorporación de la nueva normativa, que redefine el mercado nacional de interconexión en mercados de terminación en las redes individuales fijas y móviles. Ahora bien, dada la legislación vigente citada anteriormente, el mercado de interconexión se encuentra definido *ex lege* así como el criterio de dominancia (cuota de mercado). De esta forma, la CMT determinó que no confluían en Retevisión Móvil, SA (Amena), los factores exigidos por la legislación sectorial vigente para su declaración como operador dominante.

3.7.2 ACTUACIONES EN EL MERCADO DE SERVICIOS DE TRANSPORTE Y DIFUSIÓN DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL

Durante el año 2002 la Comisión llevó a cabo distintas actuaciones en relación con el mercado de servicios de transporte y difusión de la señal audiovisual o servicio portador soporte del servicio de difusión de televisión.

Por una lado, y tras un periodo de información previa para analizar la situación del mercado una vez liberalizado, de acuerdo con la Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones, decidió abrir expediente con la finalidad de analizar los contratos suscritos entre Retevisión I, SAU, y Antena 3 TV, SA, Gestevisión Telecinco, SA, y Sogecable, SA, el día 1 de febrero de 2001, y determinar si los mismos podían tener por objeto o efecto el falseamiento de las condiciones de competencia efectiva en el mercado de los servicios portadores soporte de los servicios de televisión terrestre, adoptando en su caso las medidas necesarias para salvaguardar las condiciones de competencia efectiva.

Mediante la Resolución de 12 de septiembre de 2002 por la que se pone fin al citado expediente, la Comisión instó a las partes firmantes de los contratos de fecha 1 de febrero de 2001 a que suprimieran determinadas cláusulas por las que se establecían, respectivamente, un derecho de contratación preferente para igualar o mejorar ofertas de los competidores, así como el compromiso de Retevisión I de otorgar a las operadoras de televisión firmantes el trato de cliente más favorecido, en virtud del cual aquélla le ofrecería a éstas las condiciones más favorables que ofreciera a cualquier otro cliente en el territorio nacional.

Las razones justificativas estribaron en la consideración de que dichas cláusulas establecían un control de precios y un efecto fidelizador que eran susceptibles de distorsionar estructuralmente las

condiciones de competencia, tanto del lado de la oferta como de la demanda, y suponían un obstáculo al desarrollo en competencia de todos los agentes en el recién liberalizado mercado de servicios portadores de radiodifusión terrenal.

Por otro lado, otra de las principales actuaciones de esta Comisión en el año 2002 en relación con este mercado tuvo lugar con ocasión de la solicitud de intervención presentada por Veo Televisión, SA, y Sociedad Gestora de Televisión Net TV, SA, mediante la cual éstas requieren que analice si las condiciones contractuales que Retevisión I, SA, pretende imponerles por la prestación de los servicios portadores de la señal de televisión digital en todo en territorio nacional permiten o no el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado de las telecomunicaciones, y si las tarifas ofrecidas responden a criterios objetivos y están basadas en los principios de transparencia, igualdad, no discriminación y orientación a costes. Según alegan Veo TV y Net TV, las condiciones técnicas y económicas que Retevisión I pretende imponerles son manifiestamente abusivas.

La Comisión acordó la apertura de un expediente para la resolución del conflicto planteado, sin que al finalizar el año hubiera concluido su tramitación.

3.7.3 MEDIDAS ADOPTADAS PARA RESTABLECER LAS CONDICIONES DE COMPETENCIA EFECTIVA EN DETERMINADOS ÁMBITOS

3.7.3.1 Solicitud de acceso a la base de datos de abonados de Telefónica

El 21 de marzo de 2002 el Consejo de la CMT aprobó la Resolución en relación con la solicitud de intervención de Índice Multimedia, SA, sobre acceso a los datos de abonados de Telefónica de España, SAU.

Índice Multimedia, que en ese momento editaba una guía telefónica de páginas amarillas en papel denominada *QDQ, La guía útil*, decidió ampliar sus actividades a la edición de guías, tanto de páginas amarillas como de páginas blancas, en soporte electrónico. Con este fin solicitó a Telefónica el suministro gratuito de los datos de abonados al servicio telefónico fijo, necesarios para la elaboración de las guías telefónicas y sus sucesivas actualizaciones. Ante la negativa de Telefónica de facilitar el acceso a sus datos, Índice Multimedia solicitó la intervención de la CMT, considerando que su negativa a ceder información a una entidad distinta de TPI⁹ que desee prestar ese servicio constituía un abuso de posición dominante que tenía como efecto eliminar la competencia en el mercado de guías telefónicas.

Telefónica alegó que la regulación de los criterios para la elaboración de las guías, su actualización y los datos que deben constar en las mismas compete al Ministerio de Ciencia y Tecnología, por lo que debe esperarse a la aprobación de la Orden Ministerial a la que se refiere el artículo 14 del Reglamento del Servicio Universal, que se encontraba en proceso de tramitación¹⁰. Sin embargo el marco regulador vigente en ese momento establecía claramente que los servicios de guías telefónicas se prestan en régimen de libre competencia, aun cuando los procedimientos necesarios para el intercambio de información a través de la CMT no hubieran sido desarrollados por la normativa vigente.

La legislación nacional relativa a los servicios de directorio se encuentra recogida en la LGT y en el

⁹ Telefónica Publicidad e Información (TPI) es una filial del grupo Telefónica, SA, que mediante un acuerdo de acceso a los datos de los abonados al servicio telefónico con TE-SAU elabora, edita y distribuye una guía a nivel nacional, tanto en soporte papel como electrónico. Si bien existen otras empresas operando en el mercado de páginas amarillas, TPI tiene una clara posición de liderazgo en el mismo.

¹⁰ Se refiere a la Orden de 26 de marzo de 2002, por la que se establecen las condiciones de prestación del servicio de consulta telefónica sobre números de abonado.

Reglamento del Servicio Universal que reconocen, junto a la obligación de prestación por el operador dominante del servicio de guía y de información telefónica como parte del servicio universal, el correlativo derecho de otros operadores y entidades a prestar tales servicios en competencia.

El artículo 14 del Reglamento del 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 universal¹¹, así como los datos que deberán figurar en ella y estar disponibles a través del servicio de información nacional¹². A tenor del mismo artículo 14, dichos datos deberán ser suministrados a la CMT por los operadores que presten el servicio de telefonía disponible al público, que deberá ponerlos gratuitamente a disposición de “las entidades que deseen elaborar guías telefónicas”.

En la Resolución comentada, esta referencia sin más concreción a tales entidades se interpreta como la posibilidad de toda entidad, sea o no operador de telecomunicaciones, de ofrecer guías telefónicas. Asimismo, se indica que una interpretación conjunta de todos los apartados del artículo 14 del Reglamento del Servicio Universal permite concluir que el concepto de guía telefónica, al que dicho artículo hace referencia, no abarca las diversas categorías de guías telefónicas que puedan existir, sino únicamente la guía telefónica blanca. Dicha guía debe permitir el acceso de

cada abonado o usuario del servicio telefónico disponible al público al número telefónico de los abonados de la totalidad de los operadores que prestan, en el área geográfica correspondiente, el servicio de telefonía disponible al público, posibilitando así la efectiva prestación del mismo y la necesaria interoperabilidad de los servicios.

Por ello, a juicio de la CMT el citado artículo 14 del Reglamento del Servicio Universal ampara el suministro gratuito de los datos de abonados al servicio telefónico para la elaboración de guías telefónicas de páginas blancas.

Lo anterior no significa que Índice Multimedia no pueda acceder a los datos de los abonados para la elaboración de las guías telefónicas de páginas amarillas¹³. Desde el punto de vista del derecho de la competencia, el mercado de servicio que podría resultar afectado por una eventual denegación de acceso a esos datos sería el mercado de las páginas amarillas, en el que Telefónica disfruta de una clara posición de dominio¹⁴.

Además, la CMT sostiene que los datos de los abonados al servicio telefónico del operador dominante constituyen instalaciones esenciales, de conformidad con el derecho comunitario de la competencia, a las que se debía dar acceso en condiciones razonables, no discriminatorias y proporcionales.

Telefónica había llevado a cabo un comportamiento contrario a la normativa al impedir a Índice Multimedia el acceso a los datos de sus abona-

¹¹ Se desarrollan en la Orden de 21 de diciembre de 2001, por la que se regulan determinados aspectos del Servicio Universal de Telecomunicaciones.

¹² Objeto de desarrollo posterior, mediante la Orden sobre Servicios de Consulta de 26 de marzo de 2002, anteriormente aludida.

¹³ Se entiende por guías telefónicas de páginas amarillas el producto/servicio de información comercial, ligado al mercado editorial, que ofrece listas de profesionales clasificados por rúbricas, cuya finalidad es la mera divulgación de datos comerciales, por lo que se encuentra al margen de las disposiciones reguladoras del servicio universal.

¹⁴ Cuenta con más del 94% de la cuota de mercado en telefonía fija disponible al público en número de líneas en servicio, con lo que controla el acceso a los datos de prácticamente todos los abonados al servicio telefónico disponible al público en nuestro país.

dos al servicio telefónico, que se considera fundamental para la prestación del servicio de guías telefónicas de páginas amarillas en competencia. Por ello, se afirma que dicha entidad estará obligada a proveer el acceso a los datos de sus abonados siempre que Índice Multimedia esté dispuesta a abonar un precio razonable y a aceptar condiciones de acceso no discriminatorias.

A la vista de los antecedentes de hecho y los fundamentos de derecho descritos, el Consejo de la CMT, en relación con la elaboración de las guías telefónicas de páginas blancas, al amparo del artículo 14 del Reglamento del Servicio Universal, obliga a Telefónica a facilitar a Índice Multimedia los datos de sus abonados gratuitamente, en condiciones razonables, objetivas, transparentes y no discriminatorias respecto a sus propios servicios, los de sus filiales y demás empresas pertenecientes a su grupo, y las que proporciona a otros operadores. Asimismo, prevé los datos que deberán facilitarse en tanto no se produzca el desarrollo normativo previsto en los artículos y, de acuerdo con la legislación vigente en materia de protección de datos, impone a Índice Multimedia la obligación de utilizar la información suministrada única y exclusivamente para la elaboración de una guía de páginas blancas.

En cambio, cuando se trate de la elaboración de guías telefónicas de páginas amarillas, Telefónica estará obligada a negociar el acceso con Índice Multimedia, ofreciendo sus datos de abonados en condiciones razonables, proporcionales y no discriminatorias respecto a sus propios servicios, los de sus filiales y demás empresas pertenecientes a su grupo, y las que proporciona a otros operadores.

3.7.3.2 Suministro gratuito de datos para la prestación de servicios de directorio

La prestación de los servicios de directorio en un contexto de plena competencia requiere que los prestadores puedan acceder a los datos de los

abonados necesarios para la configuración de su oferta. Por ello, los operadores que presten el servicio telefónico disponible al público y asignen números a sus abonados deben, conforme a las condiciones impuestas en sus licencias, facilitar los datos de dichos abonados a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, de forma impresa y en soporte informático, para que ésta, a su vez, los suministre a las entidades que deseen elaborar guías telefónicas, prestar el servicio de información telefónica o el servicio de llamadas de urgencia a través del número 112.

En este sentido se manifiesta la Orden Ministerial de 26 de marzo de 2002¹⁵, por la que se desarrollan los artículos 14 y 67.1 del Reglamento del Servicio Universal, aprobada con el triple objeto de delimitar, según lo dispuesto en su apartado primero: a) los datos personales que deben figurar en las guías, así como los que se podrán obtener a través del servicio de consulta telefónica; b) las condiciones de prestación de los servicios de consulta; y c) la regulación del suministro de los datos sobre los abonados que se facilitarán a la CMT para que ésta los ponga a disposición de las entidades habilitadas. El legislador nacional configura así un mecanismo de recepción y suministro de datos, en cuyo centro figura la CMT como intermediaria en el intercambio, a la que se habilita para definir los mecanismos, la forma y el plazo en que aquél se llevará a cabo.

Esta labor de intermediación se ha materializado en la Resolución de 27 de junio de 2002 relativa al suministro de los datos de los abonados al servicio telefónico disponible al público, mediante la cual, por un lado, se resuelve la solicitud formulada por Telefónica Publicidad e Información (TPI) para que se le facilite la información actualizada que pudiera utilizar con el fin de prestar servicios

¹⁵ Orden de 26 de marzo de 2002, por la que se establecen las condiciones de prestación del servicio de consulta telefónica sobre números de abonado.

de consulta y, por otro, se establece un procedimiento aplicable frente a las sucesivas peticiones de los interesados, con el que se pretende asegurar la pluralidad de ofertas de servicios de directorio en el mercado.

Se trata, por tanto, de crear un entorno competitivo adecuado para que estos servicios puedan prestarse, lo que no sólo exige la previa supresión de derechos exclusivos y barreras a la libre competencia en este mercado específico, perfectamente identificado, sino que conlleva facilitar el régimen de acceso al mismo. Por ello, en dicha resolución, al considerarse prematuro un pronunciamiento definitivo, se establece un procedimiento transitorio que permita, en el menor tiempo posible, poner a disposición de todas las entidades que lo necesiten la información sobre los abonados a nivel nacional, favoreciendo la introducción de la competencia de una forma rápida y eficaz.

En virtud de dicho procedimiento todos los operadores que presten el servicio telefónico disponible al público (dispongan de numeración geográfica, móvil o de inteligencia de red) deberán suministrar mensualmente a la CMT, mediante soporte óptico o magnético, copias de los ficheros que correspondan en función del servicio que vaya a prestar-

se, sea guía telefónica, servicio de consulta telefónica o servicio de atención de llamadas de urgencia a través del 112. A su vez, la Comisión facilitará a las entidades habilitadas los mencionados soportes, con los ficheros clasificados, durante los tres primeros días hábiles de cada mes.

Por su parte, las entidades que soliciten el acceso a los datos de abonados al servicio telefónico disponible al público deberán cumplir una serie de condiciones impuestas por la normativa sectorial: hacer uso de la información solicitada única y exclusivamente para los fines para los que fue entregada; proceder a la actualización de los datos que hayan sido suministrados por las entidades obligadas a ello; garantizar la prestación del servicio –con las características, el contenido y en las condiciones previstas en la normativa específica– así como el respeto a la legislación vigente en materia de protección de datos.

Tras la adopción de la Orden de 26 de marzo de 2002 y hasta el momento¹⁶ la CMT ha estimado, tras recabar el oportuno informe de la Agencia de Protección de Datos, las peticiones de suministro de datos de los abonados al servicio telefónico disponible al público que le han sido presentadas, salvo en dos ocasiones.¹⁷ Se han resuelto doce

¹⁶ Fecha de cierre de la edición del Informe Anual 2002.

¹⁷ Resolución de 19 de diciembre de 2002, por la que se desestima la solicitud de suministro de datos de los abonados al servicio telefónico disponible al público formulada por el Ilmo. Sr. Alcalde del Ayuntamiento de Logroño para la prestación del servicio de llamadas de urgencia, por no ser la entidad designada por la Comunidad Autónoma de La Rioja para prestar el servicio 112 y la Resolución de 19 de diciembre de 2002 por la que se tiene por desistida a la entidad Kapitol, SA respecto de su solicitud de suministro de datos de abonados al servicio telefónico disponible al público.

¹⁸ Resolución de 27 junio de 2002, relativa al suministro de datos de abonado al servicio telefónico disponible al público; Resolución de 10 de octubre de 2002, relativa a la solicitud de Telegate España, SA, de suministro de datos de abonado al servicio telefónico disponible al público; Resolución de 17 de octubre de 2002, relativa a la solicitud de Conduit Europe, SA, de suministro de datos de abonado al servicio telefónico disponible al público; Resolución de 7 de noviembre de 2002, relativa a la solicitud de Índice Multimedia, SA, de suministro de datos de abonado al servicio telefónico disponible al público; Resolución de 6 de febrero de 2003, relativa a la solicitud de Información Directa, SL, de suministro de datos de abonado al servicio telefónico disponible al público; Resolución de 6 de febrero de 2003, relativa a la solicitud de Publigades Bahía, SL, de suministro de datos de abonado al servicio telefónico disponible al público; Resolución de 6 de febrero de 2003, relativa a la solicitud de LaNetro, SA, de suministro de datos de abonado al servicio telefónico disponible al público; Resolución de 13 de febrero de 2003, relativa a la solicitud de Schober PDM Iberia, SA, de suministro de datos de abonado al servicio telefónico disponible al público; Resolución de 13 de febrero de 2003, relativa a la solicitud de Euskaltel, SA, de suministro de datos de abonado al servicio telefónico disponible al público; Resolución de 6 de marzo de 2003, relativa a la solicitud de DK Digital España, SA, de suministro de datos de abonado al servicio telefónico disponible al público.

peticiones de suministro para la prestación de servicios de directorio¹⁸ y trece peticiones para prestar el servicio de llamadas de urgencia a través del número 112.¹⁹ La puesta a disposición se ha hecho efectiva en las fechas previstas en las distintas resoluciones adoptadas.

Cabe destacar la Resolución de 19 de diciembre de 2002, relativa a la solicitud del Gobierno de Aragón de suministro de los datos de abonado al servicio telefónico disponible al público, para su entrega al Centro de Emergencias SOS-Aragón, por ser la primera que se acordó en relación con la gestión del teléfono de emergencias 112. En ella se habilita un periodo transitorio de seis meses que permite a los operadores de servicios móviles facilitar la información sobre sus abonados con exclusión de los campos que hacen referencia a códigos INE (formato exigido por la Resolución de 27 de junio de 2002, anteriormente aludida)²⁰.

Como se explicaba en dicha Resolución, tal moratoria venía justificada, entre otras razones, por el volumen desproporcionado de datos de abonados a casar con los códigos INE dado que, por un lado, el número de usuarios de los servicios telefónicos móviles asciende a 30 millones y, de otro, que a las entidades prestatarias del servicio de emergencia 112 deben facilitarse los datos de todos los abonados, sin distinguir entre quienes desean o no figurar en los directorios telefónicos. Sin embargo, cuando los datos se suministren para prestar el servicio de guías telefónicas o consulta telefónica

sobre números de abonado, los operadores de móviles sólo estarán obligados a facilitar los datos de los abonados que hayan manifestado expresamente su deseo de figurar en tales guías o servicios de directorio, con lo que se reduce considerablemente el número de usuarios cuyos datos deben ser facilitados, haciendo innecesaria dicha moratoria.

Una vez sentada la base que permite introducir a corto plazo cierta competencia en el mercado²¹, resulta conveniente regular un sistema de gestión de datos de abonado de carácter general, vinculante para todos los operadores y entidades que operen en el sector, que facilite la debida aplicación de la normativa vigente, superando los inconvenientes y dificultades que se derivan del procedimiento provisional establecido en la Resolución 27 de junio de 2002, a la vez que favorece la pluralidad de ofertas de servicios de directorio.

Por esta razón se ha iniciado un procedimiento para la elaboración de una Circular que, además de definir un sistema de gestión de datos, capaz de almacenar, cargar y entregar de forma eficiente grandes volúmenes de información con un nivel adecuado de seguridad, identifique claramente los datos de abonado exigibles en función del servicio, los criterios que regirán el suministro y acceso a la información, las obligaciones de las entidades que aportan y reciben esos datos, así como cualquier otra medida que resulte precisa para salvaguardar la competencia efectiva y la adecuada explotación de los servicios de directorio y prestación de los servicios de emergencia 112.

¹⁹ Resolución de 19 de diciembre de 2002, relativa a la solicitud del Gobierno de Aragón de suministro de los datos de abonado al servicio telefónico disponible al público, para su entrega al Centro de Emergencias SOS-Aragón como entidad habilitada para la gestión del teléfono de emergencias 112; Resolución de 13 de febrero de 2003, relativa a las solicitudes de suministro de datos de abonados al servicio telefónico disponible al público, formuladas por la Junta de Castilla y León, Gobierno de la Rioja, Gobierno de Navarra, Gobierno de Cantabria, Generalitat Valenciana, Gobierno de Canarias, Generalitat de Catalunya, Centro de Emergencias Madrid 112, Gobierno de la Región de Murcia, Gobierno Vasco, Principado de Asturias y Xunta de Galicia, para la prestación del servicio de llamadas de urgencia a través del número 112.

²⁰ Esta moratoria ha sido también acordada en el resto de resoluciones de suministro de datos de abonados para la prestación de servicios de llamadas de urgencia a través del número 112.

²¹ La CMT ha resuelto cinco solicitudes de puesta a disposición de datos para la prestación del servicio de consulta telefónica, cuatro relativas a la elaboración de guías telefónicas de ámbito nacional en soporte impreso o electrónico y tres de ámbito provincial en formato papel.

Interesa destacar la Resolución de 31 de octubre de 2002 por la que se resuelve la consulta planteada por la entidad Índice Multimedia, SA, sobre la posibilidad de suministro directo de datos a las entidades que deseen elaborar guías telefónicas. Se trata de precisar el alcance de lo dispuesto en el punto 5 del apartado decimocuarto de la citada Orden de 26 de marzo de 2002, que prevé, como excepción a la intervención de la CMT en el intercambio de datos, la posibilidad de suministro directo de los datos de los abonados entre los operadores y proveedores de servicios de telecomunicación y los proveedores de servicios de consulta telefónica.

Como apunta Índice Multimedia en su consulta, este precepto únicamente se refiere a la posibilidad de acuerdo voluntario con los proveedores de servicio de consulta telefónica, con lo que una aplicación literal del mismo conduciría a excluir la posibilidad de acuerdos directos con los proveedores de guías telefónicas.

Ha de tenerse en cuenta que en la normativa general reguladora de estos servicios no sólo se vincula el concepto de guía telefónica con el del servicio de información, sino que este último, constituiría una segunda modalidad de prestación del servicio de guías telefónicas, a fin de posibilitar su acceso a todos los usuarios. Por ello, una interpretación restrictiva, sólo ajustada al tenor literal del mencionado precepto, obstaculizando el acceso a los datos de los abonados por parte de los proveedores de guías telefónicas, introduciría diferencias no preestablecidas legalmente entre ambos tipos de servicios de directorio.

Estas consideraciones, entre otras, indujeron a esta Comisión a reputar razonable una interpretación flexible del referido precepto, en el sentido de hacer extensiva esa posibilidad de acceso directo entre operadores y proveedores de servicios de información a las entidades que deseen elaborar guías telefónicas, y así se puso de mani-

fiesto en la Resolución de 31 de octubre de 2002 que se comenta.

3.7.3.3 Resoluciones relativas a la telefonía de uso público

A raíz de la denuncia de ciertas empresas de telefonía de uso público a las que TESAU había interrumpido de manera injustificada el servicio telefónico, se detectaron determinadas prácticas de la operadora dominante en el mercado de la telefonía de uso público contrarias a la libre competencia. Concretamente, estaría aplicando descuentos a distintas empresas de telefonía de uso público y revendedores del servicio telefónico a las mismas sin que se correspondieran con ninguno de los precios y descuentos autorizados (en algunos casos hasta el 40% de la facturación total), de manera discriminatoria (pues algunas empresas no los obtenían y, en todo caso, las cuantías divergían entre unas y otras) y todo ello debido a falta de transparencia al no someter a autorización los mencionados descuentos, con la finalidad de lograr la captación exclusiva del tráfico telefónico de las principales empresas de telefonía de uso público.

En cuanto a las interrupciones injustificadas del servicio telefónico, esta Comisión estableció que TESAU habrá de abstenerse de proceder a modificaciones unilaterales de contratos suscritos con empresas de telefonía de uso público que puedan provocar suspensiones o interrupciones en el servicio, sin la previa autorización de la CMT.

En cuanto a los descuentos no autorizados, ya desde 1998 se tuvo conocimiento a través de denuncias de Intertrace sobre la aplicación de tarifas por TESAU a los asociados a la Asociación de Operadores de Telefonía de Uso Público (AOTEP) por los que TESAU ofrecía determinados descuentos a cambio de asegurarse el 95% del tráfico telefónico. Posteriormente, Vic Telehome aportó documentación acreditativa de los des-

cuentos que recibía de TESAU en forma de colaboración por publicidad. Finalmente, las solicitudes de intervención de Latino Telecom, Escoitéfono, Astursat y Vic Telehome, SA, ante la Comisión aportaron documentos relativos a la aplicación por TESAU a las mismas de amplios descuentos sobre las tarifas oficiales y de facturas irregulares, procediendo a la apertura de un expediente de información previa que finalizó, ya como procedimiento administrativo, mediante Resolución de 18 de julio de 2002. A través de datos suministrados en éste y otros casos, la Comisión determinó que los descuentos fidelizadores ofrecidos por TESAU a distintas empresas de telefonía de uso público incumplían la normativa referente a la regulación de precios.

En marzo de 2002 se tuvo conocimiento de dos actuaciones de Telefónica en el mercado de la telefonía de uso público. Por una parte, una oferta de su filial Telefónica Telecomunicaciones Públicas, SAU, (Cabitel) a locutorios con precios sensiblemente inferiores a los aprobados a la propia TESAU y, por otra, una negativa de suministro de servicios a los locutorios que no contrataran con su filial. De este modo, si bien TESAU negaba dichos servicios a los locutorios en general, sí los suministraba a su red a su filial Cabitel, de manera que los locutorios que necesitaran línea u otros servicios de TESAU habían de contratarlos a través de Cabitel, que cursaba todo el tráfico generado por los mismos a través de TESAU, con lo que conseguía de nuevo la exclusividad en todo su tráfico.

De este modo, el Consejo de la Comisión aprobó una Resolución de medidas cautelares obligando a Cabitel a paralizar su oferta de servicios de telecomunicaciones públicas para locutorios y a TESAU a eliminar cualquier tipo de discriminación que pudiera estar realizando entre su filial Cabitel y cualquier otra empresa de telefonía de uso público y, en particular, las relativas a la posibilidad de contratación de nuevas líneas, el tiempo de entrega de las líneas solicitadas, las tarifas cobra-

das por la prestación del servicio telefónico fijo disponible al público y la exigencia de avales o prepago y la cuantía relativa de los mismos.

Tras la aprobación de las mencionadas medidas cautelares, en la tramitación del procedimiento la CMT tuvo conocimiento de que TESAU daba también acceso a determinados revendedores que cursaban todo su tráfico en exclusiva a través de TESAU, remitiendo a los locutorios a que contrataran con ellos si querían recibir los servicios de TESAU. Además de la negativa de suministro de servicios a los locutorios, en la prestación de servicios al resto de empresas de telefonía de uso público se apreció la existencia de discriminaciones en las condiciones aplicadas por TESAU con respecto a las establecidas para su propia filial TTP, o los revendedores que estaban obligados a cursar todo su tráfico a través de TESAU.

En consecuencia, la Resolución final del expediente, adoptada el 19 de septiembre de 2002, estableció la obligación de TESAU de facilitar a los locutorios y al resto de empresas de telefonía de uso público aquellos servicios que solicitaran e incluir en su oferta comercial, en las condiciones establecidas con respecto al resto de sus clientes, –y en concreto a su filial Cabitel–, y con arreglo a las anteriores resoluciones de esta Comisión en materia de telefonía de uso público, en particular la de 30 de julio de 2002 que le permiten exigir garantías de cobro en determinados supuestos.

Del mismo modo, se recordaba a TESAU que no podía imponer exclusividad alguna a los locutorios y al resto de empresas de telefonía de uso público, ni tampoco exclusividad a los mayoristas o revendedores de servicios telefónicos que contratan sus servicios. Por ello, se dejaban sin efecto las cláusulas de exclusividad suscritas por TESAU con locutorios y resto de empresas de telefonía de uso público, y mayoristas o revendedores de servicios telefónicos. Igualmente, se obligaba a TESAU a poner fin a cualquier tipo de discriminación que pueda existir entre los mayoristas o re-

vendedores y los locutorios y el resto de empresas de telefonía de uso público.

Por último, y con la finalidad de que los locutorios que se habían visto forzados a contratar a través de los revendedores de TESAU pudieran recuperar la titularidad de sus líneas, se establecía que estos revendedores habían de proceder a remitir a todos y cada uno de los locutorios y el resto de empresas de telefonía de uso público a las que presten servicio una carta poniendo en su conocimiento la posibilidad de que, durante el plazo de dos meses, pudieran rescindir el contrato firmado con devolución de la titularidad de la línea. También se recordaba que TESAU debía cobrar por los servicios sujetos a precios regulados que preste a locutorios, empresas de telefonía de uso público, mayoristas y revendedores, los precios regulados vigentes en cada momento.

Con respecto a la figura de los revendedores, TESAU ha presentado a la CMT un contrato de suministrador homologado cuya finalidad es regular las condiciones de colaboración de dichos revendedores con TESAU.

3.7.3.4 Resoluciones relativas a grupos cerrados de usuarios

Diversos agentes venían señalando que TESAU estaría recuperando una parte sustancial de los clientes que perdía a través del ofrecimiento a los mismos de descuentos en el servicio telefónico fijo a través de la aparente creación de un grupo cerrado de usuarios entre el cliente y los números de teléfono que éste determinara.

En este sentido, se recibió una denuncia de Madritel con respecto a los descuentos ofrecidos por TESAU a una asociación de empresas de Madrid. Iniciado expediente se comprobó que TESAU catalogaba como llamadas en grupo cerrado de usuarios, con los consiguientes descuentos respecto a las tarifas reguladas en el servicio telefónico fijo, las efectuadas por el cliente

a todos aquellos números que previamente hubiera incluido en un listado, sin más requisito. De esta manera se comprobó que no se comunicaba a los llamados que supuestamente formaban parte del grupo cerrado de usuarios, no se les pedía su consentimiento, ni por tanto se exigía ni verificaba que cumplieran con ninguna de las categorías establecidas en la normativa reguladora al respecto, ni, finalmente, se implementaba la red privada virtual que hubiera además resultado preceptiva al tratarse de abonados a la red telefónica conmutada.

Por ello, en la Resolución definitiva de este expediente, adoptada el 24 de enero de 2002, se recordó a TESAU que, de acuerdo con la normativa vigente, para la válida constitución de un grupo cerrado de usuarios resultaba necesario que: a) sus integrantes pudieran incluirse en alguna de las categorías que prevé la normativa vigente y así lo acreditaran, b) TESAU solicitara y obtuviera el previo consentimiento de todos los integrantes, c) se implementara una red privada virtual cuando se realizaran las comunicaciones en grupo cerrado de usuarios a través de la red telefónica conmutada.

Por otra parte, al existir indicios de la constitución por TESAU de un grupo cerrado de usuarios entre una asociación y sus asociados, vulnerando las resoluciones de la CMT, se inició procedimiento sancionador por el incumplimiento de la prohibición impuesta de semejante práctica. El procedimiento finalizó con la imposición a TESAU de una sanción en la Resolución de 23 de julio de 2002.

En cuanto a la situación actual puede destacarse que, en cumplimiento de lo establecido en el resolve segundo de la mencionada Resolución de 24 de enero de 2002, TESAU comunicó a esta Comisión, mediante escrito de 15 de marzo de 2002, la información relativa a las modificaciones operadas en los contratos relativos al servicio de telefonía vocal en GCU, afirmando que a la fecha de notificación de la citada Resolución se identifi-

caron aproximadamente 2.155 contratos de ese tipo. De ellos, 53 no necesitaron modificación alguna por adaptarse a lo estipulado en dicha resolución, 261 estaban en proceso de modificación para adaptarse, y el resto, 1.841 contratos, fueron cancelados.

3.7.3.5 Resoluciones relativas a la contratación de servicios de telecomunicaciones por las Administraciones Públicas

A través de diversos medios esta Comisión encontró posibles indicios de incumplimiento por parte de TESAU del régimen de regulación de precios en una oferta presentada por dicha entidad a la Generalitat de Cataluña, en el marco del concurso convocado por esta administración para el arrendamiento de una red de telecomunicación para su Departamento de Sanidad y Seguridad Social y organismos dependientes. Por ello, en el marco del trámite de información previa sobre prácticas de TESAU en la comercialización de sus servicios a grandes clientes, se remitieron requerimientos de información a TESAU y la Generalitat con el objetivo de tener datos precisos acerca de lo ofrecido por la primera a la segunda en el ámbito del mencionado concurso. En este sentido, al recibirse la documentación se registró asimismo la entrada en esta Comisión de solicitud de intervención de Retevisión con respecto a la señalada oferta de TESAU, lo cual motivó la apertura formal de procedimiento.

La principal cuestión debatida en el inicio de la tramitación fue la de si el régimen de regulación de precios resultaba o no de aplicación a las ofertas presentadas por TESAU a las Administraciones Públicas. En este sentido, esta Comisión señaló cómo el mencionado régimen de regulación de precios resulta aplicable a todas las categorías de clientes, sin excepción. Por ello se aprobaron por el Consejo unas medidas cautelares en las que se

requería a TESAU a presentar un desglose de los servicios incluidos en su oferta sujetos a regulación de precios con detalle de las tarifas aplicadas.

Se destacaba en las medidas cautelares cómo no se trata de impedir a TESAU la prestación de nuevos servicios o la posibilidad de fijar sus tarifas en base a criterios comerciales acordes con la libre competencia sino que, simplemente, se le recuerda la necesidad de que respete la normativa vigente en materia de precios y, por tanto, someta las tarifas que pretenda cobrar a las exigencias del mismo, única manera de asegurar la publicidad y transparencia en beneficio de los ciudadanos. Así, concretamente, pese a no haber solicitado TESAU que se le autorice la facturación plana en la prestación del servicio telefónico fijo –esto es, el cobro de cuantías monetarias fijas predeterminadas al margen de los consumos variables que haya efectuado el cliente– se recibieron indicios de que TESAU podía estar comprometiéndose en sus ofertas a determinadas Administraciones Públicas a dicha modalidad de facturación. En este sentido, esta Comisión declaró que el ofrecimiento de precios fijos por parte de TESAU es posible siempre que exista cláusula de revisión en el contrato en base a los consumos reales y las tarifas en cada caso vigentes de acuerdo con el régimen de regulación de precios. En caso contrario se estaría ante una tarifa plana como nuevo servicio de TESAU que sería posible siempre y cuando, hubiera sido previamente aprobada conforme a la normativa vigente.

Esta doctrina ha sido posteriormente reiterada en Resolución de 10 de octubre de 2002, relativa a la consulta planteada por el Gobierno de Navarra sobre la adecuación de precios al régimen de regulación de precios vigente de determinadas ofertas de servicios de telecomunicaciones presentadas a concurso; la Resolución de 17 de octubre de 2002 con respecto a la oferta de servicios de voz y datos que Telefónica de España, SAU, presentó en concurso convocado por la Generalitat de

Cataluña para el arrendamiento de una red de telecomunicaciones del Departamento de Sanidad y Seguridad Social de la Generalitat de Cataluña y organismos dependientes, y la Resolución de 7 de noviembre de 2002 con respecto a la oferta económica presentada por Telefónica de España, SAU, al concurso convocado por el Ayuntamiento de Pontevedra para la adjudicación del servicio de telefonía fija.

Tras la adopción de las medidas cautelares anteriormente comentadas se discutió igualmente la posibilidad de que TESAU pudiera presentar sus ofertas en los concursos convocados por diversas Administraciones Públicas para la adjudicación de servicios de telecomunicaciones sin atenerse a la estructura tarifaria prevista en su catálogo, de acuerdo con el actual régimen de regulación de precios, y sin que las propias tarifas ofertadas se correspondan con las vigentes en el momento de su presentación.

Es decir, una vez claro que no existe en la normativa vigente excepción alguna en cuanto al cumplimiento por parte de TESAU del régimen de regulación de precios en la prestación de sus servicios a los grandes clientes en general y a las Administraciones Públicas en particular, se planteaba cómo debía efectuarse el cumplimiento de dicho régimen de regulación de precios en el ámbito de los concursos administrativos, existiendo al respecto dos posturas extremas: bien que TESAU debiera tener total libertad en la presentación de sus ofertas a los concursos públicos convocados en cuanto a la realización de estimaciones sobre los servicios a prestar, así como en las previsiones sobre la futura evolución de los servicios y sus precios; bien que TESAU debiera limitarse a exponer los precios regulados vigentes en el momento en el que realiza la oferta.

En relación con las dos posturas planteadas la Comisión consideró que no era posible aceptar ninguna de ellas. Así, pensar que TESAU, en sus ofertas en concursos públicos, debiera limitarse a ex-

poner el catálogo de precios vigentes en el momento de su presentación supondría excluir a TESAU de la posibilidad de presentarse a todos aquellos concursos públicos y, por extensión privados en los que se requiera una oferta económica personalizada a las necesidades del cliente. Del mismo modo, la consideración de que TESAU habría de aplicar en todo caso las tarifas que estuvieran vigentes en el momento de presentación de su oferta, le obligaría a mantener dichas tarifas, aún cuando las reguladas variaran posteriormente, de manera que no estaría aplicando las tarifas correspondientes en cada momento. Esto es, al aplicar las tarifas que estuvieron vigentes cuando se presentó la oferta y no las correspondientes al momento en el que el cliente utiliza el servicio facturado, se estaría forzando a TESAU a incumplir con el régimen de regulación de precios, lo cual sería además especialmente perjudicial para los usuarios en un entorno como el actual en el que las tarifas reguladas se han ido reduciendo progresivamente, pues se verían obligados a pagar con arreglo a las tarifas anteriores, más elevadas.

Por otra parte tampoco se podía aceptar la opción de que TESAU pudiera presentar sus ofertas en cuanto a su estructura y tarifas sin adecuarse de ningún modo a las reguladas, pues ello suponía un claro incumplimiento del régimen de regulación de precios que esta misma Comisión reconocía aplicable.

En consecuencia la Comisión aclaró cómo deben adecuarse las ofertas de TESAU al régimen de regulación de precios, permitiendo a dicho operador la flexibilidad suficiente como para poder presentarse a todos los concursos administrativos y, a su vez, asegurando a las administraciones públicas el disfrute de las garantías que el régimen de regulación de precios establece.

Para ello la Comisión señaló que TESAU debe partir en sus ofertas de la estructura y tarifas vigentes en el momento en que se presentan, pero que a las mismas podía aplicar las estimaciones y

previsiones que la administración estableciera en el Pliego o resultara necesario establecer para realizar la oferta, señalando claramente las mismas de manera que la licitante pudiera en todo caso comprobar su adecuación a lo requerido en la convocatoria del concurso. De esta manera se daba solución a la problemática surgida a través del respeto al principio de transparencia recogido en la Orden de 10 de mayo de 2001.

Asimismo la Comisión procedió a evaluar la emulabilidad de la oferta de TESAU por parte de otros operadores alternativos, señalando que en cualquier caso deberá existir margen suficiente y razonable entre los precios que TESAU fija en el mercado mayorista para las facilidades a disposición de los operadores entrantes de acuerdo con la normativa vigente, y las tarifas que la propia TESAU ofrece en el mercado minorista. En suma, el precio final ofertado a las Administraciones Públicas por TESAU debe ser replicable por parte de los operadores alternativos.

A raíz de denuncia de R Cable y Telecomunicaciones Galicia, SA, se identificaron ciertas prestaciones ofrecidas por TESAU bajo el servicio Ibercom al Ayuntamiento de Pontevedra: en concreto, conectividad de ubicaciones remotas, no emulables por el resto de los licitadores recurriendo a los servicios mayoristas de TESAU (bucle de abonado, circuitos alquilados, etc.) actualmente disponibles.

En resolución de 7 de noviembre de 2002 la CMT consideró que, dadas las características del Servicio de Acceso Especial Ibercom Remoto, el mismo constituye un acceso especial, en el sentido del artículo 7 del Reglamento de Interconexión. Por tanto, se consideraba que el hecho de que TESAU se proporcione a sí misma un acceso especial como solución *ad hoc* para las sedes remotas, dicha conducta no constituye un abuso de posición de dominio, siempre que:

1. Provea el mismo acceso especial al operador que lo solicite en las condiciones que indica el Reglamento de Interconexión.

2. El precio final ofrecido al cliente final no constituya en sí mismo una práctica anticompetitiva (por ejemplo, predatoria)

La Comisión recordaba que existe la posibilidad de que TESAU no facilite dicho acceso especial siempre que ofrezca soluciones alternativas técnica y comercialmente –funcional y económica– viables que posibilitaran al operador solicitante disponer de prestaciones equivalentes.

TESAU presentó un recurso de reposición ante el Consejo de esta Comisión basándose en que el Acceso Especial Remoto no es en realidad un acceso *especial* aún cuando TESAU lo hubiera denominado así. En la Resolución de este recurso se aceptó que, efectivamente, el acceso analizado era un acceso normalizado, si bien se señaló cómo el principio de no discriminación obliga a TESAU a proveerlo a otros operadores en las mismas condiciones que lo provee a su propia división interna de comercialización, de manera que las condiciones y precios aplicados debían permitir la emulabilidad.

3.7.3.6 Resolución relativa a posibles prácticas discriminatorias por parte de Telefónica Móviles

Mediante Resolución de 30 de julio de 2002 la Comisión resolvió no iniciar actuación alguna con respecto a la solicitud de intervención de Retevisión Móvil, SA, respecto a las posibles prácticas fidelizadoras de Telefónica Móviles, SA, en el mercado de la telefonía móvil automática disponible al público.

Tras el análisis del mercado de los servicios de telefonía móvil automática disponible al público se pudo concluir que, desde el punto de vista del derecho de la competencia, Telefónica Móviles, SA, no ostentaba en el momento de dicho análisis una posición de dominio en el mercado del servicio final de telefonía móvil disponible al público.

Por consiguiente, y aunque Telefónica Móviles, SA, mantenía una elevada cuota de mercado, no podía afirmarse en ese momento que dicho operador ostentara una situación de poder económico tal que le otorgase la facultad de oponerse al mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado de los servicios finales de telefonía móvil disponible al público, permitiéndole actuar, en gran medida, de forma independiente respecto de sus competidores y clientes.

Por ello esta Comisión estimó que dicha compañía no podía haber llevado a cabo prácticas que pudieran ser tildadas de anticompetitivas, en la medida que conlleven un abuso de tal posición dominante, no procediendo en consecuencia actuación alguna de esta Comisión al respecto

3.7.3.7 Resolución relativa a la comercialización de servicios ADSL minoristas

Esta Comisión abrió de oficio un procedimiento para determinar la existencia de presuntas prácticas contrarias a la libre competencia por parte del grupo Telefónica en la comercialización de servicios ADSL minoristas y presuntos descuentos no autorizados aplicados por el grupo en la misma oferta. En este procedimiento intervinieron como partes interesadas, entre otros, Astel, Retevisión y Lince, además de las empresas del grupo Telefónica involucradas en la prestación de servicios ADSL minoristas.

Tras un exhaustivo análisis estático y dinámico del mercado de las soluciones de banda ancha para el segmento minorista, mediante Resolución de 19 de septiembre de 2002 se estableció que el grupo Telefónica, a pesar de su posición dominante en el mercado de referencia de los servicios de acceso a redes de comunicaciones electrónicas mediante soluciones de banda ancha prestados a los usuarios finales, no había incurrido en prácticas contrarias a la libre competencia en la comercialización de estos servicios.

La CMT consideró que el grupo Telefónica no había incurrido en una política de precios constitutiva de un comportamiento anticompetitivo en el mercado de referencia considerado, materializado a través de prácticas de estrechamiento de márgenes o de predación de precios, ni a través de prácticas de subvenciones cruzadas entre compañías del mismo grupo, tal y como alegaban las partes interesadas.

Igualmente, la Comisión determinó que Telefónica no había practicado descuentos no autorizados en las cuotas no recurrentes del servicio minorista ADSL, reguladas por la Orden de 3 de agosto de 2001, en el periodo comprendido entre el 9 de agosto de 2001 y el 20 de julio de 2002, fecha en la que entró en vigor la nueva regulación del servicio. Así, las ofertas comerciales de Telefónica se han configurado de acuerdo con el régimen de regulación de precios aplicable.

Además, en cumplimiento del principio de transparencia de los precios, la CMT ha señalado que los precios regulados de los servicios incluidos en las ofertas comerciales integradas de Telefónica deberán presentarse siempre de forma desagregada, de modo que pueda distinguirse con claridad qué precios se aplican a cada uno de los servicios regulados que tales ofertas integradas incluyan.

El mercado de referencia considerado fue el minorista de acceso a redes de comunicaciones electrónicas mediante soluciones de banda ancha, entendiéndose por tales aquellos servicios que permiten a los usuarios finales la transferencia de datos a alta velocidad, con independencia de la solución tecnológica empleada para proporcionar tal acceso, y cuyo ámbito geográfico comprende a la totalidad del territorio nacional.

Conviene puntualizar que este mercado de referencia, tal como se ha definido, da cabida a la inclusión en el mismo de distintas soluciones tecnológicas, dotadas todas ellas de características que vienen derivadas de la propia naturaleza de

los servicios de banda ancha, entre las que cabe destacar la conexión permanente con mecanismos de tarifa plana y accesos dotados de una elevada velocidad de transmisión de datos, suficiente para soportar distintos servicios que no pueden ser prestados a través de las tradicionales soluciones de banda estrecha.

De igual manera se contempló expresamente el comportamiento de las distintas empresas del Grupo Telefónica –TESAU, T. Data y Terra– integrantes de un grupo que actúa en el mercado de referencia como unidad económica, que a su vez se beneficia de la existencia de una evidente vinculación entre el mercado minorista analizado y el mercado mayorista, conformado por las infraestructuras y servicios prestados a terceros agentes necesarios para poder desplegar su actividad y ofertar su producto a los consumidores finales. Efectivamente dichos mercados se encuentran estrechamente vinculados entre sí, por cuanto las infraestructuras necesarias para competir en el primero de ellos constituyen el *output* del segundo. Esto es así en razón de que ambos mercados constituyen eslabones sucesivos de la misma cadena de valor.

En el seno del análisis dinámico realizado sobre el mercado estudiado pudo apreciarse un grado de replicabilidad suficiente por parte del resto de competidores de las ofertas comerciales lanzadas por las empresas pertenecientes al grupo Telefónica. Para la Comisión ello es perfectamente compatible en un entorno caracterizado por el dinamismo de las ofertas comerciales, propio de un mercado emergente caracterizado por un intenso ritmo de crecimiento e innovación tecnológica.

3.7.4 CONFLICTO ENTRE LOS OPERADORES DE COMUNICACIONES MÓVILES Y METROCALL

Íntimamente relacionado con el conflicto que motivó la Resolución de 20 de septiembre de 2001 la

Comisión tuvo que volver a intervenir para resolver otro litigio planteado entre Metrocall y determinados operadores de comunicaciones móviles. En esta ocasión el conflicto se suscitó entre Metrocall y Airtel Móvil (Vodafone) por un lado, y por otro el resto de los operadores de comunicaciones móviles.

La Comisión dictó el día 16 de mayo de 2002 una Resolución por la que declaraba que un acuerdo firmado el día 25 de febrero entre Metrocall y Airtel Móvil, relativo a la red de telecomunicaciones instalada por la primera en el Metro de Madrid, contenía previsiones o podía amparar prácticas contrarias a la libre competencia. Como resultado de lo anterior tuvo que suspender la efectividad del acuerdo hasta que Metrocall acreditara haber obtenido de la Comunidad de Madrid la autorización para ocupar el dominio público de la red de Metro de Madrid.

Asimismo la Resolución determinaba que, en tanto no se produjera esa autorización, Metrocall debería abstenerse de toda actividad de establecimiento de su red de telecomunicaciones que implique la ocupación del dominio público, al objeto de evitar lo que sería una clara desventaja para otros operadores que también tienen derechos de ocupación del dominio público. Esta Comisión entendió que el acuerdo de Metrocall con Airtel Móvil contenía previsiones que pueden ser incompatibles con las obligaciones a las que Metrocall está sujeta en su condición de titular de una licencia de tipo C1.

La Resolución establecía también que si la Comunidad de Madrid llegara a otorgar el derecho de ocupación en exclusiva a Metrocall, ésta última debería comunicarlo a la Comisión y a los operadores interesados en el procedimiento (Telefónica Móviles, Airtel Móvil y Amena) para que estos pudieran ejercer su derecho a compartir las infraestructuras instaladas. En todo caso, cualquiera de los operadores podría, a falta de acuerdo sobre el uso compartido, dirigirse a esta

Comisión para que imponga las condiciones del uso compartido de las infraestructuras. Aunque finalmente la Comunidad de Madrid otorgó el derecho de ocupación del citado dominio público a la entidad Metrocall, ningún operador ha solicitado de esta Comisión el establecimiento de condiciones de uso compartido de las infraestructuras.

3.8 INTERVENCIÓN EN MATERIA DE TARIFAS Y PLANES DE DESCUENTO

3.8.1 INFORMES AL GOBIERNO RELATIVOS A MODIFICACIONES DE PRECIOS Y TARIFAS

Las Resoluciones aprobadas durante el año 2002 sobre reducciones en los precios de los servicios contenidos en las cestas y subcestas del *price cap*, en cumplimiento de los límites máximos de variación fijados en la mencionada Orden Ministerial, fueron las siguientes:

- *Resolución de 21 de marzo de 2002*, sobre la procedencia de la aplicación de modificaciones propuestas en las llamadas provinciales e interprovinciales y sobre el cálculo de los precios medios de las llamadas internacionales.
- *Resolución de 17 de octubre de 2002*, sobre la procedencia de la aplicación de las modificaciones de los precios del servicio telefónico fijo y de las llamadas de fijo a móvil, así como del servicio de líneas susceptibles de arrendamiento, que están incluidos en las cestas y subcestas del *price cap* para entrar en vigor el 31 de octubre de 2002.
- *Informe preceptivo del 24 de octubre de 2002*, sobre las modificaciones en el marco regulatorio de precios de los servicios prestados por TESAU para el año 2003.

A lo largo del año 2002 se han elaborado también varios informes preceptivos sobre aprobación de ta-

rifas de nuevos servicios y facilidades propuestos por Telefónica de España, en virtud de las competencias que otorga a esta Comisión la Ley 12/1997, de 24 de abril, de Liberalización de las Telecomunicaciones, la cual especifica en su artículo 1, apartado Dos. h), que la CMT "informará preceptivamente toda propuesta de determinación de tarifas, sean éstas fijas, máximas o mínimas, o de regulación de precios de servicios de telecomunicación".

- *Facilidad de mensajería directa*. Mediante esta facilidad el usuario puede depositar mensajes sin necesidad de realizar una llamada de voz convencional a cualquier cliente que disponga del servicio contestador. Las principales facilidades que añade al servicio contestador son: 1) Envío de mensajes a uno o varios destinos (lista de distribución); 2) Posibilidad de responder a un mensaje depositado mediante mensajería o mediante el servicio contestador con un nuevo mensaje. La tarifa de este servicio es de 0,10 euros por mensaje y está sometida al régimen regulatorio de precios máximos.
- *Servicio ADSL minorista con filtrado distribuido*. Telefónica ofrece tres servicios ADSL, cada uno con modalidades asociadas.
 - 1) ADSL/RTC, compatible con líneas telefónicas analógicas.
 - 2) ADSL/RDSI, compatible con bucles de accesos básicos RDSI.
 - 3) Kit ADSL, compatible exclusivamente con bucles con líneas telefónicas analógicas. No requiere filtro en el domicilio del usuario, por lo que resulta autoinstalable.

Las modalidades asociadas son Básica, *Class* o *Premium*. Estas dos últimas se han incorporado en 2002 al servicio Kit ADSL. Las modalidades Básica y *Class* se pueden calificar con filtrado centralizado, mientras que la modalidad *Premium* se puede calificar con filtrado distribuido. La modalidad Básica ofrece una velocidad de 256 kbps (sentido red a usuario), la *Class* de 512 kbps y la *Premium* de 2 Mbps.

OFERTA ADSL MINORISTA (EN EUROS)			
Servicio	Modalidad	Cuota de alta	Abono mensual
ADSL/RTC y ADSL/RDSI	Básica	90,15	39,07
	<i>Class</i>	153,26	74,98
	<i>Premium</i>	306,52	150,57
Kit ADSL	Básica	30,05	39,07
	<i>Class</i>	38,10	74,98
	<i>Premium</i>	38,10	150,57

Fuente: CMT

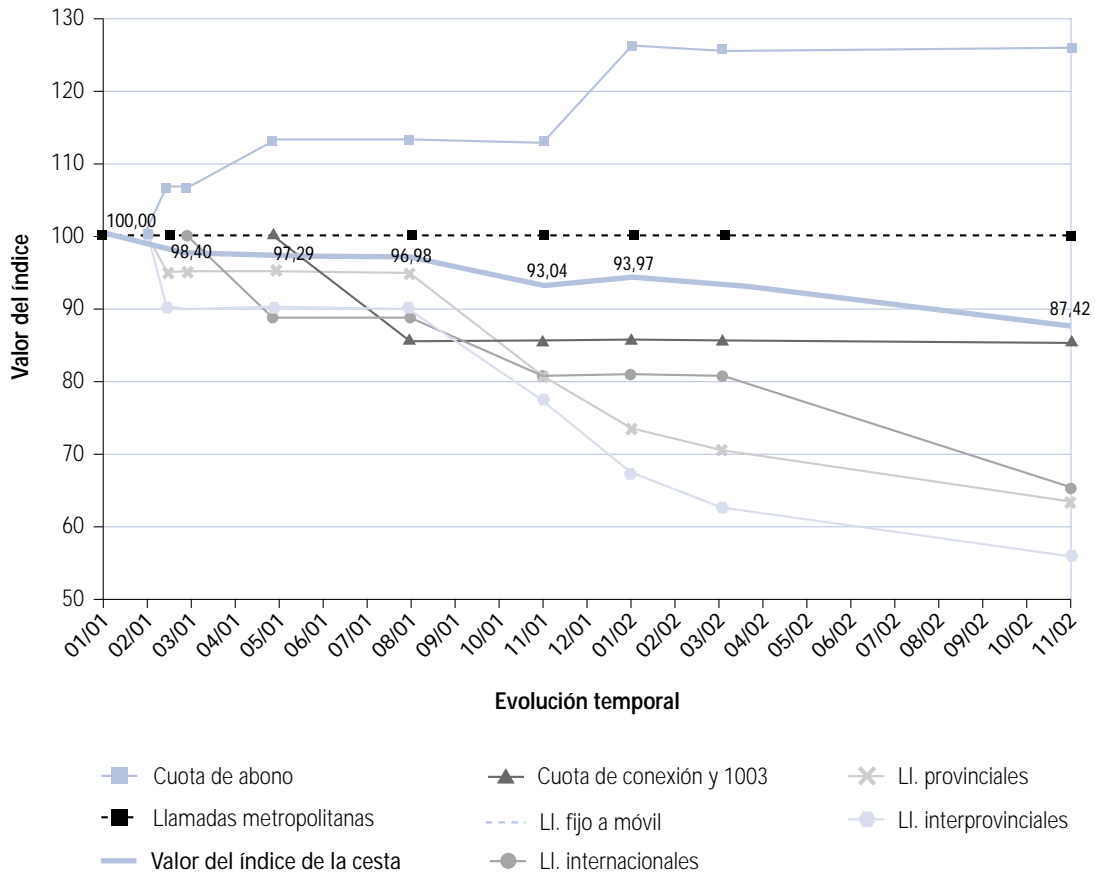
– *Servicio nivel 3 de la línea 905.* En el año 2002 se ha procedido a la apertura de un nuevo nivel de tarificación para la línea 905 del servicio de red inteligente destinado a la prestación de servicios de valor añadido para las llamadas masivas o televoto. Para posibilitar a los demás operadores la réplica de esta oferta, esta Comisión aconsejó respetar el plazo de moratoria de tres meses establecido en la OIR entre la aprobación del nuevo servicio y su oferta al mercado por Telefónica, de forma que pudiesen incorporarlo en sus AGIs y obtener la ampliación del arco de numeración. La tarifa para el usuario llamante es de 0,75 euros por llamada (con límite de 3 minutos). La retribución de dicha tarifa se desglosa en dos partes, una correspondiente al servicio soporte (0,120202 euros) y otra al servicio de valor añadido (0,629798 euros). La tarifa para el servicio soporte es idéntica a la ya existente para el nivel 2 de la línea 905. Por otra parte, se considera que estas tarifas tienen carácter máximo.

– *Servicio de Información Internacional 025.* En el año 2002 este servicio aumenta la tarifa por llamada de 1,0277 euros a 2 euros, dada la existencia de un déficit en la prestación del mismo; esta nueva tarifa queda más próxima a la media europea y tiene carácter de máxima. A partir del 5 de abril de 2003 el servicio de consulta telefónica internacional sobre números de abonado se presta marcando el número 11825 en lugar del 025.

3.8.2 EVOLUCIÓN DEL RÉGIMEN PRICE CAP EN LOS EJERCICIOS 2001 Y 2002

En el primer bienio de aplicación del nuevo marco regulatorio de precios *price cap* en España se han logrado considerables reducciones en los precios. A lo largo de los años 2001 y 2002 estas reducciones han estado dirigidas hacia la consecución del objetivo de estabilidad de precios fijado en la OM del 10 de mayo, llegando a alcanzar una disminución nominal media del 7% en el 2001 y del 6% durante 2002.

EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE LA CESTA DE PRICE CAP DE LOS SERVICIOS DE TELEFONÍA BÁSICA



Fuente: CMT

Como se puede observar, la evolución de los precios en general es claramente decreciente desde la puesta en marcha del *price cap* y en particular han bajado en términos nominales y reales los precios de todos los servicios, excepto los de las *cuotas mensuales de abono*. En promedio, los precios de los servicios contenidos en la cesta 1 del *price cap* han experimentado una bajada acumulada durante los dos primeros años de aplicación del 12,6%.

VARIACIÓN DE PRECIOS EN EL BIENIO 2001- 2002				
Conceptos		Porcentajes de variación de los precios		
		2001	2002	Variación acumulada período 2001-2002
Cuota de conexión línea individual		-25,6%	-37,4%	-53,4%
Cuota de conexión línea enlace		-25,6%	-37,4%	-53,4%
Servicio 1003 (Información telefónica)		9,1%	18,6%	29,4%
TOTAL SUBCESTA 1.1		-14,5%	-14,5%	-26,9%
Cuota de abono mensual de línea individual		13,0%	11,5%	26,0%
Cuota de abono mensual de línea de enlace		10,5%	9,7%	21,2%
TOTAL SUBCESTA 1.2		12,8%	11,4%	25,7%
Llamadas a Telefónica Móviles		-14,4%	-13,6%	-26,0%
Llamadas a Airtel-Vodafone		-14,4%	-13,6%	-26,0%
Llamadas a Amena		-0,9%	-8,2%	-9,1%
TOTAL SUBCESTA 1.3		-13,0%	-13,0%	-24,3%
Total metropolitano		0,0%	0,0%	0,0%
Llamadas metropolitanas				
	<i>Normal</i>	0,0%	0,0%	0,0%
	<i>Reducida</i>	0,0%	0,0%	0,0%
Total provincial		-20,0%	-20,6%	-36,4%
Llamadas provinciales				
	<i>Normal</i>	-23,7%	-20,8%	-39,5%
	<i>Reducida</i>	-3,4%	-19,7%	-22,4%
Total interprovincial		-22,8%	-27,5%	-44,1%
Llamadas interprovinciales				
	<i>Normal</i>	-26,5%	-27,7%	-46,8%
	<i>Reducida</i>	-2,5%	-27,1%	-28,9%
Total internacional		-19,4%	-19,0%	-34,7%
TOTAL SUBCESTA (Resto)		-12,9%	-12,9%	-24,1%
TOTAL CESTA 1		-7,0%	-6,0%	-12,6%

Fuente: CMT

La variación de precios acumulada desde la entrada en vigor del *price cap* en diciembre de 2000 fue de un 12,6%, con reducciones en los precios de las llamadas provinciales e interprovinciales del 36,4% y 44,1% respectivamente. No obstante, las cuotas de abono mensual experimentaron una subida del 25,7% de acuerdo con el objetivo de reequilibrio tarifario que se conseguirá de manera definitiva a lo largo del año 2003 con una última subida permitida del 8%, de acuerdo con la citada Orden Ministerial. Por su parte los precios de las llamadas a móviles bajaron a lo largo de estos dos años un 24,3%, con descensos interanuales del 13% para los años 2001 y 2002.

VARIACIÓN DE PRECIOS DE LAS LLAMADAS INTERNACIONALES			
Conceptos	Porcentajes de variación de los precios		
	2001	2002	Variación acumulada período 2001-2002
Total internacional	-19,4%	-19,0%	-34,7%
Llamadas a zona 0	<i>Normal</i> <i>Reducida</i>	-21,2% -19,0%	-42,7% -31,4%
Total Zona 0 (Andorra)	-23,7%	-20,5%	-39,4%
Llamadas a zona 1A	<i>Normal</i> <i>Reducida</i>	-32,0% -20,0%	-47,1% -35,1%
Total Zona 1A (Principales países UE)	-27,4%	-20,8%	-42,5%
Llamadas a zona 1B	<i>Normal</i> <i>Reducida</i>	-31,0% -14,6%	-45,6% -27,1%
Total Zona 1B (Resto UE)	-25,0%	-18,4%	-38,8%
Llamadas a zona 2A	<i>Normal</i> <i>Reducida</i>	-30,3% -19,1%	-44,5% -33,9%
Total Zona 2A (Resto Europa)	-26,6%	-19,7%	-41,0%
Total Zona 2B (Resto Europa)	-9,0%	-19,8%	-27,0%
Total Zona 3A (Resto Europa)	-6,4%	-16,9%	-22,3%
Total Zona 3B (Resto Europa)	-14,2%	-21,4%	-32,6%
Total Zona 4A (EE.UU)	-44,7%	-28,5%	-60,4%
Total Zona 4B (Resto de América)	-17,8%	-14,9%	-30,0%
Llamadas a zona 5A	<i>Normal</i> <i>Reducida</i>	-18,3% -1,2%	-33,2% -18,0%
Total Zona 5A (Resto de América)	-9,3%	-17,5%	-25,2%
Total Zona 5B (Resto de América)	-17,6%	-19,6%	-33,8%
Total Zona 6A (Resto del mundo)	-7,2%	-25,0%	-30,3%
Total Zona 6B (Resto del mundo)	-5,3%	-33,3%	-36,9%
Total Zona 7 (Resto del mundo)	-6,3%	0,0%	-6,3%
Total Zona 8A	-0,2%	0,0%	-0,2%
Total Zona 8B	-0,2%	0,0%	-0,2%
Total Zona 8C	-0,2%	0,0%	-0,2%
Total Zona 8D	0,0%	0,0%	0,0%
Total Zona 9A	-0,2%	0,0%	-0,2%
Total Zona 9B	-0,1%	0,0%	-0,1%
TOTAL INTERNACIONAL	-19,4%	-19,0%	-34,7%

Fuente: CMT

Las llamadas internacionales experimentan una bajada acumulada desde la entrada en vigor del *price cap* del 34,7%, siendo especialmente significativas las reducciones de los precios de las llamadas a los principales países de la Unión Europea, con una bajada del 42,5% y las llamadas a Estados Unidos, con una bajada acumulada del 60,4%.

MEMORIA DE ACTIVIDADES

Tipo de llamada/concepto	VARIACIONES INTERPERIODOS									Variación acumulada
	01/02/01	15/02/01	01/03/01	30/04/01	01/08/01	01/11/01	01/01/02	05/03/02	01/11/02	
Cuota de conexión línea indiv.				-25,6%					-37,4%	-53,4%
Cuota de conex. Línea enlace				-25,6%					-37,4%	-53,4%
Servicio 1003				9,1%					18,6%	29,4%
TOTAL SUBCESTA 1.1				-14,5%					-14,5%	-26,9%
Cuota de abono mensual de línea individual		6,5%		6,1%			11,5%			26,0%
Cuota de abono mensual de línea de enlace		5,3%		5,0%			9,7%			21,2%
TOTAL SUBCESTA 1.2		6,4%		6,0%			11,4%			25,7%
Llamadas fijo-móvil										
- Llamadas a TME Movistar	-8,8%		-5,6%		-0,3%	-0,3%			-13,6%	-26,0%
- Llamadas a Airtel	-8,8%		-0,5%		-5,4%	-0,3%			-13,6%	-26,0%
- Llamadas Amena			-0,4%		-0,2%	-0,2%			-8,2%	-9,1%
- Llamadas a TME Moviline	-8,8%		-5,6%		-0,3%	-0,3%			-13,6%	-26,0%
TOTAL SUBCESTA 1.3	-7,9%		-3,6%		-1,7%	-0,3%			-13,0%	-24,3%
Total metropolitano										0,0%
Total provincial		-5,2%				-15,6%	-8,5%	-3,8%	-9,7%	-36,4%
Total interprovincial		-10,1%				-14,1%	-13,1%	-7,0%	-10,4%	-44,1%
Total internacional				-11,5%		-9,0%			-19,0%	-34,7%
- Zona 0				-19,5%		-5,2%			-20,5%	-39,4%
- Zona 1A				-22,8%		-6,0%			-20,8%	-42,5%
- Zona 1B				-21,3%		-4,7%			-18,4%	-38,8%
- Zona 2A				-22,2%		-5,7%			-19,7%	-41,0%
- Zona 2B						-9,0%			-19,8%	-27,0%
- Zona 3A						-6,4%			-16,9%	-22,3%
- Zona 3B						-14,2%			-21,4%	-32,6%
- Zona 4A				-39,0%		-9,3%			-28,5%	-60,4%
- Zona 4B						-17,8%			-14,9%	-30,0%
- Zona 5A				6,6%		-14,9%			-17,5%	-25,2%
- Zona 5B						-17,6%			-19,6%	-33,8%
- Zona 6A						-7,2%			-25,0%	-30,3%
- Zona 6B						-5,3%			-33,3%	-36,9%
- Zona 7						-6,3%				-6,3%
- Zona 8A						-0,2%				-0,2%
- Zona 8B						-0,2%				-0,2%
- Zona 8C						-0,2%				-0,2%
- Zona 8D						0,0%				0,0%
- Zona 9A						-0,2%				-0,2%
- Zona 9B						-0,1%				-0,1%
VARIACIÓN TOTAL DE LA CESTA	-1,6%	-0,5%	-0,7%	0,0%	-0,3%	-4,1%	1,0%	-1,0%	-6,0%	-12,6%

Fuente: CMT

(*) Los precios por llamada son precios medios calculados de acuerdo con la fórmula: $C_0 + C_P \cdot [\exp(-T_0/T_n)] / (1 - \exp(-T_0/T_n))$

VARIACIÓN DE PRECIOS DE LAS LÍNEAS SUSCEPTIBLES DE ARRENDAMIENTO			
Tipo de circuito	Porcentajes de variación de los precios		
	2001	2002	Variación acumulada
Analógico B.V. c/ordinaria 2 hilos:	-16,2%	-16,0%	-29,6%
TOTAL SUBCESTA 2.0	-16,2%	-16,0%	-29,6%
Analógico B.V. c/ordinaria 4 hilos:	-16,2%	-16,1%	-29,7%
Analógico B.V. c/especial 2 hilos:	-16,2%	-16,2%	-29,7%
Analógico B.V. c/especial 4 hilos:	-16,2%	-16,1%	-29,7%
TOTAL SUBCESTA 2.1	-16,2%	-16,1%	-29,7%
TOTAL CESTA 2	-16,2%	-16,1%	-29,6%
Digital 64 Kbps	-8,2%	-8,0%	-15,6%
TOTAL SUBCESTA 3.1	-8,2%	-8,0%	-15,6%
Digital 2 Mbps (sin estructurar)	-9,2%	-9,1%	-17,5%
Digital 2 Mbps (estructurado)	-6,6%	-6,7%	-12,9%
TOTAL SUBCESTA 3.2	-8,1%	-8,1%	-15,5%
Digital 34 Mbps	-6,9%	-2,0%	-8,7%
TOTAL SUBCESTA 3.3	-7,1%	-2,0%	-9,0%
TOTAL CESTA 3	-8,0%	-7,3%	-14,7%

Fuente: CMT

Las modificaciones propuestas por Telefónica de España en relación con las Cestas 2 y 3 se han ajustado a los límites fijados en la OM ya mencionada, alcanzando las reducciones acumuladas el 16% para la Cesta 2 tanto en el año 2001 como en el año 2002, siendo la reducción en el año 2003 para esta cesta del 7%. Por su parte, la Cesta 3 alcanza reducciones del 8% y del 7,3% los años 2001 y 2002, respectivamente.

El 17 de diciembre de 2002 se publicó en el BOE el Acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos por el que se modificaba para el año 2003 el marco regulatorio de precios *price cap*, definido en la Orden Ministerial de 10 de mayo de 2001. Las principales modificaciones que introduce dicho acuerdo son dos. En primer lugar, se considera que durante el año 2003 la cuota de abono de líneas individuales y la cuota de abono de líneas de enlace quedarán excluidas de la Cesta 1. En segundo lugar, se añade un nuevo párrafo en relación a la Subcesta 3.2. (*Circuitos punto a punto di-*

giales a 2Mbps estructurados y sin estructurar) según el cual los precios de los circuitos incluidos en la dicha subcesta se reducirán en 15 puntos porcentuales una vez efectuadas las modificaciones necesarias para cumplir el límite anual de la Cesta 3, que resulta ser (IPC-6)%. Además se autoriza a Telefónica de España, SAU, a efectuar una reducción del 10% en los servicios ADSL minorista aprobados por Acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos del día 4 de julio de 2002 y publicados en el BOE el 17 de julio.

3.8.3 INFORMES AL GOBIERNO RELATIVOS A PROGRAMAS DE DESCUENTO Y BONOS

Al igual que en el ejercicio pasado en éste también 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, SAU.

Si bien la Orden Ministerial de 31 de julio de 2000 por la que se regula el régimen y procedimiento 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 LGT, la modificación de la misma a través de la OM de 10 de mayo de 2001 introduce ciertos cambios. El apartado 3 del anexo de la Orden mantiene como procedimiento básico de aprobación de estos planes la disposición transitoria cuarta de la LGT, 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 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 cualquier petición de nuevos programas 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. TESAU debe comunicar estos planes 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 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.
- 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 cuota e incrementar los

beneficios futuros cuando la competencia esté debilitada.

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 trece planes, tanto de nuevos descuentos como de modificaciones de los ya existentes.

Dentro de estas resoluciones la CMT informó favorablemente sobre ocho de las propuestas de Telefónica, cuatro de las cuales correspondían a nuevos planes de descuento. En el resto de los informes se propuso el rechazo de los planes o modificaciones de descuentos ya existentes.

Junto con el análisis genérico de los planes 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.

3.8.4 OTRAS ACTUACIONES

La CMT lleva un seguimiento y control de los precios de estos servicios y 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 demanden.

En resumen, la CMT lleva un registro actualizado de la oferta completa de todas las empresas que operan en el mercado, lo que le permite tener una visión global de la oferta actual de servicios de telecomunicaciones en España. Este registro es in-

terno y se utiliza como herramienta en la resolución de los expedientes relacionados con precios de los servicios y sirve como elemento de apoyo en su papel de observador del sector.

3.9 ASESORAMIENTO AL GOBIERNO Y A OTRAS INSTITUCIONES

En el transcurso de 2002 el Consejo de la CMT ha emitido diversos informes asesorando al Gobierno en el ejercicio de sus competencias. Ha emitido diversos informes a petición de Comunidades Autónomas y Corporaciones Locales que solicitaban el parecer de la CMT con carácter previo a la adopción de decisiones en el ámbito de sus respectivas competencias.

3.9.1 INFORMES PARA EL GOBIERNO

- Informe sobre el Proyecto de Orden Ministerial por la que se establecen condiciones para la presentación de determinados estudios y certificaciones por operadores de servicios de radiocomunicaciones (10 de enero de 2002).
- Informe al Ministerio de Economía relativo al Proyecto de Orden por la que se regula el uso compartido de los bienes de titularidad pública y privada objeto de los derechos de ocupación a los que se refiere el título III del reglamento aprobado por el Real Decreto 1736/1998, de 31 de julio (10 de enero de 2002).
- Informe interesado por la Subsecretaría de Economía sobre la solicitud conjunta presentada por Telefónica, SA, Telefónica de España, SAU, e Inmobiliaria Telefónica, SLU, en relación con la autorización administrativa previa para la transmisión de activos inmobiliarios de Telefónica de España, SAU, a la sociedad filial Inmobiliaria Telefónica, SLU, (24 de enero de 2002).

- Informe al Ministerio de Ciencia y Tecnología sobre el Anteproyecto de Ley de Firma Electrónica (31 de enero de 2002).
- Informe al Gobierno relativo a las propuestas de modificación de distritos de tarificación (31 de enero de 2002).
- Informe al Ministerio de Ciencia y Tecnología sobre las tarifas en las Islas Baleares y Canarias (28 de febrero de 2002).
- Informe sobre el Proyecto de Resolución de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información por la que se atribuyen recursos públicos de numeración a los servicios de tarificación adicional (30 de mayo de 2002).
- Informe al Instituto Nacional de Consumo del Ministerio de Sanidad y Consumo en relación con determinados aspectos del contrato de Canal Satélite Digital, SL, con los usuarios para el uso de los descodificadores y la prestación del servicio de televisión digital mediante acceso condicional (6 de junio de 2002).
- Informe sobre el Proyecto de Real Decreto por el que se aprueba el Reglamento Regulador de las infraestructuras comunes de telecomunicaciones para el acceso a los servicios de telecomunicación en el interior de los edificios y de la actividad de instalación de equipos y sistemas de telecomunicaciones (20 de junio de 2002).
- Informe al Gobierno acerca de la conveniencia y oportunidad de modificar determinados aspectos del actual marco normativo del sector de las telecomunicaciones (27 de junio de 2002).
- Informe al Ministerio de Economía sobre la operación de concentración entre Vía Digital y Sogecable (8 de agosto de 2002).
- Informe sobre el Proyecto de Orden por la que se desarrolla el Reglamento Regulador de las infraestructuras comunes de telecomunicaciones para el acceso a los servicios de telecomunicaciones en el interior de edificios y la actividad de instalación de equipos y sistemas de telecomunicaciones (5 de septiembre de 2002).
- Informe al Ministerio de Ciencia y Tecnología sobre cambio del distrito de tarificación del municipio de Algete (24 de julio de 2002).
- Informe sobre el Anteproyecto de Ley General de Telecomunicaciones (24 de septiembre de 2002).
- Informe al Instituto Nacional de Consumo del Ministerio de Sanidad y Consumo sobre la práctica llevada a cabo por DTS Distribuidora de Televisión Digital, SA, cuando se solicita la resolución del contrato de prestación de servicios de televisión digital (24 de octubre de 2002).
- Informe sobre el Proyecto de Ley de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social (30 de octubre de 2002).
- Informe al Servicio de Defensa de la Competencia en relación con la denuncia presentada por Astel contra Telefónica, SAU, en materia de preselección (24 de enero de 2002).
- Informe a la Secretaría de Estado de Infraestructuras del Ministerio de Fomento con respecto a los criterios que deberían guiar la actuación de la Administración del Estado en los puertos de interés general en lo relativo a la prestación de servicios de telecomunicaciones (8 de mayo de 2002).
- Informe al Ministerio de Ciencia y Tecnología sobre la cancelación de la garantía definitiva constituida por Lince Telecomunicaciones, SAU, para al formalización del contrato de concesión para la prestación del servicio final telefónico básico y de los servicios portadores (6 de junio de 2002).
- Informe al Ministerio de Ciencia y Tecnología sobre la cancelación del 90% del importe de la garantía definitiva constituida por Aragón de

Cable, SAU; Cable i Televisió de Catalunya, SAU; Cabletelca, SAU; Madritel Comunicaciones, SAU; Supercable Almería Telecomunicaciones, SAU; Supercable Andalucía, SA, y Supercable Sevilla, SA, para la formalización de los respectivos contratos de concesión para la prestación del servicio público de telecomunicaciones por cable en sus correspondientes demarcaciones (10 de octubre de 2002).

- Informe por el que se elevó al Gobierno la solicitud de ampliación del plazo de la concesión especial de Corporación Alicantina del Cable, SA, para seguir prestando el servicio de televisión por cable en la localidad de Alicante por un nuevo período de tres años a contar desde el día 7 de agosto de 2001, de acuerdo con lo establecido en la disposición transitoria primera de la Ley 12/1997, de 24 de abril, de Liberalización de las Telecomunicaciones (14 de marzo de 2002).
- Informe al Ministerio de Asuntos Exteriores con relación a la situación de determinados recursos de numeración geográfica utilizados en Gibraltar (14 de marzo de 2002).
- Informe al Ministerio de Economía sobre adquisición por parte de Telefónica de las empresas Procesos Operativos, SA, y Leader Line, SA, (4 de abril de 2002)

3.9.2 INFORMES PARA COMUNIDADES AUTÓNOMAS Y AYUNTAMIENTOS

- Informe sobre el borrador del Decreto del Gobierno de la Región de Murcia por el que se establece el régimen jurídico de las televisiones locales por ondas terrestres (11 de noviembre de 2002).
- Informe al Gobierno de la Región de Murcia sobre el pliego de cláusulas administrativas, particulares y de prescripciones técnicas para la ad-

judicación por concurso público de una concesión para la explotación, en régimen de gestión indirecta, del servicio público de Televisión Digital Terrenal de ámbito autonómico en la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia (8 de mayo de 2002).

- Informe al Ayuntamiento de Coria del Río (Sevilla) sobre la ordenanza municipal reguladora de las instalaciones de telecomunicaciones (21 de febrero de 2002).
- Informe al Gobierno de les Illes Balears sobre la nueva redacción de las normas territoriales cautelares, que regirán hasta la aprobación definitiva del plan director sectorial de telecomunicaciones (27 de junio de 2002).
- Informe a la Federación Canaria de Municipios y Provincias (ECAM) sobre propuesta de ordenanza municipal tipo para la instalación y funcionamiento de infraestructuras de telecomunicación (20 de junio de 2002).
- Informe en contestación a la consulta planteada por el Gobierno de Navarra sobre la adecuación al régimen de regulación de precios vigente de determinadas ofertas de servicios de telecomunicaciones presentadas a concurso (10 de octubre de 2002).
- Informe al Ayuntamiento de Almussafes (Valencia) sobre la propuesta de modificación puntual del plan general de ordenación urbana, en lo relativo a la regulación de las instalaciones correspondientes a estaciones base de telefonía móvil (24 de octubre de 2002).
- Informe a 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, SAU, a los servicios ADSL prestados por la Xunta de Galicia en centros públicos que impartan ciclos de enseñanza obligatoria y en bibliotecas públicas municipales (17 de enero de 2002).

3.10 EJERCICIO DE LA POTESTAD SANCIONADORA

La Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones tiene atribuido, en virtud de lo dispuesto por el artículo 1.Dos.2.l) de la Ley 12/1997, de 24 de abril, de Liberalización 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 (Circulares) 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.

En el ejercicio correspondiente al año 2002 se acordó el inicio de los cinco procedimientos sancionadores que se describen brevemente a continuación, resolviéndose en el mismo cuatro de ellos, en tres ocasiones con la imposición de la correspondiente sanción y en una con el archivo del expediente, resolviéndose en el año 2003 el restante:

1. Procedimiento sancionador incoado a Telefónica de España, SAU, por acuerdo del Consejo de la Comisión de 24 de enero de 2002, por el presunto incumplimiento del Resuelve tercero de la Resolución de 8 de junio de 2000 de esta Comisión sobre Grupo Cerrado de Usuarios (GCU).

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 23 de julio de 2002, dictó una Resolución en la que consideró probado que Telefónica de España, SAU, había incumplido la indicada resolución y declaró a la entidad responsable directa de la comisión de una infrac-

ción 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 Telefónica de España, SAU, ante la jurisdicción contencioso-administrativa, impugnación que se sustancia actualmente ante la Sala de lo Contencioso-Administrativo de la Audiencia Nacional.

2. Procedimiento sancionador incoado a Telefónica de España, SAU, por acuerdo del Consejo de la Comisión de 7 de febrero de 2002, por el presunto incumplimiento de la Resolución de la Comisión del Mercado del Mercado de las Telecomunicaciones de 14 de junio 2001, sobre el conflicto de interconexión entre Colt Telecom España, SA, y Telefónica de España, SAU, para la aplicación de los precios de la OIR 2000 al Acuerdo General de Interconexión vigente entre ambas partes.

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 23 de julio de 2002, dictó Resolución en la que consideró probado que Telefónica de España, SAU, había incumplido la anteriormente 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 Telefónica de España, SAU, ante la jurisdicción contencioso-administrativa, impugnación que se sustancia actualmente ante la Sala de lo Contencioso-Administrativo de la Audiencia Nacional.

3. Procedimiento sancionador incoado a la entidad Telefónica de España por acuerdo

del Consejo de esta Comisión, de fecha 28 de febrero de 2002, por el presunto incumplimiento de 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, en relación con la denuncia planteada por la Asociación de Empresas operadoras y de Servicios de Telecomunicaciones.

Tras la tramitación del correspondiente procedimiento, el Consejo de la Comisión, en su reunión del día 8 de agosto de 2002, acordó no aprobar la propuesta del instructor relativa al expediente sancionador de referencia, procediendo a archivar el mismo.

4. Procedimiento sancionador a la entidad Telefónica de España, SAU, incoado por acuerdo del Consejo de esta Comisión, de fecha 29 de abril de 2002, por el presunto incumplimiento de las Resoluciones de esta Comisión de 9 de agosto de 2001, sobre la aprobación del texto para la Oferta de Interconexión de Referencia del operador dominante en el mercado de telefonía fija, de 21 de febrero de 2002, que reafirma la anterior, y de los apartados primero y segundo de la parte dispositiva de la medida cautelar impuesta mediante la Resolución de 28 de febrero de 2002, de implantación de operativa de aquellos enlaces por capacidad solicitados por la entidad Lince Telecomunicaciones, SAU, en su proyecto técnico.

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 24 de octubre de 2002, dictó una resolución en la que consideró probado que dicha entidad había incumplido las citadas resoluciones y declaró a la misma responsable directa de la co-

misión 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 Telefónica de España, SAU, ante la jurisdicción contencioso-administrativa, impugnación que se sustancia actualmente ante la Sala de lo Contencioso-Administrativo de la Audiencia Nacional.

5. Procedimiento sancionador a la entidad Telefónica de España, SAU, incoado por acuerdo del Consejo de esta Comisión, de fecha 18 de abril de 2002, por el presunto incumplimiento de las Circulares 1/1999, 1/2000 y 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, con relación a la denuncia conjunta efectuada por las entidades Jazz Telecom, SA, Lince Telecomunicaciones, SAU, y Retevisión I, SAU, mediante escrito de 27 de marzo de 2002, contra la entidad Telefónica de España, SAU, por la utilización en una campaña comercial de la información obtenida durante el proceso de preselección para fines distintos para el que fue proporcionada.

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 6 de marzo de 2003, dictó una Resolución en la que consideró probado que Telefónica de España, SAU, había incumplido el apartado quinto número seis de la citada Circular 1/2001, de 21 de junio y declaró a la entidad responsable directa 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.

3.11 OTRAS FUNCIONES ATRIBUIDAS LEGAL O REGLAMENTARIAMENTE

3.11.1 RESOLUCIÓN DE CONSULTAS DE LOS OPERADORES DE REDES Y SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES Y DE LAS ASOCIACIONES DE CONSUMIDORES Y USUARIOS

Durante 2002 distintos operadores de redes y servicios de telecomunicaciones, así como distintas asociaciones de consumidores y usuarios, se han dirigido a la CMT solicitando asesoramiento mediante la presentación de consultas referidas a distintos extremos sobre servicios de telecomunicaciones, el audiovisual o los servicios telemáticos e interactivos.

Las consultas contestadas por el Consejo de la CMT figuran reseñadas en los distintos epígrafes de este Informe Anual según la temática de la consulta planteada, constituyendo las respuestas parte del acervo de la CMT.

Las consultas planteadas han versado sobre cuestiones relacionadas con obligaciones de los operadores no dominantes, precios aplicables a los servicios de acceso a Internet, ADSL, compartición de infraestructuras de interconexión, utilización del dominio público radioeléctrico, condiciones económicas de la OIR, coubicación de equipos en el marco de la Oferta de Bucle de Abonado, fibra oscura o condiciones de acceso de servicios de satélite en España, entre otras.

3.11.2 ACTUACIÓN EN EL MERCADO DE LOS SERVICIOS AUDIOVISUALES

3.11.2.1 Televisión de pago y otros mercados relacionados

Mediante Resolución aprobada por el Consejo de 8 de agosto de 2002 la CMT emitió informe sobre la

operación de concentración empresarial entre las sociedades Sogecable, S.A. y DTS, Distribuidora de Televisión por Satélite, SA (Vía Digital), consistente, por un lado, en la adquisición por parte de Sogecable de Vía Digital, y, por otro, la adquisición por parte de Sogecable de la participación indirecta del grupo Telefónica en Audiovisual Sport, SL.

Dicho informe se formuló como consecuencia de la solicitud del vicepresidente segundo del Gobierno y ministro de Economía, y sobre la base de las competencias consultivas de la CMT reconocidas en la letra j) del párrafo segundo del apartado Dos del artículo 1 de la Ley 12/1997, de 24 de abril, de Liberalización de las Telecomunicaciones, así como sobre las genéricas de salvaguardia de la libre competencia en el mercado de servicios audiovisuales y las reconocidas en la legislación sectorial de acceso condicional en materia de límites a la concentración de la propiedad de los medios (Artículo 3 y Disposición Transitoria Cuarta de la Ley 17/1997).

En su Informe la Comisión analiza, a la luz de la documentación remitida, las distintas implicaciones que, a su juicio, la fusión de las plataformas podría tener sobre los diversos mercados relevantes identificados en el contexto del expediente, tales como los mercados de: derechos de retransmisión de películas *premium*, de derechos de retransmisión de eventos deportivos, de producción y distribución de canales temáticos, de servicios de televisión de pago, de vídeo bajo demanda (mercado emergente), de servicios interactivos vía plataforma de televisión (mercado emergente), de suministro de acceso a redes de telecomunicaciones, y de servicios mayoristas técnicos-administrativos de plataforma de televisión.

A la vista del análisis realizado, los principales efectos que la concentración podría tener sobre los mercados de referencia identificados, pueden resumirse del siguiente modo:

- 1) Configuración por parte de Sogecable de un monopolio en relación con los derechos de emisión de largometrajes *premium* para prime-

ra y segunda ventanas de televisión de pago. La duración de dicho monopolio dependerá de las condiciones específicas de los contratos.

- 2) Consolidación del monopolio ya ostentado por Canal Satélite Digital y Audiovisual Sport en los derechos de emisión de partidos de fútbol de la Primera División española en la modalidad de pago por visión. Al concentrarse las dos principales empresas que competían por estos derechos, la fuerza negociadora con los clubes de fútbol aumentará, mejorando las condiciones de acceso a estos contenidos para la empresa resultante.
- 3) Las dos plataformas tienen ya una posición dominante muy destacada en el mercado de televisión de pago; la fusión acentuaría esta posición, lo que podría permitir a la plataforma resultante forzar el empaquetamiento de derechos a los proveedores de contenido que, de no contratar con la empresa resultante, difícilmente podrán explotar las ventanas de televisión de pago. Esta posición podría trasladarse al mercado de distribución de canales temáticos.
- 4) Posible refuerzo de la posición dominante de Telefónica en el sector de acceso a redes de telecomunicaciones y en el de servicios de telecomunicaciones, en caso de que pueda acceder a los contenidos de la empresa resultante en mejores condiciones que otros operadores de servicios convergentes, como son los operadores de cable.
- 5) Control por la empresa resultante y sus socios de las principales infraestructuras de acceso a redes de telecomunicaciones para la prestación de servicios de televisión de pago, tanto en la difusión como en el canal de retorno.
- 6) Refuerzo de la posición dominante de la empresa resultante en el mercado de servicios mayoristas de plataforma de televisión. Además, apoyándose en los monopolios de derechos ya citados y en la posición en el mercado de televi-

sión de pago, podría colocarse como la única plataforma para la prestación de estos servicios, controlando así los servicios interactivos y contenidos que podrían llegar por esta vía en la sociedad de la información. Finalmente, a la vista de los aspectos 4) y 5), la principal alternativa podría estar en las manos de uno de los accionistas de la empresa resultante.

Posteriormente, y vistos los Informes de la CMT y del Tribunal de Defensa de la Competencia al respecto, la integración de Vía Digital en Sogecable resultó autorizada por el Consejo de Ministros de 29 de noviembre de 2002 con base en dos Acuerdos sobre las condiciones que deben cumplir las sociedades para realizar la operación. El principal se refiere al conjunto de condiciones impuestas, que se refieren a los distintos mercados afectados, y el segundo se refiere a las condiciones específicas que se deben cumplir en relación con el fútbol y los derechos de retransmisión. Estas últimas se establecen sin perjuicio del expediente iniciado por la Comisión Europea en 1999 sobre esta cuestión.

Sin ánimo de entrar ahora en un análisis de dichas condiciones y su significado para la competencia en los distintos mercados audiovisuales y de telecomunicaciones (lo que se realiza en distintas secciones del apartado relativo a servicios audiovisuales del Capítulo II), deben asimismo señalarse las funciones que los referidos acuerdos se atribuyen a esta Comisión en tanto en cuanto constituyen las bases de futuras actuaciones de la CMT en el mercado de servicios audiovisuales.

En este sentido, y de acuerdo con lo previsto en los Acuerdos del Consejo de Ministros, la CMT desempeñará una importante labor en la puesta en marcha y supervisión de la operación.

Una de las condiciones es que la plataforma resultante de la fusión debía presentar, en el plazo de dos meses, sendos planes detallados de actuación y el plazo para cumplir las condiciones impuestas en los acuerdos. Corresponde a la CMT

realizar un informe al Servicio de Defensa de la Competencia sobre cada uno de los planes, a efectos de garantizar que permitirán efectivamente cumplir dichas condiciones.

Dicha actividad fue llevada a cabo mediante resolución de la Comisión de principios del año 2003.

Además, a efectos de la vigilancia de los Acuerdos, la CMT tendrá que realizar informes anuales sobre el cumplimiento de las condiciones estipuladas en ellos. Igualmente, podrá emitir informes sobre cualquier conflicto o incidencia relativos a dicho cumplimiento para recabar la adopción de medidas correctoras.

La plataforma resultante deberá también someterse a un mecanismo de arbitraje privado para resolver los conflictos que puedan surgir en el cumplimiento de determinadas condiciones. Si Sogecable y la empresa en conflicto no llegaran a un acuerdo sobre el árbitro propuesto, aquélla deberá proponer a la CMT como árbitro independiente.

Finalmente la CMT deberá realizar un informe anual Servicio de Defensa de Competencia para que éste determine el máximo porcentaje de subida anual de los precios de los servicios de la nueva plataforma digital.

La Comisión desempeñará estas funciones durante cinco años con carácter general, salvo que los Planes de Actuación antes citados dispongan plazos distintos, que, en todo caso, deberá aprobar el Servicio de Defensa de Competencia, previo informe de la CMT.

3.11.2.2 Servicio audiovisual de teletienda

Otra de las actuaciones de la Comisión en este periodo vino dada por la apertura de un expediente por presuntas prácticas discriminatorias y anticompetitivas de las operadoras nacionales de televisión en abierto Antena 3 Televisión y Telecinco en relación con el mercado de servicios audiovisuales de tele-

venta, iniciado a raíz de la denuncia presentada por el operador de teletienda European Home Shopping (EHS), quien solicitó la intervención de la Comisión para que adopte las medidas necesarias a fin de publicitar sus contenidos y prestar sus servicios de teletienda en dichas cadenas televisivas en un entorno de libre competencia.

En su denuncia EHS argumenta que la negativa de estas cadenas de televisión respecto de su acceso como anunciante y operador de teletienda en sus respectivos medios, se produce para favorecer los intereses de sus respectivas empresas filiales de publicidad y teletienda (o comercio televisivo), provocando de esta manera una situación de competencia desleal, abuso de posición dominante y discriminación por parte de las mencionadas cadenas.

3.11.2.3 Televisión Digital Terrestre

En relación con la Televisión Digital Terrestre (TDT), la CMT ha llevado a cabo durante el año 2002, en colaboración con el Consell de l'Audiovisual de Catalunya (CAC), bajo el título de *La Televisión Digital Terrenal en España. Situación y tendencias*, un estudio en el que se describe el estado actual y la posible evolución de esta incipiente pero importante modalidad de difusión de señales de televisión.

El estudio aborda tanto las cuestiones técnicas como las de procedimientos: el estado de la tecnología, los problemas de la migración de la televisión analógica a la digital, la aparición de nuevos agentes en la cadena de valor de la difusión de señales de televisión, los aspectos legales, las oportunidades que esta nueva técnica propicia a través de la interactividad, así como el entorno socioeconómico que se está configurando alrededor de la TDT.

El objetivo desde el que se abordan dichas cuestiones en el estudio es mostrar las condiciones y la situación en las que se encuentra en este momento la TDT, así como una valoración de las mis-

mas, más que propugnar soluciones o conclusiones de un modo definitivo.

Por otra parte, la CMT viene participando desde 2000 en el grupo de trabajo de la Televisión Digital creado originalmente por Aniel (Asociación Nacional de Industrias Electrónicas y de Telecomunicaciones), que cuenta con la participación de todos los sectores involucrados en estos servicios, desde los radiodifusores de televisión a los fabricantes de los equipos de electrónica de consumo para la recepción del servicio de televisión, pasando por las entidades que explotan las infraestructuras de red necesarias para la prestación del servicio de televisión o los desarrolladores de aplicaciones informáticas para esta televisión.

Así, a resultas de los trabajos desempeñados por este grupo y de la actividad desarrollada por los servicios de la CMT, mediante Resolución del Consejo de la CMT de 21 de marzo de 2002 se acordó asumir, como autoridad reguladora competente para la gestión y asignación de recursos del espacio público de numeración, la gestión del denominado Registro de Parámetros en Televisión Digital Terrenal.

Además de todo lo relacionado con la Resolución precedente, la CMT participa como observador de este grupo de trabajo, hoy constituido como Foro de la Televisión Digital en la Secretaría de Estado para las Telecomunicaciones y la Sociedad de la Información (SETSI) del Ministerio de Ciencia y Tecnología.

3.11.3 ACTUACIÓN EN EL MERCADO DE LOS SERVICIOS TELEMÁTICOS E INTERACTIVOS

3.11.3.1 Comercio electrónico: convenio con las entidades de medios de pago

Las empresas, los usuarios el conjunto de la sociedad en mayor o en menor medida se encuen-

tran en un proceso constante de construcción de lo que conocemos como sociedad de la información. En ese contexto se desarrollan con pujanza en el caso español las relaciones comerciales por medios electrónicos como EDI o Internet. Así, las empresas desarrollan sus negocios, redefiniendo sus servicios, mercados y canales de distribución utilizando estas herramientas y no sólo entre sí, sino también con los usuarios.

El comercio electrónico suele analizarse en función de los agentes involucrados en las transacciones, hablándose de empresa-empresa, empresa-consumidor, empresa-gobierno, consumidor-gobierno, etc. De todos ellos, el comercio electrónico empresa-consumidor es uno de los que más interés ha suscitado por parte de la opinión pública. La industria de viajes, el turismo y algunas formas de venta al por menor se están convirtiendo en los sectores pioneros en el comercio en la red. Sin embargo, el comercio electrónico entre empresas es de crecimiento más rápido.

En relación con el comercio electrónico en España y con el objeto de conocer y cuantificar los volúmenes y la 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, habiéndose realizado para el último trimestre de 2002 el décimo de dichos informes.

Aunque se utilizan otras formas de pago 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 de este modo la mayor parte de las operaciones se efectúan de manera automática sin intervención humana. Esta forma de pago, la tarjeta, alcanza un nivel próximo al

83% de uso en las transacciones en línea frente al contra reembolso, según los datos manejados por la CMT. En relación con lo anterior, existen transacciones de comercio electrónico que se inician en la red y se pagan con tarjeta de crédito o débito, pero no son tratadas como transacciones de comercio electrónico sino como operaciones tradicionales.

En 2002 se han realizado los cuatro informes trimestrales correspondientes a este ejercicio, en los que se han analizado 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 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, SA (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.

3.11.3.2 Publicidad: convenios de colaboración

La Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones ha mantenido desde su constitución una fluida relación con el sector de la publicidad audiovisual española, que se inicia con su participación en los Capítulos del Audiovisual impulsados en su momento por la Comisión y ha continuado con la elaboración de los Informes anuales sobre

el mercado español de la publicidad en Internet, conjuntamente con la Asociación Española de Anunciantes

A partir de estas experiencias la CMT, la Asociación Española de Anunciantes (AEA), la Asociación para la Autorregulación de la Comunicación Comercial (Autocontrol) y el Interactive Advertising Bureau–Spain (IAB) han dado el paso de formalizar esta colaboración mediante la firma de un Convenio el 12 de diciembre de 2002.

El Convenio suscrito por estas entidades representativas del sector publicitario español y la CMT pretende constituir un marco estable de relación entre las partes con el objeto de ahondar en los proyectos ya iniciados y abrir nuevas vías de trabajo e investigación conjuntas.

El sector publicitario ha encontrado en Internet un medio como soporte de su actividad, si bien en un momento inicial se consideró Internet como un soporte publicitario 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, de usuarios que aparecen como potenciales *targets* de la publicidad, se observa una tendencia hacia la equiparación con el resto de medios de comunicación.

El crecimiento de la actividad publicitaria en Internet 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. La colaboración de la AEA es de gran importancia puesto que sus miembros representan el 70% de la inversión publicitaria en televisión y el 60% en el resto de medios.

Los resultados de los informes se han conseguido a través de la realización de una encuesta en-

tre anunciantes seleccionados que tienen muy alta representatividad en el sector publicitario español con presencia en Internet, y por la remisión de un cuestionario sobre diferentes aspectos de este mercado a expertos en los distintos ámbitos relacionados con la publicidad en Internet.

3.11.3.3 Autorregulación: constitución de la Agencia de Calidad de Internet (IQUA)

En el año 2002, fruto de la colaboración entre el Consejo del Audiovisual de Cataluña (CAC) y la CMT, se creó la Agencia de Calidad de Internet (IQUA).

IQUA es una plataforma con vocación de actuación global, creada el 21 de octubre de 2002, y cuyos socios fundadores son diferentes autoridades independientes con competencias en Internet, tales como la propia CMT, y los consejos audiovisuales de Cataluña, Navarra y Andorra.

IQUA pretende ser un punto de encuentro entre los diferentes agentes de la red, un referente común para las administraciones, los operadores, los usuarios, las asociaciones y los técnicos que trabajan para la mejora y la calidad de Internet, en ocasiones de forma aislada y con intereses no siempre coincidentes, en un ámbito donde todo está relacionado y las iniciativas unilaterales no son productivas. Por eso IQUA no es una nueva organización sectorial, sino una plataforma que interrelaciona la labor que ya están haciendo otros agentes y pone en contacto las diversas voluntades para avanzar en el desarrollo de la sociedad de la información.

La agencia propone una regulación impulsada con la voluntad de mínima intervención y de subsidiariedad, ya que sólo intervendrá en aquellos casos que sea necesario, con carácter supletorio y vocación de complementar la actuación del sector. No pretende invadir las funciones que desarrollan gobiernos y asociaciones sectoriales, sino que tiene como objetivo integrar las iniciativas ya existentes.

La nueva realidad que implica Internet no modifica los derechos y libertades que se deben proteger ni los estándares jurídicos básicos, aunque sí una adaptación de los mismos. Las tecnologías, por definición, no deberían suponer una ruptura de las formas de regulación de la sociedad ni de la protección de sus valores fundamentales. Eso significa una nueva concepción del derecho basada en la articulación de la regulación, la autorregulación y la corregulación, adaptada a la propia estructura de la red, es decir no piramidal.

La agencia cuenta con miembros adheridos que asumen los códigos de conducta de IQUA, adoptan las normas de autorregulación en las que se basa el sello de certificación y participan en los órganos sectoriales y el Consejo Asesor. Los integrantes de los grupos sectoriales de IQUA, respetando los principios generales, crean sus propios códigos de conducta.

Los códigos de conducta son los criterios utilizados para otorgar el sello de calidad IQUA y llevar a cabo las posibles mediaciones o procesos de arbitraje. Para participar en la creación de un código de conducta de un sector determinado solamente es necesario ser miembro adherido de IQUA y participar activamente en el grupo sectorial al que se pertenezca.

Periódicamente, todas las páginas que contienen el sello IQUA son auditadas para garantizar su respeto a las normas de comportamiento aprobadas por el sector al que correspondan.

3.11.3.4 Autorregulación: la CMT como depositaria del Código Deontológico de Proveedores de Servicios de Internet de Asimelec

La CMT, por Resolución del 6 de julio de 2000, acordó asumir la figura de depositaria del Código de deontología profesional de las empresas proveedores de servicios de Internet de la Asocia-

ción Multisectorial de Empresas Españolas de Electrónica (Asimelec).

En el transcurso de 2002 Asimelec ha entrado a formar parte, junto con otras entidades como la Asociación para la Autorregulación de la Comunicación Comercia (Autocontrol) o la Asociación Española de Comercio Electrónico (AECE), entre otras, de Cofianza Online, entidad que agrupa a distintas experiencias de autorregulación de servicios y actividades en Internet.

3.11.4 OTRAS ACTIVIDADES

3.11.4.1 Convenio de colaboración con el Instituto Nacional de Estadística

La Comisión del Mercado de Telecomunicaciones y el Instituto Nacional de Estadística (INE) tienen suscrito 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 la cláusula tercera del citado Acuerdo Marco de Cooperación 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. En este marco la CMT, considerando de especial utilidad para los fines que se propusieron al suscribir el Acuerdo Marco de Cooperación, ha llevado a cabo en 2002 junto con el INE la realización de la Encuesta sobre Equipamiento y uso de Tecnologías de Información y Comunicaciones en los Hogares 2002, que ha supuesto un importan-

te hito en la obtención de datos representativos y fiables sobre los consumos, percepción y valoración que los usuarios españoles (los hogares) tienen de los servicios de telecomunicaciones (telefonía fija y móvil), audiovisuales (televisión de pago), Internet y del comercio electrónico.

3.11.4.2 Convenio con el Instituto Nacional de Consumo

El 28 de mayo de 2001 la CMT y el Instituto Nacional de Consumo (INC) firmaron un convenio cuyo objeto es establecer un cauce a la colaboración entre ambas instituciones con el fin de conocer de los servicios de telecomunicaciones, audiovisuales, telemáticos e interactivos recibidos por los usuarios dentro de un mercado de libre competencia.

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.

El INC y la CMT establecieron los siguientes objetivos:

- 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 de los servicios de telecomunicaciones, audiovisuales y telemáticos e interactivos y de sus ofertas.
- El conocimiento, mediante el instrumento que se considere adecuado, sobre aquellas situa-

ciones que se pudieran producir en los servicios reseñados y que pudieran afectar al libre 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.

En el marco del convenio desde la CMT se han elaborado sendas guías para usuarios relativas a portabilidad numérica en telefonía móvil y preselección de operador en telefonía fija, así como se ha participado en distintos seminarios y grupos de trabajo relacionados con los servicios de telecomunicaciones, el audiovisual e Internet y los consumidores y usuarios.

3.11.4.3 Accesibilidad de personas discapacitadas a los servicios de comunicaciones electrónicas y audiovisuales: convenio con Cermi

El 10 de julio de 2002 se firmó por la CMT y el Comité Español de Representantes de Minusválidos (Cermi) un convenio que tiene por objeto establecer las líneas de colaboración no exclusiva para la promoción y realización de actuaciones destinadas a los colectivos de personas con discapacidad y encaminadas a la eliminación de las barreras de acceso a la sociedad de la información y a los servicios de telecomunicación. Se pone especial énfasis en la progresiva incor-

poración del criterio de diseño para todos en las tecnologías, productos y servicios que se encuentran dentro del ámbito de actuación de la propia CMT y que se estimen necesarias para impulsar un aprovechamiento profundo e innovador de las medidas legislativas y de cualquier otro tipo existentes en la actualidad, en desarrollo o susceptibles de ser impulsadas.

Se plantean entre otros los siguientes objetivos:

- La 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 considere conveniente llevar a cabo.
- La 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.
- La 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 o consulta o sobre los que se evacue informe.
- La participación conjunta en el desarrollo de jornadas, seminarios especializados y presentación de informes de interés general, así como la presentación oficial del plan del Cermi de Nuevas Tecnologías y Acceso a la Sociedad de la Información a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones.

ACTIVIDAD
EN EL ÁMBITO
INTERNACIONAL

4

ACTIVIDAD EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL

La actividad internacional de la CMT ha mantenido su grado de intensidad durante el año 2002, fomentado la realización de estudios internacionales que ayudan a poner el mercado español en contexto. Cabe también señalar que el trabajo de la CMT es valorado positivamente por organismos europeos e internacionales, lo cual ha incrementado su relevancia, convirtiéndose en un referente europeo e internacional.

Durante el año 2002 se ha constatado la creciente importancia de la coordinación entre organismos europeos, cuyo mayor grado de expresión llega con la aplicación de los mecanismos de consulta entre reguladores y entre éstos y la Comisión Europea, que incluyen las nuevas Directivas. Este nuevo mecanismo viene a confirmar el acento europeo e internacional del proceso liberalizador del sector de las telecomunicaciones. Como ya se apuntaba en años anteriores la realidad europea e internacional de los mercados obliga a los reguladores a imbuirse de los últimos desarrollos en otros países para asegurar la toma de decisiones informada y en sintonía, cuando es posible, con su entorno.

En el ámbito 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 ha sido confirmada por la provisión de las nuevas Directivas –que obligan a un proceso de consulta de las de-

cisiones regulatorias a adoptar– y la decisión de la Comisión Europea de establecer el grupo de Reguladores Europeos (ERG). La Comisión, tomando como referencia el Grupo de Reguladores Independientes, (IRG), del que la CMT es miembro fundador, desea establecer un grupo de reguladores que acuerde prácticas regulatorias comunes.

Durante 2002 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. Los esfuerzos en el diseño del grupo han respondido a la creencia de 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 de promover y consolidar posiciones comunes respecto de asuntos prioritarios en el trabajo de los reguladores nacionales. Durante 2002 el IRG ha aprobado una serie de documentos que identifican principios de mejor práctica, que han resultado de gran utilidad. 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 también 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. Cabe destacar también la participación de la CMT en el proyecto de hermanamiento de la UE con Polonia, que lidera el Ministerio de Ciencia y Tecnología.

En el ámbito 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 en Madrid a los presidentes de los miembros del IRG y Regulatel (Grupo de Reguladores de Telecomunicaciones Iberoamericanos). De esta reunión salió reforzado el compromiso de cooperación, que se desarrollará durante 2003.

Por otro lado 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, valorando tanto la dilatada experiencia regulatoria como la naturaleza global de aquel mercado. Además, el regulador americano es un regulador convergente de gran parecido a la CMT, por lo que son numerosas las experiencias susceptibles de compartir.

Finalmente la CMT ha prestado especial interés a la consolidación de su actividad internacional en el ámbito de lo audiovisual y servicios telemáticos e interactivos. La CMT está en línea con la participación de otros reguladores convergentes en estos foros, como el italiano, el suizo, el finlandés y el austriaco. Así mismo, en el Reino Unido se ha aprobado el establecimiento de un nuevo regulador, compuesto por las diferentes agencias regula-

torias existentes, sumándose a la tendencia europea de establecer reguladores convergentes que puedan atender los diferentes aspectos de la regulación en un mercado en convergencia tecnológica.

4.1. GRUPO DE REGULADORES INDEPENDIENTES

La CMT es miembro fundador del Grupo de Reguladores Independientes, compuesto por 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 año 2002 ha supuesto un cambio fundamental en el IRG. Por un lado, se ha dotado de una secretaría permanente, que coordina las actividades de todos los grupos de trabajo, asegurando el cumplimiento del programa de trabajo, y que asiste a la presidencia en toda la actividad del Grupo, incluyendo su actividad externa. Se decidió por unanimidad que la secretaría la llevara la CMT a través de su directora de Internacional. Por otro lado en 2002 se ha decidido la incorporación como nuevos miembros del IRG de los reguladores independientes de los países en proceso de adhesión a la Unión Europea en mayo de 2004. Así, los miembros actuales del IRG son 29. Finalmente ha habido cambios de funcionamiento, como la duración de la presidencia, que será a partir de 2003 de un año, en lugar de los seis meses aplicables hasta la fecha.

La presidencia del IRG es de naturaleza voluntaria. El año 2002 ha tenido como presidentes del IRG a los reguladores francés, ART, y finlandés, Ficora. El presidente del año 2003 será el regulador holandés, OPTA, y de 2004 el regulador belga, Bipt.

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 actividad del IRG ha continuado intensificándose durante el pasado año. El programa de trabajo del IRG del año 2002 ha sido preparado intentando dar respuesta a las deficiencias detectadas por la Comisión Europea en su VII Informe de Implementación y a las aportaciones realizadas por otras instituciones europeas y asociaciones de operadores y usuarios, en los contactos mantenidos durante 2001 con el IRG. Su organización y términos de referencia han sido también revisados para que estuvieran en línea con el nuevo funcionamiento. El IRG tiene establecidos grupos de trabajo sobre: 1) la implementación del marco regulador europeo; 2) redes fijas; 3) el concepto de poder significativo de mercado (SMP); 4) el sector móvil; 5) la contabilidad regulatoria; 6) análisis de datos de mercado; 7) usuarios; 8) asuntos legales, y 9) el funcionamiento del sistema de información IRGIS, la *web* e intranet del IRG. Además, existe un grupo de actividad sobre los remedios regulatorios, coordinados por la secretaría, compuesto por los líderes de los grupos de trabajo de implementación, móviles, redes fijas, usuarios, SMP y contabilidad regulatoria, que asegura la actividad conjunta de los recursos del IRG sobre esta materia.

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 a nivel europeo en la regulación de los distintos mercados nacionales.

El IRG también ha sido activo en el mejor diseño del funcionamiento del Grupo de Reguladores Europeos, establecido por Decisión de la Comisión Europea en julio de 2002. El IRG ha constituido la base fundamental para el desarrollo de la actividad del ERG durante 2003, preparando su programa de trabajo y aprobando sus reglas de funcionamiento interno. Además, el ERG se alimentará del trabajo que se realiza en el seno del

IRG, a través de sus grupos de trabajo, en un intento de no duplicar la utilización de recursos humanos.

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. 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 telecomunicaciones. De ahí que el IRG haya prestado mucha atención a los desarrollos institucionales, de forma que sean los más apropiados posibles para las necesidades regulatorias que se producirán, y a la aplicación práctica del proceso de consulta obligatorio entre las autoridades de regulación y la Comisión Europea que prevén las nuevas Directivas.

Además el trabajo del IRG durante el año 2002 ha versado sobre materias de alta relevancia en el mercado, como son los accesos de banda ancha, el sector móvil y los procesos de análisis de mercados.

4.1.1 IMPLEMENTACIÓN DEL MARCO REGULADOR EUROPEO DE LAS COMUNICACIONES

A principios de 2002 se aprobó el nuevo marco regulatorio europeo de las comunicaciones electrónicas. Este nuevo marco, que debe ser incorporado a las legislaciones nacionales a finales de julio de 2003, está gobernado por una serie de principios de flexibilidad para que los reguladores atiendan a las necesidades puntuales del mercado, que requieren una coordinación específica entre los reguladores europeos para evitar que diferentes prácticas regulatorias hagan fracasar el proceso de construcción de un verdadero mercado interior de las comunicaciones electrónicas.

El IRG no sólo ha empezado la preparación del trabajo sobre la aplicación de los remedios regulatorios más adecuados, sino que también ha intentado informar a los diferentes gobiernos de una manera común sobre asuntos que son del ámbito de las competencias de los reguladores miembros.

Asimismo ha sido muy importante el trabajo de asesoramiento a la Comisión Europea sobre la aplicación práctica del proceso de consulta previsto en las nuevas directivas. Se ha intentado acomodar mecanismos que ayuden a llevar a la práctica un proceso de consulta que tiene riesgos de paralizar o ralentizar el proceso de adopción de decisiones de los reguladores a nivel nacional. Ha sido también muy relevante el trabajo realizado en la elaboración, por parte de la Comisión Europea, de las Directrices sobre definición y análisis de mercados y la Recomendación sobre mercados de referencia.

4.1.2 REDES FIJAS

Accesos de banda ancha. El IRG ha estado trabajando durante el año 2002 con intensidad en un análisis de la situación de mercado de los accesos de banda ancha, incluyendo todas las tecnologías y no centrándose únicamente en la tecnología DSL. Se quiere tener una visión en conjunto para poder analizar si son necesarias medidas regulatorias, y en qué dirección. El estudio incluye un análisis de los márgenes existentes entre precios minoristas y mayoristas.

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 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 alcanzar la máxima disponibilidad del desempaquetamiento del bucle de abonado. Durante 2001, y para atender a las necesidades identificadas, se adoptó una nueva versión de los PIBs que 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.

Durante 2002 se trabajó sobre una versión modificada de los PIBs, que respondiera una vez más a las necesidades advertidas por el sector. Así, se modificaron incluyendo unos indicadores de actuación y acuerdos generales de servicio.

4.1.3 MERCADOS MÓVILES

Mercado de terminación. El IRG se ha inclinado por una posición respecto de la definición de mercado de terminación en redes móviles acorde con la propuesta de la Comisión Europea sobre que fueran mercados individuales por cada red de terminación. Sin embargo ha reconocido expresamente que hay estructuras de mercado que pueden justificar la definición de un mercado único nacional de terminación en redes móviles.

Por otro lado el IRG ha trabajado sobre un estudio comparado de precios actuales de terminación en redes móviles así como de las prácticas regulatorias que se han producido en este campo. El objetivo es trabajar en la dirección de adopción, si es posible, en el año 2003, de un enfoque común sobre la regulación de los precios de interconexión de terminación en redes móviles.

Acceso a redes móviles. Además, en el campo del sector de móviles el IRG ha analizado la situación legislativa y de mercado del acceso a redes móviles, en particular en relación con los mensajes cortos de valor añadido. Este asunto está en fase de análisis y estará presente en el trabajo del IRG durante 2003.

Redes de tercera generación. Finalmente el grupo ha trabajado sobre la revisión de la situación de compartición de infraestructuras 3G en los diferentes países del IRG, así como sobre el cumplimiento de obligaciones/compromisos de las licencias 3G, elaborando un cuadro de situación. En relación con esta materia el IRG ha aprobado un acuerdo de información sobre posibles cambios en las condiciones de las licencias o sanciones aplicadas en caso de que los operadores no las cumplan.

4.1.4 CONTABILIDAD DE COSTES - METODOLOGÍA LRIC

Durante el año 2002 el grupo de trabajo sobre contabilidad regulatoria ha analizado la separación contable. El resultado ha sido la aprobación de unos primeros PIBs sobre esta materia, con el compromiso de ahondar en el asunto a lo largo de 2003.

4.1.5 ANÁLISIS DE MERCADOS - INDICADORES

Durante el año 2002 se ha llevado a cabo una primera comparativa de datos de mercado basada en una serie de indicadores acordados previamente por el IRG. Se ha producido por primera vez la recogida de datos en varios de los mercados nacionales a través de un único formulario para poder realizar una comparativa fiable. También se ha llevado a cabo un ejercicio de adaptación de estos indicadores a las necesidades que presenta el nuevo marco europeo, más

exigente con la definición de mercados y análisis de competencia efectiva. La revisión de los indicadores se prevé que sea aprobada durante 2003.

4.1.6 RESOLUCIÓN DE DISPUTAS TRANSFRONTERIZAS

Ante la nueva Directiva Marco, que incluye específicamente la posible existencia de disputas transfronterizas, el IRG ha trabajado sobre la posibilidad de acordar un mecanismo coordinado que facilite su resolución, si llegara el caso. Se espera una solución durante 2003.

4.1.7 COOPERACIÓN ENTRE AUTORIDADES DE REGULACIÓN Y AUTORIDADES DE COMPETENCIA

El nuevo marco europeo de las comunicaciones electrónicas, más próximo a la aplicación de conceptos del Derecho general de la competencia, intenta fomentar la cooperación entre las autoridades nacionales de regulación y las de defensa de la competencia. Ante esto el IRG ha elaborado un documento sobre cómo podría llevarse a cabo una mejor cooperación. Este documento hace expresa referencia a su especial validez en aquellos casos en que las legislaciones nacionales no prevean este tipo de cooperación.

4.1.8 IRGIS

El IRG está embarcado en un proyecto ambicioso según el cual podrá contar con una herramienta informática compartida (IRGIS, que es un sistema de información del grupo). El proyecto ha experimentado importantes avances durante el año 2002. Por un lado se ha consolidado el proceso de implementación de las herramientas de búsqueda acordadas para facilitar el acceso a la

información contenida en cada una de las *web* de los reguladores. Por otro lado se han desarrollado importantes medidas de seguridad en la *web* del IRG.

4.1.9 REUNIÓN ENTRE IRG Y REGULATTEL

En abril de 2002 se celebró en Madrid una reunión plenaria entre los presidentes de los reguladores miembros de Regulatel y los del IRG. Esta reunión plenaria, que daba continuidad al compromiso de cooperación entre ambos grupos acordado entre sus presidentes en la reunión que mantuvieron en junio de 2001 en Madrid, sirvió de foro de debate de asuntos regulatorios de ambos grupos. Así, se hizo una presentación del estado de las comunicaciones electrónicas en Latinoamérica. También se hizo una presentación sobre las principales características del nuevo marco regulatorio europeo.

IRG y Regulatel reforzaron aún más su compromiso de cooperación, estableciendo fundamentalmente dos líneas prácticas de llevarla a cabo durante el año siguiente. Además, para materializar esa cooperación se contará con la financiación del programa @lis, que cuenta con fondos específicamente asignados a formentarla.

4.2 UNIÓN EUROPEA

La CMT ha continuado su política de cooperación y comunicación con las instituciones europeas dando respuesta, en su calidad de regulador del mercado, a todas sus peticiones y ofreciendo información del sector. 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 comunican y explican sus propias realidades.

4.2.1 COMISIÓN EUROPEA

La CMT ha contribuido al VIII Informe de implementación del paquete regulatorio publicado por la Comisión a finales de 2002. La CMT aportó los datos sobre la situación de mercado que le fueron requeridos. Así mismo 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 reconoce la labor realizada por la CMT desde la publicación del anterior informe de implementación, fomentando un mayor grado de competencia en el sector. Sin embargo, respecto del mercado español se identifican algunos asuntos todavía pendientes que afectan al desarrollo de este mercado. Así, la Comisión destaca un exceso de intervencionismo en el segmento minorista y apoya una mayor concentración de la regulación que resulte necesaria, en el segmento mayorista. Por otro lado la Comisión comenta los precios todavía altos de los circuitos alquilados, por encima de la media comunitaria en algunas categorías. Finalmente destaca los problemas que los operadores están encontrando en el establecimiento de sus redes causados por las autoridades locales (derechos de paso, ocupación del dominio público...).

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 (actualmente, CoCom) 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 digitales, 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.

4.2.2 COMITÉ DE ALTO NIVEL DE ADMINISTRACIONES NACIONALES Y REGULADORES (NARA)

El Comité de Alto Nivel, que reunía a la Comisión Europea, autoridades nacionales de regulación y administraciones nacionales, se reunió en una única ocasión en el año 2002. Ésta tuvo lugar en abril, en Madrid, y fue la última reunión de este Comité que ha dejado de existir.

4.2.3. GRUPO DE REGULADORES EUROPEOS

El Grupo de Reguladores Europeos fue establecido por Decisión de la Comisión Europea en julio de 2002. El ERG, formado por las autoridades nacionales de regulación competentes en comunicaciones electrónicas y la Comisión Europea, deberá servir de punto de encuentro entre las autoridades reguladoras nacionales y la Comisión Europea en la toma de decisiones que ayuden a asegurar que el mercado europeo crece y progresa de una manera eficiente y sostenible.

Todas las acciones del nuevo Grupo deberán tener en cuenta dos principios: en primer lugar, la necesidad de asegurar que el nuevo marco regulatorio sea plenamente incorporado e implementado a tiempo en la legislación nacional de cada Estado miembro a la vez que permanece estable. En segundo lugar, deberá observar el necesario respeto a la integridad del mercado interior y a los principios de la política de competencia europea.

Al encuentro inaugural celebrado en octubre de 2002 en Bruselas asistieron como invitados de la Comisión Europea los presidentes de los reguladores pertenecientes al IRG. Se eligió presidente, por unanimidad, a Jens Arnbak, actual presidente de OPTA (autoridad reguladora holandesa).

Entre los temas discutidos en esta primera reunión destacan la Recomendación sobre mercados relevantes; los procedimientos del artículo 7 de la Directiva Marco por el que se incorpora al Derecho Comunitario sectorial una intervención directa de la Comisión Europea en la actividad administrativa ordinaria de las autoridades nacionales de regulación y las condiciones para el despliegue de servicios móviles de tercera generación.

Respecto a los temas relacionados con el trabajo interno del grupo se abordó la elaboración del futuro programa de trabajo para los siguientes doce meses y el establecimiento de una política y mecanismo de consulta con todas las partes interesadas.

4.2.4 COMITÉ DE COMUNICACIONES (COCOM)

El Comité de Comunicaciones, CoCom fue establecido en el contexto del nuevo marco regulatorio para las comunicaciones electrónicas, con el objetivo de reemplazar al Comité ONP y al Comité de Licencias, constituidos por el previo paquete regulatorio de telecomunicaciones de 1998. La tarea del CoCom es asistir a la Comisión Europea en el desarrollo de sus competencias bajo el nuevo marco y la regulación del dominio de primer nivel “.eu”. El CoCom pretende además ser una plataforma de intercambio de información sobre los desarrollos del mercado de comunicaciones electrónicas y las actividades regulatorias. Como en el caso del comité ONP, el CoCom se constituye con la participación de delegaciones de todos los países de la Unión Europea. También incluye como observadores a representantes de los países en proceso de adhesión a la UE. Además, para los asuntos de la agenda en los que así se decide previamente, la reunión se realiza en presencia de países EFTA y candidatos y representantes de diversas asociaciones europeas de la industria de las comunicaciones electrónicas.

El CoCom ha celebrado tres reuniones durante 2002. Aparte de la aprobación de sus propias reglas de funcionamiento, éste ha continuado con las actividades que venía realizando el Comité ONP en materia de alquiler de líneas arrendadas, implantación de la banda ancha, armonización de estándares técnicos y labores de preparación previa de los Informes de Implementación de la Comisión, entre otras. En el contexto del nuevo marco regulatorio el CoCom viene además desempeñando la función de ser un foro de información y discusión sobre distintos aspectos de la transposición de las nuevas Directivas.

4.2.5 INTERNATIONAL INFORMAL AFFAIRS GROUP

El International Informal Affairs Group se ocupa de coordinar las actividades de la Comisión Europea en materia de la sociedad de la información, sigue los desarrollos de los países candidatos en su preparación para el acceso a la Unión Europea en lo que se refiere a comunicaciones electrónicas e, igualmente, hace el seguimiento del estado de desarrollo y los avances en países desarrollados, especialmente Estados Unidos y Japón, así como en las organizaciones internacionales, particularmente la UIT. El International Informal Affairs Group colabora también en este contexto con países de Latinoamérica y Asia. A este grupo informal asisten representantes tanto ministeriales como de ANRs.

La labor de este grupo se focalizó en 2002 en los trabajos preparativos de la Cumbre mundial sobre la Sociedad de la Información (WSIS) que se va a celebrar en Ginebra (diciembre 2003) y en Túnez (noviembre 2005). El International Informal Affairs Group se reunió en junio y en noviembre, con asistencia en ambos casos de la CMT. Los asuntos fundamentales de la agenda de estas reuniones se centraron en la preparación y desarrollo de la primera reunión del llama-

do Comité de Preparación (PrepCom) del WSIS (celebrada en julio de 2002), al efecto de consensuar una posición común europea en el contexto de la Cumbre mundial sobre la Sociedad de la Información y la previa Conferencia preparatoria Regional Europea (celebrada en noviembre de 2002).

Además, el International Informal Affairs Group se ha ocupado durante el año 2002 del desarrollo del plan e-Europe 2005, del diálogo con China con vistas al desarrollo de su marco regulatorio de comunicaciones electrónicas y de la cooperación con Rusia para el desarrollo en este país de la sociedad de la información y del marco regulatorio. Igualmente, este grupo proporciona información a los miembros sobre el estado de implementación del programa de cooperación con Latinoamérica @lis.

4.2.6 PROYECTO DE HERMANAMIENTO CON POLONIA

La CMT colabora con el Ministerio de Ciencia y Tecnología en el proyecto de hermanamiento con Polonia sobre servicio universal, ofreciendo la experiencia conseguida en el proceso de liberalización de las comunicaciones mediante la aportación de expertos sobre análisis del coste neto del servicio universal y de su financiación. También se han tratado asuntos relacionados con las características y organización interna del regulador independiente.

4.3 IBEROAMÉRICA

La CMT ha incrementado durante el año 2002 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 concreto, podríamos destacar la participación de la CMT en la reunión anual de Regulatel y las reuniones bilaterales mantenidas con las autoridades de Bolivia y Costa Rica. Finalmente, la CMT también ha participado en el II Foro Hispano-Andino en materia de la Sociedad de la Información.

También es destacable el esfuerzo realizado por la Unión Europea en fomentar la cooperación con América Latina. Así, por ejemplo, en abril de 2002, se lanzó oficialmente en Sevilla, en el marco de la reunión Ministerial Unión Europea, América Latina y Caribe sobre la sociedad de la información, el programa @lis, que dedica fondos comunitarios a esta cooperación. El programa marco lo componen diversos capítulos, entre los que se incluye uno específico de relación entre el IRG y Regulatel.

4.4 OTROS ORGANISMOS INTERNACIONALES

4.4.1 COMITÉ DE COMUNICACIONES ELECTRÓNICAS (ECC)

La CMT ha participado durante el año 2002, en coordinación con el Ministerio de Ciencia y Tecnología, en el Comité de Comunicaciones Electrónicas (ECC), tanto en los grupos de trabajo como en las reuniones plenarias. El ECC es fruto, desde octubre de 2001, de la reorganización del Comité Europeo de Asuntos Regulatorios de Telecomunicaciones (Ectra) y del Comité Europeo de Radiocomunicaciones (ERC). La primera sesión plenaria del ECC se celebró en noviembre de 2001.

Como continuación de Ectra el ECC tiene como objetivo fundamental desarrollar políticas regulatorias homogéneas en el ámbito europeo, atendiendo a la normativa de la Unión Europea. Igualmente, en el seno del ECC, que agrupa a delegaciones de 44 países, se aprueban posiciones comunes de sus miembros para su posterior pre-

sentación en el marco de organismos internacionales, fundamentalmente la UIT.

El ECC funciona a través de grupos de trabajo y equipos específicos para ciertos proyectos, en algunos de los cuales ha participado la CMT, y en sesiones plenarias. El ECC actúa en cooperación con la Comisión Europea, que está representada en sus reuniones plenarias. Entre los grupos de trabajo y equipos para proyectos específicos del ECC destacan: Numeración (PT 3), que se ocupa del establecimiento de un marco europeo de numeración; 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 especialmente, entre otras materias relativas a satélites, del procedimiento de ventanilla única para licencias y autorizaciones de satélites. Actualmente está en fase de implementación la fusión de varios de estos grupos de trabajo para aumentar la eficacia. Concretamente, los grupos dos y cuatro, por la coincidencia en asuntos relativos a interconexión, y el grupo de satélites con el que se ocupa de aspectos regulatorios.

A lo largo de 2002 se celebraron tres reuniones plenarias del ECC (marzo, julio y noviembre), a las que asistió la CMT. Éstas se han ocupado fundamentalmente de la aprobación del plan de trabajo de cada grupo y de los informes de los mismos, de la telefonía IP, aspectos técnicos de interconexión (incluido un informe sobre interconexión fijo-móvil), aspectos relativos al acceso a redes móviles y diversos aspectos de numeración. Además, el ECC ha aprobado dos Recomendaciones relativas a actuaciones armonizadas en materia de autorizaciones de servicios satelitales.

4.4.2 UNIÓN INTERNACIONAL DE TELECOMUNICACIONES (UIT)

Durante el año 2002 la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT) ha consolidado el giro

dado durante el año anterior, cuando decidió incluir específicamente a los reguladores en sus iniciativas. En cuanto a las materias objeto de análisis o estudio la UIT ha demostrado un especial interés en las cuestiones relativas a la brecha digital.

Por otro lado, la Oficina de Desarrollo de las Telecomunicaciones, como ya había hecho en los años anteriores, remitió a todas las autoridades nacionales de regulación europeas una nueva versión de la Encuesta sobre la reglamentación de las telecomunicaciones, que constituye la base de la publicación anual de la BDT *Tendencias en la Reforma de las Telecomunicaciones*. En esta ocasión el informe se centra, en gran medida, en las herramientas prácticas destinadas a los reguladores para la promoción del acceso universal a las TIC. El análisis de la UIT persigue, además, conocer parámetros que permitan valorar el nivel de competencia en el mercado nacional. La CMT participó activamente en este ejercicio.

4.4.3 OCDE

La CMT continuó su presencia y actividad en los grupos de trabajo relevantes al ámbito de su competencia, que comenzara durante el año 2001. Así, durante 2002 la CMT ha participado en coordinación con el Ministerio de Economía en las reuniones del grupo de trabajo sobre políticas de telecomunicaciones y servicios de la información. Este grupo ha centrado su trabajo durante 2002 en el estado de competencia en el segmento local del mercado, las estrategias y cuestiones regulatorias de las redes de banda ancha, la separación estructural, el desarrollo del *wireless LAN*, la regulación de los precios de los servicios de telecomunicaciones y el análisis del estado de competencia en los mercados. También se han realizado los trabajos preparatorios del *Communications Outlook 2003*.

4.5 SECTOR AUDIOVISUAL

4.5.1 PLATAFORMA EUROPEA DE AUTORIDADES REGULADORAS (EPRA)

La European Regulatory Authorities Platform (Plataforma Europea de Autoridades Reguladoras) (EPRA) agrupa a 44 autoridades reguladoras independientes con competencias en el sector audiovisual de 35 países europeos. 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 sesiones de trabajo para estudiar cómo afrontan las distintas autoridades nacionales asuntos de interés común. La CMT es, desde el año 2000, miembro de pleno derecho de EPRA y en 2002 asistió a las dos reuniones que se celebraron.

En mayo tuvo lugar la 15ª reunión de la EPRA, organizada por las autoridades audiovisuales independientes belgas. Entre los principales temas que se debatieron en esta reunión cabe destacar el de la televisión digital terrenal y el de la influencia de la política en el sector audiovisual y en la actividad de las autoridades regulatorias competentes en esta materia. En materia de televisión digital terrenal se trató un documento en el que se resumía la situación del sector en los principales países europeos. Los asistentes concluyeron que la TDT es una tecnología llamada a sustituir a las actuales emisiones de televisión por ondas con tecnología analógica, aunque existen dudas sobre qué modelo de introducción puede ser el más adecuado y sobre qué factores serán los que impulsen definitivamente este pro-

ceso. Respecto de la influencia de la política en el sector audiovisual y en la actividad de las autoridades reguladoras competentes en esta materia se discutió un estudio comparado de la normativa de los distintos Estados miembros de EPRA en relación con dos aspectos que se consideran esenciales para preservar la independencia de las autoridades reguladoras: el sistema de nombramiento de sus miembros y el sistema de financiación de su actividad.

En octubre de 2002 se celebró en Ljubljana la 16ª reunión de la EPRA, organizada por el Broadcasting Council y la Telecommunications and Broadcasting Agency eslovenas. Entre los principales temas que se debatieron en esta reunión cabe destacar el de la regulación del servicio público de televisión. Se expusieron los dos modelos extremos de regulación: autorregulación a través de consejos internos, y a cargo de una autoridad específica de regulación sectorial, que es el más frecuente en el contexto europeo. Los asuntos más relevantes planteados se refirieron a la necesidad misma de regular el servicio público de televisión y a la necesidad o no de distinguir la regulación del servicio público de la regulación de los operadores comerciales, dado que ambos operan en el mismo mercado y reciben ingresos también por publicidad, además de la posible financiación pública de los primeros.

Además, en esta reunión plenaria de EPRA se celebraron dos seminarios paralelos sobre concentración de medios y sobre publicidad política en medios audiovisuales. Igualmente, diversos representantes de la Comisión Europea y del Consejo de Europa presentaron los desarrollos más recientes en materia audiovisual, especialmente cable y satélite, obligaciones de *must-carry*, desarrollo del mercado de contenidos europeo, los servicios de pago electrónico y el futuro programa de trabajo de la Comisión en esta materia.

4.6 SERVICIOS TELEMÁTICOS E INTERACTIVOS

4.6.1 CORPORACIÓN PARA LA ASIGNACIÓN DE NOMBRES Y NÚMEROS DE INTERNET (ICANN)

ICANN (Internet Corporation for Assigned Names and Number o Corporación para la Asignación de Nombres y Números de Internet) 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, direcciones IP y protocolos empleados para Internet.

La CMT coopera con la Administración española y asiste, como observador, a las sesiones del Comité Asesor Gubernamental de ICANN.

A lo largo del año la CMT acudió, en calidad de observadora, a dos reuniones de ICANN: Bucarest (Rumanía) en junio de 2002 y Shangai (China) en octubre.

Dos asuntos ocuparon principalmente el año 2002: Por un lado, la reforma de la organización de ICANN. Estados Unidos criticó que los nuevos registros no se estuviesen realizando de forma ágil. Todas las partes pudieron posicionarse durante un periodo transitorio (llamado *Blueprint*). Otro elemento importante fue el grado de implicación del GAC (Comité Asesor Gubernamental) al querer los Gobiernos una mayor presencia dentro de ICANN. Por otro lado, se avanzó en el proceso de liberalización del registro de los dominios de primer nivel. Se ha procedido a romper el monopolio de Verisign sobre ".com" y ".org". Cada entidad sólo podrá gestionar un nombre de dominio genérico de primer nivel. En el futuro Verisign gestionará únicamente los dominios ".com" mientras que se otorgó a ISOC (Information Society) la gestión de ".org". Finalmente, se avanzó en el tema de IDM (Internet Domain

Systems) para grafías distintas de la anglosajona en los nombres de dominio.

En diciembre se celebró otra reunión del Consejo de ICANN en Amsterdam (Holanda), en la cual la CMT participó *on-line*. Esta sesión aprobó añadir un número limitado de dominios de primer nivel a los siete ya existentes, seleccionados en el año 2000: ".museum", ".biz", ".info", ".name", ".aero" y ".pro" (éstos se sumaron a los preexistentes, ".net", ".org", y ".com").

Respecto de la reforma de la organización, la ICANN aprobó el plan de reestructuración del or-

ganismo con el que pretende gestionar el espacio de los nombres de Internet de manera más eficaz.

Entre los cambios más significativos, el número de directivos se reduce de 19 a 15, y de las tres organizaciones dependientes de la ICANN, una es reemplazada y otra cambia de nombre. De esta manera, la nueva Country Code Names Supporting Organization (CCNSO), será la encargada de los registros de dominios nacionales. Sustituye a la Protocol Supporting Organization (PSO), integrada por un grupo de técnicos, que ahora se llamará Technical Liaison Group (TGL).

ORGANIZACIÓN, ESTRUCTURA Y
DATOS ECONÓMICO-FINANCIEROS

5

ORGANIZACIÓN, ESTRUCTURA Y DATOS ECONÓMICO-FINANCIEROS

5.1 ORGANIZACIÓN Y ESTRUCTURA

5.1.1 ÓRGANOS DE LA CMT

Los órganos que componen la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones se encuentran establecidos en virtud de lo dispuesto en la Ley 12/1997, de 24 de abril, de Liberalización de las Telecomunicaciones, en relación con lo dispuesto en el Reglamento aprobado por el Real Decreto 1994/1996, de 6 de septiembre, y 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.

5.1.2 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.º 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 el 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, según Real Decreto 777/2002 de 26 de julio, a propuesta conjunta de los ministerios de Economía y de Ciencia y Tecnología, 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 posteriormente desarrolladas por el Reglamento de Régimen Interior aprobado por Orden de 9 de abril de 1997.

5.1.2.1 Modificaciones en el Consejo en 2002

Durante el año 2002 se produjeron las siguientes modificaciones en el Consejo de la Comisión:

- El Real Decreto 1395/2002, de 20 de diciembre, dispuso el cese, por expiración del término de su mandato, del hasta entonces Presidente D. José María Vázquez Quintana y del Consejero D. Juan José Zubeldía Peral.
- El Real Decreto 1396/2002, de 20 de diciembre, dispone el nombramiento como Presidente de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones de D. Carlos Bustelo García del Real.

- El Real Decreto 1397/2002, de 20 de diciembre, dispone el nombramiento de D. Crisanto Plaza Bayón como Consejero de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones.
- El Real Decreto 1398/2002, de 20 de diciembre, renueva los mandatos de D^a. Gloria Calvo Díaz, D. Antoni Elías Fusté y D. Reinaldo Rodríguez Illera como Consejeros de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones.

A 31 de diciembre de 2002, el Consejo de la Comisión se encuentra integrado por los siguientes miembros:

Presidente: D. Carlos Bustelo García del Real

Vicepresidenta: Dña. Elisa Robles Fraga

Consejeros: D. Luis Bermúdez Odriozola
Dña. Gloria Calvo Díaz
D. Antoni Elías Fusté
D. Ignacio Miguel Fernández García
D. José Pascual González Rodríguez
D. Reinaldo Rodríguez Illera
D. Crisanto Plaza Bayón

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 de su Reglamento de Régimen Interior.

5.1.2.2 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 establece el artículo 3.2 del Reglamento de Régimen Interior. El régimen aplicable a los comités y ponencias se encuentra establecido en el artículo 8 del mencionado Reglamento.

5.1.2.3 Presidente

El Presidente de la Comisión ejerce la presidencia del Consejo y de los comités especializados, según lo dispuesto en el artículo 38 de su Reglamento. Sus funciones son las que se establecen en el artículo 5 del Reglamento de Régimen Interior.

5.1.2.4 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.

5.1.2.5 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.

5.1.2.6 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 40 del Reglamento de la Comisión y en el artículo 7 del Reglamento de Régimen Interior.

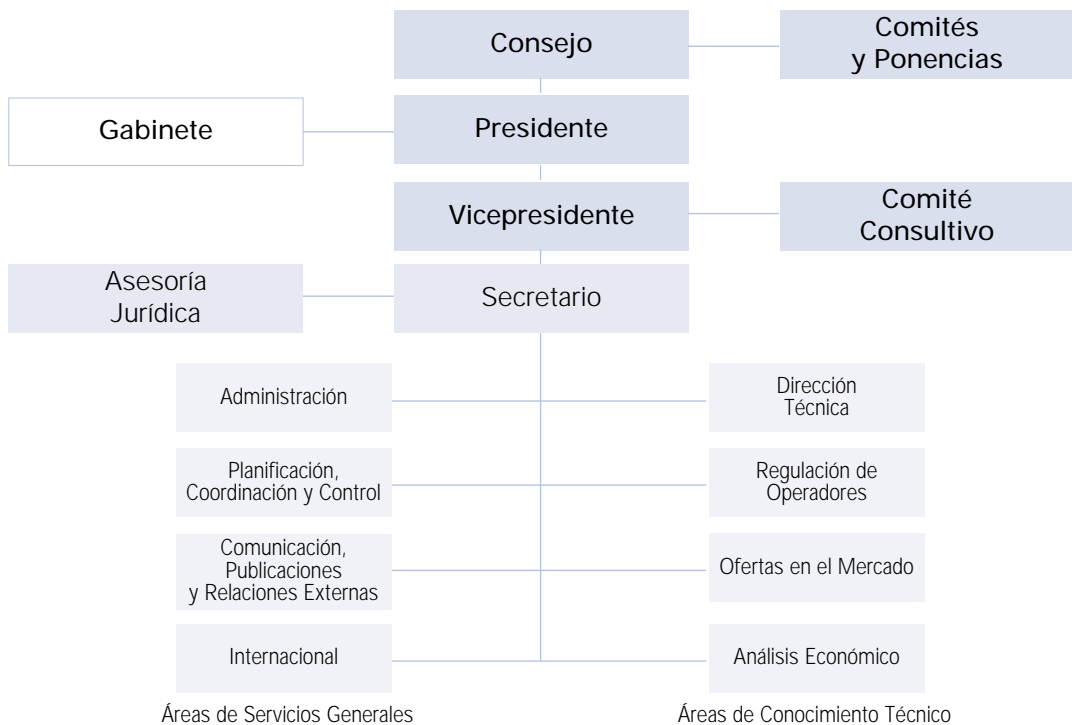
5.1.2.7 Los Servicios de la CMT

De acuerdo con lo establecido en el artículo 11.1. del Reglamento de Régimen Interior, mo-

dificado 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 Análisis Económico	D. Jesús Cabrera de la Iglesia
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

El organigrama de la CMT era en 2002 el siguiente:



5.1.3 RECURSOS HUMANOS

El Reglamento de Régimen Interior de la Comisión regula la naturaleza de la relación del personal a su servicio así como el régimen retributivo que le resulta de aplicación.

El artículo 12 de la Orden Ministerial de 9 de abril de 1997 dispone que el personal que preste sus servicios en la CMT pertenecerá a uno de los grupos siguientes: personal directivo o resto de personal.

El personal directivo es nombrado por el Presidente, a propuesta del Secretario, oído el Consejo. Las funciones del personal directivo quedan definidas en el artículo 13 de dicha Orden.

El régimen del personal está recogido en el artículo 14, donde se 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 retribuciones del personal 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.

5.1.3.1 Sistema retributivo

El sistema retributivo del personal laboral perteneciente a la CMT y la distribución de efectivos por niveles, han sido autorizados por la Comisión Ejecutiva de la Comisión 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, 30 de noviembre de 2001 así como

en la Comunicación de la Dirección General de Costes de Personal y Pensiones Públicas, de fecha 14 de octubre de 2002.

De acuerdo con las Resoluciones mencionadas, la plantilla de puestos de trabajo autorizada 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

5.1.3.2 Evolución de la plantilla

En el año 2002, la plantilla autorizada para la Comisión se cifra en 139 personas, siendo 98 las personas que componían la plantilla cubierta a 1 de enero de dicho año.

Las incorporaciones de personal efectuadas durante el año 2002, derivadas de ofertas de empleo público, han sido las siguientes:

Sobre la base de la autorización obtenida para convocar dos plazas de Auxiliar Administrativo y cinco plazas de Técnico, según lo previsto en el artículo 8 del Real Decreto 119/2001, de 9 de febrero de 2001, por el que se aprueba la oferta de empleo público del año 2001, se incorporaron durante el ejercicio dos Auxiliares Administrativos y cuatro Técnicos, ya que una de las cinco plazas convocadas de esta última categoría profesional quedó desierta.

A su vez el Real Decreto 198/2002, de 15 de febrero, por el que se aprueba la oferta de empleo públi-

co para el año 2002, autorizó la cobertura de doce plazas de nuevo ingreso en la Comisión. Las incorporaciones derivadas de esta autorización tuvieron lugar antes de la finalización del ejercicio 2002.

En cuanto al personal directivo, durante el año 2002 se han incorporado a la plantilla de la CMT dos Subdirectores.

Durante el ejercicio analizado causaron baja cuatro personas y se produjo la reincorporación de una Secretaria de Dirección que se encontraba en situación de excedencia.

El 31 de diciembre del año 2002 la Comisión contaba con una plantilla cubierta de 115 personas.

5.1.3.3 Oferta de empleo público del año 2002

El Real Decreto 198/2002, de 15 de febrero, por el que se aprobó la oferta de empleo público para el año 2002, autorizó a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones a convocar doce plazas de nuevo ingreso.

Analizadas las necesidades de recursos humanos de los Servicios, se llevó a cabo una convocatoria pública para cubrir de forma prioritaria cinco plazas de Técnico y una plaza de Auxiliar Administrativo.

Los ministerios de Administraciones Públicas y de Hacienda aprobaron los procesos selectivos propuestos por la Comisión para proceder a la cobertura de las plazas mencionadas.

Con objeto de dar cumplimiento a los requisitos de publicidad y libre concurrencia, la convocatoria de las plazas se hizo pública en medios de comunicación de ámbito nacional y en las instancias y sedes previstas 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 esta-

blecidos en las bases de los procesos selectivos, realizaron un examen escrito tipo test relativo a los conocimientos exigidos para cada puesto.

Por cada plaza convocada los diez aspirantes calificados con las mejores puntuaciones accedieron a la segunda fase que consistió en un examen oral ante los tribunales constituidos al efecto en el seno de la Comisión, donde se les planteó una serie de cuestiones relacionadas con los conocimientos requeridos para ocupar los distintos puestos.

Los tribunales calificadoros de las pruebas, una vez evaluados los candidatos, propusieron la relación de aquellos que consideraron más idóneos para cubrir las plazas.

La relación definitiva de aspirantes seleccionados fue aprobada por Resolución del Presidente de la CMT.

5.1.3.4 Expertos nacionales destacados en la Unión Europea

Durante el ejercicio 2002 han continuado prestando sus servicios en calidad de expertos nacionales destacados en la Dirección General de la Competencia así como en la Dirección General de la Sociedad de la Información de la Comisión Europea una Subdirectora y dos Técnicos 3ª de la CMT. La duración máxima de la estancia prevista en Bruselas de los profesionales destacados es 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 fue 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.

5.1.3.5 Contratación de técnicos en prácticas

La Resolución de fecha 12 de junio de 2001, de la Dirección General de Costes de Personal y Pensiones Públicas del Ministerio de Hacienda y de la Dirección General de la Función Pública del Ministerio de Administraciones Públicas, autorizó a esta Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones para proceder a la contratación de diez Técnicos en la modalidad de prácticas, al amparo de lo previsto en el Real Decreto 488/1998, de 27 de marzo, por el que se desarrolla el Artículo 11 del Estatuto de los Trabajadores en materia de contratos formativos. En base a ello y mediante la realización del correspondiente proceso selectivo, se procedió a la contratación, en el año 2002, de seis nuevos Técnicos en Prácticas, todos ellos titulados superiores, licenciados en Economía, Administración y Dirección de Empresas, Comunicación Audiovisual e ingenieros de Telecomunicaciones, los cuales junto con los tres licenciados en Derecho y un licenciado en Economía contratados en virtud del proceso selectivo realizado en el año anterior, completaron el total de contratos en prácticas autorizado.

5.1.3.6 Becarios

La Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, en el marco de la Ley Orgánica 6/2001, de

21 de diciembre, de Universidades, mantuvo suscritos durante el año 2002 distintos Convenios de Colaboración con las siguientes universidades, instituciones y centros educativos, encaminados a completar la formación teórica y práctica de los jóvenes licenciados estudiantes de postgrado, favorecer su búsqueda en un futuro de un empleo adecuado a sus conocimientos y posibilidades así como a facilitar su iniciación profesional en el ámbito empresarial:

- 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.

Asimismo y con idéntica finalidad se suscribieron, también a lo largo del año 2002, nuevos Convenios de Colaboración con las siguientes universidades, instituciones y centros educativos:

- Universidad Antonio de Nebrija de Madrid.
- Colegio Universitario de Estudios Financieros (CUNEF).
- Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.

Como consecuencia de esta colaboración han realizado prácticas como becarios en esta Comisión, a lo largo del año 2002 y dentro de los diferentes Servicios de la misma, 33 jóvenes licenciados, estudiantes de postgrado, en posesión de titulaciones en distintas disciplinas y de acuerdo con lo previsto en los distintos Convenios de Colaboración.

5.1.3.7 Formación

• Cursos internos

A) Cursos de idiomas

Al igual que en ejercicios anteriores, durante el año 2002 se han impartido clases de inglés, francés a todo el personal de la Comisión interesado

en recibir las. Además, en este ejercicio han comenzado a impartirse clases de alemán.

Asistieron a los cursos de idiomas una media de 70 alumnos, distribuidos en diez grupos, clasificados según el nivel de conocimiento del idioma acreditado ante los profesores responsables.

B) Cursos de informática

Como consecuencia de la incorporación de personal de nuevo ingreso durante el ejercicio 2002, además del interés en actualizar la formación en ofimática expresado por las personas que habitualmente la utilizan, se consideró oportuno llevar a cabo un Plan de Formación, dirigido al personal de la Comisión con necesidades específicas en este entorno, mediante acciones formativas relativas a las aplicaciones Excel, Acces y Power Point de dicha herramienta.

• Cursos externos

Los profesionales de la Comisión han asistido a diferentes cursos, tanto en España como en otros países, cuyo contenido incluye materias diversas de alto nivel de especialización en el sector de las telecomunicaciones, en sus aspectos técnicos, legales y administrativos.

5.2 RESULTADOS ECONÓMICOS DEL EJERCICIO 2002

5.2.1 BALANCE DE SITUACIÓN

El Balance de situación de la CMT (Cuadro 5.2.3.1) 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).

5.2.2 CUENTA DEL RESULTADO ECONÓMICO-PATRIMONIAL

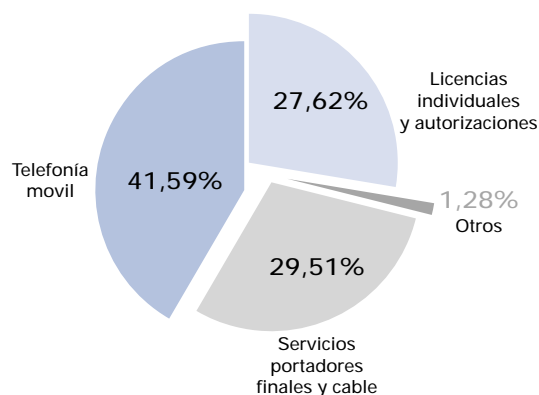
La cuenta del resultado económico-patrimonial de la CMT (Cuadro 5.2.3.2), referida al ejercicio 2002 arroja un resultado positivo de 12.553 miles de euros, correspondiendo 11.779 miles de euros al beneficio derivado de la explotación de la actividad, y 774 miles de euros al resultado financiero.

Los ingresos de la actividad ascendieron durante 2002 a 22.984 miles de euros correspondientes a las tasas y cánones atribuidos legalmente a la CMT y liquidados en el ejercicio 2002.

El detalle de los diversos cánones y tasas liquidados ha sido el siguiente:

Concepto	Importe (miles de euros)	% sobre total
Servicios portadores o finales y cable	6.783	29,51
Telefonía móvil	9.559	41,59
Licencias Individuales y Autorizaciones Generales	6.348	27,62
Otros	294	1,28
TOTAL 2002	22.984	100

La distribución de los ingresos por tipos de tasas y cánones es la siguiente:



Los ingresos financieros han ascendido a 774 miles de euros, y corresponden a los ingresos obtenidos por la remuneración de la cuenta corriente de la CMT y la colocación de los excedentes de Tesorería.

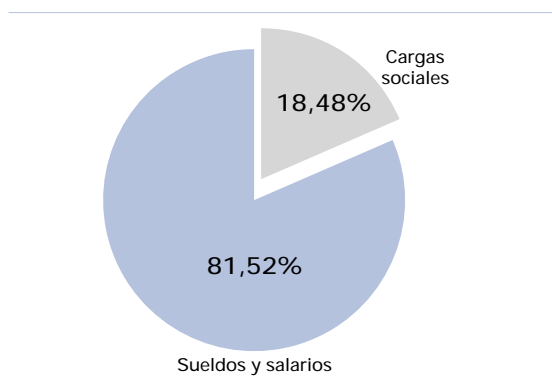
Por lo que se refiere a los gastos realizados en 2002 su importe ha ascendido a 11.299 miles de euros, correspondiendo 6.620 miles de euros (58,59% del total) a gastos del personal 595 miles de euros a amortizaciones (5,27% del total), y 3.797 miles de euros a otros gastos de gestión (33,60% del total). El resto, es decir, 287 miles de euros (2,54% del total), corresponden a variación de las provisiones de tráfico y tributos.

El desglose de las partidas más importantes es el siguiente:

Concepto	Importe (miles de euros)	% sobre total
Gastos de personal	6.620	58,59
Amortizaciones	595	5,27
Provisiones	262	2,32
Otros gastos de gestión	3.797	33,60
Tributos	25	0,22
TOTAL 2002	11.299	100

5.2.2.1 Gastos de personal

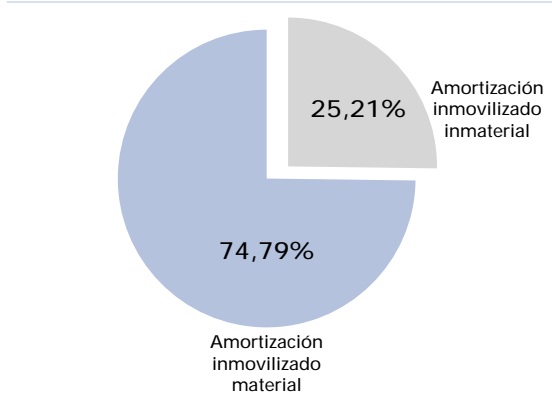
Concepto	Importe (miles de euros)	% sobre total
Sueldos y salarios	5.397	81,52
Cargas sociales	1.223	18,48
TOTAL	6.620	100



5.2.2.2 Amortizaciones

Concepto	Importe (miles de euros)	% sobre total
Amortización inmovilizado inmaterial	150	25,21
Amortización inmovilizado material	445	74,79
TOTAL	595	100

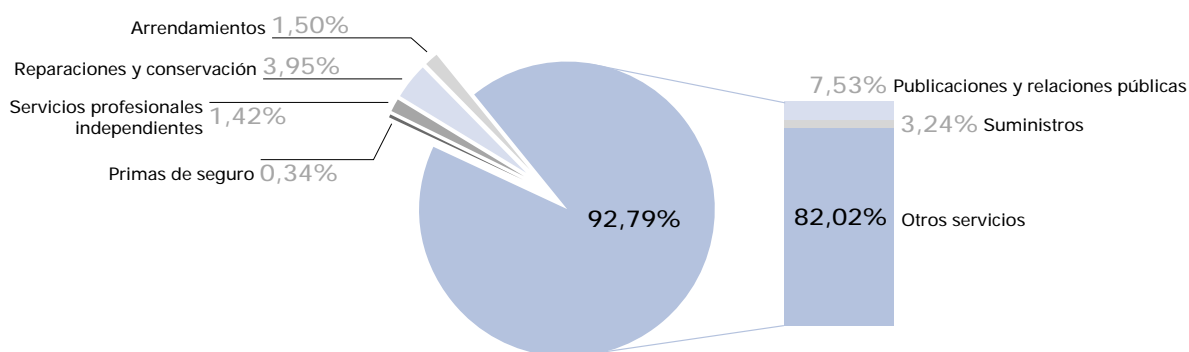
La representación gráfica es la siguiente:



5.2.2.3 Otros gastos de gestión

Concepto	Importe (miles de euros)	% sobre total
Arrendamientos	57	1,50
Reparaciones y conservación	150	3,95
Servicios profesionales independientes	54	1,42
Primas de seguro	13	0,34
Publicaciones y relaciones públicas	286	7,53
Suministros	123	3,24
Otros servicios	3.114	82,02
TOTAL	3.797	100

El peso de los distintos gastos se observa en el siguiente gráfico:



5.2.3 CUADROS DE FINANCIACIÓN

Los cuadros de financiación referidos al ejercicio 2002 (cuadros 5.2.3.3 y 5.2.3.4) ponen de mani-

fiesto la situación financiera de la CMT En 2002 ha habido un aumento de capital circulante cifrado en 7.982 miles de euros como consecuencia de los fondos generados por la Comisión.

BALANCE DE SITUACIÓN A 31 DE DICIEMBRE

(CUADRO 5.2.3.1)

Cifras en euros

ACTIVO	2002	2001	PASIVO	2002	2001
A) Inmovilizado			A) Fondos propios		
IV. Inmovilizaciones inmateriales	742.229,68	356.410,94	III. Resultados de ejercicios anteriores	27.704.459,20	18.188.527,63
1. Gastos de investigación y desarrollo	21.314,00		1. Resultado positivos de ejercicio anteriores	27.704.459,20	18.188.527,63
3. Aplicaciones informáticas	1.326.624,18	812.489,73	IV. Resultados del ejercicio	12.552.927,78	9.515.931,57
6. Amortizaciones	(605.708,50)	(456.078,79)	TOTAL A.....	40.257.386,98	27.704.459,20
V. Inmovilizaciones materiales	20.170.226,17	20.259.677,06			
1. Terrenos y Construcciones	19.428.265,34	19.385.147,28	B) Provisiones para riesgos y gastos	1.728.823,55	1.746.832,27
3. Utillaje y mobiliario	720.330,51	642.342,73	TOTAL B.....	1.728.823,55	1.746.832,27
4. Otro inmovilizado	1.792.900,92	1.559.252,33			
5. Amortizaciones	(1.771.270,60)	(1.327.065,28)	C) Acreedores a largo plazo		
TOTAL A.....	20.912.455,85	20.616.088,00	II. Otras deudas a largo plazo	0,00	4.255.766,71
			2. Otras deudas	0,00	4.255.766,71
C) Activo Circulante			TOTAL C.....	0	4.255.766,71
II. Deudores	32.823,93	13.465,58	D) Acreedores a corto plazo		
1. Deudores varios	358.029,71	76.068,61	III. Acreedores	5.824.145,03	3.964.044,55
6. Provisiones	(325.205,71)	(62.603,03)	1. Acreedores varios	948.589,85	647.581,84
III. Inversiones financieras temporales	12.203.213,56	44.697,81	2. Administraciones Públicas	538.055,01	489.856,79
2. Otras inversiones y créditos a corto plazo	12.199.457,21	44.697,81	4. Otros acreedores	4.337.500,17	2.826.605,92
3. Fianzas y depósitos constituidos a corto plazo	3.756,35		TOTAL D.....	5.824.145,03	3.964.044,55
IV. Tesorería	14.632.438,56	16.982.785,87			
V. Ajustes por periodificación	29.423,66	14.065,48	TOTAL GENERAL (A)+(B)+(C)+(D)	47.810.355,56	37.671.102,74
TOTAL C.....	26.897.899,71	17.055.014,75			
TOTAL GENERAL (A)+(C)	47.810.355,56	37.671.102,74			

RESULTADO ECONÓMICO-PATRIMONIAL
A 31 DE DICIEMBRE

(CUADRO 5.2.3.2)

Cifras en euros

DEBE	2002	2001	HABER	2002	2001
A) GASTOS	11.306.365,04	9.413.580,21	B) INGRESOS	23.859.292,82	18.929.511,78
3. Gastos de funcionamiento de los servicios y prestaciones sociales	11.299.077,27	9.413.580,21	3. Ingresos de gestión ordinaria	22.984.077,13	18.285.181,97
- Gastos de personal	6.620.724,66	6.072.202,87	- Ingresos tributarios	22.984.077,13	18.285.181,79
- Dotaciones para amortizaciones del inmovilizado	594.558,79	498.413,95	4. Otros ingresos de gestión ordinaria	874.377,92	644.329,81
- Variación de provisiones y pérdidas de créditos incobrables	262.602,69	29.249,15	- Ingresos financieros, diferencias positivas de cambio y otros ingresos asimilables	774.399,54	644.329,81
- Otros gastos de gestión	3.821.191,12	2.813.476,63	- Otros ingresos de gestión	99.978,38	
- Gastos financieros, diferencias negativas de cambio y otros gastos asimilables	0,01	237,61	6. Ganancias e ingresos extraordinarios	837,77	
5. Pérdidas y gastos extraordinarios	7.287,77				
AHORRO	12.552.927,78	9.515.931,57			

CUADRO DE FINANCIACIÓN

(CUADRO 5.2.3.3)

Cifras en euros

FONDOS APLICADOS	2002	2001	ORÍGENES	2002	2001
1. Recursos aplicados en operaciones de gestión	10.623.437,78	8.794.008,58	1. Recursos procedentes de las operaciones de gestión	23.760.203,38	18.930.624,39
c) Servicios exteriores	3.796.798,04	2.785.124,16	e) Tasas, precios públicos y contribuciones especiales	22.984.077,13	18.285.181,97
d) Tributos	24.393,08	28.352,47	g) Ingresos financieros	744.399,54	644.329,81
e) Gastos de personal	6.538.755,02	5.949.932,58	h) Otros ingresos de gestión corriente e ingresos excepcionales	837,77	
h) Gastos de financieros	0,01	237,62	i) Provisiones aplicadas de activos circulantes	888,94	1.112,61
j) Dotación provisiones de activo circulante	263.491,63	30.361,76			
4. Adquisiciones y otras altas de inmovilizado	898.285,94	492.224,74	5. Enajenación y otras bajas de inmovilizado	71,54	
b) Inmovilizaciones inmateriales	535.448,45	90.282,23	c) Inmovilizaciones materiales	71,54	
c) Inmovilizaciones materiales	362.837,49	401.942,51			
6. Cancelación o traspaso a corto de deudas a largo plazo	4.255.766,71	2.807.027,03			
b) Por préstamos recibidos	4.255.766,71	2.807.027,03			
TOTAL APLICACIONES	15.777.490,43	12.093.260,36	TOTAL ORÍGENES	23.760.274,92	18.930.624,39
EXCESO DE ORÍGENES SOBRE APLICACIONES (Aumento de capital circulante)	7.982.784,49	6.837.364,03			

**VARIACIÓN DEL CAPITAL CIRCULANTE
A 31 DE DICIEMBRE**

(CUADRO 5.2.3.4)

Cifras en euros

VARIACIÓN DEL CAPITAL CIRCULANTE	2002		2001	
	AUMENTOS	DISMINUCIONES	AUMENTOS	DISMINUCIONES
2. Deudores	19.358,35		4.111,73	
b. Deudores varios	19.358,35		4.111,73	
3. Acreedores		1.860.100,48		36.490,24
a. Acreedores derivados de la actividad		1.860.100,48		36.490,24
4. Inversiones financieras temporales	12.158.515,75		5.095,90	
7. Tesorería		2.350.347,31	6.856.600,98	
c. Otros bancos e instituciones de crédito		2.350.347,31	6.856.600,98	
8. Ajustes por periodificación	15.358,18		8.045,66	
TOTAL	12.193.232,28	4.210.447,79	6.873.854,27	36.490,24
VARIACIÓN CAPITAL CIRCULANTE	7.982.784,49		6.837.364,03	

LEGISLACIÓN APROBADA Y
PUBLICADA EN EL AÑO 2002

6

LEGISLACIÓN APROBADA Y PUBLICADA EN EL AÑO 2002

6.1 LEGISLACIÓN ESPAÑOLA

En el presente apartado se recogen las disposiciones legales más relevantes dentro de la regulación del sector de las telecomunicaciones y audiovisual, publicadas en el Boletín Oficial del Estado (BOE) a lo largo del año 2002.

Se ha llevado a cabo la elaboración de un breve comentario de aquellas que se consideran más importantes, ordenadas por rango normativo y, dentro de éste, ordenadas por fecha de aprobación.

A continuación también se citan otras normas de interés, pero cuyo contenido no ha sido comentado dada la naturaleza del presente informe.

6.1.1 PRINCIPALES NORMAS RELATIVAS A TELECOMUNICACIONES Y AUDIOVISUAL

- **LEY 1/2002, de 21 de febrero**, de Coordinación de las Competencias del Estado y las Comunidades Autónomas en materia de Defensa de la Competencia.

(BOE núm. 46, de 22 de febrero de 2002)

La sentencia del Tribunal Constitucional de 11 de noviembre de 1999, declaró la inconstitucionalidad de la cláusula «en todo o en parte del mercado nacional» contenida expresamente o

por remisión en los artículos 4, 7, 9, 10, 11 y 25, a) y c) de la ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia. Surgió así la necesidad de establecer mediante ley estatal el marco para el desarrollo de las competencias ejecutivas del Estado y las Comunidades Autónomas previstas en la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, y su desarrollo reglamentario.

Los fundamentos jurídicos en los que el Alto Tribunal basa el fallo parten del reconocimiento de que la materia denominada «defensa de la competencia» como tal, no se halla atribuida expresamente al Estado por la Constitución. Por consiguiente, en la medida en que el conjunto de competencias atribuidas al Estado por la Constitución no lo impidan, podrá corresponder a las Comunidades Autónomas en virtud de sus propios Estatutos. El ejercicio de estas competencias debía armonizarse. Por ello, con esta ley se adoptó la iniciativa legislativa que establecía el marco para la ejecución de las competencias relacionadas con la defensa de la competencia, del Estado y de las Comunidades Autónomas con pleno respeto a los criterios impartidos por el Tribunal Constitucional.

En primer lugar, esta ley establece que la competencia objetiva atribuible a las Comunidades Autónomas en materia de defensa de la competencia, se limita a las actuaciones ejecutivas que hayan de realizarse en el territorio de cada Comunidad y que no afecten al mercado su-

prautonómico. También establece un conjunto de reglas adicionales para aclarar cuándo una conducta es competencia del Estado y cuándo de una Comunidad Autónoma. Esto implica la atribución al Estado de la competencia relativa a conductas que puedan atentar contra la unidad de mercado nacional o contra principios reconocidos en la Constitución tales como el establecimiento de un equilibrio económico adecuado y justo.

Asimismo, establece un mecanismo dinámico y equilibrado de resolución de los conflictos que se puedan generar, partiendo de un recíproco y simétrico suministro de información entre los órganos competentes en materia de defensa de la competencia de modo que, si surgen diferencias acerca de quién debe instruir y resolver un procedimiento, una vez transcurrido un plazo prudencial para el estudio de la cuestión, se emita un dictamen no vinculante por la Junta Consultiva en materia de conflictos.

También regula los aspectos institucionales relacionados con la ejecución por parte de las Comunidades Autónomas de las competencias en materia de defensa de la competencia.

Resulta de interés señalar cómo se legitima al Servicio de Defensa de la Competencia para intervenir en los procedimientos tramitados por los órganos autonómicos, entendiendo esta legitimación como un instrumento de cierre para evitar diferencias en la doctrina que se siga a la hora de aplicar el ordenamiento de defensa de la competencia.

Por último, en sus disposiciones adapta las referencias en exclusiva al Servicio y al Tribunal de Defensa de la Competencia que figuran en el texto de la Ley 16/1989, ante la nueva realidad de órganos administrativos que se irán creando, si bien prevé el ejercicio de las competencias de ejecución correspondientes a las Comunidades Autónomas por los órganos estatales hasta el momento en que aquellas que

tengan previsión estatutaria constituyan sus propios órganos de defensa de la competencia.

Cabe señalar cómo la ley deja a salvo las competencias que la legislación sectorial atribuye a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones.

- **Corrección de errores de la LEY 24/2001**, de 27 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social.

(BOE núm. 124, de 24 de mayo de 2002).

El artículo 86 de la Ley 24/2001, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social, (BOE núm. 313, de 31 de diciembre de 2001) modificó la Ley 11/1998 de 24 de abril, General de Telecomunicaciones.

El apartado 3 del citado artículo 86 incorporaba una nueva disposición adicional, a la que se denominaba como la Duodécima cuyo contenido era el siguiente: "Las entidades que aporten a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones datos o informaciones de cualquier tipo con ocasión del desempeño de sus funciones podrán indicar, de forma justificada, qué parte de lo aportado consideran de trascendencia comercial o industrial, cuya difusión podría perjudicarles, a los efectos de que sea declarada su confidencialidad respecto de cualesquiera personas o entidades que no sean la propia Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, el Ministerio de Economía o el Ministerio de Ciencia y Tecnología. Dicha Comisión decidirá, de forma motivada y a través de las resoluciones oportunas, sobre la información que, según la legislación vigente, esté exceptuada del secreto comercial o industrial y sobre la amparada por la confidencialidad".

Con posterioridad se detectó que ya existía en la Ley General de Telecomunicaciones una Disposición Adicional Duodécima que versaba sobre la presentación de la contabilidad de costes. Por esta razón se procede a efectuar la

necesaria rectificación de la Ley 24/2001. De este modo, en el artículo 86.3 de la Ley 24/2001, donde se decía "Se adiciona una nueva disposición adicional, la duodécima..." se debía decir "Se adiciona una nueva disposición adicional, la decimotercera". Y donde se recogía cómo debía ser la redacción de la citada disposición adicional, en lugar de indicar "Duodécima. Las entidades que aporten..." debería decir "Decimotercera. Las entidades que aporten..." .

- **LEY 34/2002, de 11 de julio**, de Servicios de la Sociedad de la Información y de Comercio Electrónico.

(BOE núm. 166, de 12 de julio de 2002)

(Corrección de errores [BOE 6/08/2002])

La presente Ley tiene por objeto la incorporación al ordenamiento jurídico español de la Directiva 2000/31/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio, relativa a determinados aspectos de los servicios de la sociedad de la información, en particular, el comercio electrónico en el mercado interior. Asimismo incorpora parcialmente la Directiva 98/27/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 19 de mayo, relativa a las acciones de cesación en materia de protección de los intereses de los consumidores, al regular de conformidad con lo establecido en ella una acción de cesación contra las conductas que contravengan lo dispuesto en esta ley.

Trata la ley de dar una respuesta normativa a los interrogantes surgidos como consecuencia de la aplicación de medios electrónicos a diversas actividades de índole comercial o de suministro de información. Como su propia Exposición de Motivos pone de relieve, parte la ley de la aplicación a las actividades realizadas por medios electrónicos de las normas tanto generales como especiales que las regulan, ocupándose tan sólo de aquellos as-

pectos que, ya sea por su novedad o por las peculiaridades que implica su ejercicio por vía electrónica no están cubiertos por dicha regulación.

El Título I de la Ley contiene una serie de disposiciones generales en las que en primer lugar se define lo que se entiende por "servicios de la sociedad de la información" y quién se considera como prestador de dichos servicios. Los servicios así denominados engloban, además de la contratación de bienes y servicios por vía electrónica, el suministro de información por dicho medio (como el que efectúan los periódicos o revistas que pueden encontrarse en la red), las actividades de intermediación relativas a la provisión de acceso a la red, la transmisión de datos por redes de telecomunicaciones, la realización de copia temporal de las páginas de Internet solicitadas por los usuarios, el alojamiento en los propios servidores de información, servicios o aplicaciones facilitados por otros o la provisión de instrumentos de búsqueda o de enlaces a otros sitios de Internet, así como cualquier otro servicio que se preste a petición individual de los usuarios (descarga de archivos de vídeo o audio, etc.), siempre que represente una actividad económica para el prestador.

En cuanto al prestador del servicio la Ley declara que estos servicios son ofrecidos por los operadores de telecomunicaciones, los proveedores de acceso a Internet, los portales, los motores de búsqueda o cualquier otro sujeto que disponga de un sitio en Internet a través del que se realice alguna de las actividades indicadas, incluido el comercio electrónico. La Ley se aplica con carácter general a los prestadores de servicios establecidos en España, entendiéndose por "establecimiento" el lugar en el que se dirige y gestiona una actividad económica. También se aplica la ley a quienes sin ser residentes en España prestan servicios de la Sociedad de la Información a través de un "es-

tablecimiento permanente” situado en España, aunque en este caso la sujeción es solamente parcial, respecto de aquellos servicios que se presten desde España.

El Título II de esta ley contiene una serie de principios relativos al régimen jurídico de la prestación de los servicios de la Sociedad de la Información. A este respecto cabe señalar como el artículo 7 de la Ley establece para los servicios que procedan de un prestador establecido en algún Estado miembro de la Unión Europea o del Espacio Económico Europeo un principio de libre prestación de servicios que únicamente puede ser restringido en el caso de que un determinado servicio atente o pueda atentar contra los principios que se expresan en la ley.

Por su parte, la ley establece un régimen de obligaciones y de responsabilidad de los prestadores de servicios de la sociedad de la información.

El artículo 13 sujeta con carácter general, a los prestadores de estos servicios a la responsabilidad civil, penal y administrativa establecida en el ordenamiento jurídico, sin perjuicio de aquella que la propia Ley dispone. Así mismo especifica en sucesivos artículos la responsabilidad concreta en que pudieran incurrir los prestadores que se encuentran en determinadas situaciones respecto a la actividad que realicen: proveedores de acceso que realicen copia temporal de los datos solicitados por los usuarios, que presten servicios de alojamiento o almacenamiento de datos, prestadores que faciliten enlaces a contenidos o instrumentos de búsqueda, imponiendo a todos ellos un deber de información tanto a los destinatarios del servicio como a los órganos competentes, un deber de colaboración para impedir que determinados servicio o contenidos ilícitos se sigan divulgando y un deber de retención de datos de tráfico relativos a las comunicaciones electrónicas.

En lo que se refiere a las comunicaciones comerciales, a las que la ley dedica su Título III, se establece que estas comunicaciones deben identificarse como tales y prohíbe su envío por correo electrónico u otras vías de comunicación electrónica equivalente, salvo que el destinatario haya prestado su consentimiento.

El Título IV de la ley lleva por rúbrica “Contratación por vía electrónica”. Establece en primer lugar la plena validez y eficacia de los contratos electrónicos en los que concurren los requisitos necesarios para la validez de los contratos: afirma la equivalencia entre el soporte papel y el electrónico a efectos de cumplimentar el requisito de forma escrita que, en ciertos casos, exigen las leyes; así mismo contiene normas relativas a la prueba de los contratos celebrados por vía electrónica (sujeción a las reglas generales del ordenamiento jurídico y en su caso, a lo establecido en la legislación sobre firma electrónica). En cuanto a la ley aplicable, se ajustará a lo dispuesto en las normas de derecho internacional privado del ordenamiento jurídico español. A este respecto el texto dispone que los contratos celebrados por vía electrónica en los que intervenga como parte un consumidor se presumirán celebrados en el lugar en que éste tenga su residencia habitual y aquellos contratos entre empresarios o profesionales, en defecto de pacto entre las partes, se presumirán celebrados en el lugar en que esté establecido el prestador de servicios.

El Título V está dedicado a la solución judicial y extrajudicial de los conflictos que surjan en relación con la prestación de estos servicios o la contratación por dichos medios electrónicos. Destaca la regulación de una acción de cesación contra las conductas contrarias a esta ley que lesionen intereses colectivos o difusos de los consumidores y su reiteración en el futuro.

En el título VI de la ley que lleva por título "Información y Control", se designa al Ministerio de Ciencia y Tecnología como garante del cumplimiento por los prestadores de servicios de la sociedad de la información de las obligaciones establecidas en la ley y en sus disposiciones de desarrollo, sin perjuicio de las funciones que correspondan a los órganos judiciales y administrativos por ministerio de la ley. Podrá dicho ministerio realizar las actuaciones inspectoras que sean precisas para el ejercicio de su función de control. Correlativamente, todos los ciudadanos tendrán el deber de prestar toda la información y colaboración que en el ejercicio de sus funciones inspectoras sea requerida por el ministerio.

El Título VI se dedica a establecer un sistema de infracciones y sanciones.

Por último, modifica algunos preceptos de la Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones.

La modificación del artículo 37 tiene por objeto integrar el acceso funcional a Internet en el concepto de servicio universal de telecomunicaciones que se garantiza a todos los ciudadanos. A estos efectos, la nueva Disposición Transitoria Duodécima dispone que en el plazo máximo de cinco meses a partir de la entrada en vigor de esta disposición el operador designado para la prestación del servicio universal presentará al Ministerio de Ciencia y Tecnología, para su aprobación en el plazo de un mes, previo informe de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, un plan de actuación detallado para garantizar que las conexiones a la red telefónica pública fija posibiliten a sus abonados el acceso funcional a Internet y en particular a los conectados mediante Telefonía Rural de Acceso Celular (TRAC). También en relación con la modificación del artículo 37, se da una nueva redacción a la disposición derogatoria única de la Ley 11/1998: "Igualmente, quedan

derogadas cuantas otras disposiciones de igual o inferior rango a la presente Ley se opongan a lo dispuesto en ella y, en especial, a lo dispuesto en el artículo 37.1.a), en lo relativo a la velocidad de transmisión de datos".

- **LEY 53/2002, de 30 de diciembre**, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social.

(BOE núm. 313, de 31 de diciembre de 2002)

Introduce una serie de modificaciones destacadas en el ámbito de las telecomunicaciones y del sector audiovisual.

Estas modificaciones afectan a las funciones de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, al régimen de la televisión local y a la participación en las televisiones privadas.

Por un lado, dentro de las funciones de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones consignadas en la Ley 12/97 de Liberalización de las Telecomunicaciones se añade que cuando la Comisión ejerza su potestad sancionadora tras denuncia del Ministerio de Ciencia y Tecnología, antes de formular la oportuna propuesta de resolución, someterá el expediente a informe de dicho ministerio, en el mismo sentido que lo que ya estableciera la citada Ley 12/1997 cuando la denuncia partiera del órgano regulador. Se establece así mismo que la propuesta de resolución deberá ser motivada en el caso de que se separe de dicho informe.

Además, se modifica el Real Decreto-Ley 7/2000, de Medidas Urgentes en el Sector de las Telecomunicaciones, por el que se obliga a los operadores dominantes en telefonía fija a proporcionar a la competencia el alquiler del bucle virtual de abonado, para que los operadores alternativos puedan facturar a sus clientes preseleccionados no sólo las llamadas, como hasta ahora, sino también la cuota mensual a cuenta de Telefónica. No obstante, este procedimiento conocido como factura única o

bucle virtual de abonado, deberá ser regulado por el Ministerio de Ciencia y Tecnología previo informe de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones.

Por último, se establece que los precios de este servicio que ofrecerá Telefónica a la competencia serán fijados por la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos.

Por otro lado, los puntos más destacados se encuentran en las leyes de Televisión Local (1995) y de Televisión Privada (1988). En el primer caso se prevé la elaboración de un Plan Técnico Nacional de Televisión Digital Local para fomentar el desarrollo de esta tecnología en esta modalidad de televisión. Para ello, se establece hasta marzo inclusive un período de solicitud de frecuencias por parte de las Comunidades Autónomas. También se dispone que sean éstas las encargadas de controlar que las televisiones locales no formen cadenas ni emitan en cadena, salvo por razones de proximidad territorial o identidad social.

Así mismo se otorga a cada municipio con frecuencia reservada la gestión directa de una sola televisión local digital. El resto de frecuencias serán asignadas por la Comunidad Autónoma a entidades privadas.

Respecto a la televisión local se añade que será el Estado quien sancione a aquellas emisoras cuyos efectos excedan del ámbito de las Comunidades Autónomas.

Finalmente respecto a la televisión privada, regulada por la Ley 10/1988, se elimina el tope accionarial por el que una sociedad no podía poseer más del 49% de una cadena e igualmente se suprimen las restricciones a las inversiones extranjeras. Por otra parte se impide que una misma entidad participe en dos televisiones nacionales o en una nacional y otra de cualquier tipo, o en una autonómica y otra local si sus ámbitos de cobertura coinciden o se solapan. Para

que las empresas se adapten a estos nuevos límites, la ley establece un plazo de un año desde enero de 2003.

- **REAL DECRETO 1443/2001, de 21 de diciembre**, por el que se desarrolla la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, en lo referente al control de las concentraciones económicas.

(BOE núm. 16, de 18 de enero de 2002)

Con objeto de adaptar el procedimiento de control de concentraciones a los diversos cambios normativos que han afectado a la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, entre otras disposiciones, se promulga esta norma que viene a derogar el Real Decreto 1080/1992, de 11 de septiembre, por el que se aprueba el procedimiento a seguir por los órganos de Defensa de la Competencia en concentraciones económicas y la forma y contenido de su notificación voluntaria.

El capítulo II del Título I de la Ley de Defensa de la Competencia vino a introducir una serie de importantes modificaciones, tales como el paso de un sistema de notificación voluntaria a un modelo de notificación obligatoria y previa de las operaciones de concentración económica, la regulación del procedimiento de tramitación de los expedientes, la creación de una tasa por análisis y estudio de las operaciones de concentración, la obligación de suspensión de las operaciones de concentración hasta su autorización acortando los plazos de instrucción del expediente y el establecimiento de la posibilidad de imponer multas ante el incumplimiento de lo ordenado por los Acuerdos del Consejo de Ministros en materia de control de concentraciones. Ante estas modificaciones, este Real Decreto tiene por objeto tanto la armonización como la introducción de mejoras en el desarrollo reglamentario de la Ley 16/1989.

- **REAL DECRETO 163/2002, de 8 de febrero**, por el que se regulan los requisitos y el procedimiento para la obtención, por las sociedades concesionarias de autopistas nacionales de peaje, de las autorizaciones para la realización de actividades en materia de infraestructuras de transporte y de comunicaciones.

(BOE núm. 41, de 16 de febrero de 2002)

Tiene por objeto desarrollar lo establecido en el artículo 8.2 de la Ley 8/1972 de 10 de mayo, de construcción, conservación y explotación de autopistas en régimen de concesión, según la redacción dada al mismo por el artículo 59.Dos de la Ley 55/1999, de 29 de diciembre, de Medidas fiscales, administrativas y del orden social. Desde esta perspectiva regula los términos de la autorización administrativa prevista para garantizar el cumplimiento del objeto primordial de la sociedad concesionaria de autopistas de titularidad estatal.

A este respecto se requerirá autorización administrativa para la utilización de la infraestructura de comunicaciones existentes en la autopista, por la sociedad concesionaria para fines distintos a los de la propia explotación de la misma, su cesión a terceros, su modificación o ampliación. Así mismo, aborda los requisitos que deben reunir estas sociedades concesionarias y el procedimiento al que deben sujetarse sus solicitudes y regula la forma en que deberán llevarse las cuentas separadas de las actividades diferentes a la correspondiente a la concesión.

Por otra parte contiene una regulación específica del régimen de compartición de infraestructuras de comunicaciones de las autopistas, teniendo en cuenta que con respecto a actividades de comunicación, se encuentran dentro del ámbito de aplicación de este Real Decreto todas aquellas actividades que exceden de los servicios necesarios para la explotación de la autopista.

Además instrumenta un procedimiento específico para compatibilizar los derechos de ocupación del dominio público de los titulares de licencias para instalar redes públicas de telecomunicaciones con las de los concesionarios de autopistas, en particular cuando las exigencias de protección del dominio público viario impongan el uso compartido de infraestructuras.

- **REAL DECRETO 164/2002, de 8 de febrero**, por el que se aprueba el Estatuto de la entidad pública empresarial Red.es.

(BOE núm. 41, de 16 de febrero de 2002)

(Corrección de errores [BOE 49 - 26/02/2002])

Dada la nueva realidad del sector de las telecomunicaciones, la necesidad de desarrollo de la sociedad de la información y la liberalización del servicio soporte para el transporte y difusión de las señales de televisión, resulta necesario adecuar las funciones encomendadas a la entidad pública empresarial Red.es, antes denominada Red Técnica Española de Televisión, entidad adscrita al Ministerio de Ciencia y Tecnología a través de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información.

El Real Decreto tiene por objeto aprobar el Estatuto de esta entidad, de acuerdo con lo previsto en el apartado 12 de la disposición adicional sexta de la Ley 11/1998, General de Telecomunicaciones, derogándose el Estatuto, hasta el momento vigente, correspondiente a la entidad pública empresarial Red Técnica Española de Televisión, que databa de 1989.

El Estatuto que se aprueba por este Real Decreto recoge los aspectos relativos al régimen jurídico, funciones, organización, personal y régimen económico-financiero de la entidad. Entre sus funciones se recogen las relacionadas con el fomento y desarrollo de las telecomunicaciones y la sociedad de la información, así como se le atribuyen las funciones relacio-

nadas con la gestión del registro de nombres de dominio de Internet bajo el código de país correspondiente a España “.es”.

Para el cumplimiento de la función de observatorio de las telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información que le atribuye la ley, este real decreto crea el Observatorio de las Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información como órgano consultivo en el que participarán las diferentes administraciones públicas, las principales organizaciones empresariales del sector, usuarios, sindicatos, colegios profesionales y expertos de reconocido prestigio.

- **REAL DECRETO 464/2002, de 24 de mayo**, por el que se modifica el Real Decreto 696/2000, de 12 de mayo de 2000, que aprueba la estructura orgánica básica del Ministerio de Ciencia y Tecnología.

Por sentencia del Tribunal Supremo de 21 de marzo de 2002, se declaró la nulidad del Real Decreto 993/2000, de 2 de junio, por el que se posibilitaba que el titular de la Dirección General para el Desarrollo de la Sociedad de la Información, órgano directivo dependiente de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, con competencias en materia de fomento de la plena implantación de la sociedad de la información en todos los ámbitos de la actividad económica y social, en atención a las características específicas de la referida Dirección General, no tuviera que ostentar la condición de funcionario. Dicha sentencia declaraba la nulidad del real decreto basándose en un déficit de su motivación y en la ausencia de toda explicación relativa al cambio de criterio o de circunstancias respecto de los mantenidos por el Real Decreto 696/2000, de 12 de mayo, por el que se creaba la citada Dirección General

El Real Decreto presente tiene por objeto abrir la posibilidad de que el puesto de Director

General para el Desarrollo de la Sociedad de la Información pueda ser cubierto por personas que no ostentan la condición de funcionario, subsanando las deficiencias de motivación señaladas por la sentencia del Tribunal Supremo y justificando la necesidad de aplicar la excepción prevista en el artículo 18.2 de la Ley 6/1997, de 14 de abril, de Organización y Funcionamiento de la Administración General del Estado.

Como expone la presente norma, el proceso de creación de la Dirección General para la Sociedad de la Información puso inmediatamente de manifiesto que sus funciones serían mucho más complejas en su desarrollo y aplicación que las ideadas originalmente y que iban a exigir necesariamente características especiales en la persona encargada de su dirección: experiencia en el cambiante mercado tecnológico, relaciones con los ciudadanos y con los grandes productores de tecnología y, en definitiva, un constante contacto con la realidad económica y social de las tecnologías de la información y comunicaciones que aconsejan que el titular no deba ser, necesariamente, funcionario de carrera. En este sentido se considera que las políticas de implantación y extensión de la sociedad de la información necesitan de una considerable experiencia en relación con el sector privado.

Las funciones de la Dirección General para el Desarrollo de la Sociedad de la Información exigen de su titular un perfil específico, siendo necesario que éste posea: conocimiento de los distintos agentes privados que actúan en el sector así como del repertorio de medidas que permitan articular proyectos de diversa naturaleza orientados hacia el desarrollo de la Sociedad de la Información, capacidad de liderazgo, de coordinación y de negociación e interlocución y, finalmente, por encima de la experiencia básicamente técnica de los funcionarios al servicio de la Administración General del Estado, el conocimiento y experiencia en el ámbito de la promo-

ción de políticas de extensión de la sociedad de la información con especial atención a los contenidos y servicios que se ofrecen a los ciudadanos, tanto a través de Internet como de la radio y la televisión. Por todo ello, concluye el Real Decreto, resulta muy conveniente una experiencia previa en actividades de promoción y fomento, en coordinación y colaboración con el sector privado, implicándose tanto en el diseño de dichas políticas como en su ejecución e, incluso, financiación.

Por último, se señala que el titular de la Dirección General para el Desarrollo de la Sociedad de la Información desempeña asimismo las funciones de secretario de la Comisión Interministerial para la Sociedad de la Información y las Nuevas Tecnologías.

- **REAL DECRETO 777/2002, de 26 de julio**, por el que se establece la estructura orgánica básica del Ministerio de Economía.

(BOE núm. 179, de 27 de julio de 2002)

(Corrección de errores [BOE 30/072002])

A tenor de lo dispuesto en la Exposición de Motivos de esta norma, el Real Decreto 680/2002, de 12 de julio, por el que se modifica la estructura del Ministerio de Economía ha suprimido la Secretaría de Estado de Economía, de la Energía y de la Pequeña y Mediana Empresa y ha creado la Secretaría de Estado de Economía y la Secretaría de Estado de Energía, Desarrollo Industrial y de la Pequeña y Mediana Empresa.

Este Real Decreto acomete la tarea de establecer una organización y estructura básica del Ministerio de Economía acorde con las nuevas Secretarías de Estado, con el fin último de racionalizar la organización departamental y facilitar la continuidad del programa económico del Gobierno.

Resulta de interés destacar el artículo 2, que establece los organismos y entes públicos

que están adscritos al Ministerio de Economía, como son:

- El Tribunal de Defensa de la Competencia, que queda adscrito a la Secretaría de Estado de Economía.
- La Comisión Nacional de la Energía y la Comisión Nacional del Mercado de Valores, que quedan adscritos a la Subsecretaría de Economía, sin perjuicio de las relaciones que mantengan con las Secretarías de Estado de Economía y de Energía, Desarrollo Industrial y de la Pequeña y Mediana Empresa, en el ámbito de sus competencias.

También se encuentran adscritos a la Subsecretaría de Economía, la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre-Real Casa de la Moneda, el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas y el Comisionado para el Mercado de Tabacos.

Cabe señalar la Disposición Adicional Tercera del Real Decreto, especialmente relevante para el sector de las Telecomunicaciones, que adscribe a la Subsecretaría de Ciencia y Tecnología la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, sin perjuicio de las relaciones que mantenga con la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, con la Secretaría de Estado de Economía y con la Secretaría de Estado de Energía, Desarrollo Industrial y de la Pequeña y Mediana Empresa, en el ámbito de sus respectivas competencias.

El Presidente, Vicepresidente y los Vocales de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones serán nombrados por el Gobierno mediante Real Decreto, adoptado a propuesta conjunta de los Ministerios de Economía y de Ciencia y Tecnología, de acuerdo con lo dispuesto en la Ley 12/1997, de 24 de abril, de Liberalización de las Telecomunicaciones.

- **REAL DECRETO 1029/2002, de 4 de octubre**, por el que se establece la composición y el régimen de funcionamiento del Consejo Asesor de las Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información.

(BOE núm. 250, de 18 de octubre de 2002)

La Ley 31/1987 de Ordenación de las Telecomunicaciones creó el Consejo Asesor de Telecomunicaciones como máximo órgano asesor del Gobierno en la materia y el Real Decreto 970/1991 reguló su composición y régimen de funcionamiento. Derogada ésta, fue la Ley 11/1998, General de Telecomunicaciones la que, en su artículo 70, indica que mediante Real Decreto se establecerá la composición y el régimen de funcionamiento del Consejo Asesor de las Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información. Por su parte, la Ley 14/2000 de Medidas Fiscales, Administrativas y de Orden Social reformó este artículo, para adecuar las funciones del Consejo Asesor de Telecomunicaciones a los cambios en el sector de las telecomunicaciones, el audiovisual e Internet.

El objeto de este Real Decreto es regular las funciones y la composición de este órgano asesor del Gobierno en materia de telecomunicaciones y Sociedad de la Información, adscrito al Ministerio de Ciencia y Tecnología, a través de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información. Asimismo, recoge el régimen aplicable al funcionamiento de este Consejo Asesor, señalando que los cambios introducidos en su composición, por el real decreto, no supondrán el cese de sus actuales miembros, salvo que su representación haya sido modificada por lo dispuesto en este real decreto y que el ministro de Ciencia y Tecnología, presidente del Consejo, lo determine expresamente mediante la correspondiente resolución.

Por último, si bien queda derogado el citado Real Decreto 970/1991, la normativa anterior

sobre régimen de funcionamiento del Consejo continuará en vigor hasta la aprobación de las normas que regulen dicho régimen.

- **REAL DECRETO 1099/2002, de 25 de octubre**, que modifica y desarrolla el Real Decreto 1371/2000, de 19 de julio de 2000, por el que se modifica y desarrolla la estructura orgánica básica del Ministerio de Economía.

(BOE núm. 257, de 26 de octubre de 2002)

Esta norma tiene por objeto completar la estructura básica, establecida mediante Real Decreto 777/2002, de 26 de julio, del Ministerio de Economía hasta el nivel de Subdirección General. La disposición adicional segunda que establece que la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones tendrá relaciones funcionales con las Secretarías de Estado de Economía, y de Energía, Desarrollo Industrial y de la Pequeña y Mediana Empresa, en el ámbito de sus competencias.

- **ORDEN PRE/361/2002, de 14 de febrero**, 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.

(BOE núm. 46, de 22 de febrero de 2002)

El Real Decreto 1736/1998, por el que se aprueba el Reglamento por el que se desarrolla el título III de la Ley General de Telecomunicaciones en lo relativo al servicio universal de telecomunicaciones, a las demás obligaciones de servicio público y a las obligaciones de carácter público en la prestación de los servicios y en la explotación de las redes de telecomunicaciones, llevó a cabo la parte fundamental del desarrollo reglamentario de los derechos de los usuarios, recogidos en el artículo 54 de la Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomuni-

caciones. De hecho, en lo que respecta a los derechos de desconexión y compensación por la interrupción del servicio, a la constitución de depósitos de garantía, la publicación de la información a la que los usuarios deben tener acceso sobre las condiciones de prestación de los servicios y las medidas de suspensión e interrupción del servicio telefónico, este real decreto establecía una regulación general que debía ser completada mediante orden ministerial. En cumplimiento de tal previsión, esta orden ministerial tiene como objeto el desarrollo de esas materias.

Así se hace definitivamente exigible el derecho a la desconexión de los servicios de tarificación adicional, recogido de modo incipiente y parcial en resolución de la Secretaría General de Comunicaciones de 29 de enero de 1993, por la que se dictan instrucciones sobre la prestación del servicio telefónico a través del prefijo 903, y de 30 de septiembre de 1993, por la que se modifica la anterior, así como las del Secretario General de Comunicaciones, de 17 de diciembre de 1998. Asimismo en esta Orden se establece la forma en que los operadores deben proceder a la desconexión solicitada por el abonado, así como a la prestación de los servicios de tarificación adicional.

Cabe señalar la creación de la Comisión de Supervisión de los Servicios de Tarificación Adicional, órgano colegiado de carácter interministerial integrado en el Ministerio de Ciencia y Tecnología, al que se encomienda competencias como la elaboración, aprobación y modificación de un código de conducta para la prestación de los servicios de tarificación adicional, así como competencias de control y seguimiento del cumplimiento de este código, tanto por los operadores que presten el servicio telefónico disponible al público, como por los prestadores de servicios de tarificación adicional.

Del articulado de esta Orden hay que destacar la garantía de mantenimiento del servicio telefónico, al establecer que la disconformidad de un abonado con la facturación de los servicios de tarificación adicional no implica la suspensión del servicio telefónico disponible al público, si el abonado paga el importe del mismo, excluidos los conceptos relativos a los servicios de tarificación adicional, estableciendo expresamente el procedimiento para ello.

Asimismo recoge la elaboración un contrato-tipo para regular la relación jurídica entre los operadores que presten el servicio telefónico disponible al público y los prestadores de servicios de tarificación adicional. Este contrato deberá ser aprobado por la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, previo informe de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, en los términos establecidos en el artículo 56 del Real Decreto 1736/1998.

Regula también el derecho de compensación por la interrupción temporal del servicio telefónico disponible al público y el contenido del derecho a indemnización por esta interrupción.

Por medio de esta Orden se incluye, además, el derecho de los abonados a ver reflejado en sus facturas telefónicas el coste total de las llamadas de conexión a Internet, siendo gratuito el suministro de esta información. También establece el procedimiento para llevar a cabo la publicidad de las condiciones de prestación del servicio.

Por último establece que en el plazo de cuatro meses desde su entrada en vigor la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información dictará la Resolución por la que se determinen los códigos de numeración en los que se prestarán los servicios de tarificación adicional, así como sus correspondientes contenidos básicos. Considera también que se entenderán incluidos en la de-

finición de servicios de tarificación adicional únicamente aquellos servicios que actualmente vienen prestándose a través de los códigos 903 y 906 mediante Resolución de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información podrá ampliarse el ámbito de aplicación de esta orden a otros servicios de tarificación adicional que se presten a través de códigos distintos a los mencionados.

- **ORDEN CTE/601/2002, de 14 de marzo**, por la que se introduce un nuevo tipo de licencia habilitante para la prestación del servicio telefónico móvil disponible al público (móvil virtual) y se modifica la Orden 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.

(BOE núm. 68, de 20 de marzo de 2002)

(Corrección de errores [BOE 23/04/2002])

Al objeto de permitir y tutelar la entrada en el mercado de la telefonía móvil de los denominados operadores móviles virtuales, a los que se permite utilizar, para la prestación de sus servicios de telefonía móvil, las redes e infraestructuras desplegadas por otros operadores, se dicta la presente Orden Ministerial. Dichos operadores móviles virtuales intervendrán en el mercado como titulares de licencias de tipo A2, necesarias para la prestación del servicio telefónico móvil disponible al público, mediante la utilización de un conjunto de medios de conmutación y de transmisión y sin asumir para ello los derechos y las obligaciones propias de los operadores titulares de licencias de tipo B o C en relación con el establecimiento o la explotación de la red.

Con la utilización compartida de las redes de acceso, que de esta forma se establece, se pretende optimizar, por su mayor aprovechamiento,

las inversiones y el esfuerzo técnico realizados para su despliegue, al tiempo que fijar un límite en el número de operadores autorizados y posibilitar una oferta variada en los servicios prestados sobre dichas redes.

La aparición en el mercado de los operadores móviles virtuales se constituye en una vía para alcanzar en los servicios de telefonía móvil un nivel de competencia análogo al que se está desarrollando en la telefonía fija, redundando en la introducción de nuevos y mejores servicios y, a la postre, en un mayor beneficio para los ciudadanos.

En primer lugar la Orden lleva a cabo una definición del concepto y las actividades propias de los operadores móviles virtuales, y en segundo lugar establece un conjunto de derechos y obligaciones asociados a este tipo de operadores, dando acceso a los mismos a los recursos imprescindibles para el desarrollo de sus actividades y constituyendo un marco de competencia leal con los operadores móviles convencionales en la provisión de servicios. Se recogen los mencionados derechos en el artículo 23 bis de la Orden y las obligaciones en el artículo 24 bis.

Los acuerdos que se establezcan entre los operadores móviles, que tengan por objeto la utilización de la infraestructura de acceso radioeléctrico de dichas redes para la prestación de los servicios, en aras al principio de reducir la intervención administrativa al mínimo necesario para la introducción de nuevos modos de competencia bajo la regla de permitir y no obligar, tendrán carácter voluntario, siendo este punto uno de los más destacables de la orden que se comenta.

Es de destacar, dentro del marco regulatorio que la nueva orden establece, el carácter voluntario que tendrán los acuerdos que se establezcan entre los operadores móviles que tengan por objeto la utilización de la infraestructura de acceso radioeléctrico de dichas redes para la

prestación de los servicios, de forma que no se podrá obligar a un operador a ofrecer sus redes a otro operador.

- **ORDEN CTE/630/2002, de 14 de marzo**, por la que se aprueba el Cuadro Nacional de Atribución de Frecuencias. (CNAF)

(BOE núm. 70, de 22 de marzo de 2002)

De conformidad con la Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones, la gestión del dominio público radioeléctrico y las facultades para su administración y control corresponden al Estado. Por su parte, el artículo 5 del Reglamento de desarrollo de esta ley en lo relativo al uso del dominio público radioeléctrico, aprobado por la Orden de 9 de marzo de 2000, establece, de conformidad con el artículo 62 de la citada Ley, que mediante Orden del Ministerio de Fomento (hoy, Ministerio de Ciencia y Tecnología), se aprobará el Cuadro Nacional de Atribución de Frecuencias para los diferentes tipos de servicios de radiocomunicación, definidos en el Reglamento de Radiocomunicaciones de la Unión Internacional de Radiocomunicaciones, definiendo la atribución de bandas, subbandas, canales y circuitos radioeléctricos correspondientes, así como las demás características técnicas que pudieran ser necesarias.

En cumplimiento de dicho precepto, y como consecuencia de la evolución tecnológica acontecida en materia de telecomunicaciones y de las decisiones y recomendaciones de los organismos internacionales competentes de los que España forma parte, se ha aprobado este nuevo Cuadro Nacional de Atribución de Frecuencias que viene a sustituir al anterior aprobado por Orden del Ministerio de Fomento de 22 de julio de 1998 y sus modificaciones.

- **ORDEN CTE/711/2002, de 26 de marzo**, por la que se establecen las condiciones de presta-

ción del servicio de consulta telefónica sobre números de abonado.

(BOE núm. 81, de 4 de abril de 2002)

De acuerdo con el nuevo marco regulatorio las guías telefónicas y los servicios de directorio son susceptibles de prestarse en competencia y es necesario el equilibrio entre los intereses de usuarios (acceder al servicio mediante la marcación de un código sencillo) y los intereses de los proveedores (una numeración propia que les identifique en el mercado).

La Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones es el órgano encargado de suministrar a las entidades que deseen elaborar guías telefónicas los datos que le faciliten los operadores que presten el servicio telefónico disponible al público. Así mismo, los proveedores de los servicios de directorio también pueden acceder a esta información. Para ello, es necesario determinar las condiciones para hacer constar los datos personales que sean estrictamente necesarios para identificar a un abonado concreto.

La Orden regula este aspecto, atribuyendo el código «118» al servicio de consulta telefónica sobre números de abonado y estableciendo las condiciones para su prestación en un marco de competencia plena entre proveedores. Igualmente, en lo que resulta necesario para que los proveedores puedan acceder a la información centralizada sobre números de abonado, se desarrollan los artículos 14 y 67.1 del Reglamento por el que se desarrolla el título III de la Ley General de Telecomunicaciones en lo relativo al Servicio Universal de Telecomunicaciones, a las demás obligaciones de servicio público y a las obligaciones de carácter público en la prestación de los servicios y en la explotación de las redes de telecomunicaciones, aprobado por Real Decreto 1736/1998.

Su objeto es la delimitación de los datos personales que podrán figurar en las guías telefónicas impresas o electrónicas, así como los que podrán obtenerse a través de servicios de directorio, el establecimiento de las condiciones de prestación del servicio en un marco de competencia y la regulación del suministro de los datos sobre abonados que los operadores están obligados a proporcionar a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones y de los datos que debe suministrar ésta. Asimismo se regula la gestión de datos personales de los abonados de los servicios de telecomunicaciones, y se establecen las condiciones para la prestación del servicio de consulta telefónica sobre números de abonado y los títulos habilitantes necesarios para ello.

Se regulariza la situación del número «1003», correspondiente al servicio de información que ha venido siendo prestado por el operador dominante de la red pública telefónica fija, de forma que resulte compatible con el nuevo marco de competencia y pueda ser utilizado por todos los operadores que provean red de acceso a sus abonados durante un año desde la fecha de entrada en vigor de esta Orden, transcurrido el cual, dicho código quedará liberado.

Por último, incorpora una modificación de la Orden de Autorizaciones Generales de 22 de septiembre de 1998. Por una parte modifica el párrafo segundo del artículo 2 que establecía que las autorizaciones generales no otorgarán el derecho a la ocupación del dominio público o de la propiedad privada, ni el derecho a obtener asignaciones de recursos del espacio público de numeración. Pues bien, se añade al respecto: “.... salvo en los casos en los que este último derecho se reconozca expresamente en las ordenes ministeriales que regulen cada servicio, o en los Planes Nacionales de Numeración o sus disposiciones de desarrollo.” En segundo lugar, incorpora el apartado 4 del artículo 3, por medio del cual incorpora las autorizaciones ge-

nerales de tipo D, para la prestación del servicio de consulta telefónica sobre números e abonado. Y por último, incorpora el apartado 4 del artículo 11, en el que establece que las condiciones aplicables a las autorizaciones generales de tipo D serán las que dispone la Orden del Ministerio de Ciencia y Tecnología por la que se establecen las condiciones de prestación del servicio de consulta telefónica sobre números de abonados.

- **RESOLUCIÓN de 30 de octubre de 2001**, de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información sobre condiciones para la eliminación de las marcas de supresión de la identificación de la línea llamante. (BOE núm. 34, de 8 de febrero de 2002)

Con arreglo al artículo 75 del Reglamento de Servicio Universal, por el que se desarrolla el título III de la Ley General de Telecomunicaciones en lo relativo al servicio universal de telecomunicaciones, a las demás obligaciones de servicio público y a las obligaciones de carácter público en la prestación de los servicios y en la explotación de las redes de telecomunicaciones, los operadores que presten las facilidades de identificación de la línea llamante e identificación de la línea conectada, eliminarán las marcas de supresión de la identificación de la línea llamante, cuando el destino de las llamadas corresponda a entidades autorizadas para la atención de llamadas de urgencia. La aplicación del mecanismo de eliminación de marcas de supresión de la identificación de la línea llamante deberá ser aprobado, a solicitud de las entidades prestadoras de los citados servicios de urgencia, mediante Resolución de la Secretaría General de Telecomunicaciones

Como reza su Exposición de Motivos, mediante esta resolución se aprueba de oficio la aplicación del mecanismo de eliminación de las marcas de supresión de la identificación de la línea llamante para las llamadas dirigidas a los servi-

cios de urgencia, al objeto de permitir que el origen de estas llamadas sea siempre conocido, independientemente de que el abonado haya solicitado la supresión de la presentación del número llamante. La aplicación de este mecanismo ha sido reclamada por diversos agentes, entre los que cabe mencionar al director general de la Policía, Autoridades Autonómicas competentes en la atención de las llamadas de urgencia a través del número 112 y empresas de seguridad.

El apartado 1 del artículo 1 de la Resolución ofrece una relación de los servicios de urgencia a los que se refiere la norma: servicio de atención de llamadas de urgencia a través del número 112, Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado, policías autonómicas y policías locales, servicios de urgencias sanitarias, públicos y privados, servicios de bomberos de cualquier ámbito de dependencia, servicios de protección civil, estatales, autonómicos y locales.

El apartado 2 de dicho artículo, declara asimismo aplicable el mecanismo de eliminación de las marcas de supresión de la identificación de la línea llamante para los operadores que provean acceso directo a los centros de recepción de señales de alarma de empresas de seguridad.

Para la aplicación de dicho mecanismo es necesaria una solicitud de la entidad interesada al operador del servicio telefónico disponible al público que provea el acceso directo, aunque la Resolución prevé que en el caso de los números a que se refiere el apartado 1 del artículo 1 dicha eliminación será automática. En concreto, la citada eliminación se aplicará inicialmente a los siguientes números: 112 (servicio de atención de llamadas de urgencia), 061 (urgencias sanitarias), 092 (Policía Local), 091 (Policía Nacional), 088 (Policía Autonómica), 062 (Guardia Civil), 080 (servicio local de bomberos), 085 (servicio provincial de bomberos), 1006 (Protección Civil).

- **RESOLUCIÓN de 16 de julio de 2002**, de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información por la que se atribuyen recursos públicos de numeración a los servicios de tarificación adicional.

(BOE núm. 186, de 5 de agosto de 2002)

Tiene como objetivo determinar los códigos de numeración en los que se prestarán los servicios de tarificación adicional, así como sus correspondientes contenidos básicos, en aplicación de la Orden PRE/361/2002, de 14 de febrero, 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. En primer lugar se atribuyen los códigos 803, 806 y 807, coincidentes con las tres primeras cifras del número nacional NXYABMCDU, a los servicios de tarificación adicional en las modalidades de: servicios exclusivos para adultos, servicios de ocio y entretenimiento, y servicios profesionales, respectivamente.

La norma señala que, en el plazo máximo de tres meses desde la fecha de entrada en vigor, la Comisión de Supervisión de los Servicios de Tarificación Adicional establecerá una clasificación detallada de estos servicios de tarificación adicional y su adscripción a los códigos atribuidos.

Así mismo se proporciona al usuario llamante una indicación sobre el precio de sus llamadas. Estos precios, expresados en euros, se refieren al valor neto por minuto, excluyendo la parte correspondiente al establecimiento de la llamada, y de aplicación en los tramos horarios en los que tengan un nivel más elevado.

La Resolución establece que los operadores con derecho a obtener asignaciones de estos recursos públicos de numeración, serán los

operadores que dispongan de un título que les habilite para la prestación del servicio telefónico disponible al público. Finalmente señala que, sin perjuicio del plazo que la Secretaría de Estado establezca para que los proveedores de información se acomoden a la clasificación realizada por la Comisión de Supervisión de los Servicios de Tarificación Adicional, los códigos 903 y 906 serán liberados por los operadores antes del 1 de octubre de 2003.

6.1.2 OTRAS DISPOSICIONES DE INTERÉS

6.1.2.1 De carácter general

- **LEY 39/2002, de 28 de octubre**, de transposición al ordenamiento jurídico español de diversas directivas comunitarias en materia de protección de los intereses de los consumidores y usuarios.
(BOE núm. 259, de 29 de octubre 2002)
- **LEY 44/2002, de 22 de noviembre**, de medidas de reforma del sistema financiero.
(BOE núm. 281, de 23 de noviembre 2002)
- **REAL DECRETO 680/2002, de 12 de julio**, por el que se modifica la estructura del Ministerio de Economía.
(BOE núm. 167, de 13 de julio de 2002)
- **REAL DECRETO 681/2002, de 12 de julio**, por el que se modifica el Real Decreto 685/2000, de 12 de mayo, por el que se determina la composición de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos.
(BOE núm. 167, de 13 de julio de 2002)
- **REAL DECRETO 773/2002, de 26 de julio**, por el que se modifica la composición de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos.
(BOE núm. 179, de 27 de julio de 2002)
- **CORRECCIÓN de errores y erratas del 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. 34, de 8 de febrero de 2002)
- **ORDEN CTE 23/2002/, de 11 de enero**, por la que se establecen condiciones para la presentación de determinados estudios y certificaciones por operadores de servicios de telecomunicaciones.
(BOE núm. 11, de 12 de enero de 2002)
- **ORDEN DEF/315/2002, de 14 de febrero**, por la que se aprueba el Plan Director de Sistemas de Información y Telecomunicaciones y se establece, para su dirección, gestión y seguimiento, el Comisionado del Plan.
(BOE núm. 44, de 20 de febrero de 2002)
- **RESOLUCIÓN de 23 de mayo de 2002**, de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información por la que se declara la extinción, por mutuo acuerdo, de la licencia individual para la prestación del servicio telefónico disponible al público para comunicaciones con aeronaves. (TFTS)
(BOE núm. 146, de 19 de junio de 2002)

6.1.2.2 Audiovisual

- **LEY 4/2002, de 4 de abril**, 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. 129 de 30 de mayo de 2002)
- **LEY FORAL 17/2002, de 6 de junio**, de modificación de la 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. 153, de 27 de junio de 2002)

- **REAL DECRETO 1484/2001, de 27 de diciembre**, por el que se concede a la Comunidad Autónoma de Castilla-La Mancha la gestión directa del tercer canal de televisión.

(BOE núm. 15, de 17 de enero de 2002)

- **REAL DECRETO 410/2002, de 3 de mayo**, por el que se desarrolla el apartado 3 del artículo 17 de la Ley 25/1994, de 12 de julio, modificada por la Ley 22/1999, de 7 de junio, y se establecen criterios uniformes de clasificación y señalización para los programas de televisión.

(BOE núm. 123 de 23 de mayo de 2002)

- **RESOLUCIÓN de 8 de marzo de 2002**, de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, por la que se da publicidad al Acuerdo de Consejo de Ministros de 19 de octubre de 2001 por el que se concede al ente público de Radiotelevisión Canaria la explotación, en régimen de gestión directa, de dos programas dentro del canal múltiple especificado para su ámbito en el anexo II del Plan Técnico Nacional de la Televisión Terrenal, aprobado por el Real Decreto 2169/1998, de 9 de octubre.

(BOE núm. 65, de 16 de marzo de 2002)

- **RESOLUCIÓN de 23 de abril de 2002**, de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, por la que se modifican las características técnicas de algunas emisoras del Plan Técnico Nacional de Radiodifusión Sonora en Ondas Medias (hectométricas).

(BOE núm. 128, de 29 de mayo de 2002)

- **RESOLUCIÓN de 16 de julio de 2002**, de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información por la que se modifican las características técnicas de algunas emisoras del Plan Técnico Nacional de radiodifusión sonora en ondas métricas con mo-

dulación de frecuencias en la Comunidad Autónoma de La Rioja.

(BOE núm. 183, de 1 de agosto de 2002)

- **RESOLUCIÓN de 29 de noviembre de 2002**, 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 31 de octubre de 2002, por el que se renuevan concesiones del servicio público de radiodifusión sonora en ondas medias (hectométricas).

(BOE núm. 304, de 20 de diciembre de 2002)

6.1.2.3 Tarifas

- **ORDEN PRE/68/2002, de 16 de enero**, por la que se dispone la publicación de dos Acuerdos de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos de 20 de diciembre de 2001, sobre tarifas y precios por servicios prestados por Telefónica de España, SAU.

(BOE núm. 17, de 19 de enero de 2002)

- **ORDEN PRE/83/2002, de 18 de enero**, por la que se dispone la publicación del acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, de 26 de diciembre de 2001, por el que se aprueban los nuevos planes de precios para el servicio telefónico fijo disponible al público denominados Bono Compacto 500 y Bono Compacto 800.

(BOE núm. 21, de 24 de enero de 2002)

- **ORDEN PRE/389/2002, de 22 febrero de 2002**, por la que se dispone la publicación del Acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, de 17 de enero de 2002, por el que se deniega la autorización de la propuesta de Telefónica de España, SAU, de un nuevo plan de precios para el servicio telefónico fijo disponible al público denominado Plan Provincia 15.

(BOE núm. 49, de 26 de febrero de 2002)

- **ORDEN PRE/467/2002, de 28 de febrero**, por la que se dispone la publicación del Acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, de 7 de febrero de 2002, por el que se aprueban las tarifas máximas para la nueva facilidad asociada a circuitos punto a punto nacionales denominada acceso múltiple a 2 Mbit/s para circuitos N x 64 kbit/s con N >8 a prestar por Telefónica de España, SAU.

(BOE núm. 56, de 6 de marzo de 2002)

- **ORDEN PRE/468/2002, de 28 de febrero**, por la que se dispone la publicación del Acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, de 7 de febrero de 2002, por el que se aprueban las tarifas para el nuevo Servicio Telefónico Internacional con origen en la red fija de telefónica y destino con terminación en el Sistema de Telefonía Satelital *Thuraya* a prestar por Telefónica de España, SAU.

(BOE núm. 56, de 6 de marzo de 2002)

- **ORDEN PRE/526/2002, de 5 de marzo**, por la que se dispone la publicación del Acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, de 14 de febrero de 2002, por el que se aprueban las tarifas para un nuevo servicio internacional de voz y datos, con origen en terminales de la red pública telefónica fija de Telefónica de España, SAU, y destino en terminales del Sistema de Comunicaciones Móviles por Satélite Inmarsat M4.

(BOE núm. 61, de 12 de marzo de 2002)

- **ORDEN PRE/913/2002, de 18 de abril**, por la que se dispone la publicación del Acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, de 11 de abril de 2002, por el que se aprueba el plan de precios para el servicio telefónico fijo disponible al público denominado

Bono Minuto Metropolitano Plus, propuesto por Telefónica de España, SAU.

(BOE núm. 100, de 26 de abril de 2002)

- **ORDEN PRE/1389/2002, de 7 de junio**, por la que se dispone la publicación del Acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos de 17 de mayo de 2002 por el que se aprueba el nuevo plan de precios denominado Plan Europa 15 Plus para el servicio telefónico fijo disponible al público prestado por Telefónica de España, SAU.

(BOE núm. 140, de 12 de junio de 2002)

- **ORDEN PRE/1390/2002, de 7 de junio**, por la que se dispone la publicación del Acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos de 17 de mayo de 2002, por el que se aprueba la modificación del plan denominado Plan EEUU 15 para el servicio telefónico disponible al público prestado por Telefónica de España, SAU.

(BOE núm. 140, de 12 de junio de 2002)

- **ORDEN PRE/1391/2002, de 7 de junio**, por la que se dispone la publicación del Acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos de 23 de mayo de 2002, por el que se aprueba la modificación del plan de descuentos denominado Masterbono Proveedores para el servicio telefónico disponible al público prestado por Telefónica de España, SAU.

(BOE núm. 140, de 12 de junio de 2002)

- **ORDEN PRE/1392/2002, de 7 de junio**, por la que se dispone la publicación del Acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, de 23 de mayo de 2002 por el que se aprueban las modificaciones de los planes de precios denominados Plan Europa 15, Plan Bono Elección y Bono EMP 17, así como la aplicación del nuevo plan de precios denominado Plan Europa 15 Móviles,

para el servicio telefónico disponible al público prestado por Telefónica de España, SAU.

(BOE núm. 140, de 12 de junio de 2002)

- **ORDEN PRE/1393/2002, de 7 de junio**, por la que se dispone la publicación del Acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos de 23 de mayo de 2002 por el que se aprueban las tarifas máximas para el nuevo servicio de progresión de llamada de los servicios de información prestado por Telefónica de España, SAU.

(BOE núm. 140, de 12 de junio de 2002)

- **ORDEN PRE/1858/2002, de 17 de julio**, por la que se dispone la publicación de dos Acuerdos de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, de 4 de julio de 2002, sobre tarifas por servicios prestados por Telefónica de España, SAU.

(BOE núm. 173, de 20 de julio de 2002)

- **ORDEN PRE/2190/2002, de 5 de septiembre**, por la que se dispone la publicación del Acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, de 25 de julio de 2002, por el que se aprueba la tarifa máxima para el nuevo servicio Nivel 3 de la línea 905 prestado por Telefónica de España, SAU.

(BOE núm. 215, de 7 de septiembre de 2002)

- **ORDEN PRE/2569/2002, de 16 de octubre**, por la que se dispone la publicación del acuerdo por el que se modifica el precio máximo del servicio de información internacional 025, regulado en el anexo II del acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, del día 19 de abril de 2001, por el que se establece un nuevo marco regulatorio de precios para los servicios prestados por Telefónica de España, SAU.

(BOE núm. 250, de 18 de octubre de 2002)

- **ORDEN PRE/3189/2002, de 12 de diciembre**, por la que se dispone la publicación del Acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos por el que se modifica para el año 2003 el vigente marco regulatorio de precios de los servicios que presta Telefónica de España, SAU, y se le autoriza a reducir en dicho año los precios de los servicios ADSL minorista en un 10 por 100.

(BOE 301, de 17 de diciembre de 2002)

- **RESOLUCIÓN de 29 de noviembre de 2002**, de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, sobre modificación de límites de distritos de tarificación que afectan a determinados municipios de la provincia de Valladolid.

(BOE núm. 304, de 20 de diciembre de 2002)

6.1.2.4 Utilización compartida del dominio público viario

- **ORDEN CTE/270/2002, de 30 de enero**, por la que se declara la utilización compartida del dominio público local de titularidad de los municipios de Puerto Real (Cádiz) y Santander, a efectos de la instalación de redes públicas de telecomunicaciones.

(BOE núm. 39, de 14 de febrero de 2002)

- **ORDEN CTE/910/2002, de 5 de abril**, por la que se declara la utilización compartida del dominio público local de titularidad de los municipios de Andújar (Jaén) y Cullera (Valencia), así como del dominio público de titularidad de la Diputación Provincial de A Coruña a efectos de la instalación de redes públicas de telecomunicaciones.

(BOE núm. 99, de 25 de abril de 2002)

- **ORDEN CTE/1841/2002, de 8 de julio**, por la que se declara la utilización compartida de determinados tramos del dominio público local de

titularidad del Municipio de Barcelona, a efectos de la instalación de redes públicas de telecomunicaciones.

(BOE núm. 171, de 18 de julio de 2002)

- **ORDEN CTE/2751/2002, de 18 de octubre**, por la que se declara la utilización compartida del dominio público viario de titularidad de la Diputación Foral de Guipúzcoa, a efectos de la instalación de redes públicas de telecomunicaciones.

(BOE núm. 266, de 6 de noviembre de 2002)

- **ORDEN CTE/2815/2002, de 28 de octubre**, por la que se declara la utilización compartida del dominio público local de titularidad de los municipios de Tavernes Blanques (Valencia) y Crevillent (Alicante), a efectos de la instalación de redes públicas de telecomunicaciones.

(BOE núm. 271, de 12 de noviembre de 2002)

- **ORDEN CTE/3233/2002, de 5 de diciembre**, por la que se declara la utilización compartida del dominio público local de titularidad de los municipios de Godella (Valencia), Alcañes (Valencia) y Zigoitia (Álava), a efectos de la instalación de redes públicas de telecomunicaciones.

(BOE 302, de 18 de diciembre de 2002)

6.1.2.5 Especificaciones técnicas

- **ORDEN CTE/3214/2002, de 28 de noviembre**, por la que se actualiza la relación de normas europeas armonizadas, cuyo cumplimiento presupone conformidad con los requisitos de protección electromagnética, en cumplimiento del Real Decreto 444/1994, de 11 de marzo, por el que se establecen los procedimientos de evaluación de la conformidad con los requisitos de protección electromagnética de equipos, sistemas e instalaciones.

(BOE núm. 301, de 17 de diciembre de 2002)

- **RESOLUCIÓN de 22 de enero de 2002**, 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. 39, de 14 de febrero de 2002)

- **RESOLUCIÓN de 11 de febrero de 2002**, 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. 59, de 9 de marzo de 2002)

- **RESOLUCIÓN de 16 de abril de 2002**, 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. 103, de 30 de abril de 2002)

- **RESOLUCIÓN de 8 de mayo de 2002**, 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. 125, de 25 de mayo de 2002)

- **RESOLUCIÓN de 29 de julio de 2002**, 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. 231, de 26 de septiembre de 2002)

- **RESOLUCIÓN de 18 de noviembre de 2002**, de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la información, por la que se prorroga el periodo de validez de la autorización para el uso de equipos CB-27 que funcionan con determinadas características de modulación de amplitud.

(BOE núm. 290, de 4 de diciembre de 2002)

6.1.2.6 Numeración

- **RESOLUCIÓN de 22 de noviembre de 2001**, de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, por la que se reconoce el derecho a obtener recursos públicos de numeración a los operadores que presten el servicio de ámbito nacional de radiocomunicaciones móviles terrestres en grupo cerrado de usuarios con tecnología digital.

(BOE núm. 34, de 8 de febrero de 2002)

- **RESOLUCIÓN de 23 de diciembre de 2002**, de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, de modificación de la Resolución de 8 de noviembre de 2001, por la que se adjudican recursos públicos de numeración a la colonia británica de Gibraltar.

(BOE núm. 4, de 4 de enero de 2003)

6.2 LEGISLACIÓN COMUNITARIA

6.2.1 PRINCIPALES NORMAS RELATIVAS A TELECOMUNICACIONES

- **Directiva 2002/19/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 7 de marzo de 2002**, relativa al acceso a las redes de comuni-

caciones electrónicas y recursos asociados, y a su interconexión (Directiva acceso).

(DOCE L 108 24.04.2002 P.7)

Con arreglo a su Artículo 1 armoniza, dentro del marco que establece la Directiva 2002/21/CE (Directiva marco), la manera en que los Estados miembros regulan el acceso a las redes de comunicaciones electrónicas y recursos asociados, y su interconexión. Tiene como objetivo establecer un marco regulador para las relaciones entre los suministradores de redes y servicios que sea compatible con los principios del mercado interior, haga posible el mantenimiento de una competencia sostenible, garantice la interoperabilidad de los servicios de comunicaciones electrónicas y redunde en beneficio de los consumidores. Es aplicable, por tanto, a los acuerdos de acceso e interconexión celebrados entre proveedores de servicios.

Define los derechos y las obligaciones de los operadores y de las empresas que deseen interconectarse o acceder a sus redes o recursos asociados.

La Directiva fija en su Capítulo II los principios que han de inspirar el régimen de acceso e interconexión. En este sentido, el artículo 3 establece la obligación de los Estados miembros de velar por la eliminación de las posibles restricciones que impidan que las empresas de un mismo Estado miembro o de Estados miembros diferentes negocien entre sí acuerdos sobre mecanismos técnicos y comerciales de acceso y/o interconexión. La empresa solicitante de acceso o interconexión no necesitará estar autorizada para operar en el Estado miembro en el que se efectúe la solicitud cuando no preste servicios ni explote una red en dicho Estado miembro.

El artículo 4 establece los derechos y obligaciones de los operadores que celebren los acuerdos de acceso e interconexión: derecho y obli-

gación de negociar la interconexión mutua en condiciones acordes con las obligaciones impuestas por las autoridades nacionales de reglamentación, deber de confidencialidad de la información transmitida o almacenada sobre empresas obtenida en el proceso de negociación de los acuerdos, obligación para los operadores de las redes que reciban programas o servicios de televisión de formato ancho de distribuirlos manteniendo dicho formato.

El Artículo 5 insta a las autoridades nacionales de reglamentación a fomentar y, en su caso, garantizar la adecuación del acceso, la interconexión y la interoperabilidad de los servicios, de tal modo que se promueva la eficiencia, la competencia sostenible y el máximo beneficio para los usuarios finales otorgándoles la posibilidad de adoptar una serie de medidas. En particular y sin perjuicio de las medidas que puedan adoptarse en relación con las empresas que tengan un peso significativo en el mercado, cuando sea necesario garantizar la posibilidad de conexión de extremo a extremo, se podrán imponer obligaciones a las empresas que controlen el acceso a los usuarios finales, incluida, en casos justificados, la obligación de interconectar sus redes cuando no lo hayan hecho. Cuando sea necesario garantizar el acceso de los usuarios finales a los servicios digitales de radiodifusión y televisión que determine el Estado miembro en cuestión, podrán imponerse obligaciones a los operadores para que faciliten acceso a los demás recursos contemplados en la parte II del anexo I (acceso a interfaces de programa de aplicación y acceso a guías electrónicas de programas) en condiciones justas, razonables y no discriminatorias. Asimismo, podrán establecer determinadas condiciones técnicas u operativas cuando ello sea necesario para el funcionamiento normal de la red.

El Capítulo III contempla el régimen de obligaciones que se pueden imponer a los operadores. Contiene el artículo 7 una norma de dere-

cho transitorio: la revisión del anterior régimen de obligaciones en materia de acceso e interconexión, por la cual se mantendrán todas las obligaciones de acceso e interconexión impuestas a las empresas suministradoras que estuvieran vigentes antes de la fecha de entrada en vigor de la Directiva, hasta el momento en que se revise y se decida si procede mantener, modificar o suprimir dichas obligaciones.

Se recogen las siguientes obligaciones que las autoridades nacionales de reglamentación pueden imponer a los operadores (artículos 9 al 13): obligación de transparencia en relación con la interconexión y el acceso, conforme a la cual los operadores deberán hacer público determinado tipo de información, como la relativa a la contabilidad, especificaciones técnicas, características de las redes, condiciones de suministro y utilización, y precios. En particular, cuando se impongan a un operador obligaciones de no discriminación, las autoridades nacionales de reglamentación podrán exigir a dicho operador que publique una oferta de referencia que deberá estar suficientemente desglosada. Se podrá establecer así mismo una obligación de no discriminación en relación con la interconexión y el acceso, garantizando en particular la aplicación de condiciones equivalentes en circunstancias semejantes a otras empresas que presten servicios similares.

Se podrá establecer una obligación en materia de separación de cuentas en relación con determinadas actividades relacionadas con la interconexión y/o el acceso. Para facilitar la comprobación del cumplimiento de las obligaciones de transparencia y no discriminación, las autoridades nacionales de reglamentación estarán facultadas para exigir a una empresa integrada verticalmente que se les proporcionen, cuando así lo soliciten, documentos contables, incluida información relativa a ingresos percibidos de terceros. A estos efectos las autoridades nacionales de reglamentación podrán especificar el

formato y la metodología contable que deberá emplearse.

Se podrán establecer obligaciones relativas al acceso a recursos específicos de las redes y a su utilización. De acuerdo con dicha previsión, las autoridades nacionales de reglamentación estarán facultadas para exigir a los operadores que satisfagan las solicitudes razonables de acceso a elementos específicos de las redes y a recursos asociados, así como las relativas a su utilización. El Artículo 12 recoge las obligaciones que en concreto se pueden imponer a los operadores, entre otras: conceder acceso a terceros a elementos y/o recursos específicos de las redes, incluido el acceso desagregado al bucle local; negociar de buena fe con la empresas que soliciten el acceso; no revocar una autorización de acceso a recursos previamente concedida, etcétera.

Se podrán establecer obligaciones de control de precios (orientación de los precios en función de los costes) y contabilidad de costes.

El Capítulo IV recoge disposiciones de procedimiento, entre las que cabe destacar el artículo 15 que regula un mecanismo de publicidad de la información relativa a las obligaciones específicas impuestas a las empresas en cumplimiento de lo dispuesto en esta Directiva mediante su publicación. En dicha publicación se indicarán los mercados de productos o servicios y el mercado geográfico de que se trate. Esta información deberá ser puesta a disposición del público y deberá estar actualizada.

El Artículo 16 establece la obligación de los Estados de notificar a la Comisión cuáles son las autoridades nacionales de reglamentación responsables de la ejecución de las funciones indicadas en la Directiva, a más tardar el 24 de julio de 2003.

El Artículo 18 prevé el 24 de julio de 2003 como plazo máximo para la incorporación de la Directiva a los diferentes derechos nacionales.

El Anexo I tiene por objeto, de conformidad con el artículo 6 de la presente Directiva, establecer las condiciones de acceso a los servicios de televisión y radio digitales difundidos a los telespectadores y oyentes en la Comunidad Europea, por cuya aplicación deberán velar los Estados.

El Anexo II recoge una lista mínima de elementos que deben figurar en la oferta de referencia para el acceso desagregado al bucle local de par trenzado metálico publicados por los operadores notificados (condiciones para el acceso desagregado al bucle local, servicios de ubicación, sistemas de información; y condiciones de suministro).

- **Directiva 2002/20/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 7 de marzo de 2002**, relativa a la autorización de redes y servicios de comunicaciones electrónicas (Directiva autorización).

(DOCE L 108 24.04.2002 P.21)

A principios del año 2002 la Comisión Europea constató la necesidad de que la regulación del acceso al mercado de redes y servicios de comunicaciones electrónicas debía ser más armonizada y resultar menos gravosa, así como que se exigía el establecimiento de un régimen de autorización en el cual servicios comparables recibieran un trato similar independientemente de las tecnologías utilizadas. Esta Directiva tuvo como principal objetivo crear un marco jurídico en el que esto fuera posible, armonizando y simplificando las normas y creando un sistema de autorización que permitiera estimular el desarrollo de nuevos servicios.

La vía para alcanzar este objetivo fue la autorización general de todas las redes y todos los servicios de comunicaciones electrónicas, sin exigir una decisión explícita o un acto administrativo explícito de la autoridad nacional de

reglamentación, así como limitar el requisito de procedimiento a una mera notificación ante la autoridad de reglamentación. De hecho, la Directiva incluye las notas características que debe reunir la citada notificación. Además, las autorizaciones deberán incluir los derechos de uso y las obligaciones específicas de las empresas adjudicatarias de las mismas. La Directiva recoge la definición de autorización general para este sector como: *toda disposición de los Estados miembros, que otorgue derechos para el suministro de redes y servicios de comunicaciones electrónicas, que establezca obligaciones específicas al sector.*

Con respecto a los derechos derivados de la autorización general, en primer lugar se recoge el derecho a suministrar redes y servicios de comunicaciones electrónicas. También el derecho a instalar recursos, el derecho a negociar la interconexión, a obtener el acceso o interconexión y la oportunidad a ser designado para suministrar elementos de servicio universal. En segundo lugar, con respecto a los derechos de uso de radiofrecuencias y números, la Directiva establece que el procedimiento para su otorgamiento deberá ser objetivo, transparente no discriminatorio y proporcionado, con el fin de optimizar su uso. Además, continúa vigente la limitación de los derechos de uso de radiofrecuencias o de números del Plan Nacional de Numeración, única y exclusivamente cuando resulte inevitable ante la escasez de radiofrecuencias o ante la necesidad de garantizar su uso eficiente. Es decir, en caso de que no exista escasez, los Estados miembros incluirán las condiciones de uso de las radiofrecuencias dentro de la autorización general. Por último, establece que las decisiones sobre derechos de uso deberán adoptarse, comunicarse y hacerse públicas lo antes posible y recoge un régimen de plazos para ello. En caso de limitación del número de derechos de uso de radiofrecuencias,

la Directiva prevé los pasos que han de seguir los Estados miembros, así como la necesidad de que la asignación de frecuencias sea armonizada.

Una novedad importante que recoge esta Directiva es la facultad que otorga a los Estados miembros de decidir si se pueden ceder los derechos de uso de radiofrecuencias a iniciativa del titular del derecho, así como especificar en qué condiciones debe realizarse, conforme a lo establecido en la Directiva marco.

Por otro lado, las autorizaciones generales podrán llevar asociadas determinadas condiciones, recogidas en el Anexo de la Directiva, que deberán, limitarse a lo estrictamente necesario para garantizar el cumplimiento de las obligaciones comunitarias y que deberán ser específicas del sector de las comunicaciones electrónicas. Además, las obligaciones específicas que se puedan imponer a las empresas en virtud de su peso significativo en el mercado se impondrán de forma separada a las obligaciones y derechos que deriven de la autorización general.

Dentro de las competencias de las autoridades nacionales de reglamentación se recoge la de establecer los criterios para los procedimientos de selección competitiva o comparativa, siempre respetando los objetivos del artículo 8 de la Directiva marco, también comentada a lo largo de este trabajo. Asimismo podrán facilitar a los suministradores de redes y servicios la confirmación de los derechos de interconexión o derechos de paso, otorgados en virtud de la autorización general, por medio de Declaraciones, las cuales no constituirán por sí mismas un título para ejercer derechos. De hecho las autoridades nacionales podrán solicitar a las empresas la información necesaria para comprobar si están cumpliendo sus derechos de uso, sus obligaciones específicas y las condiciones de su autorización. En caso de incumplimiento se les

otorgará un plazo para subsanar, cumplido el cual se adoptarán medidas adecuadas para garantizar el cumplimiento. Además, si finalmente las empresas no subsanan o no cumplen con su obligación de información, esta Directiva recoge la posibilidad de sanciones económicas, debiendo ser éstas proporcionales a la infracción. Sólo en circunstancias excepcionales se permite la suspensión o retirada del derecho a prestar servicios o del derecho a utilizar radiofrecuencias o números.

Asimismo se recoge el régimen de tasas administrativas que podrán imponerse a los proveedores de servicios de comunicaciones electrónicas. La finalidad de estas tasas será la de financiar las actividades de la autoridad nacional de reglamentación relacionadas con la gestión del sistema de autorización y el otorgamiento de derechos de uso, limitándose a cubrir los gastos administrativos reales de estas actividades. Para lograr este equilibrio será necesaria la transparencia en los ingresos y gastos de las autoridades nacionales de reglamentación, así como la elaboración de un informe anual, por parte de éstas, en el que se recoja el importe total de las tasas recaudadas y los gastos administrativos soportados en ese ejercicio. Estas tasas se limitarán a gravar los derechos de uso de números, las frecuencias de radio y los derechos a instalar recursos.

También se prevé la imposición de cánones por los derechos de uso de radiofrecuencias y numeración, cuya finalidad será la de garantizar el uso óptimo de estos recursos y que podrán destinarse a financiar actividades de la autoridad nacional de reglamentación que no hayan podido ser cubiertas mediante las tasas. Si bien estos cánones no podrán obstaculizar el desarrollo de los servicios innovadores ni de la competencia en el mercado.

Esta Directiva permite a los Estados miembros la modificación de los derechos, condi-

ciones, procedimientos, tasas y cánones que implican las autorizaciones generales, siempre y cuando esté objetivamente justificada. Con respecto al principio de transparencia, se prevé que las partes interesadas tengan derecho a acceder fácilmente a toda esta información y a sus modificaciones, así como que las autoridades la faciliten y la mantengan actualizada.

En relación con la aplicación única del nuevo marco regulador, esta Directiva plantea que el proceso de su incorporación a los Derechos nacionales y la adaptación de las licencias existentes a la nueva norma, se haga de forma simultánea. De hecho el 24 de julio de 2003 es el último día para adoptar y publicar las disposiciones necesarias para dar cumplimiento a lo establecido en ella y los Estados miembros deberán aplicar dichas disposiciones a partir del 25 de julio de 2003. La Directiva prevé que en los casos en que esta adaptación suponga un incremento de obligaciones o una reducción de derechos para las empresas, los Estados miembros dispongan del plazo adicional de nueve meses a partir de la fecha de aplicación de esta Directiva, con la excepción, eso sí, de que este plazo implique consecuencias negativas para los derechos y obligaciones de otras empresas. Y, por último, en caso de que los Estados miembros demuestren que la supresión de una condición de autorización existente antes de la entrada en vigor de esta Directiva crea dificultades excesivas para las empresas, podrán solicitar una prórroga temporal de la condición concreta de que se trate, señalando ellos mismos el plazo de prórroga necesario.

Además, con el fin de conseguir los objetivos de armonización y simplificación de las normas y condiciones de autorización, la Comisión podrá adoptar medidas, de acuerdo al principio de subsidiariedad consagrado en el Artículo 5 del Tratado.

- **Directiva 2002/21/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 7 de marzo de 2002**, relativa a un marco regulador común de las redes y los servicios de comunicaciones electrónicas (Directiva marco).

(DOCE L 108 24.04.2002 P.33)

Con carácter general cabe señalar que, dada la convergencia de los sectores de telecomunicaciones, medios de comunicación y tecnologías de la información, resulta necesario que todos los servicios de comunicaciones electrónicas, todas las redes de transmisión y todos los recursos asociados se sometan a un único marco regulador armonizado.

En primer lugar cabe destacar dentro del articulado de esta Directiva el conjunto de definiciones aplicables al sector, entre las que se incluye la definición de las Directivas que acompañan a ésta dentro del nuevo marco regulador como directivas específicas.

Esta Directiva exige que los Estados miembros garanticen la independencia de la autoridad nacional de reglamentación, para asegurar la imparcialidad y transparencia de sus decisiones. Asimismo deberán publicar, de forma que sea accesible, la información sobre las funciones que incumban a estas autoridades, así como garantizar la cooperación entre éstas y las autoridades nacionales de competencia y de protección de consumidores. Además informarán a la Comisión Europea de las autoridades nacionales de reglamentación que tengan asignadas las funciones recogidas en el nuevo marco normativo.

Es importante señalar que, con respecto a las partes interesadas, la Directiva establece que las partes afectadas por las decisiones de las autoridades nacionales de reglamentación tienen derecho a recurrir ante un organismo independiente de las partes implicadas. Por ello, los Estados deberán velar porque exista ese meca-

nismo en el ámbito nacional y se reconozca a las partes el derecho de recurso.

Se recoge como función de las autoridades nacionales de reglamentación la de recabar información de los agentes del mercado, con el fin de comprobar el cumplimiento de lo dispuesto en esta Directiva y en las directivas específicas, debiendo ser solicitudes de información motivadas y proporcionadas, así como puestas a disposición del público, salvo la que tenga carácter confidencial. Esta información podrá ser facilitada a la Comisión Europea cuando ésta lo solicite, y a su vez la Comisión podrá facilitarla a otras autoridades nacionales de reglamentación.

Además se impone a las autoridades nacionales de reglamentación el deber de consultar con las partes interesadas las decisiones o propuestas, antes de adoptar una decisión definitiva, así como notificar a la Comisión Europea y a otras autoridades nacionales de reglamentación ciertos proyectos de decisiones para que formulen observaciones. De hecho esta Directiva habilita a la Comisión Europea, previa consulta con el Comité de Comunicaciones, a solicitar a la autoridad nacional de reglamentación la retirada de un proyecto cuando verse sobre definición de los mercados o designación de empresas con peso significativo en el mercado. La Directiva recoge expresamente cómo deben llevarse a cabo estos procedimientos para la cooperación entre autoridades nacionales de reglamentación y la Comisión, con el fin de consolidar el mercado interior de comunicaciones electrónicas.

Asimismo, también recoge los objetivos generales y los principios reguladores aplicables a las autoridades nacionales de reglamentación, entre ellos el fomento de la competencia, el desarrollo del mercado interior o la garantía de los intereses de los ciudadanos europeos. También se indica como necesaria la armoniza-

ción entre objetivos y principios, así como la coordinación en las actuaciones de las distintas autoridades nacionales de reglamentación, que deberán contribuir a la realización de políticas en el ámbito de la cultura, el empleo, el medio ambiente, la cohesión social y la ordenación territorial.

Cabe destacar que esta Directiva recoge el principio de neutralidad tecnológica, es decir que no se discrimine a favor de un tipo de tecnología y se recoge también la necesidad de fomentar determinados servicios específicos, como por ejemplo servicios que mejoren la eficiencia del espectro.

Con respecto a las radiofrecuencias las autoridades nacionales de reglamentación tienen la función de atribuirles y asignarlas, basándose en principios y objetivos armonizados y en función de criterios objetivos, transparentes, no discriminatorios y proporcionados para garantizar su uso efectivo y eficiente. De hecho una de las novedades que incorpora esta Directiva es la posibilidad de transferencia de radiofrecuencias con el fin de potenciar un uso eficiente del espectro. De este modo, los Estados miembros podrán autorizar que las empresas transfieran sus derechos de uso de radiofrecuencias a otras empresas, con el requisito de que esta intención de transferir sea notificada a las autoridades nacionales de reglamentación responsable de la asignación de frecuencias, así como que se haga pública y cumpla con los requisitos de procedimiento que establezcan las autoridades nacionales de reglamentación. Por último se exigirá que dicha transferencia no contribuya a falsear la competencia.

Con respecto al acceso a los recursos de numeración rigen iguales criterios. Las autoridades nacionales de reglamentación asignarán estos recursos y gestionarán los planes nacionales de numeración basándose en esos criterios. También velarán por que sean publica-

dos los planes nacionales de numeración, así como todas sus adiciones o modificaciones posteriores. Por último los Estados miembros deberán apoyar la armonización de estos recursos dentro de la Comunidad.

La presente Directiva recoge la creación de procedimientos oportunos, no discriminatorios, transparentes y accesibles al público, para otorgar concesiones de derecho de instalación de recursos en una propiedad privada o pública, así como la existencia de mecanismos eficaces que permitan a las empresas recurrir decisiones relativas a estas concesiones ante un organismo independiente.

Por otro lado, con respecto al uso compartido de recursos se considera que las autoridades nacionales de reglamentación deben fomentarlo sobre la base de acuerdos voluntarios, si bien podrán imponerlo como obligación tras consulta pública en caso de que no existan otras alternativas viables. Las empresas que deberán llevarlo a cabo serán las empresas que disfruten del derecho a instalar recursos en una propiedad privada o pública, o las empresas que puedan ser beneficiarias de un procedimiento de expropiación.

Además, cuando se trate de empresas que posean derechos especiales o exclusivos para la prestación de servicios en otros sectores, ya sea en el mismo Estado miembro o en otro, se les exigirá una contabilidad separada, así como una separación estructural de las actividades asociadas con el suministro de redes o servicios de comunicaciones electrónicas.

Se mantiene en esta Directiva la necesidad de imponer obligaciones *ex ante* en determinadas circunstancias. Por ello, la definición de peso significativo en el mercado, denominado como "el umbral de las obligaciones *ex ante*", debe ser adaptada para ajustarla a mercados más complejos y dinámicos una vez superada la primera fase de apertura del mercado competitivo. Se entien-

de que una empresa tiene peso significativo en el mercado si individual o conjuntamente con otras, disfruta de una posición dominante, esto es, una posición de fuerza económica que permite que su comportamiento sea, en medida apreciable, independiente de los competidores, los clientes y los consumidores.

Se incluye la novedad de que se pueda considerar que dos o más empresas ocupan una posición dominante conjunta en un mercado, no solo cuando existan vínculos estructurales entre ellas, sino también cuando la estructura del mercado de referencia propicie los efectos coordinados. Además se establece que cuando una empresa tenga peso significativo en un mercado, podrá considerarse que también lo tendrá en otro estrechamente relacionado si los vínculos entre ambos hacen posible que el peso que se tiene en uno se deje sentir en el otro.

La Comisión se atribuye la tarea de adoptar una Recomendación, donde enumerará los mercados de productos y servicios del sector de las comunicaciones electrónicas, cuyas características justifiquen la imposición de las obligaciones recogidas en el nuevo marco regulador comunitario por esta Directiva y las directivas específicas. Además, dado que las obligaciones *ex ante* únicamente se impondrán cuando no exista competencia efectiva, la Comisión debe elaborar unas directrices comunitarias, de conformidad con el Derecho de competencia, en las que se basarán las autoridades nacionales de reglamentación para analizar si existe competencia efectiva y evaluar el peso significativo en el mercado. Por último, serán las autoridades nacionales de reglamentación, las que, teniendo en cuenta la Recomendación y las directrices, definan los mercados pertinentes. Éstas realizarán un análisis de los mismos que, si procede, podrán hacer en colaboración con las autoridades nacionales de competencia. Finalmente, cuando la autoridad nacional de reglamentación determine que uno de los mer-

cados pertinentes no es realmente competitivo, establecerá qué empresas tienen peso significativo en él y le impondrá obligaciones. Además, en caso de mercados transnacionales, las autoridades nacionales de reglamentación afectadas efectuarán un análisis conjunto de mercado y se pronunciarán concertadamente.

Con respecto a la normalización la Comisión elaborará unas normas o especificaciones que sirvan de base para fomentar la armonización. Los Estados miembros fomentarán el uso de estas especificaciones para garantizar la interoperabilidad de los servicios y potenciar la libertad de elección de los usuarios. Hasta que sean elaboradas, se aplicarán las especificaciones aprobadas por los organismos europeos de normalización. Puede incluso llegar a hacerse obligatoria su aplicación o también pueden ser retiradas cuando dejen de cumplir sus fines. El objetivo principal se centra en que la normalización sea un proceso impulsado fundamentalmente por el mercado.

Asimismo también debe fomentarse la interoperabilidad de los servicios de televisión digital interactiva y de los equipos avanzados de televisión digital, logrando así que los consumidores reciban todos los servicios de televisión digital interactiva, independientemente del modo de transmisión.

Es importante tener en cuenta que la Comisión podrá formular recomendaciones a los Estados miembros sobre la aplicación armonizada de esta directiva y de las directivas específicas, y posteriormente los Estados miembros velarán porque las autoridades nacionales de reglamentación tengan en cuenta dichas recomendaciones.

Por otra parte, y mediante una decisión vinculante, la autoridad nacional de reglamentación tendrá competencia para resolver los litigios que se presenten entre empresas de su mismo Estado, siempre y cuando sea solicitado por la parte perjudicada. La decisión debe ser motivada y pública, respetando el secreto comercial.

Por último, la Directiva deroga una serie de directivas anteriores aplicables al sector, así como establece que los operadores de la red pública de telefonía fija con peso significativo hasta la fecha seguirán siendo considerados como tal hasta que haya concluido el procedimiento de análisis del mercado por las autoridades nacionales de reglamentación. Las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas necesarias para el cumplimiento de esa directiva deberán aplicarse en los Estados miembros a partir del 25 de julio de 2003.

Con respecto a los Anexos de esta Directiva, cabe señalar que en el Anexo I se recoge la lista de mercados que deberán incluirse en la recomendación inicial de la Comisión sobre mercados pertinentes y servicios. Y en el Anexo II se recogen los criterios que las autoridades nacionales de reglamentación deberán aplicar para evaluar una posición dominante conjunta.

- **Directiva 2002/22/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 7 de marzo de 2002**, relativa al servicio universal y los derechos de los usuarios en relación con las redes y los servicios de comunicaciones electrónicas (Directiva servicio universal).

(DOCE L 108 24.04.2002 P. 51)

Con arreglo a su Artículo 1 esta Directiva tiene por objeto el suministro de redes y servicios de comunicaciones electrónicas a los usuarios finales, así como garantizar la existencia de servicios de comunicaciones electrónicas disponibles al público de buena calidad en toda la Comunidad, a través de una competencia y una libertad de elección reales, y tratar las circunstancias en que las necesidades de los usuarios finales no se vean atendidas de manera satisfactoria por el mercado. Asimismo, establece los derechos de los usuarios finales y las correspondientes obligaciones de que las empresas proporcionen redes y servicios de comunicaciones electrónicas disponibles al público, y

define el conjunto mínimo de servicios de calidad especificada al que todos los usuarios tienen acceso a un precio asequible.

El Capítulo II de esta Directiva se encuentra dedicado a establecer las obligaciones de servicio universal por el cual todos los usuarios finales de los Estados miembros tendrán a su disposición una serie de servicios de telecomunicaciones con una calidad especificada, con independencia de su situación geográfica y a un precio asequible. Dichas obligaciones se recogen en los artículos 4 a 7 de la presente Directiva:

- Obligación de suministro de acceso desde una ubicación fija a la red telefónica pública por parte, como mínimo, de una empresa.
- Obligación de poner a disposición de los usuarios finales por lo menos una guía general de abonados, ya sea impresa o electrónica, o ambas, la cual deberá de ser actualizada, como mínimo, una vez al año. Se contempla asimismo la obligación de que se ponga a disposición de todos los usuarios finales, incluidos los de teléfonos públicos de pago, al menos un servicio de información general sobre números de abonados.
- Se establece la obligación de garantizar que la oferta de teléfonos públicos de pago satisfaga las necesidades razonables de los usuarios finales, tanto en cobertura geográfica como en número de aparatos, accesibilidad de estos teléfonos para los usuarios con discapacidad y calidad de los servicios, así como la posibilidad de efectuar gratuitamente llamadas de urgencia desde los teléfonos públicos de pago utilizando el número europeo de urgencia 112 y otros números de urgencia nacionales.
- Obligación de adoptar medidas específicas con el objeto de que los usuarios con discapacidad tengan un acceso a los servicios tele-

fónicos disponibles al público equivalentes al que disfrutaban otros usuarios finales, así como la misma capacidad de elección de empresas y prestadores de servicios.

El Artículo 8 dispone que los Estados miembros podrán designar una o más empresas que garanticen la prestación del servicio universal de manera que pueda quedar cubierta la totalidad de su territorio, y recoge la posibilidad de que sean designadas empresas o grupos de empresas diferentes para la prestación de diversos elementos del servicio universal y para abarcar distintas partes del territorio nacional, así como la obligación de aplicar en la elección de dichas empresas un mecanismo de designación eficaz, objetivo, transparente y no discriminatorio, en virtud del cual no pueda excluirse *a priori* la designación de ninguna empresa.

El Artículo 9, en relación con los precios de los servicios de carácter universal anteriormente referidos, contempla la posibilidad de obligar a las empresas designadas a que ofrezcan a los consumidores opciones o paquetes de tarifas que difieran de las aplicadas en condiciones normales de explotación comercial, con objeto de garantizar, en particular, que las personas con rentas bajas o con necesidades sociales especiales puedan tener acceso al servicio telefónico disponible al público o hacer uso del mismo. Se establece en este sentido la posibilidad de que se preste ayuda a los consumidores con rentas bajas o con necesidades sociales especiales, así como la posibilidad de exigir a las empresas a las que se hayan impuesto obligaciones de servicio universal la aplicación de tarifas comunes en la totalidad de su territorio.

El Artículo 10 determina el deber de los Estados miembros de velar porque los usuarios no se vean obligados al pago de facilidades o servicios que no sean necesarios o que resulten superfluos para el servicio solicitado cuando utilicen servicios que se consideren de carácter univer-

sal. Asimismo, establece la obligación de que las empresas que cumplan obligaciones de servicio universal proporcionen una serie de facilidades (facturación detallada, sistemas de prepago, pago escalonado de las cuotas de conexión) con el fin de permitir a los abonados el seguimiento y control de sus propios gastos y de evitar la desconexión injustificada del servicio.

La Directiva contempla la obligación de que las empresas designadas para la prestación del servicio universal publiquen información adecuada y actualizada relativa al rendimiento en el suministro de dicho servicio. A estos efectos, la autoridad nacional de reglamentación podrá especificar el contenido y formato de la información que se ha de prestar. Se establece asimismo la posibilidad de fijar objetivos de rendimiento y de controlar su cumplimiento y la posibilidad de, por una parte, adoptar medidas específicas en el caso de incumplimiento reiterado de dichos objetivos y, de otra, de solicitar auditorías independientes o análisis similares de los datos sobre rendimiento.

Los Artículos 12 y 13 de la Directiva, en relación con la financiación del servicio universal, establecen la posibilidad, cuando se considere que una empresa está sometida en el cumplimiento de sus obligaciones de servicio universal a una carga injusta, y a petición de dicha empresa, de introducir un mecanismo de compensación con cargo a los fondos públicos a favor de dicha empresa por los costes netos que se determinen con arreglo al mecanismo establecido por el artículo 12; o bien, repartir el coste neto de las obligaciones de servicio universal entre los proveedores de servicios y redes de comunicación electrónicas. En este último caso se establecerá un mecanismo de reparto determinado.

De acuerdo con el Artículo 15 de la Directiva, la Comisión procederá periódicamente a la revi-

sión del alcance de las obligaciones de servicio universal, en particular con el fin de proponer al Parlamento Europeo y al Consejo su modificación o redefinición de las mismas. La primera vez lo hará en el plazo de dos años a partir de la fecha de entrada en vigor de las normas incorporadas por los Estados, y posteriormente cada tres años.

El Capítulo IV de la Directiva tiene por objeto regular los derechos e intereses de los usuarios finales y comienza declarando aplicables a las relaciones contractuales entre abonados y empresas, así como a las posibles controversias que surjan entre ellos, la normativa en materia de protección de los consumidores.

Los artículos 20 al 31 establecen una serie de medidas tendentes a proteger los intereses de los abonados. En estos artículos se regula el contenido mínimo que deberán recoger los contratos de abono (identidad y dirección del suministrador, servicios prestados, niveles de calidad del servicio, tipos de servicio de mantenimiento, datos relativos a precios y tarifas, mecanismos de indemnización y reembolso en caso de incumplimiento de los niveles de calidad, etcétera); el derecho de los abonados a rescindir sin penalización sus contratos cuando se les notifiquen propuestas de modificación de las condiciones contractuales, las cuales han de ser notificadas a los abonados con un mes como mínimo de antelación; la posibilidad de acceso de los usuarios a una información transparente y actualizada sobre los precios y tarifas aplicables, y las condiciones generales con respecto al acceso a los servicios y sobre la calidad del mismo.

Se establece la necesidad de adoptar medidas con objeto de garantizar la integridad de la red y el acceso sin interrupciones a los servicios de urgencia. Se establece el derecho a servicios de asistencia mediante operador e información sobre números de abonados, así como el dere-

cho de todo usuario a figurar en la guía general de abonados. Se establece un número único europeo gratuito de llamada de urgencia, el "112", al que todos los usuarios finales tengan acceso, número que es complemento de cualquier otro número nacional de llamada de urgencia especificado por las autoridades nacionales de reglamentación y sobre el que se fija la necesidad de informar adecuadamente a los ciudadanos de su existencia y utilización. Se establece el número "00" como código común de acceso a la red telefónica internacional. Se garantiza el derecho de todos los abonados a servicios telefónicos disponibles al público, incluidos los servicios de telefonía móvil, a conservar su número o números cuando así lo soliciten, con independencia de la empresa que preste el servicio, y ello en una ubicación específica cuando se trate de números geográficos y en cualquier ubicación si se trata de números no geográficos.

El Capítulo V contiene una serie de disposiciones generales y finales. El artículo 32 establece la posibilidad de que cada Estado en su propio territorio pueda imponer la puesta a disposición al público de otros servicios adicionales al margen de los servicios correspondientes a las obligaciones de servicio universal, aunque en tal caso no podrá aplicar ningún mecanismo de compensación dirigido a empresas concretas. El Artículo 33 recoge la necesidad de tener en cuenta en la mayor medida de lo posible las opiniones de los usuarios finales y los consumidores, los fabricantes y las empresas suministradoras de redes o servicios de comunicaciones electrónicas sobre las cuestiones relacionadas con todos los derechos de los usuarios finales y los consumidores en lo relativo a la prestación de estos servicios, especialmente cuando tengan un impacto significativo en el mercado, y la posibilidad de desarrollar mecanismos con participación de los consumidores, agrupaciones de usuarios y proveedores

de servicios, con vistas a mejorar la calidad general de la prestación de los servicios, mediante, entre otros mecanismos, el desarrollo y el seguimiento de códigos de conducta y normas de funcionamiento.

Contempla el Artículo 34 la necesidad de establecer mecanismos de resolución extrajudicial de litigios no resueltos que afecten a los consumidores y se refieran a asuntos regulados por esta Directiva. Dichos mecanismos deberán ser transparentes, sencillos y poco onerosos y permitir la resolución equitativa y rápida de los litigios, sin perjuicio de la posibilidad de acudir a los procedimientos judiciales nacionales.

Se notificarán a la Comisión, no más tarde del 25 de julio de 2003, y con posterioridad tan pronto como se produzca alguna modificación, los nombres de las empresas que hayan sido designadas para el cumplimiento de las obligaciones de servicio universal que la Directiva regula. Existe también una obligación de notificar los nombres de los operadores que se considere posean un poder significativo de mercado, así como las obligaciones impuestas a los mismos y la obligación de la Comisión de hacer un seguimiento periódico de la aplicación de la presente Directiva informando al respecto al Parlamento Europeo y al Consejo.

Finalmente, el artículo 38 fija el 24 de julio de 2003 como fecha límite para la incorporación de la Directiva al ordenamiento jurídico de los Estados miembros, y el 25 de julio de 2003 como la fecha de la entrada en vigor de la normativa resultante.

Además, la Directiva contiene siete anexos a los que se remite el articulado y que tienen una función de complemento de la Directiva: el Anexo, dedicado a la descripción de las facilidades y servicios mencionados en los artículos 10 (control de gasto) y 29 (facilidades adicionales); el Anexo II, dedicado a la información que

deberá publicarse con arreglo a lo dispuesto en el artículo 21 (transparencia y publicación de información); el Anexo III, relativo a parámetros de calidad de servicio; el Anexo IV, dedicado al cálculo del coste neto (si lo hubiere) derivado de las obligaciones de servicio universal y establecimiento de mecanismos de recuperación o reparto con arreglo a lo dispuesto en los artículos 12 y 13; el Anexo V, relativo al procedimiento de revisión del alcance de las obligaciones de servicio universal con arreglo al artículo 15; el Anexo VI, dedicado a la interoperabilidad de los equipos de consumo digitales contemplada en el artículo 24 y, finalmente, el Anexo VII, relativo a las condiciones para el conjunto mínimo de las líneas arrendadas contemplado en el artículo 18.

- **Directiva 2002/77/CE de la Comisión de 16 de septiembre de 2002**, relativa a la competencia en los mercados de redes y servicios de comunicaciones electrónicas.

(DOCE L 249 17.09.2002 P.21)

Esta Directiva se dictó con el fin de actualizar la Directiva 90/388/CEE de la Comisión, de 28 de junio, relativa a la competencia en los mercados de servicios de telecomunicaciones, debido a que las definiciones utilizadas por aquella necesitaban ser adaptadas a la evolución tecnológica actual, y así en lugar de referirse a "servicios y redes de telecomunicaciones", la nueva Directiva habla de "servicios y redes de comunicaciones electrónicas". Asimismo, la Directiva equipara el término "servicios de teléfono disponibles al público" al término "servicios públicos de telefonía vocal" que recoge la Directiva 1999/64/CE.

Uno de los puntos más importantes de esta Directiva es la obligación que impone a los Estados miembros de poner fin a los derechos exclusivos y especiales de suministro de todas las redes de comunicaciones electrónicas, así como la de garantizar el derecho de toda em-

presa a prestar servicios de comunicaciones electrónicas o a crear, ampliar o suministrar redes de comunicaciones electrónicas, evitando cualquier tipo de restricción. Igualmente esta prohibición se refiere a los derechos de uso de radiofrecuencias, a los cuales tampoco se permitirá su concesión especial o exclusiva, siendo necesaria, eso sí, la aplicación de criterios objetivos, no discriminatorios, proporcionales y transparentes.

Los Estados miembros velarán también porque las empresas públicas verticalmente integradas, con posición dominante, suministradoras de redes de comunicaciones electrónicas no favorezcan a sus propias actividades.

Se recoge una especial referencia a los operadores autorizados de redes de estaciones terrenas de comunicación por satélite, al garantizarles la supresión de toda restricción o prohibición de la oferta de capacidad del segmento espacial. Del mismo modo es relevante la aclaración que recoge la Directiva para el caso de incompatibilidades entre los convenios internacionales de constitución de organizaciones internacionales de satélites con las normas de competencia del Tratado CE, en cuyo caso los Estados podrán tomar medidas para poner fin a dichas incompatibilidades.

La presente Directiva prevé que los Estados miembros velarán porque determinadas empresas suministradoras de redes públicas de comunicaciones electrónicas no exploten su red de televisión por cable por medio de la misma entidad jurídica que utilice su red pública de comunicaciones electrónicas. La Comisión decidirá, en plazo razonable, si puede ponerse fin a esta concreta obligación de separación jurídica.

Por último, resulta relevante destacar que cuando un Estado miembro considere que en su territorio hay suficiente nivel de competencia en el suministro de infraestructuras y ser-

vicios de bucles locales, debe informarlo a la Comisión.

Finalmente, el Anexo I de esta Directiva recoge las directivas que quedan derogadas, siendo importante destacar que la Directiva 90/388/CEE quedará derogada a partir del 25 de julio de 2003.

- **Decisión de la Comisión de 26 de julio de 2002**, por la que se crea un grupo de política del espectro radioeléctrico.

(DOCE L 198 27.07.2002 P.49)

Esta Decisión crea el grupo de política del espectro radioeléctrico, atendiendo a lo establecido en la Decisión 676/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, en la que se preveía un marco político y jurídico relativo a la política de espectro radioeléctrico para lograr la coordinación y armonización en la disponibilidad y uso eficiente del espectro radioeléctrico.

Este grupo será el foco del tratamiento de las cuestiones políticas relacionadas con el espectro radioeléctrico, y su misión será la de ayudar y asesorar a la Comisión Europea sobre asuntos de política del espectro radioeléctrico.

Es importante destacar que su composición incluirá a un alto representante de cada Estado miembro y a un alto representante de la Comisión Europea, pudiendo incluir también observadores permanentes (como la Conferencia Europea de Administraciones Postales y de Telecomunicaciones o el Instituto Europeo de normas de Telecomunicación) así como invitar a autoridades nacionales de reglamentación, participantes del mercado o grupos de usuarios.

Su labor consistirá en adoptar dictámenes, bien por propia iniciativa o bien a instancia de la Comisión. Deberán ser dictámenes consensuados en los que ni la Comisión ni los observadores permanentes tendrán derecho a voto. La

Comisión convocará las reuniones del grupo y podrá constituir subgrupos de trabajo. Por su parte el grupo adoptará su Reglamento interno a propuesta de la Comisión.

Por último la Comisión podrá indicar al grupo el carácter confidencial de la pregunta que le plantee y podrá decidir que sólo los miembros del mismo acudan a las reuniones. Asimismo este grupo no interferirá en las labores del Comité del espectro radioeléctrico creado por la citada Decisión 676/2002/CE, encargado de ayudar a la Comisión a elaborar disposiciones de ejecución obligatoria sobre la armonización del uso del espectro.

- **Decisión de la Comisión de 29 de julio de 2002**, por el que se establece el grupo de entidades reguladoras europeas de las redes y los servicios de comunicaciones electrónicas.

(DOCE L 200 30.07.2002 P. 38)

Tiene por objeto la creación de un grupo consultivo de las autoridades nacionales de reglamentación independientes sobre redes y servicios de comunicaciones electrónicas. Se trata de un órgano consultivo que tiene por función asesorar y asistir a la Comisión en el campo de las comunicaciones electrónicas, sirviendo asimismo de conexión y facilitando la cooperación entre las autoridades nacionales de reglamentación y la Comisión, todo ello con el objeto de garantizar la aplicación coherente en todos los Estados miembros del marco regulador de las redes y los servicios de comunicaciones electrónicas.

El grupo estará compuesto por los responsables de cada autoridad nacional de reglamentación pertinente en cada Estado miembro o sus representantes y la Comisión estará representada dentro de él y desempeñará las tareas de secretaría del grupo.

En cuanto a su funcionamiento, el grupo asesorará y asistirá a la Comisión, por propia ini-

ciativa o a petición de la Comisión, en cualquier asunto relacionado con las redes y los servicios de comunicaciones electrónicas. Elegirá un presidente de entre sus miembros, que convocará las reuniones del grupo en acuerdo con la Comisión, y podrá funcionar en subgrupos y grupos de expertos, según proceda. La Comisión estará representada en todas las reuniones del grupo y podrá asistir a todas las reuniones de sus subgrupos y grupos de trabajo de expertos. En el desempeño de sus funciones, el grupo consultará ampliamente a agentes del mercado, consumidores y usuarios finales de manera abierta y transparente.

Se recoge un deber de confidencialidad de los miembros del grupo, así como de los observadores y cualquier otra persona, respecto a la información de que hayan tenido conocimiento en el desarrollo de su trabajo, y ello cuando la Comisión les informe del carácter confidencial del asesoramiento solicitado o de la cuestión planteada.

El grupo presentará un informe anual de sus actividades a la Comisión. La Comisión transmitirá dicho informe al Parlamento Europeo y al Consejo, con observaciones cuando proceda.

6.2.2 OTRAS DISPOSICIONES DE INTERÉS

6.2.2.1 De carácter general

- **Reglamento (CE) nº 733/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 22 de abril de 2002**, relativo a la aplicación del dominio de primer nivel ".eu"

(DOCE L 113 30.04.2002 P. 1)

- **Directiva 2002/58/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de julio de 2002**, relativa al tratamiento de los datos personales y a la protección de la intimidad en el sector de

las comunicaciones electrónicas (Directiva sobre la privacidad y las comunicaciones electrónicas).

(DOCE L 201 31.07.2002 P. 37)

- **Resolución del Consejo, de 25 de marzo de 2002**, sobre el plan de e-Europe 2002; accesibilidad de los sitios *web* públicos y su contenido.

(DOCE C 086 10.04.2002 P. 4)

6.2.2.2 Decisiones

- **Decisión del Parlamento Europeo y del Consejo, de 7 de marzo de 2002**, sobre un marco regulador de la política del espectro radioeléctrico en la Comunidad Europea (Decisión espectro radioeléctrico)

(DOCE L 108 24.04.2002 P. 1)

- **Decisión de la Comisión, de 11 de julio de 2002**, sobre la aplicación de la Decisión 1997/297/CE del Consejo relativa a la creación de una infraestructura de información estadística comunitaria sobre la industria y los mercados de los sectores audiovisuales y afines.

(DOCE L 192 20.07.2002 P. 54)

6.2.2.3 Recomendaciones

- **Recomendación de la Comisión de 22 de febrero de 2002**, que modifica la Recomendación de la Comisión de 8 de enero de 1998 sobre la interconexión en un mercado de las telecomunicaciones liberalizado (Parte 1 Las tarifas de interconexión), modificada a su vez por la Recomendación de la Comisión de 20 de marzo de 2000.

(DOCE L 058 28.02.2002 P. 56)

6.2.2.4 Resoluciones

- **Resolución del Consejo, de 21 de enero de 2002**, sobre desarrollo del sector audiovisual.

(DOCE C 065 14.03.2002 P. 2)

6.3 JURISPRUDENCIA

Se recoge a continuación una relación de la jurisprudencia más relevante en relación con la actividad de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones dictada en el año 2002.

6.3.1 POTESTAD NORMATIVA

- **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 23 de octubre de 2001**, por la que se desestima el recurso contencioso-administrativo interpuesto por Telefónica de España, SA, contra los apartados Séptimo, Octavo y Décimo de la Resolución de la Presidencia de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, del 4 de noviembre de 1999, que hace pública la Circular 1/1999 sobre la implantación de la preasignación de operador por los operadores dominantes en el mercado de redes públicas de telecomunicaciones fijas.

La recurrente alega que se ha vulnerado el principio de legalidad al considerar que la Comisión ha rebasado el ámbito propio de las instrucciones o circulares, transformando la Circular en una verdadera norma reglamentaria, para cuya elaboración no tiene potestad.

La sentencia afirma que existe, por un lado, una potestad normativa propia de la Comisión que se circunscribe a un ámbito determinado y a unas entidades determinadas (los operadores), y en dicho ámbito podrá adoptar las medidas necesarias (denominadas Instrucciones) para salvaguardar la libre competencia del mercado, en particular con respecto a la pluralidad de oferta de servicio, el acceso a redes o la inter-

conexión. Esta potestad se encuentra reconocida en el artículo 1.Dos, apartado 2.d) del Real Decreto-Ley 6/1996, así como en el artículo 20.2 del Real Decreto 1994/1996, en los artículos 2.2 y 13.3.e) del Reglamento de Régimen Interior de la Comisión y en el artículo 1.Dos.f) de la Ley 12/97. Por otro lado, la sentencia afirma que existe también la posibilidad de otro ámbito distinto de facultades ejercidas previa habilitación de quien detenta o ejerza la potestad reglamentaria, tal y como se recoge en el artículo 1.Dos apartado 2.ñ) de la Ley 12/97, en el que se reconoce que la Comisión pueda ser receptora de otras funciones que legal o reglamentariamente se le atribuyan o encomienden por el Gobierno. La sentencia considera este artículo una cláusula residual en la que cabría incluir la habilitación para el ejercicio de potestades reglamentarias.

El hecho de que la Circular recurrida tenga como destinatarios a los operadores en el mercado de las telecomunicaciones, y no a los usuarios, justifica que la Comisión pueda intervenir. Además, la Circular introduce medidas adecuadas para facilitar la libre concurrencia. Por lo que la sentencia concluye que la Circular "no se extralimita del ámbito personal y material en que la Comisión tiene competencias normativas propias a través de Circulares". Se afirma que la Comisión no ha actuado en el ámbito de competencias reglamentarias para cuyo ejercicio sea necesaria habilitación por el Gobierno o del Ministerio correspondiente, sino en la esfera de atribuciones propias de las que dispone la Comisión, siempre que respete los límites dentro de los cuales han sido conferidas las potestades normativas mencionadas en el párrafo anterior.

La sentencia insiste en que la competencia normativa propia de la Comisión de dictar circulares, viene conferida por el propio legislador y afirma que la potestad normativa trae su origen, no en una habilitación reglamentaria, sino en la especial sujeción en que se encuentran los ope-

radores, derivada de la propia ley, por lo que las facultades normativas expresadas mediante circulares no son confundibles con las facultades reglamentarias que pueden derivar de una habilitación para dictar Reglamentos. En conclusión, ambas facultades (normativa y reglamentaria) son distintas, la primera se funda en la especial situación de sujeción en la que se coloca la empresa autorizada, mientras que la segunda se funda en una habilitación previa de una potestad reglamentaria.

6.3.2 SALVAGUARDIA DE LA LIBRE COMPETENCIA

- **Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Madrid (Sala de lo Contencioso-administrativo. Sección Octava), de 6 de febrero de 2002**, por la que se desestima el recurso contencioso-administrativo interpuesto por Cabinas Telefónicas, SA (Cabitel), contra el Acuerdo adoptado por la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones en sesión de 24 de septiembre de 1998 por el que se procede a la apertura de un expediente con el fin de apreciar eventuales infracciones de la libre competencia en los mercados relevantes y, en su caso, adoptar las medidas oportunas, ordenando, igualmente y como medida cautelar, la cesación de las restricciones a la posibilidad de efectuar llamadas a los números 900 desde los equipos terminales telefónicos de uso público o sitios en aeropuertos y estaciones de ferrocarril situados en territorio español.

La parte recurrente impugna el acuerdo de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones por considerar que es incompetente para abrir e instruir expedientes en relación con la libre competencia, en favor del Tribunal de Defensa de la Competencia, sin que por tanto pueda adoptar medida cautelar de clase alguna encaminada a garantizar una eventual decisión administrativa en este sentido.

Como expone la sentencia que desestima el recurso interpuesto por Cabitel la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones tiene por objeto salvaguardar, en beneficio de los ciudadanos, las condiciones de competencia efectiva en el mercado de las telecomunicaciones –artículo 1.Dos.1 de la Ley 12/1997– atribuyéndosele para el cumplimiento de este objeto la posibilidad de adoptar las medidas necesarias para salvaguardar la libre competencia en el sector –artículos 1. Dos. apartado f) de la Ley 12/1997.

De acuerdo con el fallo es claro que a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones se le atribuyen competencias –dentro del sector de las telecomunicaciones– encaminadas a salvaguardar la libre competencia, las cuales han de coordinarse con las que la Ley de Defensa de la Competencia atribuye al Tribunal de Defensa de la Competencia, tal y como recuerda la Disposición Adicional 7ª de la Ley General de Telecomunicaciones.

Por lo tanto, la iniciación de un procedimiento encaminado a averiguar una posible conducta distorsionadora de la libre competencia en el mercado de las telecomunicaciones por parte de una operadora entra dentro del ámbito competencial de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, sin perjuicio de la posibilidad de dirigir a los órganos de defensa de la competencia petición razonada de iniciación de un procedimiento sancionador cuando detecte la existencia de conductas o prácticas contrarias a la libertad de competencia y de poner en conocimiento del Servicio de Defensa de la Competencia los actos, acuerdos, prácticas o conductas de los que pudiera tener noticia en el ejercicio de sus atribuciones y que presenten indicios de resultar contrarios a la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia.

- En este mismo sentido y en relación con la función de salvaguardia de las condiciones de

competencia efectiva en el mercado de las telecomunicaciones y de los servicios audiovisuales, telemáticos e interactivos, encomendada a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, la **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 17 de septiembre de 2002** desestima el recurso contencioso-administrativo interpuesto por Telefónica de España, SAU, contra el acuerdo de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones de 8 de noviembre de 2000, acuerdo derivado de la solicitud de intervención de Lince de Telecomunicaciones, SA, respecto a la Tarifa Plana Personal que comercializa Terra Networks, SA. Dicho acuerdo afirmaba que el grupo Telefónica había incurrido en una política de precios constitutiva de un comportamiento anticompetitivo en el mercado nacional de los servicios de acceso a Internet a través de RTC y RDSI, valiéndose, para ello, del producto comercializado por su filial Terra Networks, SA. Al mismo tiempo, el acuerdo confirmaba las medidas cautelares adoptadas en resoluciones de 27 de julio y de 28 de septiembre de 2000 con determinadas condiciones.

Los motivos de este recurso se basan en la incompetencia de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones para calificar una conducta como anticompetitiva y para mantener unas medidas cautelares que suponen la modificación de los precios de interconexión vigentes.

Frente a ello la sentencia entiende que la Comisión tiene como función la de velar por la competencia, dictando resoluciones y adoptando medidas oportunas, entre las que puede incluir contenidos sobre las políticas de precios, en virtud del artículo 1.Dos.2 de la Ley 12/1997 de 24 de abril, de liberalización de las Telecomunicaciones, apartados c) y f). Por lo que la Audiencia Nacional considera que la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones actuó

en el ejercicio de las funciones que tiene legalmente atribuidas.

A su vez, la sentencia alude a otra de esta misma Sala, de 17 de octubre de 2000, que recogía que la Comisión debe ejercer sus funciones con pleno respeto a las competencias que la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, atribuye a los órganos de defensa de la competencia, y autorizaba a la Comisión a poner en conocimiento del Servicio de Defensa de la Competencia, la existencia de prácticas restrictivas de la competencia prohibidas por la Ley de Defensa de la Competencia. Si bien esto debe entenderse sin perjuicio de las funciones que a la propia Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones le atribuye el artículo 1.Dos. f) de la Ley 11/1997.

Por ello la Audiencia Nacional consideró en esta sentencia que la Comisión puede, ante una práctica vulneradora de la competencia, incoar expediente o, en su caso, dar traslado al Servicio de Defensa de la Competencia, optando el legislador por un sistema de coordinación en el que pueden coexistir ambos organismos y ello sin demérito para los respectivos ámbitos competenciales.

6.3.3 REQUERIMIENTOS DE INFORMACIÓN

- **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 14 de mayo de 2002**, por la que se desestima el recurso contencioso-administrativo formulado por Telefónica de España, SAU, contra las resoluciones de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones de fechas 29 de octubre y 11 de diciembre de 2001. Dichas resoluciones emiten y reiteran, sendos requerimientos de información a la entidad Telefónica de España, SAU, para que indique el número de acuerdos de colaboración a los que llegó con otras enti-

dades, incluyendo los acuerdos con asociaciones, federaciones y cualesquiera otras agrupaciones de empresas, para que relacione los que requieran la utilización exclusiva de los servicios de Telefónica de España, SAU, frente a los de otros operadores de telecomunicaciones. Asimismo le requieren que señale el número de dichos acuerdos de colaboración que prevén el pago de cantidades por Telefónica de España, SAU, por marketing, difusión, publicidad de sus servicios o cualquier otro concepto, y que indique las cuantías pagadas por Telefónica de España, SAU, en relación con esos conceptos, por años naturales desde 1996 a 2000, ambos incluidos.

La sentencia fija el alcance de la potestad para recabar información que se atribuye a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, en este caso a raíz de una nota de prensa. La sentencia señala que la CMT tiene por objeto salvaguardar las condiciones de competencia efectiva, ejercer de órgano arbitral en los conflictos que surjan en el sector y adoptar las medidas necesarias, entre otros, en virtud del artículo 1.Dos. de la Ley 12/1997 de 24 de abril, de liberalización de las Telecomunicaciones, así como que podrá recabar cuanta información requiera para el ejercicio de sus funciones de las entidades que operen en el sector de las telecomunicaciones, que estarán obligadas a suministrarla en virtud del artículo 30 del Real Decreto 1994/1996 de 6 de septiembre, por el que se aprobó el Reglamento de la Comisión. Además, la sentencia considera que la información solicitada es trascendente e imprescriptible para poder dictar una resolución debidamente fundada.

Por último, establece que está justificado el requerimiento al existir una palmaria justificación competencial y fáctica de las decisiones ahora impugnadas.

- En relación con lo anterior cabe señalar también la **Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Madrid (Sala de lo Contencioso-administrativo. Sección Octava), de 16 de mayo de 2002**, que desestima el recurso contencioso-administrativo interpuesto por Telefónica de España, SA, contra la resolución dictada por el Consejo de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, de fecha 23 de abril de 1998, por la que se deniega la solicitud de anulación del requerimiento de información formulado a Telefónica de España, SA, en relación con su campaña publicitaria sobre programa PYMES-98.

La parte recurrente considera en primer lugar que el requerimiento se había acordado por órgano incompetente al haber sido suscrito por el presidente de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones y no por ésta misma que es la competente. En segundo lugar, sostenía que la Comisión carece de competencia para recabar información sin que tal requerimiento se acuerde en un expediente ya abierto, ya que, a su juicio, sólo cabría obtener esa información si se estuviera tramitando un procedimiento y en él hubiera necesidad de obtenerla.

Como pone de manifiesto la sentencia, el artículo 30 del Real Decreto 1994/1996, por el que se aprueba el Reglamento de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones establece que este órgano podrá recabar cuanta información requiera para el ejercicio de sus funciones de las entidades que operen en el sector de las Telecomunicaciones, que estarán obligadas a suministrarla. Al no establecer el precepto qué órgano dentro de la Comisión es el que tiene atribuida la competencia, resulta de aplicación el artículo 15.m) del Reglamento de Régimen Interno, que otorga al Presidente el ejercicio de todas aquellas funciones no reservadas a otros órganos. Con respecto a la competencia para recabar información de manera autónoma, al

margen de que este requerimiento tenga lugar en el contexto de un expediente en tramitación, la sentencia señala que se trata de una limitación no prevista en el artículo 30 antes transcrito y que dicha limitación resulta incompatible con las funciones que, tanto la ley como el reglamento, atribuyen a la Comisión. La petición de información puede ser acordada en un expediente en tramitación o de manera autónoma para comprobar la sujeción a derecho de la actividad comercial desplegada por el recurrente.

- Otro pronunciamiento judicial en relación con la potestad de recabar información de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones se encuentra contenido en la **Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Madrid (Sala de lo Contencioso-administrativo. Sección Octava), de 22 de julio de 2002**, por la que se desestima el recurso contencioso-administrativo interpuesto por Telefónica de España, SA, contra la resolución dictada por el Consejo de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, de fecha 16 de abril de 1998, por la que se deniega la solicitud de anulación del requerimiento de información formulado a Telefónica de España, SA, en relación con las campañas publicitarias efectuadas por la citada entidad desde enero de 1998, hasta la fecha del citado requerimiento. Se fundamenta y resuelve dicho contencioso en términos similares a los contenidos en la sentencia de 16 de mayo de 2002, anteriormente comentada.

6.3.4 BASES DE DATOS DE ABONADOS

- **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 30 de noviembre de 2002**, por la que se desestima el recurso contencioso-administrativo formulado por Telefónica de España, SAU, contra el acuerdo de la Comisión del Mercado de las Teleco-

municaciones de 28 de diciembre de 2000, sobre inclusión de datos de abonados en los servicios de información (páginas blancas y 1003). En dicho acuerdo se resolvió que Telefónica de España, SAU, como operador sujeto a obligaciones de servicio universal debía incluir en sus servicios de información los datos actualizados de los abonados de los demás operadores de telefonía fija disponible al público en las mismas condiciones en que incorporaba y actualizaba los datos de sus propios abonados. También se estableció que no podría exigir remuneración alguna en concepto de prestación económica, debiendo respetar en todo momento la legislación nacional y comunitaria sobre protección de datos.

Los motivos del recurso se basan en primer lugar, en que la resolución afirma el carácter gratuito de todas las prestaciones del servicio universal de telecomunicaciones, así como la equiparación regulatoria entre el servicio 1003 y el servicio de guía impresa, cuando concretamente en la Disposición Transitoria 2ª.1 del Real Decreto 1736/98, del Reglamento del Servicio Universal, se deduce que el servicio de guía impresa tiene un coste para el operador que lo presta y que debe ser remunerado por el resto de los operadores. En segundo lugar, la recurrente alega que la Comisión carece de competencia para fijar contraprestaciones económicas entre operadores en el ámbito del servicio universal de telecomunicaciones, así como para fijar criterios de elaboración y actualización de los datos que deban figurar en las guías telefónicas. Por último, alega infracción de los principios de igualdad y no discriminación entre operadores por existir una grave desventaja competitiva para la recurrente.

En primer lugar, la sentencia establece que la Comisión deberá suministrar gratuitamente a las entidades que deseen elaborar guías telefónicas los datos que le faciliten los operadores

que presten el servicio de telefonía disponible al público, así como que, cuando su elaboración no quede garantizada en el libre mercado, el operador que tenga encomendada la prestación del servicio universal deberá elaborarlas y suministrarlas gratuitamente al resto de operadores, en virtud del artículo 14 del Real Decreto 1736/1998 y de la Disposición Transitoria 2ª.1 del Reglamento del Servicio Universal, que dispone que hasta el 31 de diciembre de 2005, será el operador inicialmente dominante el que las elaborará y suministrará. Otra de las funciones de la Comisión que se recogen en la sentencia es la de determinar si la obligación de prestación del servicio universal, implica desventaja competitiva, y en su caso establecer mecanismos para distribuir su coste neto entre los operadores, así como fijar criterios generales para determinar el coste neto, fijar las aportaciones que correspondan a cada operador y gestionar el Fondo Nacional del Servicio Universal, tal y como recoge el artículo 39 de la Ley 11/98.

En atención a la primera alegación realizada por la recurrente la sentencia estima que cuando la Disposición Transitoria 2ª.1 establece que “el operador inicialmente dominante habrá de suministrar las guías gratuitamente a sus abonados, y previo el pago del importe de su coste, al resto de operadores que presten el servicio telefónico fijo disponible al público”, se refiere exclusivamente al suministro de las guías a los operadores para que éstos a su vez, las suministren – gratuitamente– a sus abonados, pero no a la elaboración y actualización de los datos contenidos en las mismas, que sí estaría conectado con el derecho de la recurrente a ser compensado por coste neto de la prestación del servicio universal.

Con respecto a la segunda alegación de la recurrente sobre la falta de competencia de la Comisión la sentencia señala que la resolución de la Comisión no tiene por finalidad fijar los

critérios de elaboración y actualización de las guías telefónicas e inclusión de los datos que deben figurar en la mismas, ni contraprestaciones económicas entre operadores, sino establecer las condiciones en que Telefónica de España, SAU, como operador inicialmente dominante, tiene que prestar el servicio universal de guías telefónicas y servicios de información, siendo esta una de las competencias legalmente reconocidas de la Comisión tal y como se deduce de los artículos antes mencionados.

Por último, en atención a la tercera alegación la sentencia no considera que la resolución recurrida infrinja los principios de igualdad y no discriminación, provocando desventaja competitiva, puesto que debe ser el operador considerado dominante el que garantice los derechos de los abonados al servicio telefónico, entre ellos el derecho a disponer, gratuitamente, de una guía telefónica actualizada. En la actualidad y hasta el 31 de diciembre de 2005 el operador inicialmente dominante es Telefónica de España, SAU.

ANEXOS



ESTADÍSTICAS DEL SECTOR



ÍNDICE ANEXO 1

ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

A1.1 EL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES	308
A1.1.1 FACTURACIÓN	308
1. Evolución de ingresos por operaciones	308
2. Distribución porcentual de ingresos por operaciones	309
3. Evolución de ingresos por tipo de operador distribuidos por servicios finales y mayoristas	309
4. Distribución de ingresos por tipo de operador y servicio final	310
5. Distribución de ingresos por tipo de operador y servicio de comunicaciones de empresa	310
6. Distribución de ingresos por tipo de operador y servicio mayorista	311
7. Facturación por habitante y empleado	311
8. Facturación media por empleado en euros	311
A1.1.2 INVERSIÓN	312
9. Evolución de la inversión total anual en el sector de las telecomunicaciones	312
10. Distribución porcentual de la inversión total anual en el sector de las telecomunicaciones	312
11. Distribución de la inversión total anual por grupos empresariales	312
12. Inversión por habitante e inversión bruta del sector respecto de la Formación Bruta del Capital Fijo	313
A1.1.3 EMPLEO	313
13. Evolución del empleo en el sector de las telecomunicaciones	313
14. Evolución de la distribución porcentual del empleo por tipo de operador	314
A1.1.4 GASTO PUBLICITARIO	314
15. Evolución del gasto en publicidad en el sector de las telecomunicaciones	314
16. Evolución de la distribución porcentual del gasto en publicidad en el sector de las telecomunicaciones	315
17. Distribución del gasto en publicidad por grandes grupos empresariales	315
A1.1.5 RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN	315
18. Evolución de los resultados de explotación del sector de las telecomunicaciones	315
19. Evolución de los resultados de explotación por empleado	316
20. Evolución de los resultados netos del sector de las telecomunicaciones	316
A1.1.6 CUOTAS DE MERCADO	316
21. Distribución de la facturación por entidades	316
22. Distribución porcentual de la facturación por grandes grupos empresariales	317
A1.1.7 EL SECTOR EN LA ECONOMÍA NACIONAL	317
23. Facturación del sector de las telecomunicaciones respecto del Producto Interior Bruto	317
24. Importancia económica del sector de las telecomunicaciones	318

A1.1.8 RATIOS ECONÓMICO-FINANCIEROS Y DE PRODUCTIVIDAD DE ALGUNOS AGENTES SELECCIONADOS	319
A1.1.8.1 Operadores de telefonía fija	319
25. Ratios económico-financieros en el mercado de telefonía fija	319
26. Variación de los ratios económico-financieros en el mercado de telefonía fija	320
A1.1.8.2 Operadores de telefonía móvil	320
27. Ratios económico-financieros en el mercado de telefonía móvil	320
28. Productividad de los operadores móviles	321
A1.2 DOTACIÓN DE INFRAESTRUCTURAS	321
A1.2.1 ELEMENTOS CONDUCTORES	321
A1.2.1.1 Infraestructuras cableadas de acceso	321
29. Distribución de accesos físicos por tipos	321
30. Distribución de accesos físicos instalados por tipo de acceso por grupo de operadores	321
31. Distribución de accesos por tipo de servicio y grupo de operadores	322
32. Distribución de accesos físicos en servicio por tipo de acceso por grupo de operadores	322
33. Evolución de la distribución de accesos físicos instalados	322
34. Evolución de la distribución de accesos físicos en servicio	323
35. Evolución de la distribución de accesos por tipo de servicio	323
36. Evolución de la distribución de accesos físicos por grupo de operadores	323
A1.2.1.2 Infraestructuras radioeléctricas de acceso o cobertura	324
37. Evolución de la distribución de estaciones base por tecnología	324
A1.2.1.3 Infraestructuras troncales	324
A1.2.1.3.1 Caracterización de la red de transporte	324
38. Evolución de la distribución de kilómetros de red de transporte por tipo de transmisión	324
39. Evolución de la distribución de kilómetros de red de transporte propia por capacidad	324
40. Kilómetros de red de transporte por operador	325
41. Distribución de capacidad de fibra oscura por operador	325
A1.2.1.3.2 Infraestructuras de satélite	326
42. Evolución del número de transpondedores por satélite	326
43. Capacidad de la red de transporte vía satélite por tipo de uso	326
44. Capacidad contratada por satélite	326
A1.2.1.3.3 Infraestructuras de cable submarino	327
45. Capacidad de los cables submarinos que amarran en España por país de procedencia	327
A1.2.2 EQUIPAMIENTO DE CONMUTACIÓN	327
A1.2.2.1 Conmutación en redes fijas y redes móviles	327
46. Distribución de elementos de conmutación de telefonía fija	327
47. Elementos de conmutación de telefonía fija	328
48. Distribución de elementos de plataformas de desarrollo de telefonía fija	328
49. Distribución de elementos de conmutación de telefonía móvil	328
50. Elementos de conmutación de telefonía móvil	329
51. Elementos de conmutación de telefonía fija y telefonía móvil	329

A1.2.2.2	Conmutación en redes de datos	330
52.	Distribución de elementos de transmisión de datos	330
53.	Distribución de puertos de datos por tecnología	330
A1.2.3	EQUIPAMIENTO DE INTERCONEXIÓN	330
54.	Puntos de interconexión	330
55.	Enlaces de interconexión	330
A1.3	ESTADÍSTICAS DE LOS MERCADOS	331
A1.3.1	TELEFONÍA FIJA	331
A1.3.1.1	Número de operadores	331
56.	Evolución del número de operadores que prestan servicios de telefonía fija	331
A1.3.1.2	Líneas totales	331
57.	Evolución del número de líneas en servicio al mercado final	331
58.	Tasa de penetración de la telefonía fija	331
A1.3.1.3	Minutos tráfico	332
59.	Evolución de minutos cursados por tipo de tráfico	332
60.	Evolución de la distribución porcentual de minutos por tipo de tráfico	332
61.	Distribución de minutos por tipo de tráfico y segmentos	333
62.	Evolución del tráfico medio por línea en servicio en minutos	334
A1.3.1.4	Ingresos totales	334
63.	Ingresos totales por servicios finales de telefonía fija	334
64.	Evolución de ingresos totales por servicios finales de telefonía fija	335
65.	Evolución de la distribución porcentual de ingresos totales por telefonía fija	335
66.	Evolución de ingresos por tráfico según tipo de tráfico	336
67.	Evolución de la distribución porcentual de ingresos por tráfico por tipo de tráfico	336
68.	Distribución de ingresos por tipo de tráfico y segmentos	337
A1.3.1.5	Clientes	338
69.	Evolución de la distribución de clientes por tipo de acceso	338
A1.3.1.6	Precios y otros ratios relevantes	338
70.	Ratio de línea en servicio al mercado final por clientes	338
71.	Facturación por cliente y segmento	338
72.	Evolución de la facturación por línea en servicio	338
73.	Evolución de la facturación media por minuto y tipo de tráfico en euros	339
74.	Variación en términos absolutos de la facturación por tipo de tráfico y total tráfico	339
75.	Facturación media por minuto, tipo de tráfico y segmento	340
A1.3.1.7	Cuotas de mercado	340
76.	Cuotas de mercado por ingresos totales del servicio telefónico básico fijo	340
77.	Evolución de la cuota de mercado por facturación de Telefónica de España por tipo de tráfico	341
78.	Cuotas de mercado por facturación por llamadas metropolitanas	341
79.	Cuotas de mercado por facturación por llamadas metropolitanas. Voz	341
80.	Cuotas de mercado por facturación por acceso Internet	342
81.	Cuotas de mercado por facturación por llamadas provinciales	342
82.	Cuotas de mercado por facturación por llamadas interprovinciales	342

83. Cuotas de mercado por facturación por llamadas internacionales	342
84. Cuotas de mercado por facturación por llamadas de fijo a móvil	343
85. Cuotas de mercado por facturación por llamadas de inteligencia de red	343
86. Cuotas de mercado por tráfico total	343
87. Evolución de la cuota de mercado por tráfico de Telefónica de España por tipo de tráfico	344
88. Cuotas de mercado por clientes, segmento y total	344
89. Distribución de clientes de acceso directo	345
90. Distribución de líneas en servicio al mercado final por operadores	345
A1.3.2 COMUNICACIONES MÓVILES	346
A1.3.2.1 Número de operadores	346
91. Evolución del número de operadores que prestan servicios de comunicaciones móviles	346
A1.3.2.2 Minutos tráfico	346
92. Evolución de minutos por tráfico cursado de telefonía móvil automática	346
93. Evolución de minutos por tráfico en telefonía móvil automática por tipo de contrato	346
94. Evolución de la variación porcentual del tráfico de telefonía móvil automática por tipo de tráfico	347
A1.3.2.3 Ingresos totales	347
95. Evolución de ingresos totales por servicios finales	347
96. Distribución porcentual de ingresos por servicios finales	347
97. Evolución de ingresos de telefonía móvil automática por servicios	347
98. Evolución del peso relativo de los ingresos por servicios de telefonía móvil automática	348
99. Evolución de ingresos por tráfico en telefonía móvil automática por tipo de contrato	348
A1.3.2.4 Clientes	348
100. Evolución de clientes de servicios de comunicaciones móviles	348
101. Evolución de la distribución porcentual de clientes de comunicaciones móviles	349
102. Evolución de la tasa de penetración en telefonía móvil automática	349
103. Evolución del número de clientes en telefonía móvil automática	349
A1.3.2.5 Precios y otros ratios relevantes	349
104. Estimación de la distribución del mercado de la telefonía móvil automática por segmentos residencial y de negocios	349
105. Evolución de la distribución de tráfico por cliente	350
106. Tráfico por cliente promedio según tipo de contrato	350
107. Tendencias de la telefonía móvil automática	350
108. Detalle del ingreso por minuto y llamada según tipo de tráfico	350
109. Detalle de la evolución del ingreso por minuto según tipo de contrato	351
110. Distribución de ingresos por cliente promedio y tipo de tráfico	351
A1.3.2.6 Cuotas de mercado	351
111. Evolución de los ingresos por tipo de servicio, operador y total	351
112. Evolución de las cuotas de mercado por ingresos totales	352
113. Evolución de la distribución de ingresos por tráfico, por tipo de contrato y operador	352

114. Cuotas de mercado por ingresos por tráfico, por tipo de contrato y operador	352
115. Evolución de la distribución de minutos cursados por operador	352
116. Cuota de mercado por tráfico	353
117. Distribución de minutos según tipo de contrato	353
118. Evolución de la distribución de clientes por tipo de contrato y operador	353
119. Evolución de las cuotas de mercado de clientes por tipo de contrato	353
A1.3.3 SERVICIOS MAYORISTAS	354
A1.3.3.1 Transmisión y difusión de la señal audiovisual	354
A1.3.3.1.1 Número de operadores	354
120. Evolución del número de operadores que prestan servicios de transmisión y difusión de la señal audiovisual	354
A1.3.3.1.2 Ingresos totales	354
121. Evolución de ingresos por servicios de transporte y difusión de la señal audiovisual	354
122. Evolución de ingresos por servicios de soporte de la señal audiovisual	354
A1.3.3.1.3 Clientes	355
123. Evolución del número de clientes por servicios de transporte y difusión de la señal audiovisual	355
A1.3.3.1.4 Cuotas de mercado	355
124. Distribución de ingresos por servicios de transporte y difusión de la señal audiovisual y operador	355
125. Evolución de la distribución de clientes por servicios de transporte y difusión de la señal audiovisual y operador	356
A1.3.3.2 Servicios de interconexión	356
A1.3.3.2.1 Número de operadores	356
126. Evolución del número de operadores que prestan servicios de interconexión	356
A1.3.3.2.2 Minutos tráfico	357
127. Distribución de minutos por servicios de interconexión	357
128. Distribución de minutos por servicios de terminación, tipo de red y tramos horarios	358
129. Distribución de minutos por servicios de acceso en red fija	358
130. Distribución de minutos por servicios de tránsito y tramos horarios	358
A1.3.3.2.3 Ingresos totales	359
131. Distribución de ingresos por servicios de interconexión	359
132. Distribución de ingresos por servicios de terminación, tipo de red y franjas horarias	360
133. Distribución de ingresos por servicios de acceso en red fija	360
134. Distribución de ingresos por servicios de tránsito y tramos horarios	361
A1.3.3.2.4 Precios y otros ratios relevantes	361
135. Facturación media por minuto por servicios de interconexión en euros	361
A1.3.3.3 Alquiler de circuitos a operadores	362

A1.3.3.3.1	Número de operadores	362
	136. Evolución del número de operadores que prestan servicio de alquiler de circuitos a operadores	362
A1.3.3.3.2	Líneas totales	362
	137. Evolución del número de circuitos alquilados por tecnologías	362
	138. Evolución del número de circuitos alquilados por tecnologías	362
	139. Evolución de circuitos alquilados a operadores	362
A1.3.3.3.3	Ingresos totales	363
	140. Evolución de ingresos por alquiler de circuitos	363
	141. Evolución de la facturación media anual por circuito alquilado	363
	142. Facturación por tipo de tecnología	363
A1.3.3.3.4	Clientes	363
	143. Número de clientes y facturación media por cliente	363
A1.3.3.3.5	Cuotas de mercado	364
	144. Cuotas de ingresos por servicios de alquiler de circuitos por operadores	364
	145. Cuotas de clientes por servicios de alquiler de circuitos por operadores	364
A1.3.3.4	Transmisión de datos a operador	364
A1.3.3.4.1	Número de operadores	364
	146. Evolución del número de operadores que prestan servicios de transmisión de datos	364
A1.3.3.4.2	Ingresos totales	365
	147. Evolución de ingresos por servicios de transmisión de datos	365
	148. Evolución de la distribución de ingresos por servicios de transmisión de datos	365
	149. Evolución de ingresos por tipo de servicios de transmisión de datos	365
	150. Evolución de la distribución porcentual de ingresos por tipo de servicios de transmisión de datos	366
A1.3.3.4.3	Clientes	366
	151. Evolución de clientes de servicios de transmisión de datos	366
	152. Evolución del número de clientes por tipo de servicios de transmisión de datos	366
A1.3.3.4.4	Cuotas de mercado	367
	153. Cuotas de mercado por ingresos por servicios de transmisión de datos	367
A1.3.3.5	Servicios ADSL mayorista	367
	154. Ingresos y número de clientes por servicios ADSL mayorista	367
A1.3.3.6	Tamaño del mercado de servicios mayoristas	367
	155. Evolución de ingresos por servicios mayoristas	367
A1.3.4	COMUNICACIONES DE EMPRESA	368
A1.3.4.1	Alquiler de circuitos	368
A1.3.4.1.1	Número de operadores	368
	156. Evolución del número de operadores que prestan servicio de alquiler de circuitos a clientes finales	368
A1.3.4.1.2	Líneas totales	368

157. Evolución de la longitud de circuitos alquilados por tecnologías	368
158. Evolución del número de circuitos alquilados por tecnologías	368
159. Evolución del número de circuitos alquilados a clientes finales	369
A1.3.4.1.3 Ingresos totales	369
160. Evolución de ingresos por alquiler de circuitos	369
161. Evolución de la facturación media anual por circuito alquilado	369
162. Facturación por tipo de tecnología	369
A1.3.4.1.4 Clientes	369
163. Número de clientes y facturación media por cliente	369
A1.3.4.1.5 Cuotas de mercado	370
164. Cuotas de ingresos por servicios de alquiler de circuitos por operadores	370
165. Cuotas de clientes por servicios de alquiler de circuitos por operadores	370
A1.3.4.2 Transmisión de datos	370
A1.3.4.2.1 Número de operadores	370
166. Evolución del número de operadores que prestan servicios de transmisión de datos	370
A1.3.4.2.2 Ingresos totales	371
167. Evolución de ingresos por servicios de transmisión de datos	371
168. Evolución de la distribución de ingresos por servicios de transmisión de datos	371
169. Evolución de ingresos por tipo de servicios de transmisión de datos	371
170. Evolución de la distribución porcentual de ingresos por tipo de servicios de transmisión de datos	371
A1.3.4.2.3 Clientes	372
171. Evolución de clientes de servicios de transmisión de datos	372
172. Evolución del número de clientes por tipo de servicios de transmisión de datos	372
A1.3.4.2.4 Cuotas de mercado	372
173. Cuotas de mercado por ingresos por servicios de transmisión de datos	372
A1.3.4.3 Comunicaciones corporativas	373
A1.3.4.3.1 Número de operadores	373
174. Evolución del número de operadores que prestan servicios de comunicaciones corporativas	373
A1.3.4.3.2 Ingresos totales	373
175. Evolución de ingresos por servicios de comunicaciones corporativas	373
A1.3.4.3.3 Clientes	373
176. Evolución del número de clientes por servicios de comunicaciones corporativas	373
177. Evolución de la facturación media por cliente por servicios de comunicaciones corporativas	373
A1.3.4.3.4 Cuotas de mercado	374

178. Cuota de mercado por facturación por servicios de comunicaciones corporativas	374
A1.3.4.3.5 Tamaño del mercado de comunicaciones de empresa	374
179. Evolución de los ingresos por servicios de comunicaciones de empresa	374
A1.3.5 INTERNET	374
A1.3.5.1 Número de operadores	374
180. Evolución del número de operadores que prestan servicios telemáticos	374
A1.3.5.2 Minutos tráfico	375
181 Evolución de minutos cursados por clientes de los proveedores de servicios de Internet	375
A1.3.5.3 Ingresos totales	375
182. Evolución de ingresos de proveedores de servicios de Internet	375
183. Distribución de ingresos de proveedores de servicios de Internet	375
184. Evolución de la distribución de ingresos estimados por servicios de Internet	376
185. Evolución de la distribución porcentual de ingresos por servicios de Internet	377
A1.3.5.4 Clientes	378
186. Evolución de la distribución de usuarios por servicios de Internet	378
187. Evolución de la distribución de usuarios de servicios de Internet gratuito	378
188. Evolución de la distribución porcentual de usuarios por servicios de Internet	379
A1.3.5.5 Cuotas de mercado	380
189. Distribución de minutos cursados por proveedores de servicios de Internet	380
190. Distribución de ingresos por proveedores de servicios de Internet	380
191. Distribución de usuarios por proveedores de servicios de Internet	381
A1.3.6 SERVICIOS AUDIOVISUALES	381
A1.3.6.1 Número de operadores	381
192. Evolución del número de operadores que prestan servicios audiovisuales	381
193. Distribución de operadores por tipo de servicio y grupo empresarial	382
A1.3.6.2 Consumo	382
A1.3.6.2.1 Consumo de radiodifusión	382
194. Evolución del consumo de radiodifusión por tipo de radio	382
195. Evolución de la distribución porcentual del consumo de radiodifusión por tipo de radio	383
A1.3.6.2.2 Consumo de televisión	383
196. Evolución del consumo de televisión	383
197. Evolución del número de contrataciones en televisión de pago mediante pago por visión por tipo de contenido	383
198. Evolución de la distribución porcentual de contrataciones en televisión de pago mediante pago por visión por tipo de contenido	383
A1.3.6.3 Ingresos totales	384
199. Evolución de los ingresos por operaciones del mercado de servicios audiovisuales	384
200. Evolución de los ingresos por operaciones del mercado de servicios	

audiovisuales por tipo de mercado y total	384
201. Evolución de la distribución porcentual de los ingresos por operaciones del mercado de servicios audiovisuales por tipo de mercado y total	384
202. Evolución de los ingresos en el sector audiovisual por fuente de dichos ingresos	384
203. Evolución de la distribución porcentual de ingresos en el sector audiovisual por fuente de dichos ingresos	385
204. Facturación publicitaria en el sector audiovisual	385
205. Distribución porcentual de la facturación publicitaria en el sector audiovisual	385
A1.3.6.3.1 Ingresos por televisión	385
206. Evolución de la distribución de ingresos entre televisión en abierto (sin subvenciones) y de pago	385
207. Evolución de la distribución porcentual de ingresos entre televisión en abierto (sin subvenciones) y de pago	386
208. Evolución de los ingresos por operaciones de la televisión según el medio de transmisión	386
A1.3.6.4 Clientes	386
209. Evolución del número de abonados a la televisión de pago por tecnología y total	386
210. Evolución de la distribución porcentual del número de abonados a la televisión de pago por tecnología y total	386
A1.3.6.5 Cuotas de mercado	387
211. Evolución de la cuota de mercado por ingresos por operaciones de los operadores de servicios audiovisuales (sin subvenciones)	387
A1.3.6.5.1 Cuotas por ingresos en radiodifusión	388
212. Volumen de negocios en el mercado de la radiodifusión con RNE	388
213. Evolución de la cuota de mercado por ingresos en radiodifusión	388
214. Volumen de negocios en el mercado de la radiodifusión	389
A1.3.6.5.2 Cuotas por ingresos en la televisión de pago	389
215. Evolución de las cuotas de mercado de la televisión de pago	389
A1.3.6.5.3 Cuotas de mercado por número de clientes	390
216. Evolución del número de abonados a la televisión de pago por entidad y total	390
217. Evolución de la cuota de mercado por número de abonados a la televisión de pago	390
218. Ingresos publicitarios de las principales cadenas y <i>share</i> publicitario	391
A1.3.7 ANÁLISIS DEL GRADO DE CONCENTRACIÓN	392
219. Índices de concentración en el año 2002	392
220. Índices de concentración en el año 2001	393

ESTADÍSTICAS DEL SECTOR*

A1.1. EL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

A1.1.1 FACTURACIÓN

1. EVOLUCIÓN DE INGRESOS POR OPERACIONES ^{1,2,3}							
Operadores	1999	2000	% Variación 2000/1999	2001	% Variación 2001/2000	2002	% Variación 2002/2001
	Millones de euros	Millones de euros		Millones de euros		Millones de euros	
Operadores de telefonía fija y afines	10.941,03	11.734,36	7,3	13.532,28	15,3	13.759,22	1,7
Operadores de comunicaciones móviles	5.917,76	8.222,79	39,0	10.027,93	22,0	12.339,09	23,0
Operadores cable	89,11	125,03	40,3	355,51	184,3	611,99	72,1
Operadores de servicios audiovisuales	3.935,56	4.452,50	13,1	3.862,29	-13,3	3.992,04	3,4
Operadores de servicios telemáticos	88,81	165,43	86,3	335,86	103,0	774,93	130,7
Operadores de satélite	73,50	82,68	12,5	102,72	24,2	107,22	4,4
Total	21.045,77	24.782,79	17,8	28.216,59	13,9	31.584,48	11,9

* Nota metodológica: Las tablas y gráficos que se recogen en este Anexo han sido elaboradas por la CMT a partir de los datos proporcionados por las empresa del sector.

¹ 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.

² 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.

³ - **Operadores de telefonía fija y afines:** Se han incluido en este concepto los operadores cuyo negocio principal consiste en la provisión de servicios de telefonía fija, de alquiler de circuitos, de transmisión de datos y/o de transporte y difusión de la señal audiovisual.

2. DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE INGRESOS POR OPERACIONES				
Operadores	1999	2000	2001	2002
	% / Total	% / Total	% / Total	% / Total
Operadores de telefonía fija y afines	52,0	47,3	48,0	43,6
Operadores de comunicaciones móviles	28,2	33,2	35,5	39,1
Operadores de cable	0,4	0,5	1,3	1,9
Operadores de servicios audiovisuales	18,7	18,0	13,6	12,6
Operadores de servicios telemáticos	0,4	0,7	1,2	2,5
Operadores de satélite	0,3	0,3	0,4	0,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

3. EVOLUCIÓN DE INGRESOS POR TIPO DE OPERADOR DISTRIBUIDOS POR SERVICIOS FINALES Y MAYORISTAS (MILLONES DE EUROS) ⁴												
Año	2001				2002				% Variación 2002/2001			
Operadores	Servicios finales	Servicios mayoristas	Otros	Total	Servicios finales	Servicios mayoristas	Otros	Total	Servicios finales	Servicios mayoristas	Otros	Total
Operadores de telefonía fija y afines	10.704,19	2.400,09	428,00	13.532,28	10.537,46	2.523,87	697,89	13.759,22	-1,6	5,2	63,1	1,7
Operadores de comunicaciones móviles	6.587,85	3.383,91	56,17	10.027,93	8.494,90	3.711,67	132,52	12.339,09	28,9	9,7	135,9	23,0
Operadores de cable	292,47	22,95	40,09	355,51	568,57	41,00	2,41	611,99	94,4	78,7	-94,0	72,1
Operadores de servicios audiovisuales	3.767,34	40,01	54,94	3.862,29	3.837,76	49,61	104,67	3.992,04	1,9	24,0	90,5	3,4
Operadores de servicios telemáticos	278,83	8,36	48,67	335,86	389,90	0,03	384,99	774,93	39,8	-99,6	691,0	130,7
Operadores de satélite	0,00	102,72	0,00	102,72	0,00	102,49	4,72	107,22	n/a	-0,2	n/a	4,4
Total	21.630,67	5.958,05	627,88	28.216,59	23.828,60	6.428,67	1.327,21	31.584,48	10,16	7,9	111,4	11,9

- **Operadores de cable:** 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, cuyas cifras se han incorporado entre las de los denominados operadores de telefonía fija y afines.
- **Operadores de comunicaciones móviles:** Se han incluido en este concepto los operadores cuyo negocio principal consiste en la provisión de telefonía móvil, radiobúsqueda y radiotelefonía en grupo cerrado de usuarios.
- **Operadores de servicios telemáticos:** Se han incluido en este epígrafe únicamente los operadores cuyo negocio principal consiste en la provisión de servicios telemáticos.

⁴ El concepto Otros incluye otros ingresos y servicios sin determinar.

4. DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS POR TIPO DE OPERADOR Y SERVICIO FINAL (MILLONES DE EUROS) ^{5,6,7}								
Operadores	Telefonía fija	Telefonía móvil	Comunicaciones de empresa	Provisión de servicios de Internet	Servicios audiovisuales	Otros servicios	Otros ingresos	Total
Operadores de telefonía fija y afines	8.201,88	6,40	1.135,37	434,41	1,75	10,46	747,19	10.537,46
Operadores de comunicaciones móviles	17,94	7.467,80	0,20	2,61	0,00	0,00	1.006,35	8.494,90
Operadores de cable	299,04	0,00	25,83	97,77	135,85	0,00	10,08	568,57
Operadores de servicios audiovisuales	3,18	0,00	6,14	1,47	3.826,73	0,00	0,23	3.837,76
Operadores de servicios telemáticos	1,97	0,00	5,76	382,17	0,00	0,00	0,01	389,90
Operadores de satélite	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total	8.524,01	7.474,21	1.173,30	918,44	3.964,33	10,46	1.763,86	23.828,60

5. DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS POR TIPO DE OPERADOR Y SERVICIO DE COMUNICACIONES DE EMPRESA (MILLONES DE EUROS) ⁷				
Operadores	Alquiler de circuitos a clientes finales	Transmisión de datos a clientes finales	Comunicaciones corporativas	Total comunicaciones de empresa
Operadores de telefonía fija y afines	334,66	526,67	274,04	1.135,37
Operadores de comunicaciones móviles	0,00	0,02	0,18	0,20
Operadores de cable	1,08	10,34	14,42	25,83
Operadores de servicios audiovisuales	3,76	0,00	2,39	6,14
Operadores de servicios telemáticos	0,22	4,53	1,01	5,76
Operadores de satélite	0,00	0,00	0,00	0,00
Total	339,71	541,55	292,03	1.173,30

⁵ En Otros servicios se recoge, fundamentalmente, los ingresos por servicios de preasignación, portabilidad y alquiler del bucle. La partida Otros ingresos se refiere a ingresos por venta y alquiler de terminales.

⁶ Los ingresos por prestación de servicios de telefonía móvil asignados a Operadores de telefonía fija y afines corresponde a ingresos por *trunking* de un operador cuyo negocio principal son las comunicaciones fijas.

⁷ La cifra mostrada en esta tabla para el concepto Comunicaciones de empresa no coincide con la analizada posteriormente en el mercado correspondiente. La diferencia surge en el diferente tratamiento del servicio de Comunicaciones corporativas. En esta tabla se incluyen únicamente los ingresos originados por la prestación del servicio (altas y cuotas por los servicios de comunicaciones en grupo cerrado de usuarios, fundamentalmente), estando los ingresos por tráfico *off-net* cursado subsumidos en los conceptos de telefonía fija o telefonía móvil, según corresponda. En el mercado de comunicaciones corporativas se hace un análisis general que incluye los ingresos por ambos conceptos.

6. DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS POR TIPO DE OPERADOR Y SERVICIO MAYORISTA (MILLONES DE EUROS) ⁸							
Operadores	Interconexión	Alquiler de circuitos a operadores	Transporte y difusión de la señal audiovisual	Servicios de ADSL mayorista	Transmisión de datos a otros operadores	Satélite	Total servicios mayoristas
Operadores de telefonía fija y afines	1.382,10	615,38	201,89	127,54	196,95	0,00	2.523,87
Operadores de comunicaciones móviles	3.711,67	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3.711,67
Operadores de cable	22,13	16,79	0,60	0,00	1,48	0,00	41,00
Operadores de servicios audiovisuales	0,22	0,00	49,38	0,00	0,00	0,00	49,61
Operadores de servicios telemáticos	0,00	0,00	0,00	0,03	0,00	0,00	0,03
Operadores de satélite	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	102,49	102,49
Total	5.116,12	632,17	251,88	127,57	198,43	102,49	6.428,67

7. FACTURACIÓN POR HABITANTE Y EMPLEADO					
Año	Facturación por habitante (euros)	Variación absoluta (euros)	% Variación	Facturación por empleado (euros)	% Variación
1997	402,87			164.567	
1998	443,23	40,36	10,0	183.799	11,7
1999	523,50	80,27	18,1	239.065	30,1
2000	611,94	88,44	16,9	272.440	14,0
2001	686,25	74,31	12,1	298.923	9,7
2002	754,93	68,67	10,0	352.486	17,9

8. FACTURACIÓN MEDIA POR EMPLEADO EN EUROS ⁹	
Año 2002	Facturación por empleado
Grupo Telefónica	385.995,33
Resto	311.828,81
Total	352.485,69

⁸ Los ingresos por interconexión de operadores de servicios audiovisuales recogen los ingresos de algún operador de cable local que presta servicios de telefonía fija.

⁹ Grupo Telefónica: Telefónica de España, SAU; Telefónica Móviles España, SAU; Telefónica Data España, SA; Telefónica Servicios Audiovisuales, SA; Terra Networks España, SA; Antena 3 de Televisión SA; DTS, Distribuidora de Televisión Digital, SA; Telefónica Cable, SAU.

A1.1.2 INVERSIÓN

9. EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN TOTAL ANUAL EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES									
	1998	1999	%	2000	%	2001	% Variación	2002	% Variación
Operadores	Millones de euros	Millones de euros	Variación 1999/1998	Millones de euros	Variación 2000/1999	Millones de euros	2001/2000	Millones de euros	2002/2001
Operadores de telefonía fija y afines	3.253,12	3.272,70	0,6	4.281,58	30,8	3.409,73	-20,4	2.733,32	-19,8
Operadores de comunicaciones móviles	1.053,83	2.098,19	99,1	3.050,03	45,4	2.127,16	-30,3	1.296,63	-39,0
Operadores de cable	183,27	756,24	312,6	1.458,56	92,9	1.394,65	-4,4	777,52	-44,2
Operadores de servicios audiovisuales				1.175,92		581,04	-50,6	652,34	12,3
Operadores de servicios telemáticos				126,01		593,48	371,0	93,07	-84,3
Operadores de satélite	91,64	51,28	-44,0	94,71	84,7	84,46	-10,8	3,36	-96,0
Total	4.581,86	6.178,41	34,8	10.186,81	64,9	8.190,52	-19,6	5.556,25	-32,2

10. DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LA INVERSIÓN TOTAL ANUAL EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES					
	1998	1999	2000	2001	2002
	% / Total	% / Total	% / Total	% / Total	% / Total
Operadores de telefonía fija y afines	71,0	53,0	42,0	41,6	49,2
Operadores de comunicaciones móviles	23,0	34,0	29,9	26,0	23,3
Operadores de cable	4,0	12,2	14,3	17,0	14,0
Operadores de servicios audiovisuales	0,0	0,0	11,5	7,1	11,7
Operadores de servicios telemáticos	0,0	0,0	1,2	7,2	1,7
Operadores de satélite	2,0	0,8	0,9	1,0	0,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

11. DISTRIBUCIÓN DE LA INVERSIÓN TOTAL ANUAL POR GRUPOS EMPRESARIALES ^{9 10}		
	Millones de euros	% / Total
Grupo Telefónica	2.524,52	45,4
Grupo Auna	958,15	17,2
Airtel Móvil, S.A.	278,44	5,0
Grupo Ono	201,13	3,6
Resto	1.594,01	28,8
Total	5.556,25	100,0

12. INVERSIÓN POR HABITANTE E INVERSIÓN BRUTA DEL SECTOR RESPECTO DE LA FORMACIÓN BRUTA DEL CAPITAL FIJO				
Año	Inversión por habitante (euros)	% / Variación	% Inversión / Formación Bruta de Capital Fijo	% / Variación
1997	104,27		4,3	
1998	114,97	10,3	4,3	1,6
1999	153,68	33,7	4,6	6,9
2000	251,53	63,7	6,6	42,3
2001	199,20	-20,8	5,0	-23,6
2002	132,80	-33,3	3,2	-37,3

A1.1.3 EMPLEO

13. EVOLUCIÓN DEL EMPLEO EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES									
	1998	1999	% Variación 1999/1998	2000	% Variación 2000/1999	2001	% Variación 2001/2000	2002	% Variación 2002/2001
	Número de empleados	Número de empleados		Número de empleados		Número de empleados		Número de empleados	
Operadores de telefonía fija y afines	64.390	55.522	-13,8	53.893	-2,9	52.676	-2,3	49.930	-5,2
Operadores de comunicaciones móviles	6.727	8.935	32,8	10.901	22,0	11.543	5,9	10.568	-8,4
Operadores de cable	961	2.240	133,1	4.351	94,2	4.328	-0,5	3.742	-13,5
Operadores de servicios audiovisuales	23.065	18.461	-20,0	19.554	5,9	23.725	21,3	22.862	-3,6
Operadores de servicios telemáticos	961	2.474	157,4	2.267	-8,4	1.996	-12,0	2.364	18,4
Operadores de satélite	96	111	15,5	109	-1,8	126	15,6	139	10,3
Total	96.201	87.743	-8,8	91.075	3,8	94.394	3,6	89.605	-5,1

¹⁰ Grupo Auna: Retevisión Móvil, SA; Auna Telecomunicaciones, SA; Madritel Comunicaciones, SA; Cable i Televisió de Catalunya, SA; Supercable Sevilla, SA; Supercable Andalucía, SA; Supercable Almería, SA; Cabletelca, SA; Aragón de Cable, SA. Grupo Ono: Cableuropa, SAU; Valencia de Cable, SA; Mediterránea Norte Sistemas de Cable, SA; Mediterránea Sur Sistemas de Cable, SA; Región de Murcia de Cable, SA; Cable y Televisión de Andalucía, SAU; Ononet Comunicaciones, SAU; Ono Service Provider, SAU; Onolab Internet, SAU.

14. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DEL EMPLEO POR TIPO DE OPERADOR					
	1998	1999	2000	2001	2002
	% / Total	% / Total	% / Total	% / Total	% / Total
Operadores de telefonía fija y afines	66,9	63,3	59,2	55,8	55,7
Operadores de comunicaciones móviles	7,0	10,2	12,0	12,2	11,8
Operadores de cable	1,0	2,6	4,8	4,6	4,2
Operadores de servicios audiovisuales	24,0	21,0	21,5	25,1	25,5
Operadores de servicios telemáticos	1,0	2,8	2,5	2,1	2,6
Operadores de satélite	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

A1.1.4 GASTO PUBLICITARIO

15. EVOLUCIÓN DEL GASTO EN PUBLICIDAD EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES									
Año	1998	1999	% Variación 1999/1998	2000	% Variación 2000/1999	2001	% Variación 2001/2000	2002	% Variación 2002/2001
	Millones de euros	Millones de euros		Millones de euros		Millones de euros		Millones de euros	
Operadores de telefonía fija y afines	95,97	257,25	168,1	258,61	0,5	201,58	-22,1	198,58	-1,5
Operadores de comunicaciones móviles	107,02	298,63	179,1	288,52	-3,4	266,51	-7,6	227,16	-14,8
Operadores de cable	2,84	45,80	1.512,0	62,14	35,7	37,07	-40,3	37,83	2,0
Operadores de servicios audiovisuales	107,96	111,29	3,1	165,71	48,9	142,44	-14,0	85,72	-39,8
Operadores de servicios telemáticos				104,94		71,76	-31,6	78,43	9,3
Operadores de satélite	1,89	0,43	-77,4	1,28	198,9	0,87	-32,3	1,69	95,0
Total	315,68	713,40	126,0	881,20	23,5	720,23	-18,3	629,42	-12,6

16. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DEL GASTO EN PUBLICIDAD EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES

	1998	1999	2000	2001	2002
	% / Total	% / Total	% / Total	% / Total	% / Total
Operadores de telefonía fija y afines	30,4	36,1	29,3	28,0	31,6
Operadores de comunicaciones móviles	33,9	41,9	32,7	37,0	36,1
Operadores de cable	0,9	6,4	7,2	5,1	6,0
Operadores de servicios audiovisuales	34,2	15,5	18,8	19,8	13,6
Operadores de servicios telemáticos	0,0	0,0	11,9	10,0	12,5
Operadores de satélite	0,6	0,1	0,1	0,1	0,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

17. DISTRIBUCIÓN DEL GASTO EN PUBLICIDAD POR GRANDES GRUPOS EMPRESARIALES^{9,10}

	Millones de euros	% / Total
Grupo Telefónica	298,06	47,4
Grupo Auna	69,58	11,1
Airtel Móvil, SA	72,92	11,5
Resto	188,86	30,0
Total	629,42	100,0

A1.1.5 RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN

18. EVOLUCIÓN DE LOS RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN DEL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES (MILLONES DE EUROS)¹¹

	1999	2000	% Variación 2000/1999	2001	% Variación 2000/2001	2002	% Variación 2002/2001
Operadores de telefonía fija y afines	1.526,65	1.116,66	-26,9	1.598,76	43,2	1.605,80	0,4
Operadores de comunicaciones móviles	1.006,10	1.265,79	25,8	2.906,23	129,6	4.039,54	39,0
Operadores de cable	-159,69	-456,39	185,8	-372,06	-18,5	-448,57	20,6
Operadores de servicios telemáticos	-21,67	-149,16	588,3	-314,69	111,0	40,68	n/a
Total	2.351,39	1.776,90	-24,4	3.818,24	114,9	5.237,45	37,2

¹¹ Se excluyen los sectores audiovisual y satélite.

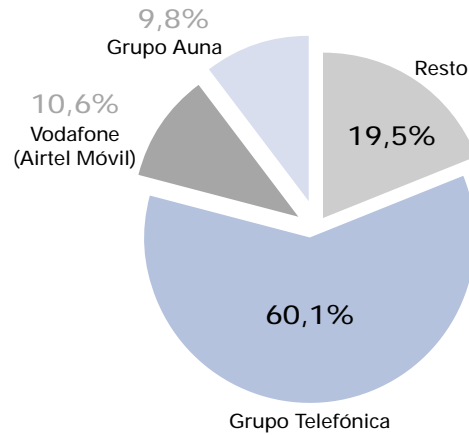
19. EVOLUCIÓN DE LOS RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN POR EMPLEADO ¹¹ (EUROS)			
1999	2000	2001	2002
26.684,94	24.920,45	54.126,39	78.635,69

20. EVOLUCIÓN DE LOS RESULTADOS NETOS DEL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES (MILLONES DE EUROS)			
1999	2000	2001	2002
-294,50	-0,56	316,47	-4.398,67

A1.1.6 CUOTAS DE MERCADO

21. DISTRIBUCIÓN DE LA FACTURACIÓN POR ENTIDADES			
Orden	Razón social	Millones de euros	% / Total
1	Telefónica de España, SAU	10.335,28	32,7
2	Telefónica Móviles España, SAU	6.769,99	21,4
3	Vodafone (Airtel Móvil, SA)	3.358,79	10,6
4	Amena (Retevisión Móvil, SA)	2.195,20	7,0
5	Grupo Sogecable	981,78	3,1
6	Auna Telecomunicaciones	893,20	2,8
7	Ente Público Radiotelevisión Española/RTVE	791,20	2,5
8	Telefónica Data España, SA	771,35	2,4
9	Antena 3 de Televisión, SA	538,90	1,7
10	Gestevisión Telecinco, SA	519,31	1,6
	Resto	4.429,49	14,2
	Total	31.584,48	100,0

22. DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LA FACTURACIÓN POR GRANDES GRUPOS EMPRESARIALES



A1.1.7 EL SECTOR EN LA ECONOMÍA NACIONAL

23. FACTURACIÓN DEL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES RESPECTO DEL PRODUCTO INTERIOR BRUTO (MILLONES DE EUROS) ¹²						
Año	Sector	% Variación facturación sector	% / PIB	% Variación sector respecto PIB	PIB	% / Variación PIB
1997	15.842,16		3,2		494.139,54	
1998	17.664,01	11,5	3,3	4,4	527.957,27	6,8
1999	21.045,64	19,1	3,7	11,2	565.482,67	7,1
2000	24.782,79	17,8	4,1	9,4	608.787,00	7,7
2001	28.216,59	13,9	4,3	6,6	650.193,00	6,8
2002	31.584,48	11,9	4,6	4,9	693.925,00	6,7

¹² Conviene advertir que este *ratio* no está constituido con dos magnitudes homogéneas. Mientras que el PIB se forma únicamente con el valor añadido de la producción nacional, la facturación del sector comprende tanto el valor añadido como las transacciones inter e intrasectoriales.

24. IMPORTANCIA ECONÓMICA DEL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES ^{13,14}	
Facturación y Beneficios	
Facturación del sector (millones de euros)	31.584,48
Facturación per cápita (euros)	754,93
Facturación por hogar (euros)	2.278,87
Facturación por empleado (euros)	352.485,69
Facturación sobre PIB (%)	4,6
Resultados de explotación (millones de euros)	5.237,45
Resultados de explotación por empleado (euros)	78.635,69
Resultados netos del sector (millones de euros)	-4.398,67
Empleo	
Total empleados en servicios de telecomunicaciones	89.605,00
Total empleados en servicios de telecomunicaciones sobre empleo total (%)	0,5
Total empleados en servicios de telecomunicaciones sobre empleo en sector servicios (%)	0,9
Inversión	
Inversión total en el sector (millones de euros)	5.556,25
Inversión por habitante (euros)	132,80
Inversión total sobre Formación Bruta de Capital Fijo (%)	3,2
Publicidad	
Gastos en publicidad (millones de euros)	629,42
Indicadores económicos (Fuente INE)	
Población (miles)	41.837,89
Empleo total (miles)	16.377,30
Empleo sector servicios (% del total)	63,2
PIB a precios corrientes (millones de euros)	693.925
Formación Bruta de Capital Fijo (millones de euros)	176.358
Hogares (miles)	13.860
IPC (2001=100)	105,5
IPCA, España (1996=100)	119,0

¹³ Cifra oficial de población según INE a 1 de enero de 2002.

¹⁴ Tanto en la cifra de Resultados de explotación como en la cifra de Resultados de explotación por empleado se excluyen los importes correspondientes a operadores de servicios audiovisuales y operadores de satélite.

A1.1.8 RATIOS ECONÓMICO-FINANCIEROS Y DE PRODUCTIVIDAD DE ALGUNOS AGENTES SELECCIONADOS

A1.1.8.1 Operadores de telefonía fija¹⁵

25. RATIOS ECONÓMICO-FINANCIEROS EN EL MERCADO DE TELEFONÍA FIJA ¹⁶									
Año	2000			2001			2002		
	TESAU	Resto	Total	TESAU	Resto	Total	TESAU	Resto	Total
Ingresos de explotación (millones de euros)	10.012,36	1.888,01	11.900,37	10.144,35	2.974,92	13.119,27	10.335,28	3.095,36	13.430,64
CAPEX (millones de euros)	1.807,90	2.805,28	4.613,18	1.903,80	2.046,98	3.950,78	1.729,86	1.110,42	2.840,28
EBITDA (millones de euros)	4.453,86	-299,27	4.154,58	4.485,29	-138,40	4.346,89	4.496,66	353,78	4.850,45
Endeudamiento (millones de euros)	17.832,50	6.095,92	23.928,41	16.785,84	7.639,56	24.425,40	15.467,28	7.552,70	23.019,98
<i>Free cash flow</i> (millones de euros)	2.097,32	-2.877,91	-780,59	1.987,36	-1.930,25	57,11	2.127,12	-609,58	1.517,54
EBITDA/Ingresos (%)	44,5	-15,9	34,9	44,2	-4,7	33,1	43,5	11,4	36,1
CAPEX/Ingresos (%)	18,1	148,6	38,8	18,8	68,8	30,1	16,7	35,9	21,1
Endeudamiento/EBITDA (%)	400,4	-2.036,9	576,0	374,2	-5.519,9	561,9	344,0	2.134,8	474,6
<i>Free cash Flow</i> Endeudamiento (%)	11,8	-47,2	-3,3	11,8	-25,3	0,2	13,8	-8,1	6,6

¹⁵ Se incluyen, bajo el concepto Resto, los datos económico-financieros de los siguientes operadores: Auna Telecomunicaciones, Retevisión I, SAU, Madritel Comunicaciones, SA, Supercable Andalucía, SA, Cable i Televisió de Catalunya, SA, Aragón de Cable, SA, Cableuropa, SA, Telefónica Data España, SA, Colt Telecom España, SA, Jazz Telecom, SAU, Uni2 Telecomunicaciones, SAU, Comunitel Global, SA, BT Ignite España, SAU.

¹⁶ EBITDA calculado como EBIT + Amortizaciones anuales.

Free cash flow calculado como EBIT * (1-T) + Amortizaciones – CAPEX, siendo T la tasa impositiva.

Endeudamiento calculado como Pasivo exigible a largo plazo + Pasivo exigible a corto plazo.

26. VARIACIÓN DE LOS RATIOS ECONÓMICO-FINANCIEROS EN EL MERCADO DE TELEFONÍA FIJA ¹⁷						
	% Variación 2001/2000			% Variación 2002/2001		
	TESAU	Resto	Total	TESAU	Resto	Total
Ingresos de explotación (millones de euros)	1,3	57,6	10,2	1,9	4,0	2,4
CAPEX (millones de euros)	5,3	-27,0	-14,4	-9,1	-45,8	-28,1
EBITDA (millones de euros)	0,7	-53,8	4,6	0,3	n/a	11,6
Endeudamiento (millones de euros)	-5,9	25,3	2,1	-7,9	-1,1	-5,8
Free cash flow (millones de euros)	-5,2	-32,9	n/a	7,0	-68,4	2557,3
EBITDA/Ingresos	-0,6	-70,7	-5,1	-1,6	n/a	9,0
CAPEX/Ingresos	3,9	-53,7	-22,3	-10,8	-47,9	-29,8
Endeudamiento EBITDA	-6,5	171,0	-2,4	-8,1	n/a	-15,5
Free cash flow/Endeudamiento	0,7	-46,5	n/a	16,2	-68,1	2719,6

A1.1.8.2 Operadores de telefonía móvil¹⁸

27. RATIOS ECONÓMICO-FINANCIEROS EN EL MERCADO DE TELEFONÍA MÓVIL ¹⁶					
	2000	2001	% Variación 2001/2000	2002	Variación% 2002/2001
Ingresos de explotación (millones de euros)	8.375,49	10.253,78	22,4%	12.457,06	21,5
CAPEX (millones de euros)	2.878,27	1.960,44	-31,9%	1.160,16	-40,8
EBITDA (millones de euros)	1.971,33	4.105,00	108,2%	5.309,43	29,3
Endeudamiento (millones de euros)	8.042,43	16.522,71	105,4%	15.741,50	-4,7
Free cash flow (millones de euros)	-1.258,43	1.131,93	n/a	2.729,48	141,1
EBITDA/Ingresos	23,5	40,0	70,1	42,6	6,5
Endeudamiento EBITDA	408,0	402,5	-1,3	296,5	-26,3
CAPEX/EBITDA	146,0	47,8	-67,3	21,9	-54,2
Free cash flow/Endeudamiento	-15,6	6,9	n/a	17,3	153,1

¹⁷ EBITDA calculado como EBIT + Amortizaciones anuales.

Free cash flow calculado como EBIT * (1-T) + Amortizaciones - CAPEX, siendo T la tasa impositiva.

Endeudamiento calculado como Pasivo exigible a largo plazo + Pasivo exigible a corto plazo.

¹⁸ Se incluyen los ratios económico-financieros de los siguientes operadores: Telefónica Móviles España, SAU, Retevisión Móvil, SA y Airtel Móvil, SA.

28. PRODUCTIVIDAD DE LOS OPERADORES MÓVILES			
	Telefónica Móviles España, SAU	Amena (Retevisión Móvil, SA)	Vodafone (Airtel Móvil, SA)
Nº de empleados	4.373	2.460	3.569
Nº de clientes/Nº de empleados	4.210,40	2.625,82	2.426,28
EBITDA/Nº de clientes (euros)	190,08	94,89	138,20
Ingresos/Nº de clientes (euros)	375,02	339,84	387,67

A1.2 DOTACIÓN DE INFRAESTRUCTURAS

A1.2.1 ELEMENTOS CONDUCTORES

A1.2.1.1 Infraestructuras cableadas de acceso

29. DISTRIBUCIÓN DE ACCESOS FÍSICOS POR TIPOS		
Tipo de acceso	Instalados	En servicio
Fibra óptica	79.998	43.052
Par de cobre	20.003.828	17.042.632
Radio	446.227	232.993
HFC	4.893.936	2.134.856
Total	25.423.989	19.453.533

30. DISTRIBUCIÓN DE ACCESOS FÍSICOS INSTALADOS POR TIPO DE ACCESO POR GRUPO DE OPERADORES ¹⁹				
Tipo de acceso	Telefónica de España, SAU	Operadores de cable	Resto	Total
Fibra óptica	76.352	0	3.646	79.998
Par de cobre	17.834.961	2.083.885	84.982	20.003.828
Radio	428.719	0	17.508	446.227
HFC	0	4.312.656	581.280	4.893.936
Total	18.340.032	6.396.541	687.416	25.423.989

¹⁹ Incluidos los siguientes operadores de cable: Auna, Grupo Ono, Telefónica Cable, Retecal, R, Tenaria y Telecable Asturias.

31. DISTRIBUCIÓN DE ACCESOS POR TIPO DE SERVICIO Y GRUPO DE OPERADORES				
Tipo de servicio	Telefónica de España, SAU	Operadores de cable	Resto	Total
Enlace punto a punto	0	149	5.169	5.318
RDSI básico	966.733	14.766	13.946	995.445
RDSI primario	23.710	1.731	6.682	32.123
Telefonía básica	16.344.335	1.057.106	103.891	17.505.332
Televisión	0	729.320	139.287	868.607
XDSL	1.130.440	156.981	24.300	1.311.721
Modem cable	0	328.055	14.568	342.623
Total	18.465.218	2.288.108	307.843	21.061.169

32. DISTRIBUCIÓN DE ACCESOS FÍSICOS EN SERVICIO POR TIPO DE ACCESO POR GRUPO DE OPERADORES				
Tipo de servicio	Telefónica de España, SAU	Operadores de cable	Resto	Total
Fibra óptica	39.553	0	3.499	43.052
Par de cobre	16.152.797	804.853	84.982	17.042.632
Radio	216.857	0	16.136	232.993
HFC	0	2.064.545	70.311	2.134.856
Total	16.409.207	2.869.398	174.928	19.453.533

33. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE ACCESOS FÍSICOS INSTALADOS ²⁰			
Tipo de acceso	2001	2002	% Variación 2002/2001
Fibra óptica	34.225	79.998	133,7
Par de cobre	19.438.195	20.003.828	2,9
Radio	239.049	446.227	86,7
HFC	3.625.368	4.893.936	35,0
Total	23.336.837	25.423.989	8,9

²⁰ Datos del 2001 de accesos instalados de fibra óptica, radio y HFC modificados tras armonizar criterios con los datos procesados de los operadores en 2002.

34. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE ACCESOS FÍSICOS EN SERVICIO²¹

Tipo de acceso	2001	2002	% Variación 2002/2001
Fibra óptica	23.948	43.052	79,8
Par de cobre	17.266.520	17.042.632	-1,3
Radio	226.464	232.993	2,9
HFC	1.134.574	2.134.856	88,2
Total	18.651.506	19.453.533	4,3

35. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE ACCESOS POR TIPO DE SERVICIO^{22,23}

Tipo de acceso	2001	2002	% Variación 2002/2001
Enlace punto a punto	4.317	5.318	23,2
RDSI básico	1.000.629	995.445	-0,5
RDSI primario	69.072	32.123	-53,5
Telefonía básica	18.812.153	17.505.332	-6,9
Televisión	600.949	868.607	44,5
XDSL	406.433	1.311.721	222,7
Modem cable	145.150	342.623	136,0
Total	21.038.703	21.061.169	0,1

36. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE ACCESOS FÍSICOS POR GRUPO DE OPERADORES

Grupo de Operadores	2001	2002	% Variación 2002/2001
Telefónica de España, SAU	18.098.392	18.340.032	1,3
Operadores de cable	4.462.569	6.175.946	38,4
Resto operadores	775.876	687.416	-11,4
Total	23.336.837	25.203.394	8,0

²¹ Datos del 2001 de accesos instalados de fibra óptica, radio y HFC modificados tras armonizar criterios con los datos procesados de los operadores en 2002.

²² Datos publicados en 2001 de enlaces punto a punto según criterio de líneas equivalentes. Solicitado en 2002 según el número de accesos físicos instalados. Se han corregido los datos publicados en 2001 para adaptarlos a este nuevo criterio.

²³ Modificados los datos de los accesos de telefonía básica y de televisión de 2001 tras confirmar los mismos con los operadores del mercado.

A1.2.1.2 Infraestructuras radioeléctricas de acceso o cobertura

37. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE ESTACIONES BASE POR TECNOLOGÍA ²⁴			
Tipo de tecnología	2001	2002	% Variación 2002/2001
GSM 900	17.709	16.209	-8,5
DCS 1800	11.117	12.116	9,0
TACS	3.009	2.981	-0,9
POCSAG	314	314	0,0
MPT1327	226	252	11,5
TETRA	246	246	0,0
Total	32.621	32.118	-1,5

A1.2.1.3 Infraestructuras troncales

A1.2.1.3.1 Caracterización de red de transporte

38. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE KILÓMETROS DE RED DE TRANSPORTE POR TIPO DE TRANSMISIÓN			
	2001	2002	% Variación 2002/2001
Cable óptico	502.087	589.027	17,3
Radioenlace	75.622	89.894	18,9
Cable coaxial	14.329	20.448	42,7
Otros	21.086	15.188	-28,0
Total	613.124	714.557	16,5

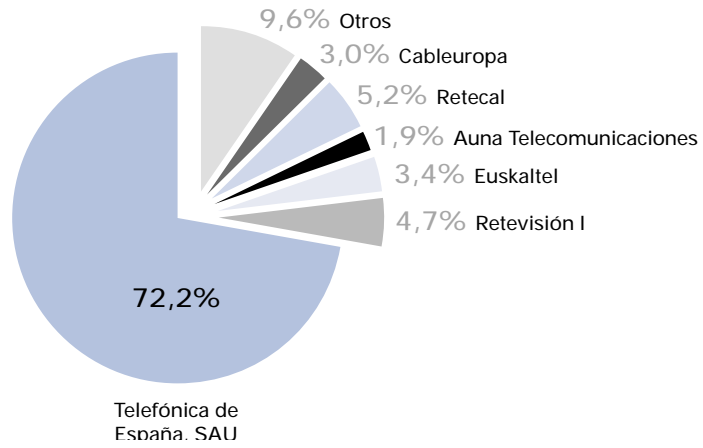
39. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE KILÓMETROS DE RED DE TRANSPORTE PROPIA POR CAPACIDAD ²⁵			
Año	2001	2002	% Variación 2002/2001
Capacidad digital alta	207.012.500	209.595.000	1,2
Capacidad digital media	35.724.726	43.101.689	20,6
Capacidad digital baja	4.373.142	3.497.907	-20,0
Total	247.110.368	256.194.596	3,7

²⁴ Modificados los datos de 2001 de estaciones TETRA, MPT1327 y POCSAG, tras ser confirmados por los operadores del mercado.

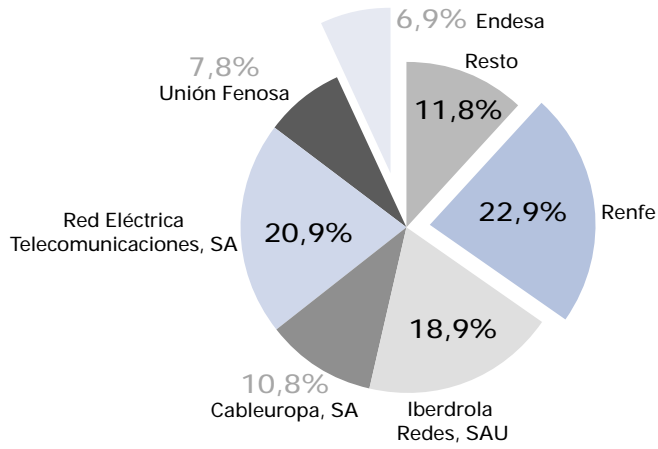
²⁵ Para el cálculo de los kilómetros de red de transporte propia por capacidad se han tenido en cuenta tres categorías: red de transporte de baja capacidad (aquella cuya velocidad de transmisión alcanza hasta 140 Mbit/s), de capacidad media (velocidad comprendida entre 140 y 622 Mbit/s) y de alta capacidad (más de 622 Mbit/s).

Los datos se han obtenido normalizando previamente la capacidad total de los medios de transmisión utilizados por los operadores 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.

40. KILÓMETROS DE RED DE TRANSPORTE POR OPERADOR



41. DISTRIBUCIÓN DE CAPACIDAD DE FIBRA OSCURA POR OPERADOR



A1.2.1.3.2 Infraestructuras de satélite

42. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE TRANSPONDEDORES POR SATÉLITE			
Satélite	2001	2002	% Variación 2002/2001
Hispasat	36	28	-22,2
Astra	7	9	28,6
Eutelsat	7	13	85,7
Intelsat	2	3	50,0
Total	52	53	1,9

43. CAPACIDAD DE LA RED DE TRANSPORTE VÍA SATÉLITE POR TIPO DE USO (MHz)									
Satélite	Telefonía			Servicios de transporte			Servicios de difusión		
	2001	2002	% Variación 2002/2001	2001	2002	% Variación 2002/2001	2001	2002	% Variación 2002/2001
Hispasat	5,4	76	1307,4	580,6	526,6	-9,3	351	468	33,3
Astra	0	0	-	0	0	-	255	256	0,4
Eutelsat	2	2,36	18,0	310,88	271,1	-12,8	0	163,5	-
Intelsat	83,2	66,5	-20,1	105	17,19	-83,6	0	0	-
Total	90,6	144,86	59,9	996,48	814,89	-18,2	606	887,5	46,5

44. CAPACIDAD CONTRATADA POR SATÉLITE (MHz) ²⁶			
Satélite	2001	2002	% Variación 2002/2001
Hispasat	937,00	1070,60	14,3
Astra	255,00	256,00	0,4
Eutelsat	313,88	436,96	39,2
Intelsat	188,20	83,69	-55,5
Total	1694,08	1847,25	9,0

²⁶ Debido a la migración en la contratación de satélites por parte de determinados operadores de mercado, Intelsat pierde cuota de mercado a favor de Hispasat.

A1.2.1.3.3 Infraestructuras de cable submarino

País	Capacidad Total	Disponibile
España	2.622.780,0	2.611.440,0
Reino Unido	1.928.760,0	1.704.940,0
Italia	128.640,0	46.812,0
Estados Unidos de América	256.309,0	35.437,0
Países Bajos	61.440,0	16.852,0
Argentina	245.760,0	13.400,0
Francia	15.360,0	7.680,0
Marruecos	15.360,0	7.680,0
Argelia	31.200,0	4.080,0
México	24.454,0	2.181,0
Sudáfrica	138.240,0	1.551,0
Japón	122.880,0	1.475,0
Total	5.591.183,0	4.453.528,0

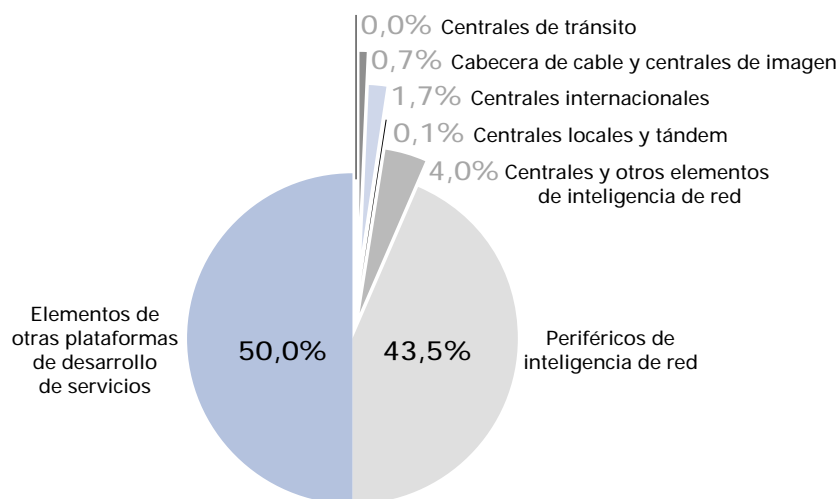
A1.2.2 EQUIPAMIENTO DE CONMUTACIÓN

A1.2.2.1 Conmutación en redes fijas y redes móviles

Tipo de elemento	2001	2002	% Variación 2002/2001
Cabeceras de cable	116	208	79,3
Centrales de imagen	49	77	57,1
Centrales de tránsito	391	487	24,6
Centrales internacionales	16	19	18,8
Centrales locales y tándem	1.145	1.183	3,3
Concentradores	12.998	12.720	-2,1
Total	14.715	14.694	-0,1

²⁷ En 2002 se ha realizado una importante ampliación de la red de cable submarino con Argelia y Reino Unido.

47. ELEMENTOS DE CONMUTACIÓN TELEFONÍA FIJA



48. DISTRIBUCIÓN DE ELEMENTOS DE PLATAFORMAS DE DESARROLLO DE TELEFONÍA FIJA²⁸

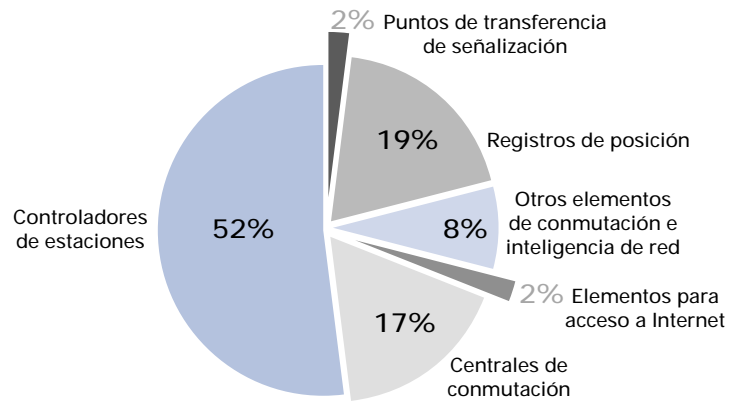
Tipo de elemento	2001	2002	% Variación 2002/2001
Centrales de inteligencia de red	41	54	31,7
Elementos de otras plataformas de desarrollo de servicios	40	37	-7,5
Periféricos de inteligencia de red	59	85	44,1
Otros elementos de inteligencia de red	17	23	35,3
Total	157	199	26,8

49. DISTRIBUCIÓN DE ELEMENTOS DE CONMUTACIÓN DE TELEFONÍA MÓVIL

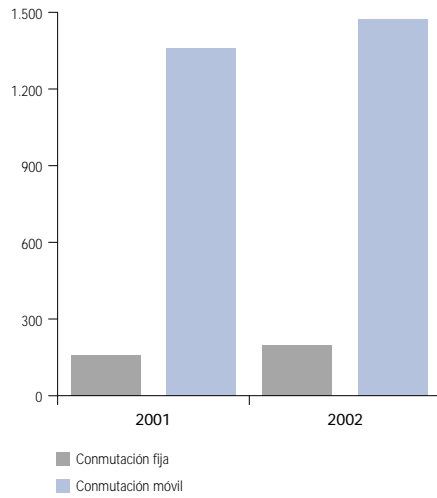
Tipo de elemento	2001	2002	% Variación 2002/2001
Centrales de conmutación	253	257	1,6
Controladores de estaciones	744	766	3,0
Puntos de transferencia de señalización	24	28	16,7
Registros de posición	227	273	20,3
Otros elementos de conmutación e inteligencia de red	73	116	58,9
Elementos para acceso a internet	38	32	-15,8
Total	1.359	1.472	8,3

²⁸ Modificados los datos de 2001 de elementos de otras plataformas de desarrollo de servicios tras ser confirmados por los operadores del mercado.

50. ELEMENTOS DE CONMUTACIÓN DE TELEFONÍA MÓVIL



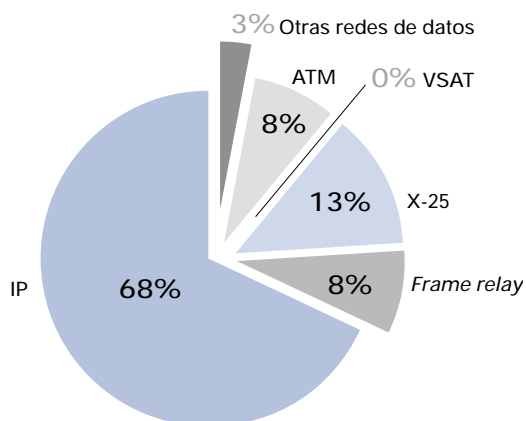
51. ELEMENTOS DE CONMUTACIÓN DE TELEFONÍA FIJA Y TELEFONÍA MÓVIL



A1.2.2.2 Conmutación en redes de datos

52. DISTRIBUCIÓN DE ELEMENTOS TRANSMISIÓN DE DATOS			
Tipo de elemento	2001	2002	% Variación
Número de servidores de Internet (ISPs) conectados	1.540	1.515	-1,6
Número de enrutadores (<i>routers</i>)	2.929	3.692	26,0
Número de pasarelas (<i>gateways</i>)	185	196	5,9
Número de equipos reflectores (<i>Multipoint Control Unit</i>)	10	17	70,0
Número de <i>gatekeepers</i>	13	12	-7,7

53. DISTRIBUCIÓN DE PUERTOS DE DATOS POR TECNOLOGÍA



A1.2.3 EQUIPAMIENTO DE INTERCONEXIÓN

54. PUNTOS DE INTERCONEXIÓN					
	Nivel local	Tránsito	Con móviles	Metropolitano	Total
Eléctrico	330	930	224	51	1.535
Óptico	997	964	18	58	2.037
Total	1.327	1.894	242	109	3.572

55. ENLACES DE INTERCONEXIÓN			
	Año 2001	Año 2002	% Variación 2002/2001
Señalización	839	1.436	71,2
Tráfico	51.398	65.507	27,5
Total	52.237	66.943	28,2

A1.3 ESTADÍSTICAS DE LOS MERCADOS

A1.3.1 TELEFONÍA FIJA

A1.3.1.1 Número de operadores

56. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIOS DE TELEFONÍA FIJA						
1999	2000	% Variación 2000/1999	2001	% Variación 2001/2000	2002	% Variación 2002/2001
35	42	20,0	50	19,0	45	-10,0

A1.3.1.2 Líneas totales

57. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE LÍNEAS EN SERVICIO AL MERCADO FINAL (MILES) ²⁹							
Año	Residencial	% Total	Negocios	% Total	Total estimado	% Total	% Variación
2000	13.950	81,6	3.154	18,4	17.104	100,0	-
2001	14.640	83,5	2.892	16,5	17.531	100,0	2,5
2002	14.642	83,0	2.998	17,0	17.641	100,0	0,6

58. TASA DE PENETRACIÓN DE LA TELEFONÍA FIJA ³⁰					
Año	Líneas en servicio (miles)	Variación absoluta (miles)	Tasa de penetración	% Variación	Población (miles)
1997	15.900	-	40,4	-	39.323
1998	16.300	400	40,9	2,5	39.853
1999	16.700	400	41,5	2,5	40.202
2000	17.104	404	42,2	2,4	40.499
2001	17.531	427	42,6	2,5	41.117
2002	17.641	110	42,2	0,6	41.838

²⁹ Se define línea, a los efectos de este epígrafe, como acceso conmutado con independencia de su tecnología o número de canales que soporta.

³⁰ Cifras oficiales de población según INE a 1 de enero de los años correspondientes.

A1.3.1.3 Minutos tráfico

59. EVOLUCIÓN DE MINUTOS CURSADOS POR TIPO DE TRÁFICO ^{31,32,33}							
	1999	2000	% Variación 2000/1999	2001	% Variación 2001/2000	2002	% Variación 2002/2001
	Millones de minutos	Millones de minutos		Millones de minutos		Millones de minutos	
Total tráfico metropolitano	50.267	65.489	30,3	88.738	35,5	92.010	3,7
Tráfico metropolitano de voz	-	35.126	-	40.906	16,5	40.911	0,0
Tráfico de acceso a Internet	-	30.363	-	47.832	57,5	51.099	6,8
Tráfico intraprovincial no metropolitano (provincial)	5.963	6.894	15,6	8.669	25,7	10.246	18,2
Tráfico de larga distancia nacional (interprovincial)	8.954	9.325	4,1	10.057	7,8	10.261	2,0
Tráfico de larga distancia internacional	1.635	2.146	31,3	2.684	25,1	2.773	3,3
Tráfico a móviles	4.104	5.854	42,6	6.856	17,1	7.564	10,3
Tráfico a números de inteligencia de red	1.919	5.121	166,9	2.651	-48,2	2.801	5,6
Otro tráfico	1.690	230	-86,4	309	34,5	923	198,7
Total	74.532	95.058	27,5	119.964	26,2	126.577	5,5

60. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE MINUTOS POR TIPO DE TRÁFICO ³²				
	1999	2000	2001	2002
	% / Total	% / Total	% / Total	% / Total
Total tráfico metropolitano	67,4	68,9	74,0	72,7
Tráfico metropolitano de voz	-	37,0	34,1	32,3
Tráfico de acceso a Internet	-	31,9	39,9	40,4
Tráfico intraprovincial no metropolitano (provincial)	8,0	7,3	7,2	8,1
Tráfico de larga distancia nacional (interprovincial)	12,0	9,8	8,4	8,1
Tráfico de larga distancia internacional	2,2	2,3	2,2	2,2
Tráfico a móviles	5,5	6,2	5,7	6,0
Tráfico a números de inteligencia de red	2,6	5,4	2,2	2,2
Otro tráfico	2,3	0,1	0,3	0,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

³¹ Este año se sigue contabilizando el Tráfico de acceso a Internet dentro del tráfico total metropolitano; se hace fundamentalmente por razones históricas ya que en la actualidad, si se atendiera a cómo se forman sus precios, a cómo se comercializa o al tipo de numeración con que se presta, presentaría características propias que aconsejarían su tratamiento separado.

61. DISTRIBUCIÓN DE MINUTOS POR TIPO DE TRÁFICO Y SEGMENTOS ³⁴					
	Residencial		Negocios		Total
	Millones de minutos	% Residencial/Total	Millones de minutos	% Negocios/Total	Millones de minutos
Tráfico metropolitano	62.930,65	68,4	29.079,10	31,6	92.009,75
% / Total	79,8		61,0		72,7
Tráfico metropolitano de voz	21.886,97	53,5	19.023,85	46,5	40.910,82
% / Total	27,7		39,9		32,3
Tráfico de acceso a Internet	41.043,68	80,3	10.055,26	19,7	51.098,94
% / Total	52,0		21,1		40,4
Tráfico provincial	3.424,07	33,4	6.821,73	66,6	10.245,80
% / Total	4,3		14,3		8,1
Tráfico interprovincial	5.143,21	50,1	5.117,71	49,9	10.260,92
% / Total	6,5		10,7		8,1
Tráfico internacional	1.115,14	40,2	1.657,64	59,8	2.772,78
% / Total	1,4		3,5		2,2
Tráfico a móviles	4.448,79	58,8	3.115,25	41,2	7.564,05
% / Total	5,6		6,5		6,0
Tráfico a números de inteligencia de red	1.204,52	43,0	1.596,07	57,0	2.800,60
% / Total	1,5		3,3		2,2
Otro tráfico	627,24	68,0	295,76	32,0	923,00
% / Total	0,8		0,6		0,7
Total	78.893,63	62,3	47.683,27	37,7	126.576,90
% / Total	100,0		100,0		100,0

³² El tráfico de acceso a Internet incluye tan sólo el tráfico de este tipo cursado y facturado por los operadores de red, tanto a través de numeración geográfica como de números 900, con independencia de la forma de facturación (tarifa base, plan de descuento, bono franquiciado, tarifa plana o cualquier otro tipo de producto comercial). No incluye el tráfico facturado por el operador de destino de la llamada (909), normalmente Proveedores de Servicios de Internet (ISP). Cabe realizar una estimación del tráfico total de acceso a Internet, a partir de los datos de interconexión, que daría como cifra Total 61.554 millones de minutos. Por otra parte, hay que señalar que la cifra de minutos de acceso a Internet cursados que se reflejaba en el Informe Anual 2001 para dicho ejercicio, ha sido modificada para ajustarse al mismo criterio.

³³ El concepto otro tráfico incluye el tráfico por prestación del servicio telefónico fijo de voz a través de operadora y servicios especiales (servicio de información internacional y servicios especiales de oferta a terceros). También se incluye dentro de este concepto el tráfico *off net* del servicio de telefonía en grupo cerrado de usuarios.

³⁴ Se define cliente negocios como personas jurídicas (identificadas con un CIF) o personas físicas que cumplen alguna de las siguientes condiciones:

- Personas físicas que están adscritas a un contrato específico para empresas.
- Personas físicas en las que el operador que da servicio tiene identificado que dichas personas físicas utilizan el servicio para una actividad profesional (autónomos, profesionales independientes, etc.) u otra actividad distinta de la doméstica.
- En el caso del servicio de telefonía fija personas físicas que contratan tres o más líneas de acceso directo.
- En el caso del servicio de telefonía fija personas físicas que tienen preasignados tres o más números.

Se define cliente residencial como personas físicas (identificadas con un NIF o tarjeta de residencia) que utilizan el servicio para uso particular o doméstico. Se excluirán aquellas personas físicas que están incluidas en la definición de segmento negocios.

62. EVOLUCIÓN DEL TRÁFICO MEDIO POR LÍNEA EN SERVICIO EN MINUTOS ³²						
1999	2000	% Variación 2000/1999	2001	% Variación 2001/2000	2002	% Variación 2002/2001
4.462	5.558	24,6	6.843	29,0	7.175	4,9

A1.3.1.4 Ingresos totales

63. INGRESOS TOTALES POR SERVICIOS FINALES DE TELEFONÍA FIJA ^{35,36,37,38,39}						
	Residencial		Negocios		Total	
	Millones de euros	% / Total	Millones de euros	% / Total	Millones de euros	% / Total
Por altas	93,33	1,8	40,18	1,2	133,51	1,6
Por abono mensual	1.982,27	38,1	601,68	18,1	2.583,94	30,3
Por otras facilidades suplementarias	86,89	1,7	10,31	0,3	97,20	1,1
Servicios de inteligencia de red	0,00	0,0	25,35	0,8	25,35	0,3
Total no tráfico	2.162,49	41,6	677,52	20,4	2.840,01	33,3
Tráfico. Servicio medido	3.031,62	58,3	2.508,62	75,5	5.540,24	65,0
Por tarjetas prepago	5,61	0,1	1,20	0,0	6,81	0,1
Total tráfico y tarjetas prepago	3.037,23	58,4	2.509,82	75,6	5.547,05	65,1
Otros	2,43	0,0	134,53	4,0	136,96	1,6
Total	5.202,14	100,0	3.321,87	100,0	8.524,01	100,0

³⁵ Los ingresos por alta no incluyen la venta de equipos.

³⁶ Los ingresos por abono mensual no incluyen el alquiler de equipos. En el caso de que el operador esté comercializando paquetes con varios servicios (servicio telefónico fijo, televisión, acceso a Internet), aquí tan sólo se incluye la parte correspondiente al servicio telefónico fijo.

³⁷ Los ingresos por otras facilidades suplementarias recogen los ingresos provenientes de la prestación de contestador automático, desvío de llamadas, llamada a tres, etc.

³⁸ Servicios de inteligencia de red recoge los ingresos por conceptos distintos del tráfico. Por tanto, recoge esencialmente los ingresos percibidos por los operadores por la puesta a disposición de sus clientes de las plataformas de prestación de servicios de inteligencia de red, para que estos puedan a su vez prestar sus servicios (servicio de información o servicio *premium*) a los usuarios llamantes.

³⁹ Los otros ingresos incluyen ingresos por minutos vendidos a revendedores con autorización administrativa provisional, otros ingresos no tráfico y recargo de cabinas telefónicas.

64. EVOLUCIÓN DE INGRESOS TOTALES POR SERVICIOS FINALES DE TELEFONÍA FIJA^{40,32}

	1999	2000	% Variación 2000/1999	2001	% Variación 2001/2000	2002	% Variación 2002/2001
	Millones de euros	Millones de euros		Millones de euros		Millones de euros	
Por altas	127,6	182,6	43,1	151,35	-17,1	133,51	-11,8
Por abono mensual	1.646,4	2.189,4	33,0	2.269,47	3,7	2.583,94	13,9
Por otras facilidades suplementarias	51,2	93,2	82,1	137,39	47,4	97,20	-29,2
Servicios de inteligencia de red	1,1	27,0	2288,7	28,74	65,1	25,35	-11,8
Total no tráfico	1.826,3	2.492,2	36,5	2.586,95	3,8	2.840,01	9,8
Tráfico. Servicio medido	6.358,6	5.667,4	-10,9	6.041,74	6,6	5.540,24	-8,3
Por tarjetas prepago	-	16,2	-	9,10	-43,9	6,81	-25,2
Total tráfico y tarjetas prepago	6.358,6	5.683,6	-10,6	6.050,84	6,5	5.547,05	-8,3
Otros	-	-	-	53,11	-	136,96	157,9
Total	8.184,9	8.175,8	-0,1	8.690,90	6,3	8.524,01	-1,9

65. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE INGRESOS TOTALES POR TELEFONÍA FIJA³²

	1999	2000	2001	2002
	% / Total	% / Total	% / Total	% / Total
Por altas	1,6	2,2	1,7	1,6
Por abono mensual	20,1	26,8	26,1	30,3
Por otras facilidades suplementarias	0,6	1,1	1,6	1,1
Servicios de inteligencia de red	0,0	0,3	0,3	0,3
Total no tráfico	22,3	30,5	29,8	33,3
Tráfico. Servicio medido	77,7	69,3	69,5	65,0
Por tarjetas prepago	-	0,2	0,1	0,1
Total tráfico y tarjetas prepago	77,7	69,5	69,6	65,1
Otros	-	-	0,6	1,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

⁴⁰ La evolución de los ingresos por otras facilidades suplementarias se ve afectada por la contabilización de ingresos derivados de las cuotas de alta y abono del segmento negocio en el año 2002 en los ingresos de comunicaciones corporativas, a diferencia de lo hecho en el año 2001.

66. EVOLUCIÓN DE INGRESOS POR TRÁFICO SEGÚN TIPO DE TRÁFICO ^{41,42,32}							
	1999	2000	% Variación 2000/1999	2001	% Variación 2001/2000	2002	% Variación 2002/2001
	Millones de euros	Millones de euros		Millones de euros		Millones de euros	
Total tráfico metropolitano	1.713,96	1.494,87	-12,8	1.766,37	18,2	1.567,70	-11,2
Tráfico metropolitano de voz	1.527,65	1.099,19	-28,0	1.238,93	12,7	1.088,38	-12,2
Tráfico de acceso a Internet	186,31	395,68	112,4	527,44	33,3	479,32	-9,1
Tráfico intraprovincial no metropolitano (provincial)	620,89	462,19	-25,6	418,66	-9,4	373,38	-10,8
Tráfico de larga distancia nacional (interprovincial)	1.408,80	823,54	-41,5	827,52	0,5	672,10	-18,8
Tráfico de larga distancia internacional	753,91	654,97	-13,1	819,51	25,1	621,15	-24,2
Tráfico a móviles	1.542,45	1.797,64	16,5	1.731,16	-3,7	1.824,31	5,4
Tráfico a números de inteligencia de red	214,47	369,82	72,4	398,88	7,9	406,66	2,0
Otro tráfico	104,13	64,33	-38,2	79,64	23,8	74,94	-5,9
Total	6.358,61	5.667,36	-10,9	6.041,74	6,6	5.540,24	-8,3

67. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE INGRESOS POR TRÁFICO POR TIPO DE TRÁFICO ³²				
	1999	2000	2001	2002
	% / Total	% / Total	% / Total	% / Total
Total tráfico metropolitano	26,9	26,4	29,2	28,3
Tráfico metropolitano de voz	24,0	19,4	20,5	19,6
Tráfico de acceso a Internet	2,9	7,0	8,7	8,7
Tráfico intraprovincial no metropolitano (provincial)	9,8	8,2	6,9	6,7
Tráfico de larga distancia nacional (interprovincial)	22,2	14,5	13,7	12,1
Tráfico de larga distancia internacional	11,8	11,6	13,6	11,2
Tráfico a móviles	24,3	31,7	28,7	33,0
Tráfico a números de inteligencia de red	3,4	6,5	6,6	7,3
Otro tráfico	1,6	1,1	1,3	1,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

⁴¹ Este año se siguen contabilizando los ingresos por tráfico de acceso a Internet dentro de los ingresos totales por tráfico metropolitano; se hace fundamentalmente por razones históricas, ya que en la actualidad, si se atendiera a cómo se forman sus precios, a cómo se comercializan, o al tipo de numeración con que se presta, presentaría características propias que aconsejarían su tratamiento separado.

68. DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS POR TIPO DE TRÁFICO Y SEGMENTOS					
	Residencial		Negocios		Total
	Millones de euros	% Residencial/Total	Millones de euros	% Negocios/Total	Millones de euros
Tráfico metropolitano	1.012,87	64,6	554,83	35,4	1.567,70
% / Total	33,4		22,1		28,3
Tráfico metropolitano de voz	683,33	62,8	405,05	37,2	1.088,38
% / Total	22,5		16,1		19,6
Tráfico de acceso a Internet	329,55	68,8	149,78	31,2	479,32
% / Total	10,9		6,0		8,7
Tráfico provincial	185,02	49,6	188,36	50,4	373,38
% / Total	6,1		7,5		6,7
Tráfico interprovincial	306,08	45,5	366,03	54,5	672,10
% / Total	10,1		14,6		12,1
Tráfico internacional	205,79	33,1	415,36	66,9	621,15
% / Total	6,8		16,6		11,2
Tráfico a móviles	1.023,51	56,1	800,80	43,9	1.824,31
% / Total	33,8		31,9		33,0
Tráfico a números de inteligencia de red	255,17	62,7	151,49	37,3	406,66
% / Total	8,4		6,0		7,3
Otro tráfico	43,18	57,6	31,75	42,4	74,94
% / Total	1,4		1,3		1,4
Total	3.031,62	54,7	2.508,62	45,3	5.540,24
% / Total	100,0		100,0		100,0

⁴² Los ingresos por tráfico de acceso a Internet incluyen únicamente los ingresos percibidos por los operadores de red facturados directamente a los usuarios finales; no así los facturados por los Proveedores de Servicios de Internet (ISP), normalmente a través de un número de acceso (909), que se recogen en el apartado dedicado a Internet. Los ingresos mostrados están generados con independencia de cómo han sido facturados, esto es, tarifa base, plan de descuento, bono franquiciado, tarifa plana o cualquier otro tipo de producto comercial.

A1.3.1.5 Clientes

69. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE CLIENTES POR TIPO DE ACCESO ^{43,44}					
	2000	2001	% Variación 2001/2000	2002	% Variación 2002/2001
Cientes acceso directo	12.743.701	12.711.541	-0,3	12.331.331	-3,0
Cientes acceso indirecto	3.836.028	5.563.647	45,0	5.476.960	-1,6
Cientes preseleccionados	604.120	1.141.846	89,0	1.511.379	32,4

A1.3.1.6 Precios y otras ratios relevantes

70. RATIO DE LÍNEA EN SERVICIO AL MERCADO FINAL POR CLIENTES (AÑO 2002) ⁴⁵			
	Residencial	Negocios	Total
Líneas en servicio por cliente	0,90	1,97	0,99

71. FACTURACIÓN POR CLIENTE Y SEGMENTO (EUROS) ⁴⁶			
	Año 2002		
	Residencial	Negocios	Total
	319,42	2.182,32	478,65

72. EVOLUCIÓN DE LA FACTURACIÓN POR LÍNEA EN SERVICIO ^{47,32}				
Año	Facturación media por línea en servicio año (euros)	% Variación	Facturación media por línea en servicio año (euros)	% Variación
1997	448,30	-	356,98	-
1998	473,07	5,5	377,17	5,7
1999	490,12	3,6	380,82	1,0
2000	478,00	-2,5	331,35	-13,0
2001	495,75	3,7	344,63	4,0
2002	483,20	-2,5	314,06	-8,9

⁴³ La diferencia del número de clientes con el número de líneas en servicio responde a que existen clientes de telefonía que operan con más de un operador (acceso indirecto llamada a llamada).

⁴⁴ El número total de clientes de acceso indirecto incluye tanto a los preseleccionados como a los que utilizan el servicio selección llamada a llamada. La desagregación de los preseleccionados se muestra en la siguiente fila.

⁴⁵ Se toma como clientes el número total, esto es, clientes de acceso directo más clientes de acceso indirecto.

⁴⁶ Para el cálculo de este ratio se tiene en cuenta el total de ingresos por el servicio telefónico básico fijo.

⁴⁷ La facturación media por línea en servicio sin cuotas se calcula teniendo en cuenta sólo los ingresos por tráfico del servicio medido.

73. EVOLUCIÓN DE LA FACTURACIÓN MEDIA POR MINUTO Y TIPO DE TRÁFICO EN EUROS³²

	1999	2000	% Variación 2000/1999	2001	% Variación 2001/2000	2002	% Variación 2002/2001
	Euros	Euros		Euros		Euros	
Total tráfico metropolitano	0,034	0,023	-32,6	0,020	-13,5	0,017	-14,4
Tráfico metropolitano de voz	-	0,031	-	0,030	-2,4	0,027	-11,3
Tráfico de acceso a Internet	-	0,013	-	0,011	-15,2	0,009	-14,9
Tráfico intraprovincial no metropolitano (provincial)	0,104	0,067	-35,6	0,048	-28,0	0,036	-24,1
Tráfico de larga distancia nacional (interprovincial)	0,157	0,088	-43,9	0,082	-6,8	0,066	-20,1
Tráfico de larga distancia internacional	0,461	0,305	-33,8	0,305	0,0	0,224	-26,6
Tráfico a móviles	0,376	0,307	-18,3	0,253	-17,8	0,241	-4,7
Tráfico a números de inteligencia de red	0,112	0,072	-35,4	0,150	108,3	0,145	-3,2
Total	0,085	0,060	-30,1	0,050	-16,1	0,044	-13,1

74. VARIACIÓN EN TÉRMINOS ABSOLUTOS DE LA FACTURACIÓN POR TIPO DE TRÁFICO Y TOTAL TRÁFICO³² (EUROS POR MINUTO)

	2001	2002	Diferencia en términos absolutos
Total tráfico metropolitano	0,020	0,017	-0,003
Tráfico metropolitano de voz	0,030	0,027	-0,003
Tráfico de acceso a Internet	0,011	0,009	-0,002
Tráfico intraprovincial no metropolitano (provincial)	0,048	0,036	-0,012
Tráfico de larga distancia nacional (interprovincial)	0,082	0,066	-0,016
Tráfico de larga distancia internacional	0,305	0,224	-0,081
Tráfico a móviles	0,253	0,241	-0,012
Tráfico a números de inteligencia de red	0,150	0,145	-0,005
Total	0,050	0,044	-0,007

75. FACTURACIÓN MEDIA EN EUROS POR MINUTO, TIPO DE TRÁFICO Y SEGMENTO			
	Residencial	Negocios	Total
Total tráfico metropolitano	0,016	0,019	0,017
Tráfico metropolitano de voz	0,031	0,021	0,027
Tráfico de acceso a Internet	0,008	0,015	0,009
Tráfico intraprovincial no metropolitano (provincial)	0,054	0,028	0,036
Tráfico de larga distancia nacional (interprovincial)	0,060	0,072	0,066
Tráfico de larga distancia internacional	0,185	0,251	0,224
Tráfico a móviles	0,230	0,257	0,241
Tráfico a números de inteligencia de red	0,212	0,095	0,145
Otro tráfico	0,069	0,107	0,081
Total	0,038	0,053	0,044

A1.3.1.7 Cuotas de mercado

76. CUOTAS DE MERCADO POR INGRESOS TOTALES DEL SERVICIO TELEFÓNICO BÁSICO FIJO ⁴⁸		
	Millones de euros	% Total
Telefónica de España, SAU	7.072,06	83,0
Auna Telecomunicaciones, SA	494,35	5,8
Uni2 Telecomunicaciones, SAU	249,37	3,0
Grupo Ono	134,65	1,6
Jazz Telecom, SAU	108,03	1,3
Comunitel Global, SA	95,45	1,1
Bt Ignite España, SAU	62,29	0,7
Euskaltel, SA	62,00	0,7
Redes y Servicios Liberalizados, SA	44,56	0,5
Mci Worldcom (Spain), SA	34,99	0,4
Tele2 Telecommunications Services, SL	33,81	0,4
Catalana de Telecomunicaciones Societat Oper. de Xarxes, SA	29,27	0,3
Resto	103,19	1,2
Total	8.524,01	100,0

⁴⁸ Si bien a lo largo de 2002 varios de los operadores que hoy constituyen Auna Telecomunicaciones han operado de forma independiente, se ha decidido agregar sus resultados por considerarse que de esta forma se da una imagen más ajustada a la realidad presente del mercado. El grupo Auna lo constituyen los siguientes operadores: Auna Telecomunicaciones, SA; Madritel Comunicaciones, SA; Cable i Televisió de Catalunya, SA; Supercable Sevilla, SA; Supercable Andalucía, SA; Supercable Almería, SA; Cabletelca, SA; Aragón de Cable, SA

77. EVOLUCIÓN DE LA CUOTA DE MERCADO POR FACTURACIÓN DE TELEFÓNICA DE ESPAÑA POR TIPO DE TRÁFICO³²

	1999	2000	2001	2002	Variación (puntos porcentuales)		
	% Total	% Total	% Total	% Total	1999-2000	2000-2001	2001-2002
Total	94,3	91,5	87,6	83,0	2,8	3,9	4,6
Total tráfico	92,9	89,7	84,3	77,2	3,2	5,4	7,1
Tráfico metropolitano	99,8	95,8	88,5	81,7	4,0	7,3	6,8
Tráfico metropolitano de voz	-	98,9	90,5	82,5	-	8,4	8,0
Tráfico de acceso a Internet	-	86,7	83,8	79,8	-	2,9	4,0
Tráfico provincial	96,0	90,6	84,3	79,1	5,3	6,4	5,1
Tráfico interprovincial	87,1	83,4	80,8	75,2	3,7	2,6	5,7
Tráfico internacional	89,1	86,2	82,8	64,9	2,9	3,3	18,0
Tráfico a móviles	90,7	86,7	79,4	74,9	4,0	7,3	4,5

78. CUOTAS DE MERCADO POR FACTURACIÓN POR LLAMADAS METROPOLITANAS

	Millones de euros	% Total
Telefónica de España, SAU	1.280,21	81,7
Auna Telecomunicaciones, SA	157,35	10,0
Uni2 Telecomunicaciones, SAU	29,40	1,9
Grupo Ono	19,47	1,2
Redes y Servicios Liberalizados, SA	18,60	1,2
Resto	62,66	4,0
Total	1.567,70	100,0

79. CUOTAS DE MERCADO POR FACTURACIÓN POR LLAMADAS METROPOLITANAS. VOZ

	Millones de euros	% Total
Telefónica de España, SAU	897,65	82,5
Auna Telecomunicaciones, SA	72,38	6,6
Uni2 Telecomunicaciones, SAU	29,01	2,7
Redes Y Servicios Liberalizados, SA	18,43	1,7
Grupo Ono	17,71	1,6
Resto	53,21	4,9
Total	1.088,38	100,0

80. CUOTAS DE MERCADO POR FACTURACIÓN POR ACCESO INTERNET		
	Millones de euros	% Total
Telefónica de España, SAU	382,56	79,8
Auna Telecomunicaciones, SA	84,97	17,7
Grupo Ono	1,76	0,4
Jazz Telecom, SAU	1,75	0,4
Comunitel Global, SA	1,54	0,3
Resto	6,73	1,4
Total	479,32	100,0

81. CUOTAS DE MERCADO POR FACTURACIÓN POR LLAMADAS PROVINCIALES		
	Millones de euros	% Total
Telefónica de España, SAU	295,50	79,1
Auna Telecomunicaciones, SA	28,34	7,6
Uni2 Telecomunicaciones, SAU	14,86	4,0
Comunitel Global, SA	8,20	2,2
Jazz Telecom, SAU	6,80	1,8
Resto	19,68	5,3
Total	373,38	100,0

82. CUOTAS DE MERCADO POR FACTURACIÓN POR LLAMADAS INTERPROVINCIALES		
	Millones de euros	% Total
Telefónica de España, SAU	505,18	75,2
Auna Telecomunicaciones, SA	56,95	8,5
Uni2 Telecomunicaciones, SAU	32,33	4,8
Comunitel Global, SA	17,58	2,6
Jazz Telecom, SAU	15,09	2,2
Resto	44,98	6,7
Total	672,10	100,0

83. CUOTAS DE MERCADO POR FACTURACIÓN POR LLAMADAS INTERNACIONALES		
	Millones de euros	% Total
Telefónica de España, SAU	403,02	64,9
Uni2 Telecomunicaciones, SAU	54,33	8,7
Auna Telecomunicaciones, SA	38,07	6,1
MCI Worldcom (Spain), SA	34,99	5,6
Comunitel Global, SA	24,94	4,0
Resto	65,80	10,6
Total	621,15	100,0

84. CUOTAS DE MERCADO POR FACTURACIÓN POR LLAMADAS DE FIJO A MÓVIL

	Millones de euros	% Total
Telefónica de España, SAU	1.367,15	74,9
Auna Telecomunicaciones, SA	154,21	8,5
Uni2 Telecomunicaciones, SAU	100,69	5,5
Jazz Telecom, SAU	38,91	2,1
Grupo Ono	35,98	2,0
Resto	127,37	7,0
Total	1.824,31	100,0

85. CUOTAS DE MERCADO POR FACTURACIÓN POR LLAMADAS DE INTELIGENCIA DE RED

	Millones de euros	% Total
Telefónica de España, SAU	354,85	87,3
Auna Telecomunicaciones, SA	12,55	3,1
Uni2 Telecomunicaciones, SAU	10,56	2,6
Grupo Ono	8,40	2,1
Redes y Servicios Liberalizados, SA	6,37	1,6
Resto	13,94	3,3
Total	406,66	100,0

86. CUOTAS DE MERCADO POR TRÁFICO TOTAL

	Millones de minutos	% Total
Telefónica de España, SAU	95.923	75,8
Auna Telecomunicaciones, SA	16.166	12,8
Grupo Ono	3.007	2,4
Uni2 Telecomunicaciones, SAU	2.721	2,1
BT Ignite España, SAU	1.858	1,5
Jazz Telecom, SAU	1.056	0,8
Comunitel Global, SA	892	0,7
Resto	4.954	3,9
Total	126.577	100,0

87. EVOLUCIÓN DE LA CUOTA DE MERCADO POR TRÁFICO DE TELEFÓNICA DE ESPAÑA POR TIPO DE TRÁFICO ³²							
	1999	2000	2001	2002	Variación (puntos porcentuales)		
	% Total	% Total	% Total	% Total	1999-2000	2000-2001	2001-2002
Total tráfico	96,0	89,1	82,4	75,8	6,9	6,7	6,6
Tráfico metropolitano	99,7	89,7	82,2	75,6	9,9	7,5	6,6
Tráfico metropolitano de voz	-	99,2	91,6	84,2	-	7,6	7,4
Tráfico de acceso a Internet	-	78,8	74,2	68,8	-	4,6	5,4
Tráfico provincial	94,6	88,4	88,1	86,4	6,1	0,3	1,7
Tráfico interprovincial	81,4	82,7	80,8	74,0	-1,4	2,0	6,7
Tráfico internacional	85,6	85,6	81,5	61,3	0,1	4,1	20,2
Tráfico a móviles	91,5	85,6	79,8	75,7	5,9	5,8	4,0

88. CUOTAS DE MERCADO POR CLIENTES, SEGMENTO Y TOTAL ^{49,50}						
	Residencial		Negocios		Total	
	Número de clientes	% Total	Número de clientes	% Total	Número de clientes	% Total
Telefónica de España, SAU	10.943.490	67,2	231.117	15,2	11.174.607	62,7
Auna Telecomunicaciones, SA	2.506.993	15,4	407.007	26,7	2.914.000	16,4
Jazz Telecom, SAU	425.159	2,6	285.498	18,8	710.657	4,0
Uni2 Telecomunicaciones, SAU	521.828	3,2	131.352	8,6	653.180	3,7
Grupo Ono	448.926	2,8	8.648	0,6	457.574	2,6
Tele2 Telecommunications Services, SL	354.663	2,2	27.855	1,8	382.518	2,1
Euskaltel, SA	219.174	1,3	36.961	2,4	256.135	1,4
Redes y Servicios Liberalizados, SA	188.502	1,2	44.300	2,9	232.802	1,3
Telefónica Móviles España, SAU	46.889	0,3	92.803	6,1	139.692	0,8
Resto	630.494	3,8	256.632	16,9	887.126	5,0
Total	16.286.118	100,0	1.522.173	100,0	17.808.291	100,0

⁴⁹ La cuota de mercado se define sobre el número total de clientes del servicio de tráfico telefónico, esto es, incluye tanto a clientes de acceso directo, que cursan el tráfico con el mismo operador con el que tienen contratado el acceso, como indirecto, esto es, que cursan el tráfico en preselección o a través del código de selección llamada a llamada con un operador distinto al que tienen contratado el acceso.

⁵⁰ A efectos de este informe se ha definido cliente negocios como personas jurídicas (identificadas con un CIF) o personas físicas que cumplen alguna de las siguientes condiciones:

- Personas físicas que están adscritas a un contrato específico para empresas.
- Personas físicas en las que el operador que da servicio tiene identificado que dichas personas físicas utilizan el servicio para una actividad profesional (autónomos, profesionales independientes, etc.) u otra actividad distinta de la doméstica.
- En el caso del servicio de telefonía fija personas físicas que contratan tres o más líneas de acceso directo.
- En el caso del servicio de telefonía fija personas físicas que tienen preasignados tres o más números.

Se define cliente residencial como personas físicas (identificadas con un NIF o tarjeta de residencia) que utilizan el servicio para uso particular o doméstico. Se excluirán aquellas personas físicas que están incluidas en la definición de segmento negocios.

No obstante, a la vista de los resultados, parece claro que la asignación llevada a cabo por los operadores no es homogénea.

89. DISTRIBUCIÓN DE CLIENTES DE ACCESO DIRECTO		
	Año 2002	% Total
Telefónica de España, SAU	11.174.607	90,6
Grupo Ono	457.530	3,7
Auna Telecomunicaciones, SA	422.262	3,4
Euskaltel, SA	74.850	0,6
R	64.863	0,5
Retecal, Sociedad Operadores de Tel. Castilla-León, SA	52.640	0,4
Telecable de Asturias, SAU	49.562	0,4
Tenaria, SA	14.227	0,1
Med Telecom, SA	13.544	0,1
Comunitel Global, SA	2.259	0,0
Jazz Telecom, SAU	1.846	0,0
Resto	3.141	0,0
Total	12.331.331	100,0

90. DISTRIBUCIÓN DE LÍNEAS EN SERVICIO AL MERCADO FINAL POR OPERADORES						
	Residencial	% Total	Negocios	% Total	Total	% Total
Telefónica de España, SAU	13.551.044	92,5	2.661.771	88,8	16.212.815	91,9
Auna Telecomunicaciones, SA	388.881	2,7	157.342	5,2	546.223	3,1
Cableuropa, SA	448.926	3,1	11.934	0,4	460.860	2,6
Euskaltel, SA	70.896	0,5	8.881	0,3	79.777	0,5
R	55.847	0,4	13.109	0,4	68.956	0,4
Retecal Sociedad Operadores de Tel. Castilla-León, SA	53.542	0,3	7.957	0,3	40.943	0,2
Jazz Telecom, SAU	0	0,0	52.384	1,7	52.384	0,3
Telecable de Asturias, SAU	45.963	0,3	4.875	0,2	50.838	0,3
Uni2 Telecomunicaciones, SAU	0	0,0	23.071	0,8	23.071	0,1
Catalana de Telec. Societat Oper. de Xarxes, SA	0	0,0	15.299	0,5	15.299	0,1
Med Telecom, SA	13.690	0,1	829	0,0	14.519	0,1
Tenaria, SA	13.449	0,1	778	0,0	14.227	0,1
Resto	13	0,0	40.264	1,2	60.833	0,3
Total	14.642.251	100,0	2.998.494	100,0	17.640.745	100,0

A1.3.2 COMUNICACIONES MÓVILES

A1.3.2.1 Número de operadores

91. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIOS DE COMUNICACIONES MÓVILES								
1998	1999	% Variación 1999/1998	2000	% Variación 2000/1999	2001	% Variación 2001/2000	2002	% Variación 2002/2001
4	7	75,0	5	-28,6	10	100,0%	12	20,0

A1.3.2.2 Minutos tráfico

92. EVOLUCIÓN DE MINUTOS POR TRÁFICO CURSADO DE TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA (MILLONES DE MINUTOS) ⁵¹							
	1999	2000	2001	2002	% Variación 2000/1999	% Variación 2001/2000	% Variación 2002/2001
Total minutos facturados	10.427	17.026	22.942	29.258	63,3%	34,7%	27,5%
% minutos aire / minutos facturados	80	80	84	82			

93. EVOLUCIÓN MINUTOS POR TRÁFICO EN TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA POR TIPO DE CONTRATO (MILLONES DE MINUTOS) ⁵²									
	2001			2002			% Variación (2002/2001)		
	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total
Llamadas a red fija total	1.540,443	4.033,907	5.574,349	1.524,940	5.086,270	6.611,210	-1,0	26,1	18,6
% Total	22,1	25,2	24,3	20,1	23,5	22,6			
Llamadas a red móvil total	4.338,576	10.121,927	14.460,503	5.155,521	14.750,180	19.905,701	18,8	45,7	37,7
% Total	62,3	63,4	63,0	67,9	68,1	68,0			
Otros	1.086,276	1.820,560	2.906,837	909,300	1.831,958	2.741,258	-16,3	0,6	-5,7
% Total	15,6	11,4	12,7	12,0	8,5	9,4			
Total	6.965,295	15.976,394	22.941,689	7.589,760	21.668,408	29.258,168	9,0	35,6	27,5
% Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0			

⁵¹ Los minutos aire son los realmente producidos. Los facturados representan el incremento por redondeo al primer minuto o medio minuto.

⁵² Otros recoge los siguientes conceptos: llamadas a números de inteligencia de red, llamadas a servicios de información, llamadas a números de emergencia, llamadas a operadora, bonos, servicios WAP y otras llamadas.

94. EVOLUCIÓN DE LA VARIACIÓN PORCENTUAL DEL TRÁFICO DE TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA POR TIPO DE TRÁFICO				
	1998- 1999	1999-2000	2000-2001	2001-2002
Llamadas a red fija	37,6%	8,0%	7,5%	18,6%
Llamadas a red móvil	202,4%	107,0%	38,0%	37,7%
Total	99,9%	63,0%	34,7%	27,5%

A1.3.2.3 Ingresos totales

95. EVOLUCIÓN DE INGRESOS TOTALES POR SERVICIOS FINALES							
	1999	2000	% Variación 2000/1999	2001	% Variación 2001/2000	2002	% Variación 2002/2001
	Millones de euros	Millones de euros		Millones de euros		Millones de euros	
Radiobúsqueda	13,43	7,79	-42,0	6,74	-13,5	5,44	-19,3
<i>Trunking</i>	12,41	9,69	-21,9	10,76	11,0	15,85	47,3
Telefonía móvil automática	3.394,19	4.876,73	43,7	6.298,28	29,1	7.452,91	18,3
Total	3.420,03	4.894,21	43,1	6.315,78	29,0	7.474,21	18,3

96. DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE INGRESOS POR SERVICIOS FINALES				
	1999	2000	2001	2002
Radiobúsqueda	0,4%	0,2%	0,1%	0,1%
<i>Trunking</i>	0,4%	0,2%	0,2%	0,2%
Telefonía móvil automática	99,2%	99,6%	99,7%	99,7%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

97. EVOLUCIÓN DE INGRESOS DE TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA POR SERVICIOS							
	1999	2000	% Variación 2000/1999	2001	% Variación 2001/2000	2002	% Variación 2002/2001
	Millones de euros	Millones de euros		Millones de euros		Millones de euros	
Cuotas de alta y abono	683,23	462,77	-32,3	451,91	-2,3	309,55	-31,5
Tráfico cursado	2.599,10	3.892,82	49,8	4.975,25	27,8	5.883,98	18,3
Mensajes cortos		302,78		657,95	117,3	952,24	44,7
Itinerancia de clientes propios	111,85	218,36	95,2	213,17	-2,4	300,85	41,1
Servicios GPRS						6,30	
Total servicios finales	3.394,18	4.876,73	43,7	6.298,28	29,1	7.452,91	18,3

98. EVOLUCIÓN DEL PESO RELATIVO DE LOS INGRESOS POR SERVICIOS DE TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA				
	1999	2000	2001	2002
Cuotas de alta y abono	20,1%	9,5%	7,2%	4,2%
Tráfico cursado	76,6%	79,8%	79,0%	78,9%
Mensajes cortos	0,0%	6,2%	10,4%	12,8%
Itinerancia de clientes propios	3,3%	4,5%	3,4%	4,0%
Servicios GPRS	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%
Total servicios finales	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

99. EVOLUCIÓN DE INGRESOS POR TRÁFICO EN TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA POR TIPO DE CONTRATO (MILLONES DE EUROS) ⁵²									
	2001			2002			% Variación 2002/2001		
	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total
Llamadas a red fija total	491,61	1.095,18	1.586,79	501,84	1.153,06	1.654,90	2,1	5,3	4,3
% / Total	32,9	31,5	31,9	30,1	27,3	28,1			
Llamadas a red móvil total	926,59	1.983,96	2.910,55	1.087,15	2.710,35	3.797,51	17,3	36,6	30,5
% / Total	62,0	57,0	58,5	65,2	64,3	64,5			
Otros	77,19	400,71	477,90	78,61	352,96	431,57	1,8	-11,9	-9,7
% / Total	5,2	11,5	9,6	4,7	8,4	7,3			
Total	1.495,39	3.479,85	4.975,24	1.667,61	4.216,37	5.883,98	11,5	21,2	18,3
% Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0			

A1.3.2.4 Clientes

100. EVOLUCIÓN DE CLIENTES DE SERVICIOS DE COMUNICACIONES MÓVILES							
	1999	2000	% Variación 2000/1999	2001	% Variación 2001/2000	2002	% Variación 2002/2001
	Clientes	Clientes		Clientes		Clientes	
Radiobúsqueda	97.272	59.498	-38,8	41.456	-30,3	35.841	-13,5
Trunking	3.116	3.583	15,0	2.276	-36,5	1.975	-13,2
Telefonía móvil automática	15.003.708	24.265.059	61,7	29.655.729	22,2	33.530.997	13,1
Total	15.104.096	24.328.140	61,1	29.699.461	22,1	33.568.813	13,0

101. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE CLIENTES DE COMUNICACIONES MÓVILES				
	1999	2000	2001	2002
Radiobúsqueda	0,6%	0,2%	0,1%	0,1%
Trunking	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Telefonía móvil automática	99,3%	99,7%	99,9%	99,9%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

102. EVOLUCIÓN DE LA TASA DE PENETRACIÓN EN TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA		
Año	Tasa de penetración	Variación
1997	10,8%	
1998	16,3%	50,9%
1999	38,1%	133,7%
2000	59,9%	57,3%
2001	72,1%	20,4%
2002	80,1%	11,1%

103. EVOLUCIÓN NÚMERO DE CLIENTES TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA							
	1999	2000	2001	2002	% Variación 2000/1999	% Variación 2001/2000	% Variación 2002/2001
Clientes prepago	9.240.000	15.736.656	19.271.468	20.873.651	70,3	22,5	8,3
Clientes postpago	5.763.708	8.528.403	10.384.261	12.657.346	48,0	21,8	21,9
Total	15.003.708	24.265.059	29.655.729	33.530.997	61,7	22,2	13,1

A1.3.2.5 Precios y otros ratios relevantes

104. ESTIMACIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DEL MERCADO DE LA TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA POR SEGMENTOS RESIDENCIAL Y DE NEGOCIOS ⁵³					
	Residencial	% Residencial / Total	Negocios	% Negocios / Total	Total
Ingresos por altas y cuotas mensuales (millones de euros)	142,45	46,0	167,09	54,0	309,55
Ingresos por tráfico (millones de euros)	3.589,61	61,0	2.293,37	39,0	5.883,98
Número total de clientes	28.410.269	84,7	5.120.728	15,3	33.530.997
Millones de minutos cursados	16.906,70	57,8	12.351,47	42,2	29.258,17

⁵³ Se define cliente de negocios a las personas jurídicas (identificadas con un CIF) o personas físicas que cumplen alguna de las siguientes condiciones:

- Personas físicas que están adscritas a un contrato específico para empresas.
- Personas físicas en las que el operador que da servicio tiene identificado que dichas personas físicas utilizan el servicio para una actividad profesional (autónomos, profesionales independientes) u otra actividad distinta de la doméstica.

Se define cliente residencial a las personas físicas (identificadas con un NIF o tarjeta de residencia) que utilizan el servicio para uso particular o doméstico. Se excluirán aquellas personas físicas que están incluidas en la definición de segmento de negocios.

105. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE TRÁFICO POR CLIENTE (MINUTOS) ⁵⁴				
Año	Tráfico por cliente final	% Variación	Tráfico por cliente promedio	% Variación
1998	810		1.158	
1999	695	-14,2	993	-14,2
2000	702	1,0	853	-14,1
2001	774	10,3	860	0,8
2002	873	12,7	926	7,7

106. TRÁFICO POR CLIENTE PROMEDIO SEGÚN TIPO DE CONTRATO (MINUTOS)			
	2001	2002	% Variación 2002/2001
Prepago	401,29	378,12	-5,8
Postpago	1.715,21	1.880,81	9,7
Total	860,15	926,09	7,7

107. TENDENCIAS DE LA TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA (EUROS) ⁵⁵							
	1999	2000	2001	2002	% Variación 2000/1999	% Variación 2001/2000	% Variación 2002/2001
Ingresos por llamada	0,52	0,48	0,45	0,43	-7,7	-6,2	-3,9
Ingresos por minuto facturado	0,31	0,26	0,24	0,21	-16,1	-7,7	-11,8
Ingresos por cliente	306,22	233,49	228,15	213,11	-23,8	-2,3	-6,6
Tráfico medio en minutos por cliente	695	702	774	873	1,0	10,3	12,7

108. DETALLE INGRESO POR MINUTO Y LLAMADA SEGÚN TIPO DE TRÁFICO (EUROS) ⁵⁵			
	Año 2002		
	Ingreso por minuto facturado	Ingreso por minuto aire	Ingreso por llamada
Llamadas a red fija	0,25	0,30	0,49
Red fija nacional	0,22	0,27	0,42
Red fija internacional	0,60	0,65	1,96
Llamadas a red móvil	0,19	0,23	0,40
Ingresos por tráfico y cuotas de abono	0,21	0,26	0,43
Itinerancia	0,73	0,87	1,43
Clientes propios en redes extranjeras	0,89	1,77	2,02
Clientes de redes extranjeras	0,67	0,45	1,23

⁵⁴ El cliente promedio se calcula sumando el número de clientes al principio y al final del año 2002 y dividiendo por dos.

⁵⁵ Los ingresos por llamada y minuto facturado recogen ingresos por cuotas de alta y abono y tráfico.

Los ingresos por cliente recogen ingresos por cuotas de alta y abono, tráfico y mensajes cortos.

109. DETALLE EVOLUCIÓN INGRESO EN EUROS POR MINUTO SEGÚN TIPO DE CONTRATO ⁵⁵			
	2001	2002	% Variación
Prepago	0,21	0,22	4,6
Postpago	0,25	0,21	-16,5
Total	0,24	0,21	-11,8

110. DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS POR CLIENTE PROMEDIO ⁵⁶ Y TIPO DE TRÁFICO							
	2001			2002			% Variación
	Total ingresos	Cientes	Ingreso por cliente	Total ingresos	Cientes	Ingreso por cliente	
	Millones de euros	promedio	Euros	Millones de euros	promedio	Euros	
Servicio de voz							
Prepago	1.495,40	17.357.165	86,15	1.667,61	20.072.560	83,08	-3,6
Postpago	3.931,76	9.314.543	422,11	4.525,92	11.520.804	392,85	-6,9
Subtotal	5.427,16	26.671.708	203,48	6.193,53	31.593.363	196,04	-3,7
Mensajes cortos	657,95		24,67	952,24		30,14	22,2
Servicios GPRS				6,30			
Subtotal	6.085,11		228,15	7.152,07		226,38	-0,8
Itinerancia clientes propios en redes extranjeras	213,17		7,99	300,85		9,52	19,1
Total	6.298,28	26.671.708	236,14	7.452,91	31.593.363	235,90	-0,1

A1.3.2.6 Cuotas de mercado

111. EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS POR TIPO DE SERVICIO, OPERADOR Y TOTAL (MILLONES DE EUROS)									
	2001			2002			% Variación (2002/2001)		
	Servicios finales	Servicios de interconexión	Total	Servicios finales	Servicios de interconexión	Total	Servicios finales	Servicios de interconexión	Total
Telefónica Móviles España, SAU	3.811,71	1.733,46	5.545,17	4.268,02	1.839,61	6.107,64	12,0	6,1	10,1
Vodafone (Airtel Móvil, SA)	1.602,66	1.051,34	2.654,00	1.961,27	1.090,94	3.052,21	22,4	3,8	15,0
Amena (Retevisión Móvil, SA)	883,91	585,77	1.469,68	1.223,62	772,15	1.995,77	38,4	31,8	35,8
Total	6.298,28	3.370,57	9.668,85	7.452,91	3.702,70	11.155,62	18,3	9,9	15,4

⁵⁶ El cliente promedio se calcula sumando el número de clientes al principio y al final del año 2002 y dividiendo por dos.

112. EVOLUCIÓN DE LAS CUOTAS DE MERCADO POR INGRESOS TOTALES									
	2001			2002			% Variación (2002/2001)		
	Servicios finales	Servicios de interconexión	Total	Servicios finales	Servicios de interconexión	Total	Servicios finales	Servicios de interconexión	Total
Telefónica Móviles España, SAU	60,5%	51,4%	57,4%	57,3%	49,7%	54,7%	-5,4	-3,4	-4,5
Vodafone (Airtel Móvil, SA)	25,4%	31,2%	27,4%	26,3%	29,5%	27,4%	3,4	-5,5	-0,3
Amena (Retevisión Móvil, SA)	14,0%	17,4%	15,2%	16,4%	20,9%	17,9%	17,0	20,0	17,7
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	-	-	-

113. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS POR TRÁFICO, POR TIPO DE CONTRATO Y OPERADOR (MILLONES DE EUROS)									
	Año 2001			Año 2002			% Variación 2002/2001		
	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total
Telefónica Móviles España, SAU	930,59	2.068,79	2.999,38	1.033,33	2.356,68	3.390,01	11,0	13,9	13,0
Vodafone (Airtel Móvil, SA)	230,36	1.017,73	1.248,09	325,66	1.181,76	1.507,42	41,4	16,1	20,8
Amena (Retevisión Móvil, SA)	334,45	393,34	727,79	308,61	677,93	986,55	-7,7	72,4	35,6
Total	1.495,40	3.479,86	4.975,26	1.667,61	4.216,37	5.883,98	11,5	21,2	18,3

114. CUOTAS DE MERCADO POR INGRESOS POR TRÁFICO, POR TIPO DE CONTRATO Y OPERADOR									
	Año 2001			Año 2002			% Variación 2002/2001		
	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total
Telefónica Móviles España, SAU	62,2%	59,5%	60,3%	62,0%	55,9%	57,6%	-0,4	-6,0	-4,4
Vodafone (Airtel Móvil, SA)	15,4%	29,2%	25,1%	19,5%	28,0%	25,6%	26,8	-4,2	2,1
Amena (Retevisión Móvil, SA)	22,4%	11,3%	14,6%	18,5%	16,1%	16,8%	-17,3	42,2	14,6
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	0,0	0,0	0,0

115. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE MINUTOS CURSADOS POR OPERADOR (MILLONES DE MINUTOS)					
	2001		2002		% Variación
	Millones de minutos		Millones de minutos		
Telefónica Móviles España, SAU	14.619,35		17.556,42		20,1
Vodafone (Airtel Móvil, SA)	5.063,13		7.314,89		44,5
Amena (Retevisión Móvil, SA)	3.259,21		4.386,86		34,6
Total	22.941,69		29.258,17		27,5

116. CUOTA DE MERCADO POR TRÁFICO			
	2001	2002	% Variación
Telefónica Móviles España, SAU	63,7%	60,0%	-5,8
Vodafone (Airtel Móvil, SA)	22,1%	25,0%	13,3
Amena (Retevisión Móvil, SA)	14,2%	15,0%	5,5
Total	100,0%	100,0%	0,0

117. DISTRIBUCIÓN DE MINUTOS SEGÚN TIPO DE CONTRATO						
	2001			2002		
	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total
Telefónica Móviles España, SAU	4.245,960	10.373,388	14.619,348	4.507,24	13.049,18	17.556,417
% / Total	61,0	64,9	63,7	59,4	60,2	60,0
Vodafone (Airtel Móvil, SA)	845,082	4.218,045	5.063,127	1.280,88	6.034,01	7.314,894
% / Total	12,1	26,4	22,1	16,9	27,8	25,0
Amena (Retevisión Móvil, SA)	1.874,253	1.384,961	3.259,214	1.801,65	2.585,21	4.386,857
% / Total	26,9	8,7	14,2	23,7	11,9	15,0
Total	6.965,295	15.976,394	22.941,689	7.589,760	21.668,408	29.258,168

118. EVOLUCIÓN DE DISTRIBUCIÓN DE CLIENTES POR TIPO DE CONTRATO Y OPERADOR									
	2001			2002			% Variación (2002/2001)		
	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total
Telefónica Móviles España, SAU	11.494.019	5.299.452	16.793.471	11.936.653	6.475.432	18.412.085	3,9	22,2	9,6
Vodafone (Airtel Móvil, SA)	4.201.496	3.435.269	7.636.765	4.862.728	3.796.679	8.659.407	15,7	10,5	13,4
Amena (Retevisión Móvil, SA)	3.575.953	1.649.540	5.225.493	4.074.270	2.385.235	6.459.505	13,9	44,6	23,6
Total	19.271.468	10.384.261	29.655.729	20.873.651	12.657.346	33.530.997	8,3	21,9	13,1

119. EVOLUCIÓN DE LAS CUOTAS DE MERCADO DE CLIENTES POR TIPO DE CONTRATO									
	2001			2002			% Variación (2002/2001)		
	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total
Telefónica Móviles España, SAU	59,6%	51,0%	56,6%	57,2%	51,2%	54,9%	-4,1	0,2	-3,0
Vodafone (Airtel Móvil, SA)	21,8%	33,1%	25,8%	23,3%	30,0%	25,8%	6,9	-9,3	0,3
Amena (Retevisión Móvil, SA)	18,6%	15,9%	17,6%	19,5%	18,8%	19,3%	5,2	18,6	9,3
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	-	-	-

A1.3.3 SERVICIOS MAYORISTAS

A1.3.3.1 Transmisión y difusión de la señal audiovisual

A1.3.3.1.1 Número de operadores

120. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIOS DE TRANSMISIÓN Y DIFUSIÓN DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL ⁵⁷						
1999	2000	% Variación 2000/1999	2001	% Variación 2001/2000	2002	% Variación 2002/2001
3	4	33,3	5	25,0	9	80,0

A1.3.3.1.2 Ingresos totales

121. EVOLUCIÓN DE INGRESOS POR SERVICIOS DE TRANSPORTE Y DIFUSIÓN DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL					
	2000	2001	% Variación	2002	% Variación
	Millones de euros	Millones de euros	2001/2000	Millones de euros	2002/2001
Acceso condicional	8,69	9,24	1,9	6,65	-28,0
Transporte (incluida la contribución)	53,40	63,67	19,2	76,17	19,6
Difusión	124,95	173,66	39,0	169,06	-2,6
Total	187,04	246,55	31,8	251,88	2,2

122. EVOLUCIÓN DE INGRESOS POR SERVICIOS DE SOPORTE DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL					
	2001		2002		% Variación
	Millones de euros	% / Total	Millones de euros	% / Total	2002/2001
Televisión analógica	114,48	56,2	133,15	54,3	16,3
Televisión digital	66,58	32,7	83,56	34,1	25,5
Radio analógica	18,83	9,2	22,84	9,3	21,3
Radio digital	3,80	1,9	3,70	1,5	-2,6
Otros	-	-	1,97	0,8	-
Total	203,69	100,0	245,23	100,0	20,4

⁵⁷ Incluye el número de operadores que prestan algún servicio de transporte y/o difusión con independencia del medio de transmisión utilizado. No obstante, durante el ejercicio 1999 no aparecen reflejados todos los 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.

A1.3.3.1.3 Clientes

123. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE CLIENTES POR SERVICIOS DE TRANSPORTE Y DIFUSIÓN DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL ⁵⁸					
	2001	% / Total	2002	% / Total	% Variación 2002/2001
Acceso condicional	31	4,6	174	13,5	461,3
Transporte (incluida la contribución)	509	76,0	653	50,6	28,3
Difusión	130	19,4	464	35,9	256,9
Total	670	100,0	1.291	100,0	92,7

A1.3.3.1.4 Cuotas de mercado

124. DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS POR SERVICIOS DE TRANSPORTE Y DIFUSIÓN DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL Y OPERADOR					
	Año 2001		Año 2002		% Variación 2002/2001
	Millones de euros	% / Total	Millones de euros	% / Total	
Retevisión I, SAU	178,12	72,2	165,72	65,8	-7,0
Telefónica Servicios Audiovisuales, SAU	40,01	16,2	49,38	19,6	23,4
Difusió Digital, Societat de Telecomunicacions, SA	13,38	5,4	15,06	6,0	12,5
Red de Banda Ancha de Andalucía, SA	11,52	4,7	12,01	4,8	4,3
Net Radio Medialatina, SAU	3,52	1,5	7,02	2,8	99,4
Resto	-	-	2,69	1,0	-
Total	246,55	100,0	251,88	100,0	2,2

⁵⁸ En el año 2001 algunos operadores no incluyeron entre sus clientes a los operadores locales.

125. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE CLIENTES POR SERVICIOS DE TRANSPORTE Y DIFUSIÓN DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL Y OPERADOR ⁵⁸					
	2001		2002		% Variación 2002/2001
	Número de clientes	% / Total	Número de clientes	% / Total	
Retevisión I, SAU	305	45,5	505	39,1	65,6
Telefónica Servicios Audiovisuales, SAU	176	26,3	233	18,0	32,4
Telefónica de España, SAU	-	-	226	17,5	-
Difusió Digital, Societat de Telecomunicacions, SA	125	18,7	193	15,0	54,4
Net Radio Medialatina, SAU	54	8,1	114	8,8	111,1
Red de Banda Ancha de Andalucía, SA	10	1,4	13	1,0	30,0
Resto	-	-	7	0,6	-
Total	670	100,0	1.291	100,0	92,7

A1.3.3.2 Servicios de interconexión

A1.3.3.2.1 Número de operadores

126. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN ⁵⁹				
2000	2001	% Variación 2001/2000	2002	% Variación 2002/2001
28	39	39,3	34	-12,8

⁵⁹ En el año 2002 algunos operadores han contestado como grupo.

A1.3.3.2.2 Minutos tráfico

127. DISTRIBUCIÓN DE MINUTOS POR SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN ^{60,61}							
	2000			2001			% Variación 2002/2001
	Millones de minutos	% / Total	Millones de mensajes	Millones de minutos	% / Total	Millones de mensajes	
RED FIJA							
Servicios de terminación	27.263,75	41,0		44.956,31	45,0		-
Internacional	2.417,03	3,6		7.953,12	8,0		229,0
Nacional	24.846,71	37,3		37.003,19	37,0		-
Servicios de acceso	7.289,83	11,0		17.716,77	17,7		-
Servicios de tránsito	1.325,92	2,0		5.577,68	5,6		320,7
Internacional	410,26	0,6		3.330,48	3,3		711,8
Nacional	915,66	1,4		2.247,20	2,2		145,4
Servicios de interconexión por capacidad	-	-		12.267,24	12,3		-
Servicios de red inteligente	2.831,59	4,3		3.165,89	3,2		11,8
Otras prestaciones	14.309,66	21,5		-	-		-
Tarifa plana	12.355,11	18,6		-	-		-
Servicios especiales	161,27	0,2		-	-		-
Otros	1.793,28	2,7		-	-		-
Total red fija	53.020,74	79,7		83.683,89	83,8		57,8
RED MÓVIL							
Servicios de terminación móvil	12.865,97	19,3		15.406,14	15,4		19,7
Internacional	1.295,63	1,9		1.289,45	1,3		-0,5
Nacional	11.570,34	17,4		14.116,69	14,1		22,0
Mensajes cortos	-	-	2.025	-	-	2.338	15,5
Servicios de itinerancia clientes de operadores extranjeros	675,44	1,0		822,65	0,8		21,8
Total red móvil	13.541,41	20,3		16.228,79	16,2%		19,8
Total servicios de interconexión	66.562,15	100,0		99.912,68	100,0%		50,1

⁶⁰ Los valores asignados en 2001 a otras prestaciones, tarifas planas fundamentalmente, han sido integrados en 2002 en los servicios de terminación y de acceso, según su naturaleza. Esta circunstancia impide sacar valores consistentes de la variación anual de los servicios de terminación y de acceso.

⁶¹ A través de los servicios de interconexión por capacidad se cursan tráficos tanto de acceso como de terminación. No obstante, no se ha solicitado a los operadores este desglose entendiendo que, dado que lo fundamental de la relación comercial entre ellos es la capacidad de los enlaces de interconexión y no el tráfico intercambiado, esta solicitud sería difícil de atender.

128. DISTRIBUCIÓN DE MINUTOS POR SERVICIOS DE TERMINACIÓN, TIPO DE RED Y TRAMOS HORARIOS						
	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	7.915,20	99,5	37,92	0,5	7.953,12	13,2
Nacional	14.787,29	40,0	22.215,90	60,0	37.003,19	61,3
Local	8.101,31	55,9	6.394,43	44,1	14.495,73	24,0
Metropolitano	175,70	69,7	76,50	30,3	252,20	0,4
Tránsito simple	6.182,09	28,4	15.553,89	71,6	21.735,98	36,0
Tránsito doble	328,20	63,2	191,08	36,8	519,28	0,9
Total red fija	22.702,50	50,5	22.253,81	49,5	44.956,31	74,5
RED MÓVIL						
Servicios de terminación móvil						
Internacional	828,79	64,3	460,65	35,7	1.289,45	2,1
Nacional	8.349,34	59,1	5.767,35	40,9	14.116,69	23,4
Total red móvil	9.178,13	59,6	6.228,00	40,4	15.406,14	25,5
Total servicios de terminación	31.880,63	52,8	28.481,81	47,2	60.362,45	100,0

129. DISTRIBUCIÓN DE MINUTOS POR SERVICIOS DE ACCESO EN RED FIJA ⁶²						
	Horario normal		Horario reducido		Total	
	Millones de minutos	% / Total	Millones de minutos	% / Total	Millones de minutos	% / Total servicios terminación
Servicios de voz (no incluye red inteligente)	3.479,78	59,6	2.363,11	40,4	5.842,89	33,0
Acceso a numeración específica para Internet (909) en facturación por minuto	302,54	13,1	2.003,33	86,9	2.305,86	13,0
Subtotal	3.782,32	46,4	4.366,43	53,6	8.148,75	46,0
Acceso a Internet en facturación con tarifas planas	-	-	-	-	9.568,01	54,0
Total general	-	-	-	-	17.716,77	100,0

130. DISTRIBUCIÓN DE MINUTOS POR SERVICIOS DE TRÁNSITO Y TRAMOS HORARIOS						
	Horario normal		Horario reducido		Total	
	Millones de minutos	% / Total	Millones de minutos	% / Total	Millones de minutos	% / Total general
Internacional	3.277,10	98,4	53,38	1,6	3.330,48	59,7
Nacional	1.319,09	58,7	928,10	41,3	2.247,20	40,3
Total general	4.596,20	82,4	981,48	17,6	5.577,68	100,0

⁶² Los minutos de acceso a Internet en facturación con tarifas planas se han incluido en el total de minutos.

A1.3.3.2.3 Ingresos totales

131. DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS POR SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN					
	2001		2002		% Variación 2002/2001
	Millones de euros	% / Total	Millones de euros	% / Total	
RED FIJA					
Servicios de terminación	665,19	14,5	533,05	10,4	-
Internacional	405,77	8,8	217,85	4,3	-46,3
Nacional	259,42	5,7	315,20	6,2	-
Servicios de acceso	89,14	1,9	116,28	2,3	-
Servicios de tránsito	111,29	2,4	451,59	8,8	305,8
Internacional	55,55	1,2	378,05	7,4	580,6
Nacional	55,74	1,2	73,54	1,4	31,9
Servicios de interconexión por capacidad	-	-	48,81	1,0	-
Servicios de interconexión de líneas alquiladas	-	-	1,31	0,0	-
Servicios de conexión a la red	38,28	0,8	25,64	0,5	-33,0
Servicios de red inteligente	194,17	4,2	236,74	4,6	21,9
Otras prestaciones	120,47	2,6	-	-	-
Tarifa plana	55,85	1,2	-	-	-
Servicios especiales	10,54	0,2	-	-	-
Otros	54,08	1,2	-	-	-
Total red fija	1.218,53	26,6	1.413,42	27,6	16,0
RED MÓVIL					
Servicios de terminación móvil	2.892,63	63,0	3.152,20	61,6	9,0
Internacional	241,43	5,3	223,94	4,4	-7,2
Nacional	2.492,16	54,3	2.781,29	54,4	11,6
Mensajes cortos	159,04	3,5	146,96	2,9	-7,6
Servicios de itinerancia clientes de operadores extranjeros	477,94	10,4	550,51	10,8	15,2
Total red móvil	3.370,58	73,4	3.702,70	72,4	9,9
Total servicios de interconexión	4.589,11	100,0	5.116,12	100,0	11,5

132. DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS POR SERVICIOS DE TERMINACIÓN, TIPO DE RED Y FRANJAS HORARIAS						
	Horario normal		Horario reducido		Total	
	Millones de euros	% / Total	Millones de euros	% / Total	Millones de euros	% / Total servicios terminación
RED FIJA						
Servicios de terminación						
Internacional	216,03	99,2	1,82	0,8	217,85	5,9
Nacional	201,22	63,8	113,98	36,2	315,20	8,6
Local	68,43	62,8	40,46	37,2	108,88	3,0
Metropolitano	1,99	78,9	0,53	21,1	2,53	0,1
Tránsito simple	122,22	63,6	69,94	36,4	192,16	5,2
Tránsito doble	8,57	73,7	3,06	26,3	11,63	0,3
Total red fija	417,25	78,3	115,81	21,7	533,05	14,5
RED MÓVIL						
Servicios de terminación móvil						
Internacional	170,37	76,1	53,57	23,9	223,94	6,1
Nacional	2.038,56	73,3	742,73	26,7	2.781,29	75,5
Subtotal red móvil	2.208,93	73,5	796,31	26,5	3.005,23	81,5
Mensajes cortos	-	-	-	-	146,96	4,0
Total red móvil	-	-	-	-	3.152,20	85,5
Total servicios de terminación	-	-	-	-	3.685,25	100,0

133. DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS POR SERVICIOS DE ACCESO EN RED FIJA ⁶³						
	Horario normal		Horario reducido		Total	
	Millones de euros	% / Total	Millones de euros	% / Total	Millones de euros	% / Total servicios acceso
Servicios de voz (no incluye red inteligente)	39,46	70,1	16,84	29,9	56,30	48,4
Acceso a numeración específica para Internet (909) en facturación por minuto	2,87	19,7	11,69	80,3	14,56	12,5
Subtotal	42,33	59,7	28,53	40,3	70,87	60,9
Acceso a Internet en facturación con tarifas planas	-	-	-	-	45,41	39,1
Total general	-	-	-	-	116,28	100,0

⁶³ Los ingresos por acceso a Internet en facturación con tarifas planas se han incluido en el total de ingresos.

134. DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS POR SERVICIOS DE TRÁNSITO Y TRAMOS HORARIOS						
	Horario normal		Horario reducido		Total	
	Millones de euros	% / Total	Millones de euros	% / Total	Millones de euros	% / Total general
Internacional	373,14	98,7	4,91	1,3	378,05	83,7
Nacional	51,21	69,6	22,33	30,4	73,54	16,3
Total general	424,35	94,0	27,24	6,0	451,59	100,0

A1.3.3.2.4 Precios y otras ratios relevantes

135. FACTURACIÓN MEDIA POR MINUTO POR SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN EN EUROS			
	2001	2002	% Variación 2002/2001
RED FIJA			
Servicios de terminación	0,024	0,012	-
Internacional	0,168	0,027	-83,7
Nacional	0,010	0,009	-
Servicios de acceso	0,012	0,007	-
Servicios de tránsito	0,084	0,081	-3,5
Internacional	0,135	0,114	-16,2
Nacional	0,061	0,033	-46,2
Servicios de interconexión por capacidad	-	0,004	-
Servicios de red inteligente	0,069	0,075	9,1
Otras prestaciones	0,008	-	-
Tarifa plana	0,005	-	-
Servicios especiales	0,065	-	-
Otros	0,022	-	-
Total red fija	0,022	0,017	-25,6
RED MÓVIL			
Servicios de terminación móvil	0,212	0,195	-8,2
Internacional	0,186	0,174	-6,8
Nacional	0,215	0,197	-8,5
Servicios de itinerancia clientes de operadores extranjeros	0,708	0,669	-5,4
Total red móvil	0,237	0,219	-7,6
Total servicios de interconexión	0,066	0,049	-25,0

A1.3.3.3 Alquiler de circuitos a operadores

A1.3.3.3.1 Número de operadores

136. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIO DE ALQUILER DE CIRCUITOS A OPERADORES				
2000	2001	% Variación 2001/2002	2002	% Variación 2002/2001
15	27	80,0	34	25,9

A1.3.3.3.2 Líneas totales

137. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE CIRCUITOS ALQUILADOS POR TECNOLOGÍAS					
	2001		2002		% Variación 2002/2001
	Kilómetros	% / Total	Kilómetros	% / Total	
Digitales	1.405.023	100,0	1.572.594	99,8	11,9
Digitales baja capacidad	800.244	57,0	588.878	37,4	-26,4
Digitales media capacidad	446.755	31,8	868.839	55,1	94,5
Digitales alta capacidad	158.024	11,2	114.877	7,3	27,3
Otros	-	-	3.656	0,2	-
Total	1.405.023	100,0	1.557.418	100,0	12,2

138. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE CIRCUITOS ALQUILADOS POR TECNOLOGÍAS					
	2001		2002		% Variación 2002/2001
	Número circuitos	% / Total	Número circuitos	% / Total	
Digitales	95.935	100,0	82.470	99,9	-14,0
Digitales baja capacidad	66.733	69,6	57.107	69,1	-14,4
Digitales media capacidad	25.875	27,0	24.060	29,1	-7,0
Digitales alta capacidad	3.327	3,5	1.302	1,6	-60,9
Otros	-	-	121	0,1	-
Total	95.937	100,0	82.591	100,0	-13,9

139. EVOLUCIÓN DE CIRCUITOS ALQUILADOS A OPERADORES		
Año	Número de circuitos	% Variación
2000	91.980	-
2001	95.937	4,3
2002	82.591	-13,9

A1.3.3.3.3 Ingresos totales

140. EVOLUCIÓN DE INGRESOS POR ALQUILER DE CIRCUITOS						
	Operadores		Capacidad portadora		Total	% Variación
	Millones de euros	% / Total	Millones de euros	% / Total	Millones de euros	
2000	280,48	41,6	393,19	58,4	673,67	
2001	306,04	45,4	347,60	51,6	653,64	-3,0
2002	307,42	45,6	324,75	48,2	632,18	-3,3

141. EVOLUCIÓN DE LA FACTURACIÓN MEDIA ANUAL POR CIRCUITO ALQUILADO		
Año	Euros	% Variación
2000	3.049	
2001	3.190	4,6
2002	3.191	0,0

142. FACTURACIÓN POR TIPO DE TECNOLOGÍA			
	Millones de euros	% / Total	Facturación media por circuito (en euros)
Digitales	247,93	39,2	3.006
Digitales baja capacidad	83,37	13,2	1.460
Digitales media capacidad	104,31	16,5	4.335
Digitales alta capacidad	60,26	9,5	46.275
Otros circuitos	15,58	2,5	128.577
SUBTOTAL	263,51	41,7	3.191
Capacidad portadora	324,75	51,4	ND
Otros ingresos	43,91	6,9	-
TOTAL	632,18	100,0	-

A1.3.3.3.4 Clientes

143. NÚMERO DE CLIENTES Y FACTURACIÓN MEDIA POR CLIENTE		
Año	Número de clientes	Facturación por clientes (euros)
2002	361	899.591

A1.3.3.3.5 Cuotas de mercado

144. CUOTAS DE INGRESOS POR SERVICIOS DE ALQUILER DE CIRCUITOS POR OPERADORES		
	Año 2002	
	Millones de euros	% / Total
Telefónica de España, SAU	463,65	73,3
Auna Telecomunicaciones, SA	54,89	8,7
Iberdrola Redes, SAU	29,79	4,7
Red Eléctrica Telecomunicaciones, SA	19,46	3,1
Colt Telecom España, SA	13,41	2,1
Comunitel Global, SA	9,77	1,5
Resto	41,21	6,6
Total	632,18	100,0

145. CUOTAS DE CLIENTES POR SERVICIOS DE ALQUILER DE CIRCUITOS POR OPERADORES		
	Año 2002	
	Número de clientes	% / Total
Neo-Sky 2002, SA	48	13,3
Auna Telecomunicaciones, SA	38	10,5
Jazz Telecom, SAU	38	10,5
Red Eléctrica Telecomunicaciones, SA	37	10,2
Telefónica de España, SAU	34	9,4
Resto	166	46,1
Total	361	100,0

A1.3.3.4 Transmisión de datos a operadores

A1.3.3.4.1 Número de operadores

146. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS				
2000	2001	% Variación 2001/2000	2002	% Variación 2002/2001
4	11	175,0	11	0,0

A1.3.3.4.2 Ingresos totales

147. EVOLUCIÓN DE INGRESOS POR SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS		
Año	Millones de euros	% Variación
2001	287,04	-
2002	198,43	-30,9

148. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS POR SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS (MILLONES DE EUROS) ^{64,65}			
	2001	2002	% Variación 2002/2001
Líneas dedicadas a datos	70,61	124,57	76,4
Servicios de acceso a Internet y otros servicios de datos	88,55	45,20	-49,0
Otros servicios de información	41,16	28,66	-30,4
Total	200,32	198,43	-0,9

149. EVOLUCIÓN DE INGRESOS POR TIPO DE SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS			
	2001	2002	% Variación 2002/2001
ATM	6,12	9,50	55,2
Frame relay	20,35	27,39	34,6
IP	37,98	64,39	69,5
X.25	5,85	5,05	-13,6
RDSI	0,07	0,95	1231,0
Redes VSAT	0,24	-	-
Otros	-	17,29	-
Total	70,61	124,57	76,4

⁶⁴ El dato correspondientes a servicios de acceso a Internet y otros servicios de datos del año 2001 está estimado.

⁶⁵ La cifra recogida en el Total de ingresos del año 2001 se ha minorado ya que en el epígrafe otros servicios de información algunos operadores habían incluido ingresos por servicios ADSL mayorista que este año se recoge en otra tabla.

150. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE INGRESOS POR TIPO DE SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS		
	2001	2002
	% / Total	% / Total
ATM	8,7	7,6
Frame relay	28,8	22,0
IP	53,8	51,7
X.25	8,3	4,1
RDSI	0,1	0,8
Redes VSAT	0,3	-
Otros	-	13,8
Total	100,0	100,0

A1.3.3.4.3 Clientes

151. EVOLUCIÓN DE CLIENTES DE SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS		
Año	Número de clientes	% Variación
2001	623	-
2002	804	29,1

152. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE CLIENTES POR TIPO DE SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS					
	2001		2002		% Variación 2002/2001
	Número de clientes	% / Total	Número de clientes	% / Total	
ATM	79	12,7	51	6,3	-35,4
Frame relay	246	39,4	242	30,1	-1,6
IP	205	32,9	179	22,3	-12,7
X.25	79	12,7	78	9,7	-1,3
RDSI	6	1,0	10	1,2	66,7
Redes VSAT	8	1,3	-	-	-
Otros	-	-	244	30,4	-
Total	623	100,0	804	100,0	29,1

A1.3.3.4.4 Cuotas de mercado

153. CUOTAS DE MERCADO POR INGRESOS POR SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS		
	Año 2002	
	Millones de euros	% / Total
Telefónica Data España, SA	103,95	52,4
Auna Telecomunicaciones, SA	43,08	21,7
Telefónica Datacorp, SA	27,53	13,9
Uni2 Telecomunicaciones, SAU	19,17	9,7
Resto	4,70	2,3
Total	198,43	100,0

A1.3.3.5 Servicios ADSL mayorista

154. INGRESOS Y NÚMERO DE CLIENTES POR SERVICIOS ADSL MAYORISTA					
	Número de clientes	% / Total	Ingresos (millones de euros)	% / Total	Facturación media (en euros)
GIGADSL	92	38,0	21,16	16,6	230.032
Otros servicios ADSL mayorista	150	62,0	106,41	83,4	709.372
Total	242	100,0	127,57	100,0	527.143

A1.3.3.6 Tamaño del mercado de servicios mayoristas

155. EVOLUCIÓN DE INGRESOS POR SERVICIOS MAYORISTAS					
	2001		2002		% Variación 2002/2001
	Millones de euros	% / Total	Millones de euros	% / Total	
Interconexión	4.589,11	77,0	5.116,12	79,6	11,5
Alquiler de circuitos a operadores	653,64	11,0	632,18	9,8	-3,3
Transporte y difusión de la señal audiovisual	246,55	4,1	251,88	3,9	2,2
Transmisión de datos a operadores	287,04	4,8	198,43	3,1	-30,9
Servicios ADSL mayorista	78,99	1,3	127,57	2,0	61,5
Satélite	102,72	1,8	102,49	1,6	-0,2
Total general	5.958,05	100,0	6.428,68	100,0	7,9

A1.3.4 COMUNICACIONES DE EMPRESA

A1.3.4.1 Alquiler de circuitos

A1.3.4.1.1 Número de operadores

156. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIO DE ALQUILER DE CIRCUITOS A CLIENTES FINALES				
2000	2001	% Variación 2001/2000	2002	% Variación 2002/2001
15	20	33,3	23	15,0

A1.3.4.1.2 Líneas totales

157. EVOLUCIÓN DE LA LONGITUD DE CIRCUITOS ALQUILADOS POR TECNOLOGÍAS ⁶⁶					
	2001		2002		% Variación 2002/2001
	Kilómetros	% / Total	Kilómetros	% / Total	
Analógicos	213.391	10,0	302.039	16,5	41,5
Digitales	1.924.506	90,0	1.530.812	83,4	-20,5
Digitales baja capacidad	1.156.272	54,1	868.994	47,4	-24,8
Digitales media capacidad	694.074	32,5	553.301	30,2	-20,3
Digitales alta capacidad	74.160	3,5	108.517	5,9	46,3
Otros	-	-	2.282	0,1	-
Total	2.137.897	100,0	1.835.133	100,0	-14,2

158. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE CIRCUITOS ALQUILADOS POR TECNOLOGÍAS					
	2001		2002		% Variación 2002/2001
	Número circuitos	% / Total	Número circuitos	% / Total	
Analógicos	5.886	7,5	7.516	11,5	27,7
Digitales	67.990	86,2	54.720	83,7	-19,5
Digitales baja capacidad	35.390	44,8	27.250	41,7	-23,0
Digitales media capacidad	30.982	39,3	25.543	39,1	-17,6
Digitales alta capacidad	1.618	2,1	1.991	2,9	19,1
Radiofónicos	2.483	3,1	741	1,1	-70,2
Telex/Telégrafo	2.565	3,2	1.523	2,3	-40,6
Otros	-	-	864	1,4	-
Total	78.924	100,0	65.364	100,0	-17,2

⁶⁶ No incluye circuitos de capacidad portadora.

159. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE CIRCUITOS ALQUILADOS A CLIENTES FINALES		
Año	Número de circuitos	% Variación
2000	50.746	-
2001	78.924	55,5
2002	65.364	-17,2

A1.3.4.1.3 Ingresos totales

160. EVOLUCIÓN DE INGRESOS POR ALQUILER DE CIRCUITOS		
Año	Millones de euros	% Variación
2000	275,58	-
2001	374,56	35,9
2002	339,71	-9,3

161. EVOLUCIÓN DE LA FACTURACIÓN MEDIA ANUAL POR CIRCUITO ALQUILADO		
Año	Euros	% Variación
2000	5.431	-
2001	4.746	-12,6
2002	4.598	-3,1

162. FACTURACIÓN POR TIPO DE TECNOLOGÍA			
	Millones de euros	% Total	Facturación media por circuito (en euros)
Analógicos	15,93	4,7	2.119
Digitales	280,19	82,5	5.120
Digitales baja capacidad	73,37	21,6	2.693
Digitales media capacidad	154,99	45,6	6.068
Digitales alta capacidad	51,83	15,3	26.898
Radiofónicos	0,96	0,3	1.299
Telex/Telégrafo	0,45	0,1	293
Otros	3,05	0,9	3.524
Subtotal	300,58	88,5	4.598
Otros ingresos	39,14	11,5	-
Total	339,71	100,0	-

A1.3.4.1.4 Clientes

163. NÚMERO DE CLIENTES Y FACTURACIÓN MEDIA POR CLIENTE		
Año	Número de clientes	Facturación por cliente (euros)
2002	9.476	35.850

A1.3.4.1.5 Cuotas de mercado

164. CUOTAS DE INGRESOS POR SERVICIOS DE ALQUILER DE CIRCUITOS POR OPERADORES		
	Año 2002	
	Millones de euros	% / Total
Telefónica de España, SAU	303,03	89,2
Colt Telecom España, SA	11,00	3,2
Euskaltel, SA	6,35	1,9
Auna Telecomunicaciones, SA	4,28	1,3
Telefónica Servicios Audiovisuales, SAU	3,76	1,1
Comunitel Global, SA	3,30	1,0
Resto	8,01	2,3
Total	339,71	100,0

165. CUOTAS DE CLIENTES POR SERVICIOS DE ALQUILER DE CIRCUITOS POR OPERADORES		
	Año 2002	
	Número de clientes	% / Total
Telefónica de España, SAU	4.468	47,2
Comunitel Global, SA	2.349	24,8
Colt Telecom España, SA	932	9,8
Sarenet, SA	705	7,4
Auna Telecomunicaciones, SA	482	5,1
Resto	540	5,7
Total	9.476	100,0

A1.3.4.2 Transmisión de datos

A1.3.4.2.1 Número de operadores

166. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS				
2000	2001	% Variación 2001/2000	2002	% Variación 2002/2001
9	25	177,8	27	8,0

A1.3.4.2.2 Ingresos totales

167. EVOLUCIÓN DE INGRESOS POR SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS		
Año	Millones de euros	% Variación
2001	539,29	-
2002	541,55	0,4

168. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS POR SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS (MILLONES DE EUROS)			
	2001	2002	% Variación 2002/2001
Líneas dedicadas a datos	433,03	490,04	13,2
Servicios de acceso a Internet y otros servicios de datos	44,24	42,22	-4,6
Otros servicios de información	62,02	9,30	-85,0
Total	539,29	541,55	0,4

169. EVOLUCIÓN DE INGRESOS POR TIPO DE SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS (MILLONES DE EUROS)			
	2001	2002	% Variación 2002/2001
ATM	32,02	33,42	4,3
Frame relay	310,05	385,19	24,2
IP	30,61	17,00	-44,5
X.25	55,32	44,98	-18,7
RDSI	3,67	3,15	-14,2
Redes VSAT	1,35	1,72	27,2
Otros	-	4,60	-
Total	433,03	490,04	13,2

170. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE INGRESOS POR TIPO DE SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS		
	2001	2002
	% / Total	% / Total
ATM	7,4	6,8
Frame relay	71,6	78,6
IP	7,1	3,5
X.25	12,8	9,2
RDSI	0,8	0,6
Redes VSAT	0,3	0,4
Otros	-	0,9
Total	100,0	100,0

A1.3.4.2.3 Clientes

171. EVOLUCIÓN DE CLIENTES DE SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS		
Año	Número de clientes	% Variación
2001	12.101	-
2002	16.714	38,1

172. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE CLIENTES POR TIPO DE SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS					
	2001		2002		% Variación 2002/2001
	Número de clientes	% / Total	Número de clientes	% / Total	
ATM	172	1,4	225	1,3	30,8
Frame relay	6.253	51,7	6.196	37,1	-0,9
IP	2.242	18,5	2.336	14,0	4,2
X.25	2.488	20,6	2.881	17,2	15,8
RDSI	918	7,6	3.687	22,1	301,6
Redes VSAT	28	0,2	472	2,8	1585,7
Otros	-	-	917	5,5	-
Total	12.101	100,0	16.714	100,0	38,1

A1.3.4.2.4 Cuotas de mercado

173. CUOTAS DE MERCADO POR INGRESOS POR SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS		
	Año 2002	
	Millones de euros	% / Total
Telefónica Data España, SA	351,07	64,8
BT Ignite España, SAU	109,97	20,3
AT&T Global Network Services España, SL	28,25	5,2
Auna Telecomunicaciones, SA	22,53	4,2
Resto	29,72	5,5
Total	541,55	100,0

A1.3.4.3 Comunicaciones corporativas

A1.3.4.3.1 Número de operadores

174. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIOS DE COMUNICACIONES CORPORATIVAS						
1999	2000	% Variación 2000/1999	2001	% Variación 2001/2000	2002	% Variación 2002/2001
15	10	-33,3	12	20,0	20	66,7

A1.3.4.3.2 Ingresos totales

175. EVOLUCIÓN DE INGRESOS POR SERVICIOS DE COMUNICACIONES CORPORATIVAS ⁶⁷		
Año	Millones de euros	% Variación
1999	372,07	
2000	649,70	74,6
2001	816,90	25,7
2002	677,54	-17,1

A1.3.4.3.3 Clientes

176. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE CLIENTES POR SERVICIOS DE COMUNICACIONES CORPORATIVAS		
Año	Número de clientes	% Variación
1999	4.374	
2000	7.437	70,0
2001	8.095	8,8
2002	9.036	11,6

177. EVOLUCIÓN DE LA FACTURACIÓN MEDIA POR CLIENTE POR SERVICIOS DE COMUNICACIONES CORPORATIVAS		
Año	Millones de euros	% Variación
1999	85.064	
2000	87.360	2,7
2001	100.914	15,5
2002	74.983	-25,7

⁶⁷ El total de ingresos por servicios de comunicaciones corporativas contiene ingresos de Telefónica de España, SAU, que también están contabilizados en telefonía fija e ingresos de Telefónica Móviles España, SAU, también contabilizados en telefonía móvil.

A1.3.4.3.4 Cuotas de mercado

178. CUOTA DE MERCADO POR FACTURACIÓN POR SERVICIOS DE COMUNICACIONES CORPORATIVAS ⁶⁷								
	2000		2001		% Variación 2001/2000	2002		% Variación 2002/2001
	Millones de euros	% / Total	Millones de euros	% / Total		Millones de euros	% / Total	
Telefónica Móviles España, SAU	147,43	22,7	221,64	27,1	50,3	311,79	46,0	40,7
Telefónica Data España, SA	162,88	25,1	154,98	19,0	-4,9	170,22	25,1	9,8
Telefónica de España, SAU	323,83	49,8	408,67	50,0	26,2	147,43	21,8	-63,9
Auna Telecomunicaciones, SA	7,31	1,1	13,92	1,7	90,4	19,33	2,9	38,9
Cableuropa, SA	0,00	0,0	0,00	0,0	-	14,23	2,1	-
Resto	8,25	1,3	17,69	2,2	114,4	14,55	2,1	-17,8
Total	649,70	100,0	816,90	100,0	25,7	677,54	100,0	-17,1

A1.3.4.3.5 Tamaño del mercado de comunicaciones de empresa

179. EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS POR SERVICIOS DE COMUNICACIONES DE EMPRESA ⁶⁷					
	2001		2002		% Variación 2002/2001
	Millones de euros	% / Total	Millones de euros	% / Total	
Alquiler de circuitos para clientes finales	374,56	21,6	339,71	21,8	-9,3
Transmisión de datos para clientes finales	539,29	31,2	541,55	34,7	0,4
Comunicaciones corporativas	816,90	47,2	677,54	43,5	-17,1
Total general	1.730,75	100,0	1.558,81	100,0	-9,9

A1.3.5 INTERNET

A1.3.5.1 Número de operadores

180. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIOS TELEMÁTICOS						
1999	2000	% Variación 2000/1999	2001	% Variación 2001/2000	2002	% Variación 2002/2001
	198		146	-26,3	166	13,7

A1.3.5.2 Minutos tráfico

181. EVOLUCIÓN DE MINUTOS CURSADOS POR CLIENTES DE LOS PROVEEDORES DE SERVICIOS DE INTERNET ⁶⁸		
Año	Millones de minutos	% Variación
2000	27.940,00	
2001	38.558,31	38,0
2002	52.472,02	36,1

A1.3.5.3 Ingresos totales

182. EVOLUCIÓN DE INGRESOS DE PROVEEDORES DE SERVICIOS DE INTERNET				
2000	2001	% Variación	2002	% Variación
Millones de euros	Millones de euros	2001/2000	Millones de euros	2002/2001
281,31	465,55	65,5	918,44	97,3

183. DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS DE PROVEEDORES DE SERVICIOS DE INTERNET					
	2001	% / Total	2002	% / Total	% Variación
	Millones de euros		Millones de euros		
Servicios de Internet	323,9	69,6	753,28	82,0	132,6
Servicios de acceso a Internet	263,77	56,7	669,38	72,9	153,8
Servicios de información	60,14	12,9	83,89	9,1	39,5
Tráfico inducido	35,45	7,6	54,17	5,9	52,8
Publicidad	51,73	11,1	45,56	5,0	-11,9
Comercio electrónico	13,87	3,0	15,31	1,7	10,4
Otros ingresos	40,59	8,7	50,12	5,5	23,5
Total	465,54	100,0	918,44	100,0	97,3

⁶⁸ La diferencia entre los minutos reflejados en esta tabla y los que se pueden calcular a partir de los declarados por los operadores de red debe imputarse al tráfico cursado por los ISP que no se recoge en este informe.

184. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS ESTIMADOS POR SERVICIOS DE INTERNET ⁶⁹					
	2000	2001	% Variación	2002	% Variación
	Millones de euros	Millones de euros	2001/2000	Millones de euros	2002/2001
Servicios de acceso a Internet					
Acceso a Internet individual total	90,66	242,89	167,9	511,54	110,6
Acceso conmutado	67,09	127,83	90,5	192,83	50,8
RTC	57,29	117,37	104,9	173,51	47,8
RDSI	9,80	10,46	6,7	5,90	-43,6
Otros				13,42	
Acceso dedicado	23,57	115,06	388,2	318,71	177,0
Cable módem		11,03		81,35	637,2
LMDS					
ADSL	23,50	103,97	342,4	237,03	128,0
Frame relay	0,07	0,06	-16,1	0,00	-100,0
Otros				0,33	
Acceso a Internet corporativo total	40,90	20,89	-48,9	157,84	655,6
Acceso conmutado	18,87	8,68	-54,0	25,85	197,9
RTC	11,50	6,18	-46,3	16,82	172,2
RDSI	7,37	2,50	-66,1	5,95	138,1
Otros				3,08	
Acceso dedicado	22,03	12,21	-44,6	131,99	981,0
Cable módem		7,18		3,77	-47,5
LMDS				4,00	
ADSL	1,31	0,80	-38,9	100,40	12450,0
Frame relay	20,72	4,23	-79,6	3,20	-24,3
Otros				20,61	
Total servicios de acceso a Internet	131,56	263,78	119,0	669,38	766,2
Servicios de información	60,84	60,14	-1,2	83,89	39,5
Total	192,40	323,92	68,4	753,28	132,6

⁶⁹ Servicios de información incluye: alojamiento telemático (*hosting y housing*), diseño y producción de *web*, correo electrónico y otros.

185. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE INGRESOS POR SERVICIOS DE INTERNET			
	2000	2001	2002
	% / Total	% / Total	% / Total
Servicios de acceso a Internet			
Acceso a Internet individual total	47,1	75,0	67,9
Acceso conmutado	34,9	39,5	25,6
RTC	29,8	36,2	23,0
RDSI	5,1	3,2	0,8
Otros	0,0	0,0	1,8
Acceso dedicado	12,2	35,5	42,3
Cable módem	0,0	3,4	10,8
LMDS	0,0	0,0	0,0
ADSL	12,2	32,1	31,5
<i>Frame relay</i>	0,0	0,0	0,0
Otros	0,0	0,0	0,0
Acceso a Internet corporativo total	21,3	6,4	21,0
Acceso conmutado	9,8	2,7	3,4
RTC	6,0	1,9	2,2
RDSI	3,8	0,8	0,8
Otros	0,0	0,0	0,4
Acceso dedicado	11,5	3,8	17,5
Cable módem	0,0	2,2	0,5
LMDS	0,0	0,0	0,5
ADSL	0,7	0,2	13,3
<i>Frame relay</i>	10,8	1,3	0,4
Otros	0,0	0,0	2,7
Servicios de información	31,6	18,6	11,1
Total	100,0	100,0	100,0

A1.3.5.4 Clientes

186. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE USUARIOS POR SERVICIOS DE INTERNET					
	2000	2001	% Variación	2002	% Variación
	Número de usuarios	Número de usuarios	2001/2000	Número de usuarios	2002/2001
Servicios de acceso a Internet					
Acceso a Internet individual total	845.232	1.229.176	45,4	3.304.259	168,8
Acceso conmutado	783.607	750.579	-4,2	2.279.574	203,7
RTC	683.593	731.772	7,0	2.231.564	205,0
RDSI	100.014	18.807	-81,2	44.075	134,4
Otros				3.935	
Acceso dedicado	61.625	478.597	676,6	1.024.685	114,1
Cable modem		87.291		336.488	285,5
LMDS					
ADSL	61.601	391.304	535,2	686.547	75,5
Frame relay	24	2		0	
Otros				1.650	
Acceso a Internet corporativo total	87.685	152.486	73,9	393.553	158,1
Acceso conmutado	84.586	90.572	7,1	170.742	88,5
RTC	53.372	81.350	52,4	132.713	63,1
RDSI	31.214	9.222	-70,5	27.489	198,1
Otros				10.540	
Acceso dedicado	3.099	61.914	1.897,9	222.811	259,9
Cable modem		23.775		8.493	-64,3
LMDS				818	
ADSL	1.298	1.596	23,0	211.994	13.182,8
Frame relay	1.801	36.543	1.929,0	467	-98,7
Otros				1.039	
Total servicios de acceso a Internet	932.917	1.381.662	48,1	3.697.812	167,6
Servicios de información	466.108	497.972	6,8	226.729	-54,5
Total	1.399.025	1.879.634	34,4	3.924.541	108,8

187. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE USUARIOS DE SERVICIOS DE INTERNET GRATUITO					
	2000	2001	% Variación	2002	% Variación
Número de usuarios			2001/2000		2002/2001
Número de usuarios	8.744.309	8.221.747	-6,0	8.076.712	-1,8

188. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE USUARIOS POR SERVICIOS DE INTERNET			
	2000	2001	2002
	% / Total	% / Total	% / Total
Servicios de acceso a Internet			
Acceso a Internet individual total	60,4	65,4	84,2
Acceso conmutado	56,0	39,9	58,1
RTC	48,9	38,9	56,9
RDSI	7,1	1,0	1,1
Otros	0,0	0,0	0,1
Acceso dedicado	4,4	25,5	26,1
Cable módem	0,0	4,6	8,6
LMDS	0,0	0,0	0,0
ADSL	4,4	20,8	17,5
Frame relay	0,0	0,0	0,0
Otros	0,0	0,0	0,0
Acceso a Internet corporativo total	6,3	8,1	10,0
Acceso conmutado	6,0	4,8	4,4
RTC	3,8	4,3	3,4
RDSI	2,2	0,5	0,7
Otros	0,0	0,0	0,3
Acceso dedicado	0,2	3,3	5,7
Cable módem	0,0	1,3	0,2
LMDS	0,0	0,0	0,0
ADSL	0,1	0,1	5,4
Frame relay	0,1	1,9	0,0
Otros	0,0	0,0	0,0
Servicios de información	33,3	26,5	5,7
Total	100,0	100,0	100,0

A1.3.5.5 Cuotas de mercado

189. DISTRIBUCIÓN DE MINUTOS CURSADOS POR PROVEEDORES DE SERVICIOS DE INTERNET		
	2002	
	Millones de minutos	% / Total
Terra Networks España, SA	14.576,05	27,8
Eresmas Interactiva, SA	13.466,69	25,7
Wanadoo España, SL	7.262,73	13,8
Telefónica de España, SAU	6.043,37	11,5
Airtel Móvil, SA	1.886,00	3,6
Cableuropa, SA	1.700,00	3,2
Euskaltel, SA	1.376,21	2,6
Vizzavi España, SL	1.232,52	2,3
Yacom Internet Factory, SA	1.059,97	2,0
BT Ignite España, SAU	997,00	1,9
Resto	2.871,47	5,6
Total	52.472,02	100,0

190. DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS POR PROVEEDORES DE SERVICIOS DE INTERNET		
	2002	
	Millones de euros	% / Total
Telefónica de España, SAU	286,59	31,2
Terra Networks España, SA	121,64	13,2
Eresmas Interactiva, SA	76,75	8,4
Wanadoo España, SL	70,41	7,7
Auna Telecomunicaciones, SA	39,84	4,3
Cableuropa, SA	39,14	4,3
Telefónica Data España, SA	30,78	3,4
Yacom Internet Factory, SA	30,46	3,3
Euskaltel, SA	15,52	1,7
IBM Global Services España, SA	14,70	1,6
Resto	192,60	21,0
Total	918,44	100,0

191. DISTRIBUCIÓN DE USUARIOS POR PROVEEDORES DE SERVICIOS DE INTERNET			
	Año 2002		
	Total	Usuarios de servicios gratuitos	Usuarios de pago
Terra Networks España, SA	5.885.666	5.625.471	260.195
Eresmas Interactiva, SA	944.887	556.523	388.364
Telefónica de España, SAU	823.707	257.290	566.417
Wanadoo España, SL	517.941	115.104	402.837
Vizzavi España, SL	461.831	461.298	533
Yacom Internet Factory, SA	243.626	175.015	68.611
Bankinter, SA	197.059	197.059	0
Euskaltel, SA	150.123	142.273	7.850
Arrakis Servicios y Comunicaciones, SL	140.675	94.743	45.932
Airtel Móvil, SA	112.996	110.235	2.761
Resto	765.921	341.701	424.220
Total	10.244.432	8.076.712	2.167.720

A1.3.6 SERVICIOS AUDIOVISUALES

A1.3.6.1 Número de operadores

192. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIOS AUDIOVISUALES ⁷⁰						
1999	2000	% Variación 2000/1999	2001	% Variación 2001/2000	2002	% Variación 2002/2001
51	52	2,0	52	0,0	89	71,2

⁷⁰ Parte del incremento se produce como consecuencia de la introducción en el informe de los operadores de cable local.

193. DISTRIBUCIÓN DE OPERADORES POR TIPO DE SERVICIO Y GRUPO EMPRESARIAL						
	Grupo Prisa	Grupo Retevisión (Auna)	Grupo RTVE	Grupo Correo / Prensa española (25)	Grupo Telefónica Media (Admira)	Otros
TV abierto	Sogecable Canal+ Pretesa/Localia		La Primera La 2	Net TV Gestevisión Telecinco Onda 6 TV TVs locales	Antena 3 TV TVs locales	TVs. Autonómicas (1) Vevo TV TVs. Locales Grp. COPE
TV pago	Sogecable Canal+ Canal Satélite Digital	Madritel Able Menta Supercable Canarias Telecom	TVE Temática		Vía Digital (DTS)	Grupo Cableuropa (Ono) Resto AOC: R Cabletelca Euskaltel Telecable Tenaria Retecal TVs 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 (26)	Serv. Interactivos Serv. Acc. Condicional Catsa/Proel	Serv. Interactivos Serv. Acc. Condicional Iddeo/ Serviacceso Retenet		ABCVIA Globalia Portales en Internet ISP's Saranet	Serv. Interactivos Serv. Acc. Condicional Terra Networks Teleline/ TSCR Infovia Plus/TDATA	Wanadoo Ya.com Tiscali

A1.3.6.2 Consumo

A1.3.6.2.1 Consumo de radiodifusión

194. EVOLUCIÓN DEL CONSUMO DE RADIODIFUSIÓN POR TIPO DE RADIO (MINUTOS / PERSONA) ⁷¹									
	1998	1999	% Variación 1999/1998	2000	% Variación 2000/1999	2001	% Variación 2001/2000	2002	% Variación 2002/2001
Radio convencional	52	51	-1,9	51	0,0	50	-2,0	53	6,7
Radio temática	40	40	0,0	40	0,0	39	-2,5	44	13,3
Otros	4	4	0,0	4	0,0	5	25,0	5	9,2
Total	96	95	-1,0	95	0,0	94	-1,1	103	9,6

⁷¹ Elaboración propia a partir de datos del Estudio General de Medios 2002.

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

	1998	1999	Variación 1999/1998 (puntos porcent.)	2000	Variación 2000/1999 (puntos porcent.)	2001	Variación 2001/2000 (puntos porcent.)	2002	Variación 2002/2001 (puntos porcent.)
Radio convencional	54,2%	53,7%	-0,48	53,7%	0,00	53,2%	-0,49	51,8%	-1,39
Radio temática	41,7%	42,1%	0,44	42,1%	0,00	41,5%	-0,62	42,9%	1,41
Otros	4,2%	4,2%	0,04	4,2%	0,00	5,3%	1,11	5,3%	-0,02
Total	100,0%	100,0%	-	100,0%	-	100,0%	-	100,0%	-

A1.3.6.2.2 Consumo de televisión

196. EVOLUCIÓN DEL CONSUMO DE TELEVISIÓN (MINUTOS / PERSONA)⁷²

	1998	1999	% Variación 1999/1998	2000	% Variación 2000/1999	2001	% Variación 2001/2000	2002	% Variación 2002/2001
Total	210	213	1,4	210	-1,4	208	-1,0%	211	1,4

197. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE CONTRATACIONES EN TELEVISIÓN DE PAGO MEDIANTE PAGO POR VISIÓN
POR TIPO DE CONTENIDO

	2001	2002	% Variación 2002/2001
Fútbol	5.366.066	6.068.898	13,1
Películas	10.454.219	7.485.901	-28,4
Otros	85.992	216.336	151,6
Total	15.906.277	13.771.135	-13,4

198. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE CONTRATACIONES EN TELEVISIÓN DE PAGO MEDIANTE
PAGO POR VISIÓN POR TIPO DE CONTENIDO

	2001	2002	Variación 2002/2001 (puntos porcentuales)
Fútbol	33,7%	44,1%	10,33
Películas	65,7%	54,4%	-11,36
Otros	0,5%	1,6%	1,03
Total	100,0%	100,0%	-

⁷² Elaboración propia a partir de datos de Sofres A.M.

A1.3.6.3 Ingresos totales

199. EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS POR OPERACIONES DEL MERCADO DE SERVICIOS AUDIOVISUALES							
	1999	2000	% Variación 2000/1999	2001	% Variación 2001/2000	2002	% Variación 2002/2001
	Millones de euros	Millones de euros		Millones de euros		Millones de euros	
Mercado audiovisual sin subvenciones	3.327,00	3.624,00	8,9	3.854,98	6	3.964,33	2,8
Mercado audiovisual con subvenciones	3.935,00	4.477,00	13,8	5.119,18	14	5.433,05	6,1

200. EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS POR OPERACIONES DEL MERCADO DE SERVICIOS AUDIOVISUALES POR TIPO DE MERCADO Y TOTAL						
	2001		2002		% Variación 2002/2001	
	Millones de Euros		Millones de Euros			
	Con subv.	Sin subv.	Con subv.	Sin subv.	Con subv.	Sin subv.
Radio	450,71	305,75	438,01	309,04	-2,8	1,1
Televisión en abierto	3.281,29	2.162,05	3.528,41	2.188,66	7,5	1,2
Televisión de pago	1.387,18	1.387,18	1.466,62	1.466,62	5,7	5,7
Total	5.119,18	3.854,98	5.433,05	3.964,33	6,1	2,8

201. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LOS INGRESOS POR OPERACIONES DEL MERCADO DE SERVICIOS AUDIOVISUALES POR TIPO DE MERCADO Y TOTAL						
	2001		2002		% Variación 2002/2001	
	Con subv.	Sin subv.	Con subv.	Sin subv.	Con subv.	Sin subv.
	Radio	8,8%	7,9%	8,1%	7,8%	-0,74
Televisión en abierto	64,1%	56,1%	64,9%	55,2%	0,85	-0,88
Televisión de pago	27,1%	36,0%	27,0%	37,0%	-0,10	1,01
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	-	-

202. EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS EN EL SECTOR AUDIOVISUAL POR FUENTE DE DICHS INGRESOS					
	2000	2001	% Variación 2001/2000	2002	% Variación 2002/2001
	Millones de Euros	Millones de Euros		Millones de Euros	
Ingresos publicitarios	2.431,00	2.326,36	-4,3	2.276,55	-2,1
Cuotas por TV de pago	1.071,63	1.191,93	11,2	1.322,69	11,0
Pago por visión	105,37	69,18	-34,3	80,54	16,4
Subvenciones	853,00	1.264,19	48,2	1.468,72	16,2
Otros	16,00	267,53	1.572,1	284,55	6,4
Total	4.477,00	5.119,18	14,3	5.433,05	6,1

203. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE INGRESOS EN EL SECTOR AUDIOVISUAL POR FUENTE DE DICHS INGRESOS

	2000	2001	Variación 2002/2001 (puntos porcentuales)	2002	Variación 2002/2001 (puntos porcentuales)
Ingresos publicitarios	54,3%	45,4%	-8,8	41,9%	-3,5
Cuotas por TV de pago	23,9%	23,3%	-0,6	24,3%	1,0
Pago por visión	2,4%	1,4%	-1,0	1,5%	0,1
Subvenciones	19,1%	24,7%	5,64	27,0%	2,3
Otros	0,3%	5,2%	4,80	5,3%	0,1
Total	100,0%	100,0%	-	100,0%	-

204. FACTURACIÓN PUBLICITARIA EN EL SECTOR AUDIOVISUAL

	1999	2000	%	2001	%	2002	%
	Millones de euros	Millones de euros	Variación 2000/1999	Millones de euros	Variación 2001/2000	Millones de euros	Variación 2002/2001
TV públicas	908,15	949,62	4,6	936,54	-1,4	955,80	2,1
TV privadas	1.056,00	1.197,24	13,4	1.089,36	-9,0	1.018,55	-6,5
Radio	342,58	284,28	-17,0	300,45	5,7	302,20	0,6
Total	2.306,73	2.431,14	5,4	2.326,35	-4,3	2.276,55	-2,1

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

	1999	2000	Variación 2000/1999 (puntos porcentuales)	2001	Variación 2001/2000 (puntos porcentuales)	2002	Variación 2002/2001 (puntos porcentuales)
TV públicas	39,4%	39,1%	-0,3	40,3%	1,2	42,0%	1,7
TV privadas	45,8%	49,2%	3,4	46,8%	-2,4	44,7%	-2,0
Radio	14,8%	11,7%	-3,1	12,9%	1,2	13,3%	0,3
Total	100,0%	100,0%	0,0	100,0%	0,0	100,0%	0,0

A1.3.6.3.1 Ingresos por televisión

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

	2001	2002	Variación 2002/2001
	Millones de euros	Millones de euros	
Televisión en abierto (sin subvenciones)	2.162,05	2.188,66	1,2
Televisión de pago	1.387,10	1.466,62	5,7
Total	3.549,23	3.655,28	3,0

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

	2001	2002	Variación 2002/2001 (puntos porcentuales)
	Millones de euros	Millones de euros	
Televisión en abierto (sin subvenciones)	60,9%	59,9%	-1,0
Televisión de pago	39,1%	40,1%	-1,0
Total	100,0%	100,0%	

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

	2000	2001	2002
TV satélite	18,2%	23,1%	18,9%
TV cable	0,5%	2,3%	2,7%
TV terrenal	81,4%	74,6%	78,3%

A1.3.6.4 Clientes

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

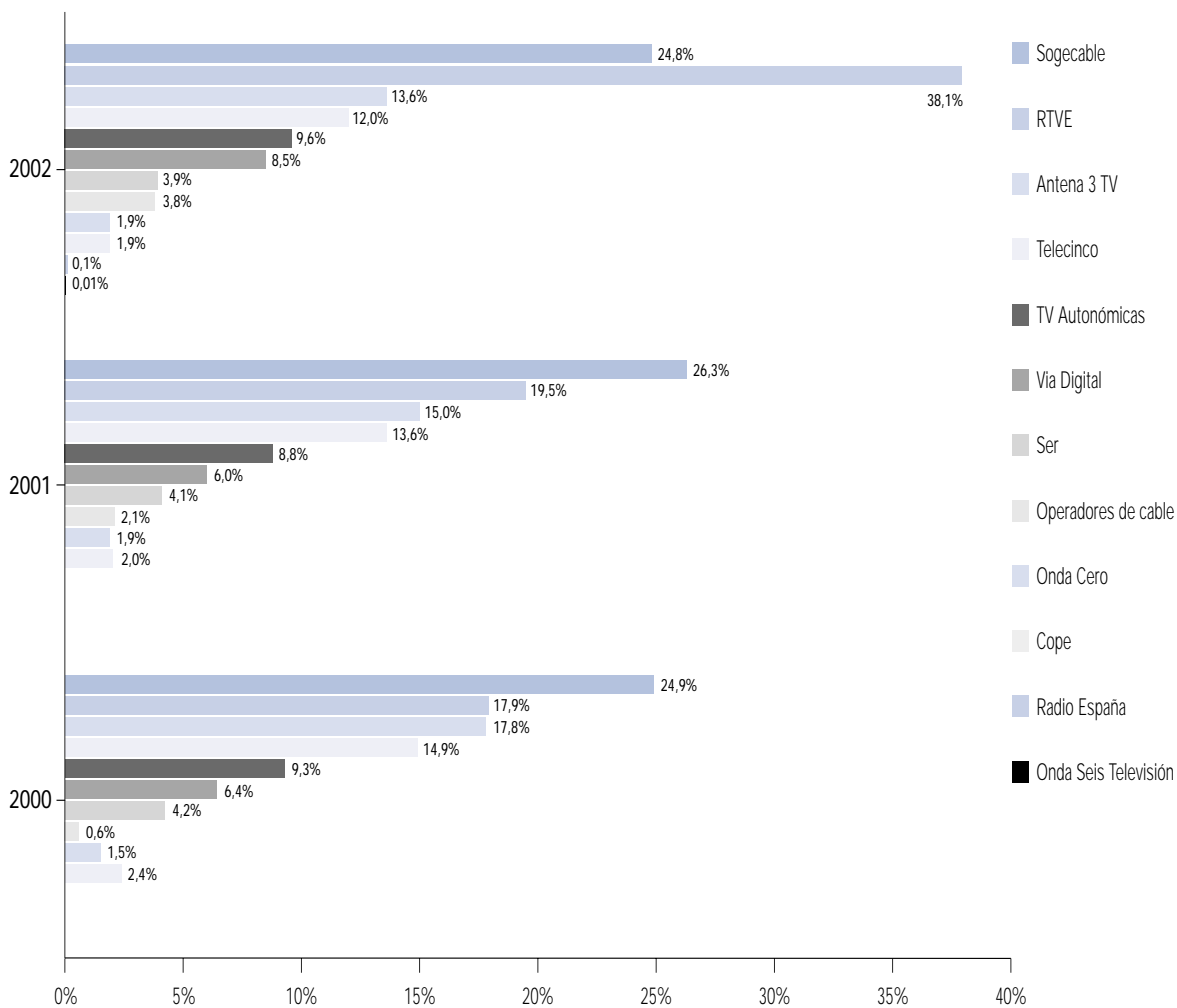
Operadores	2000	2001	% Variación 2001/2000	2002	% Variación 2002/2001
TV por satélite	1.684.622	2.036.417	20,9	1.995.669	-2,0
TV terrenal (ondas hertzianas)	998.682	920.483	-7,8	720.199	-21,8
TV por cable	298.176	587.829	97,1	811.378	38,0
Total	2.981.480	3.544.729	18,9	3.527.246	-0,5

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

Operadores	2000	2001	Variación 2001/2000 (puntos porcentuales)	2002	Variación 2002/2001 (puntos porcentuales)
TV por satélite	56,5%	57,4%	0,9	56,6%	-0,8
TV terrenal (ondas hertzianas)	33,5%	26,0%	-7,5	20,4%	-5,5
TV por cable	10,0%	16,6%	6,5	23,0%	6,4
Total	100,0%	100,0%	-	100,0%	-

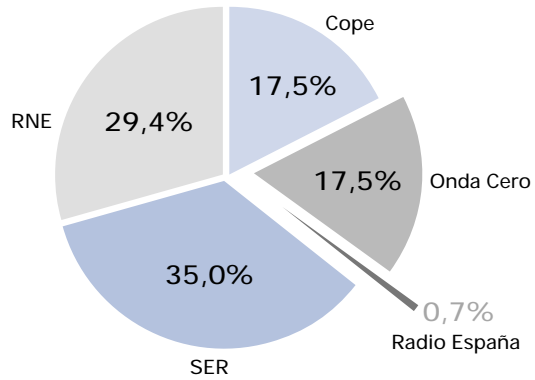
A1.3.6.5 Cuotas de mercado

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

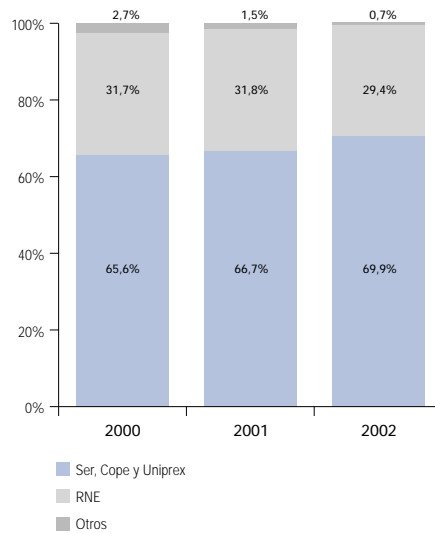


A1.3.6.5.1 Cuotas por ingresos en radiodifusión

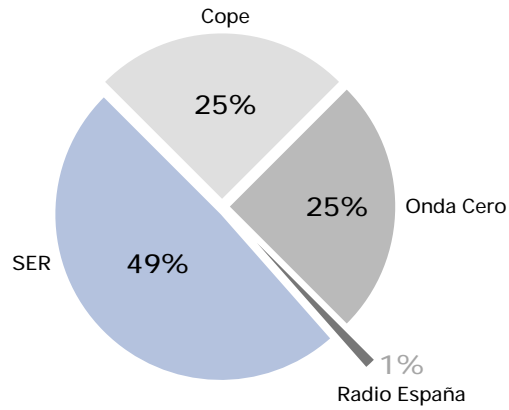
212. VOLUMEN DE NEGOCIOS EN EL MERCADO DE LA RADIODIFUSIÓN CON RNE



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



214. VOLUMEN DE NEGOCIOS EN EL MERCADO DE LA RADIODIFUSIÓN



A1.3.6.5.2 Cuotas por ingresos en la televisión de pago

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

	1999	2000	Variación 2000/1999 (puntos porcentuales)	2001	Variación 2001/2000 (puntos porcentuales)	2002	Variación 2002/2001 (puntos porcentuales)
Grupo Sogecable	84,2%	77,8%	-6,5	72,1%	-5,7	66,9%	-5,1
Vía Digital	14,8%	20,0%	5,2	19,6%	-0,3	22,9%	3,3
Operadores cable	1,0%	1,9%	0,9	6,3%	4,4	10,2%	3,8
Quiero TV	-	0,3%	0,3	2,0%	1,6	0,0%	-
Total	100,0%	100,0%	-	100,0%	-	100,0%	-

A1.3.6.5.3 Cuotas de mercado por número de clientes

216. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE ABONADOS A LA TELEVISIÓN DE PAGO POR ENTIDAD Y TOTAL							
	1999	2000	% Variación 2000/1999	2001	% Variación 2001/2000	2002	% Variación 2002/2001
Canal Satélite Digital	813.490	1.051.563	29,3	1.230.038	17,0	1.220.669	-0,8
Via Digital	440.114	633.059	43,8	806.379	27,4	775.000	-3,9
Canal Plus	760.424	885.449	16,4	787.370	-11,1	720.199	-8,5
Grupo Cableuropa (Ono)	31.023	128.242	313,4	232.099	81,0	286.536	23,5
Resto AOC	59.977	100.046	66,8	171.722	71,6	187.023	8,9
Aunacable	12.785	69.888	446,6	165.632	137,0	260.102	57,0
Quiero TV	-	113.233	-	133.113	17,6	0	-
Cable local	-	-	-	18.376	-	77.717	322,9
Total	2.117.813	2.981.480	40,8	3.544.729	18,9	3.527.246	-0,5

217. EVOLUCIÓN DE LA CUOTA DE MERCADO POR NÚMERO DE ABONADOS A LA TELEVISIÓN DE PAGO							
	1999	2000	Variación 2000/1999 (puntos porcentuales)	2001	Variación 2001/2000 (puntos porcentuales)	2002	Variación 2002/2001 (puntos porcentuales)
Canal Satélite Digital	38,4%	35,3%	-3,1	34,7%	-0,6	34,6%	-0,1
Via Digital	20,8%	21,2%	0,5	22,7%	1,5	22,0%	-0,8
Canal Plus	35,9%	29,7%	-6,2	22,2%	-7,5	20,4%	-1,8
Grupo Cableuropa (Ono)	1,5%	4,3%	2,8	6,5%	2,2	8,1%	1,6
Resto AOC	2,8%	3,4%	0,5	4,9%	1,5	5,3%	0,5
Aunacable	0,6%	2,3%	1,7	4,7%	2,3	7,4%	2,7
Quiero TV	-	3,8%	3,8	3,8%	0,0	0,0%	-3,8
Cable local	-	-	-	0,5%	0,5	2,2%	2,2
Total	100,0%	100,0%	-	100,0%	-	100,0%	-

218. INGRESOS PUBLICITARIOS DE LAS PRINCIPALES CADENAS Y <i>SHARE</i> PUBLICITARIO		
	%	% / Total
Operadores de televisión	Cuota de audiencia (<i>share</i>)	Facturación publicitaria 2002
TVE	32,5	34,2
Telecinco	20,2	23,5
Antena 3 TV	20,0	25,9
Canal Plus	2,0	1,8
TV autonómicas	18,0	14,2
Otros	7,0	0,3
Operadores de radio generalista	Participación en audiencia	Facturación publicitaria 2002 en %
Grupo Onda Cero	18,4	23,6
Grupo SER	35,2	50,7
RNE	14,2	-
Grupo Cope	12,8	24,7
Grupo Radio España		1,0

A1.3.7 Análisis del grado de concentración

219. INDICES DE CONCENTRACIÓN EN EL AÑO 2002								
Mercado		C2 (%) ⁷³	C4 (%) ⁷⁴	NR90 ⁷⁵	IH ⁷⁶	NE ⁷⁷	IH 2000 ⁷⁸	Inestabilidad ⁷⁹ 2000 - 2001 (%)
Telefonía fija	Metropolitanas	91,7	94,8	2	0,6778	1,48	0,7882	0,4
	Provinciales	86,7	92,9	3	0,6349	1,58	0,7152	0,4
	Interprovinciales	83,6	91,1	4	0,5764	1,73	0,6596	0,5
	Internacionales	73,6	85,4	6	0,4440	2,25	0,6917	1,2
	Fijo a móvil	83,4	91,0	4	0,5733	1,74	0,6384	0,3
	Servicio de inteligencia de red	90,3	95,0	2	0,7640	1,31	0,8870	0,7
	No vinculado al tráfico	96,7	97,6	1	0,8990	1,11	0,9039	0,3
Servicios móviles	Servicio de telefonía móvil automática. Servicios finales	83,6		3	0,4242	2,36	0,4507	2,2
	Servicios de interconexión	79,1		3	0,3771	2,65	0,3920	2,3
Alquiler de circuitos	A clientes finales	92,4	95,6	2	0,7975	1,25	0,6931	
	A otros operadores	82,0	89,8	5	0,5498	1,82		
Transmisión de datos	A clientes finales	85,1	94,5	3	0,4664	2,14	0,5893	
	A otros operadores	74,1	97,6	4	0,3503	2,85		
Comunicaciones corporativas		71,1	95,8	3	0,3237	3,09	0,3603	3,2
Transporte y difusión de la señal audiovisual		85,3	96,3	3	0,4694	2,13	0,5534	1,8
Servicios telemáticos		44,4	61,0	16	0,1403	7,13	0,1162	0,5
Servicios audiovisuales	TV de pago	73,7	95,2	3	0,3066	3,26	0,3318	0,6
	TV en abierto	60,8	89,8	5	0,2464	4,06	0,2497	1,0

⁷³ Índice de concentración para las dos empresas de mayor cuota de mercado.

⁷⁴ Índice de concentración para las cuatro empresas con mayor cuota de mercado.

⁷⁵ Número mínimo de empresas cuyas cuotas sumadas resulten en más del 90% del total del mercado.

⁷⁶ Índice de Herfindahl: suma del cuadrado de las cuotas de mercado de todas las empresas de un mercado.

220. INDICES DE CONCENTRACIÓN EN EL AÑO 2001								
Mercado		C2 (%) ⁷³	C4 (%) ⁷⁴	NR90 ⁷⁵	IH ⁷⁶	NE ⁷⁷	IH 2000 ⁷⁸	Inestabilidad ⁷⁹ 2000 - 2001 (%)
Telefonía fija	Metropolitanas	95,4	96,9	2	0,7882	1,27	0,9191	0,5
	Provinciales	89,9	95,4	3	0,7152	1,40	0,8235	0,4
	Interprovinciales	86,4	93,1	3	0,6596	1,52	0,7017	0,6
	Internacionales	87,1	93,4	3	0,6917	1,45	0,7460	0,5
	Fijo a móvil	85,8	92,7	3	0,6384	1,57	0,7556	0,4
	Servicio de inteligencia de red	96,8	99,0	9	0,8870	1,13	0,9378	0,2
	No vinculado al tráfico	96,3	97,7	1	0,9039	1,11	0,9829	0,0
Servicios móviles	Servicio de telefonía móvil automática Servicios finales	86,0		3	0,4507	2,22	0,4715	2,2
	Servicios de Interconexión	82,6		3	0,3920	2,55	0,4526	5,6
Alquiler de circuitos		88,2	92,5	3	0,6931	1,44	0,7091	0,4
Transmisión de datos		88,2	95,0	3	0,5893	1,70	0,5748	0,2
Comunicaciones corporativas		77,2	97,8	3	0,3603	2,78	0,3630	1,0
Transporte y difusión de la señal audiovisual		88,5	98,6	3	0,5534	1,81	0,6099	2,3
Servicios telemáticos		39,5	57,0	21	0,1162	8,60	0,0871	0,3
Servicios audiovisuales	TV de pago	79,1	94,9	3	0,3318	3,01	0,3574	0,6
	TV en abierto	60,7	90,3	4	0,2497	4,00	0,2716	3,1

⁷⁷ Número equivalente de empresas de Adelman: número de empresas de igual dimensión que daría lugar al mismo IH de un mercado.

⁷⁸ Índice de Herfindahl referido a 2000.

⁷⁹ Índice de inestabilidad: media de las pérdidas y ganancias de cuota de mercado de las distintas empresas.

CONCEPTOS RECOGIDOS EN
LAS ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

AN 21

CONCEPTOS RECOGIDOS EN LAS ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

A2.1 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 (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.

¹ Antes, la telefonía en Grupo Cerrado de Usuarios (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.

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

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

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

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

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

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

- *Cobro revertido automático*, por el que el pago de la llamada se carga al cliente llamado en lugar de al 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 empresas).** Normalmente prestados a través de centralitas físicas tipo IBERCOM de Telefónica (o similares de otras compañías: BT, C&W, etc.), que proporcionan redes privadas virtuales de voz o de voz y datos (VLAN). Dada la homogeneidad funcional con los servicios de grupo cerrado de usuarios se ha preferido considerar esta parte de la telefonía fija dentro del apartado dedicado a Comunicaciones Corporativas.

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

- *Acceso básico:* se compone de dos canales B de 64 Kbps con conmutación de circuitos y un canal D de señalización a 16 Kbps por conmutación de paquetes.
- *Acceso primario:* se compone de 30 canales B de 64 Kbps con conmutación de circuitos y un canal D de señalización a 64 Kbps por conmutación de paquetes.

Sobre estos servicios portadores se pueden prestar otra 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, seleccionado por el cliente por marcación de un prefijo o por preselección. Por esta clase de servicios se empezó a percibir una incipiente competencia en el servicio telefónico fijo disponible al público desde 1998.

A2.2 COMUNICACIONES MÓVILES

En una definición amplia y general los servicios de comunicaciones móviles son 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 ori-

gen en un terminal móvil conectado a una red pública de telefonía de carácter móvil y destino en un terminal conectado a una red pública de telecomunicaciones de carácter fijo o móvil. Al ofrecer conexión con la red telefónica pública y proporcionar al usuario un número exclusivo de 9 cifras y unas facilidades equivalentes o superiores a aquél, se puede considerar una extensión del servicio telefónico disponible al público ofrecido por los operadores de telefonía fija, con la ventaja de la movilidad, pues se pueden establecer comunicaciones independientemente de la localización geográfica del terminal de origen y/o de destino (siempre y cuando se encuentren dentro de la cobertura geográfica ofrecida por el operador).

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

Algunas características representativas de esta modalidad de servicio son el anonimato, la ausencia de un vínculo contractual permanente y 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 establecimientos 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 merca-

do 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, SA, y desde 1995 por su filial Telefónica Servicios Móviles, SA (Telefónica Móviles), 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. GSM 900 por dos operadores, Telefónica Móviles y Airtel Móvil, SA (Airtel-Vodafone), y la segunda –DCS 1800–, por los dos anteriores y Retevisión Móvil, SA (Retevisión Móvil-Amena). 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) que permite al usuario realizar o recibir llamadas desde cualquier terminal en el que inserte la misma.

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

² SMS: Acrónimo del término inglés *Short Message System*.

³ Acrónimo del inglés traducible por protocolo de acceso a Internet desde terminales inalámbricos digitales.

apta para recibir la señal vía satélite (terminales especiales para recibir la señal vía satélite, compatibles con las tarjetas SIM celulares convencionales pero con cobertura global).

De 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. 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 “búsquedas”).
- *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 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).

A2.3 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, dependiente de la longitud de la línea alquilada y de la capacidad contratada. Los circuitos alquilados pueden ser analógicos y digitales. Entre los analógicos existen diferentes modalidades, como los telegráficos, los 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.

A2.4 SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS

El servicio de transmisión de datos consiste, en concreto, en el transporte de información distinta

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 transmisión de datos que se pueden prestar con ATM se diferencian en función de la constancia o va-

riabilidad 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 si-

milar 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) 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 (protocolo punto a punto), 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.

A2.5 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 (Comité Consultivo Internacional Telegráfico y Telefónico).

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, 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 corporativas, como concepto específico, se difuminan cada vez más, puesto que en realidad, desde el punto de vista de la prestación del servicio, la telefonía en GCU es una parte integrante (una oferta especializada dirigida a empresas y corporaciones) de un todo más grande, 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) 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 GCUs 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, soportadas bajo diferentes tecnologías y contrata-

bles 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 compite con éxito en este mercado.

c) El servicio CENTREX

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

Este servicio se caracteriza por no usar una centralita física dedicada al cliente en cuestión, pues utiliza los elementos de la red telefónica pública y las centrales de conmutación públicas, ofreciendo prestaciones equivalentes a las de telefonía de voz en GCU y de centralita virtual. Está orientado a las comunicaciones de voz en pequeñas empresas y organizaciones, aunque podría admitir también servicios de Red Digital de Servicios Integrados (RDSI) y un gran volumen de líneas.

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

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

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

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

- Redes de datos de varios tipos (*frame relay*, LAN, VLAN...).
- Telefonía móvil digital corporativa.

A2.6 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 su difusión desde los mismos y desde los reemisores.

- **Contribución de señal audiovisual.** Es un servicio consistente en la transmisión de la señal sin producir que va a un estudio de televisión para su posterior tratamiento. A su vez, este servicio puede ser permanente u ocasional y se puede prestar por cualquiera de los medios de transporte habituales.

A2.7 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.

- **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.

⁴ Hipertexto es un documento que contiene texto, imágenes, sonidos, animaciones, etc, junto con enlaces a otros documentos.

– **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 a 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 distin-

tos 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.

A2.8 DEFINICIÓN DE SERVICIOS AUDIOVISUALES

Son servicios audiovisuales aquellos 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 la presente descripción no se hace referencia a 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.

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 juez 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 revisten particularidades que los hace diferentes. La distinción entre ambos radica precisamente en cómo son puestos a disposición del público (criterio técnico y de financiación del servicio).

– **Servicios de televisión generalista.** El servicio de televisión generalista es el caracterizado por ofrecer al público de forma gratuita contenidos audiovisuales variados, dentro de un mismo canal asociado a una marca.

– **Servicios de televisión 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 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 elegir y contratar su visión dentro de las horas prefijadas por el emisor.
- *Servicio de eventos.* Son servicios de emisión de acontecimientos audiovisuales emitidos en directo.
- *Servicio de IPPV (Impulse Pay Per View).* El emisor, dentro de una programación 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 (SAC). 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 desenscriptación* 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 video-club.

Las Guías de Programación Electrónicas (EPGs), son uno de los principales servicios ofertados por

los operadores de televisión digital. Las EPGs 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.

- *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 (SMS) a terminales móviles 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 (informa-

ción, entretenimiento, tertulias, etc), frente al servicio de radio fórmula, que se caracteriza por emitir a lo largo de su programación la misma tipología de contenidos sonoros (música, información, etc.).

La nueva radio digital (DAB, *Digital Audio Broadcasting*) 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.

A2.9 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 LGT.

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 conside-

ración 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.

TARIFAS Y PRECIOS VIGENTES
A 31 DE DICIEMBRE DE 2002

AN 3

TARIFAS Y PRECIOS VIGENTES A 31 DE DICIEMBRE DE 2002

TARIFAS METROPOLITANAS

OPERADOR	TARIFA	Establecimiento (euros)	Franquicia (segundos)	Tarifa H. normal (euros/min.)	Tarifa H reducido (euros/min.)	Horario normal	Modalidad de facturación
ABLE	Básica-Off net	0,0685	160	0,0216	0,0089	L-V/08-20	Por segundo
ABLE	Básica-On net	0,0685	160	0,0184	0,0075	L-V/08-20	Por segundo
BT	Día y noche-acceso indirecto	0,0685	160	0,0228	0,0096	L-V/08-22	Por segundo
BT	Día y noche-acceso directo	0,0000	0	0,0240	0,0180	L-V/08-22	Por segundo
BT	Tarifa única	0,0661	160	0,0210	0,0210	L-V/08-22	Por segundo
CABLEUROPA (ONO)	Teléfono Ono / Negocio 200	0,0685	160	0,0228	0,0099	L-V/08-20	Por segundo
CABLEUROPA (ONO)	Línea Ono	0,0685	160	0,0216	0,0216	Independiente	Por segundo
CABLETELCA	Básica-acceso directo	0,0661	160	0,0180	0,0096	L-V/08-18	Por segundo
CABLETELCA	Básica-acceso indirecto	0,0661	160	0,0228	0,0096	L-V/08-19	Por segundo
EUSKALTEL	Básico-acceso indirecto	0,0673	160	0,0198	0,0096	L-V/08-21	Por segundo
EUSKALTEL	Básico-acceso directo	0,0390	0	0,0198	0,0096	L-V/08-21	Por segundo
JAZZTEL	Básica / Jazznegocio	0,0685	160	0,0227	0,0093	L-V/08-18	Por segundo
JAZZTEL	Tarifa voz	0,0000	0	0,0240	0,0240	Independiente	Por segundo
LINCE UNI2	Comercial-acceso indirecto	0,0000	0	0,0330	0,0270	L-V/08-18	Por segundo
LINCE UNI2	Profesional-acceso indirecto	0,0000	0	0,0330	0,0270	L-V/08-18	Por segundo
LINCE UNI2	Comercial-acceso directo	0,0601	180	0,0240	0,0099	L-V/08-20	Por segundo
LINCE UNI2	Tarifa única-acceso directo	0,0601	0	0,0225	0,0225	Independiente	1 min + seg.
MADRITEL	Tarifa básica-Off net	0,0685	160	0,0216	0,0089	L-V/08-20	Por segundo
MADRITEL	Tarifa básica-On net	0,0000	0	0,0184	0,0075	L-V/08-20	Por segundo
MADRITEL	Tarifa única	0,0700	160	0,0210	0,0210	Independiente	Por segundo
MED TELECOM	Tarifa básica-Off net	0,0685	180	0,0228	0,0087	L-V/08-20	Por segundo
MED TELECOM	Tarifa básica-On net	0,0301	180	0,0105	0,0054	L-V/08-20	Por segundo
MENTA	Tarifa básica-Off net	0,0541	120	0,0270	0,0120	L-V/08-20	Por segundo
MENTA	Tarifa única empresarial-Off net	0,0500	120	0,0200	0,0200	Independiente	Por segundo
PTV	Básica / Plan empresas	0,0361	0	0,0180	0,0120	L-V/08-18	Por segundo
R CABLE	Día-noche	0,0685	160	0,0215	0,0080	L-V/08-18	Por segundo
R CABLE	Tarifa única	0,0600	160	0,0210	0,0210	Independiente	Por segundo
RETECAL	Básica-acceso indirecto	0,0620	160	0,0217	0,0096	L-V/08-18	Por segundo
RETECAL	Básica-intercliente	0,0514	160	0,0180	0,0074	L-V/08-18	Por segundo
RETEVISIÓN	Básica	0,0685	160	0,0228	0,0096	L-V/08-18	Por segundo
ROBLON	ROBLON	0,0000	0	0,0328	0,0328	Independiente	Por segundo
RSLCOM	RSLCOM	0,0685	160	0,0216	0,0216	Independiente	Por segundo
SKY POINT	Básica	0,0000	0	0,0240	0,0180	L-V/08-20	Por segundo
SUPERCABLE	Básica	0,0685	160	0,0216	0,0089	L-V/08-20	Por segundo
SUPERCABLE	Plan empresas	0,0361	0	0,0180	0,0120	L-V/08-18	Por segundo
TELECABLE	Básica	0,0620	160	0,0215	0,0096	L-V/08-18	Por segundo
TELECABLE	Básica-intercliente	0,0520	160	0,0180	0,0060	L-V/08-18	Por segundo
TELE 2	Básica	0,0685	0	0,0100	0,0050	L-V/08-20	Por segundo
TELFÓNICA	Básica	0,0685	160	0,0240	0,0099	L-V/08-18	Por segundo

COMPARATIVA DE TARIFAS METROPOLITANAS (HORARIO NORMAL)

OPERADOR	TARIFA	Comparación con Telefónica		
		1 min.	3 min.	20 min.
ABLE	Básica-Off net	0%	-1%	-9%
ABLE	Básica-On net	0%	-2%	-20%
BT	Día y noche-acceso indirecto	0%	-1%	-4%
BT	Día y noche-acceso directo	-65%	-6%	-1%
BT	Tarifa única	-4%	-4%	-11%
CABLEEUROPA (ONO)	Teléfono Ono / Negocio 200	0%	-1%	-4%
CABLEEUROPA (ONO)	Línea Ono	0%	-1%	-9%
CABLETELCA	Básica-acceso directo	-4%	-6%	-22%
CABLETELCA	Básica-acceso indirecto	-4%	-4%	-5%
EUSKALTEL	Básico-acceso indirecto	-2%	-3%	-15%
EUSKALTEL	Básico-acceso directo	-14%	29%	-10%
JAZZTEL	Básica / Jazznegocio	0%	-1%	-5%
JAZZTEL	Tarifa voz	-65%	-6%	-1%
LINCE UNI2	Comercial-acceso indirecto	-52%	29%	36%
LINCE UNI2	Profesional-acceso indirecto	-52%	29%	36%
LINCE UNI2	Comercial-acceso directo	-12%	-21%	-4%
LINCE UNI2	Tarifa única-acceso directo	21%	67%	5%
MADRITEL	Tarifa básica-Off net	0%	-1%	-9%
MADRITEL	Tarifa básica-On net	-73%	-28%	-24%
MADRITEL	Tarifa única	2%	1%	-11%
MED TELECOM	Tarifa básica-Off net	0%	-10%	-6%
MED TELECOM	Tarifa básica-On net	-56%	-61%	-57%
MENTA	Tarifa básica-Off net	-21%	6%	11%
MENTA	Tarifa única empresarial-Off net	-27%	-9%	-16%
PTV	Básica / Plan empresas	-21%	18%	-18%
R CABLE	Día-noche	0%	-1%	-9%
R CABLE	Tarifa única	-12%	-12%	-13%
RETECAL	Básica-acceso indirecto	-10%	-10%	-10%
RETECAL	Básica-intercliente	-25%	-25%	-25%
RETEVISIÓN	Básica	0%	-1%	-4%
ROBLON	ROBLON	-52%	29%	35%
RSLCOM	RSLCOM	0%	-1%	-9%
SKY POINT	Básica	-65%	-6%	-1%
SUPERCABLE	Básica	0%	-1%	-9%
SUPERCABLE	Plan empresas	-21%	18%	-18%
TELECABLE	Básica	-10%	-10%	-10%
TELECABLE	Básica-intercliente	-24%	-24%	-25%
TELE 2	Básica	15%	29%	-45%
TELEFÓNICA	Básica	0%	0%	0%

COMPARATIVA DE TARIFAS METROPOLITANAS (HORARIO REDUCIDO)

OPERADOR	TARIFA	Comparación con Telefónica		
		1 min.	3 min.	20 min.
ABLE	Básica-Off net	0%	0%	-7%
ABLE	Básica-On net	0%	-1%	-17%
BT	Día y noche-acceso indirecto	0%	0%	-2%
BT	Día y noche-acceso directo	-74%	-25%	50%
BT	Tarifa única	-4%	2%	80%
CABLEEUROPA (ONO)	Teléfono Ono / Negocio 200	0%	0%	0%
CABLEEUROPA (ONO)	Línea Ono	0%	5%	85%
CABLETELCA	Básica-acceso directo	-4%	-3%	-3%
CABLETELCA	Básica-acceso indirecto	-4%	-3%	-3%
EUSKALTEL	Básico-acceso indirecto	-2%	-2%	-2%
EUSKALTEL	Básico-acceso directo	-29%	-6%	-3%
JAZZTEL	Básica / Jazznegocio	0%	0%	-4%
JAZZTEL	Tarifa voz	-65%	0%	101%
LINCE UNI2	Comercial-acceso indirecto	-61%	13%	126%
LINCE UNI2	Profesional-acceso indirecto	-61%	13%	126%
LINCE UNI2	Comercial-acceso directo	-12%	-16%	-5%
LINCE UNI2	Tarifa única-acceso directo	21%	78%	113%
MADRITEL	Tarifa Básica-Off net	0%	0%	-7%
MADRITEL	Tarifa Básica-On net	-89%	-69%	-37%
MADRITEL	Tarifa única	2%	7%	81%
MED TELECOM	Tarifa Básica-Off net	0%	-5%	-9%
MED TELECOM	Tarifa Básica-On net	-56%	-58%	-49%
MENTA	Tarifa Básica-Off net	-21%	-8%	13%
MENTA	Tarifa única empresarial-Off net	-27%	-3%	71%
PTV	Básica / Plan empresas	-30%	0%	15%
R CABLE	Día-noche	0%	-1%	-13%
R CABLE	Tarifa única	-12%	-7%	77%
RETECAL	Básica-acceso indirecto	-10%	-9%	-4%
RETECAL	Básica-intercliente	-25%	-25%	-25%
RETEVISIÓN	Básica	0%	0%	-2%
ROBLON	ROBLON	-52%	37%	174%
RSLCOM	RSLCOM	0%	5%	85%
SKY POINT	Básica	-74%	-25%	50%
SUPERCABLE	Básica	0%	0%	-7%
SUPERCABLE	Plan empresas	-30%	0%	15%
TELECABLE	Básica	-10%	-9%	-5%
TELECABLE	Básica-intercliente	-24%	-25%	-35%
TELE 2	Básica	7%	16%	-30%
TELEFÓNICA	Básica	0%	0%	0%

TARIFAS PROVINCIALES

OPERADOR	TARIFA	Establecimiento Hn (HR) (euros)	Franquicia (segundos)	Tarifa H. normal (euros/min.)	Tarifa H reducido (euros/min.)	Horario normal	Modalidad de facturación
ABLE	Básica-Off net	0,0833	0	0,0398	0,0333	L-V/08-20	Por segundo
ABLE	Básica-On net	0,0833	160	0,0338	0,0283	L-V/08-20	Por segundo
ALO	Básica	0,0830	0	0,0220	0,0180	L-V/08-20	Por segundo
BT	Día y noche	0,0000	0	0,0721	0,0361	L-V/08-20	Por segundo
BT	Tarifa única	0,0902	0	0,0601	0,0601	Independiente	Por segundo
CABLEEUROPA (ONO)	Pack empresa básico 1	0,0721	0	0,0301	0,0301	Independiente	Por segundo
CABLEEUROPA (ONO)	Teléfono Ono	0,0811	0	0,042071	0,033056	L-V/08-20	Por segundo
CABLEEUROPA (ONO)	SOHOS	0,0811	0	0,0541	0,0331	L-V/08-21	Por segundo
CABLEEUROPA (ONO)	Empresas	0,0721	0	0,0541	0,0541	L-V/08-22	Por segundo
CABLEEUROPA (ONO)	Negocio 200	0,0811	0	0,0541	0,0331	L-V/08-20	Por segundo
CABLETELCA	Básica-acceso directo	0,0601	0	0,0421	0,0331	L-V/08-20	Por segundo
CABLETELCA	Básica-acceso indirecto	0,0601	0	0,0451	0,0331	L-V/08-20	Por segundo
EUSKALTEL	Básica	0,0810	0	0,0441	0,0360	3 Franjas	Por segundo
EUSKALTEL	Llamada naranja	0,0810	0	0,0420	0,0360	3 Franjas	Por segundo
EUSKALTEL	Tarifa única	0,0810	0	0,0613	0,0613	Independiente	Por segundo
EUSKALTEL	Tarifa profesional	0,0810	0	0,3970	0,0324	3 Franjas	Por segundo
JAZZTEL	Básica	0,0833	0	0,0433	0,0241	L-V/08-19	Por segundo
JAZZTEL	Tarifas voz	0,0000	0	0,0541	0,0541	Independiente	Por segundo
JAZZTEL	Jazznegocio	0,0833	0	0,0433	0,0299	L-V/08-19	Por segundo
LINCE UNI2	Comercial-acceso indirecto	0,0000	0	0,0721	0,0601	L-V/08-20	Por segundo
LINCE UNI2	Profesional-acceso indirecto	0,0000	0	0,0721	0,0360	Independiente	Por segundo
LINCE UNI2	Comercial-acceso directo	0,0000	0	0,0601	0,0360	L-V/08-20	Por segundo
LINCE UNI2	Tarifa única-acceso directo	0,0000	0	0,0540	0,0540	Independiente	1 min + seg.
MADRITEL	Básica-Off net	0,0833	0	0,0398	0,0333	L-V/8-20	Por segundo
MADRITEL	Básica-On net	0,0000	0	0,0338	0,0283	L-V/8-20	Por segundo
MADRITEL	Tarifa única	0,0700	160	0,0210	0,0210	Independiente	Por segundo
MED TELECOM	Básica-Off net	0,0793	0	0,0571	0,0328	L-V/8-20	Por segundo
MED TELECOM	Tarifa única	0,0733	0	0,0601	0,0601	Independiente	Por segundo
MENTA	Básica-Off net	0,0721	60	0,0721	0,0240	L-V/8-20	Por segundo
MENTA	Básica-On net	0,0240	60	0,0240	0,0120	L-V/8-20	Por segundo
MENTA	Tarifa única-Off net	0,0601	60	0,0601	0,0601	Independiente	Por segundo
MENTA	Tarifa única-On net	0,0200	60	0,0200	0,0200	Independiente	Por segundo
PTV	Básica	0,0830	0	0,0541	0,0361	L-D/08-18	Por segundo
PTV	Plan empresas	0,0902	0	0,0601	0,0601	L-V/08-18	Por segundo
R CABLE	Día-noche	0,0800	0	0,0380	0,0250	L-V/08-20	Por segundo
R CABLE	Tarifa única	0,0000	0	0,0420	0,0420	Independiente	Por segundo
RETECAL	Básica-acceso día-noche	0,0800	0	0,0435	0,0345	L-V/08-20	Por segundo
RETECAL	Básica-intercliente	0,0800	0	0,0500	0,0300	L-V/08-20	Por segundo
RETEVISIÓN	Básica	0,0902	0	0,0601	0,0361	L-V/08-20	Por segundo
SKY POINT	Básica	0,0000	0	0,0481	0,0301	L-V/08-20	Por segundo
SUPERCABLE	Básica	0,0833	0	0,0398	0,0333	L-V/08-20	Por segundo
SUPERCABLE	Plan empresas	0,0902	0	0,0601	0,0601	L-V/08-18	Por segundo
TECNOMATIX	Tarifa única	0,0000	0	0,0601	0,0601	Independiente	Por segundo
TELECABLE	Básica	0,0770	0	0,0360	0,0215	L-V/08-20	Por segundo
TELECABLE	Básica-interclientes	0,0650	0	0,0320	0,0170	L-V/08-20	Por segundo
TELE 2	Básica	0,0833	0	0,0200	0,0200	Independiente	Por segundo
TELFÓNICA	Básico	0,0833	0	0,0384	0,0264	L-V/08-20	Por segundo
TELFÓNICA	Plan provincial	0,0833/ 0,0691	0	0,0384	0,0219	L-V/08-20	Por segundo

COMPARATIVA DE TARIFAS PROVINCIALES (HORARIO NORMAL)

OPERADOR	TARIFA	Comparación con Telefónica		
		1 min.	3 min.	20 min.
ABLE	Básica-Off net	1%	2%	3%
ABLE	Básica-On net	-32%	-52%	-21%
ALO	Básica	-14%	-25%	-39%
BT	Día y noche	-41%	9%	69%
BT	Tarifa única	23%	36%	52%
CABLEEUROPA (ONO)	Pack empresa básico 1	-16%	-18%	-21%
CABLEEUROPA (ONO)	Teléfono Ono	1%	4%	8%
CABLEEUROPA (ONO)	SOHOS	11%	23%	37%
CABLEEUROPA (ONO)	Empresas	4%	18%	36%
CABLEEUROPA (ONO)	Negocio 200	11%	23%	37%
CABLETELCA	Básica-acceso directo	-16%	-6%	6%
CABLETELCA	Básica-acceso indirecto	-14%	-2%	13%
EUSKALTEL	Básica	3%	7%	13%
EUSKALTEL	Llamada naranja	1%	4%	8%
EUSKALTEL	Tarifa única	17%	33%	54%
EUSKALTEL	Tarifa profesional	293%	541%	842%
JAZZTEL	Básica	4%	7%	12%
JAZZTEL	Tarifas voz	-56%	-18%	27%
JAZZTEL	Jazznegocio	4%	7%	12%
LINCE UNI2	Comercial-acceso indirecto	-41%	9%	69%
LINCE UNI2	Profesional-acceso indirecto	-41%	9%	69%
LINCE UNI2	Comercial-acceso directo	-51%	-9%	41%
LINCE UNI2	Tarifa única-acceso directo	-56%	-18%	27%
MADRITEL	Básica-Off net	1%	2%	3%
MADRITEL	Básica-On net	-72%	-49%	-21%
MADRITEL	Tarifa única	-42%	-61%	-49%
MED TELECOM	Básica-Off net	12%	26%	43%
MED TELECOM	Tarifa única	10%	28%	50%
MENTA	Básica-Off net	-41%	9%	69%
MENTA	Básica-On net	-80%	-64%	-44%
MENTA	Tarifa única-Off net	-51%	-9%	41%
MENTA	Tarifa única-On net	-84%	-70%	-53%
PTV	Básica	13%	24%	37%
PTV	Plan empresas	23%	36%	52%
R CABLE	Día-noche	-3%	-2%	-1%
R CABLE	Tarifa única	-65%	-37%	-1%
RETECAL	Básica-acceso indirecto	1%	6%	12%
RETECAL	Básica-intercliente	7%	16%	27%
RETEVISIÓN	Básica	24%	36%	52%
SKY POINT	Básica	-60%	-27%	13%
SUPERCABLE	Básica	1%	2%	3%
SUPERCABLE	Plan empresas	24%	36%	52%
TECNOMATIX	Tarifa única	-51%	-9%	41%
TELECABLE	Básica	-7%	-7%	-6%
TELECABLE	Básica-interclientes	-20%	-19%	-17%
TELE 2	Básica	-15%	-28%	-43%
TELEFÓNICA	Básico	0%	0%	0%
TELEFÓNICA	Plan Provincial	0%	0%	0%

COMPARATIVA DE TARIFAS PROVINCIALES (HORARIO REDUCIDO)

OPERADOR	TARIFA	Comparación con Telefónica		
		1 min.	3 min.	20 min.
ABLEABLE	Básica-Off net	6%	13%	23%
ABLE	Básica-On net	-24%	-43%	-6%
ALO	Básica	-8%	-16%	-28%
BT	Día y noche	-67%	-33%	18%
BT	Tarifa única	37%	66%	111%
CABLEEUROPA (ONO)	Pack empresa básico 1	-7%	0%	10%
CABLEEUROPA (ONO)	Teléfono Ono	4%	11%	21%
CABLEEUROPA (ONO)	SOHOs	4%	11%	21%
CABLEEUROPA (ONO)	Empresas	15%	44%	89%
CABLEEUROPA (ONO)	Negocio 200	4%	11%	21%
CABLETELCA	Básica-acceso directo	-15%	-2%	18%
CABLETELCA	Básica-acceso indirecto	-15%	-2%	18%
EUSKALTEL	Básica	7%	16%	31%
EUSKALTEL	Llamada naranja	7%	16%	31%
EUSKALTEL	Tarifa única	30%	63%	114%
EUSKALTEL	Tarifa profesional	3%	10%	19%
JAZZTEL	Básica	-2%	-4%	-8%
JAZZTEL	Tarifas voz	-51%	0%	77%
JAZZTEL	Jazznegocio	3%	6%	11%
LINCE UNI2	Comercial-acceso indirecto	-45%	11%	97%
LINCE UNI2	Profesional-acceso indirecto	-67%	-34%	18%
LINCE UNI2	Comercial-acceso directo	-67%	-34%	18%
LINCE UNI2	Tarifa única-acceso directo	-51%	0%	77%
MADRITEL	Básica-Off net	6%	13%	23%
MADRITEL	Básica-On net	-74%	-48%	-7%
MADRITEL	Tarifa única	-36%	-53%	-29%
MED TELECOM	Básica-Off net	2%	9%	20%
MED TELECOM	Tarifa única	22%	56%	109%
MENTA	Básica-Off net	-34%	-26%	-14%
MENTA	Básica-On net	-78%	-70%	-59%
MENTA	Tarifa única-Off net	-45%	11%	97%
MENTA	Tarifa única-On net	-82%	-63%	-35%
PTV	Básica	9%	18%	32%
PTV	Plan empresas	37%	66%	111%
R CABLE	Día-noche	-4%	-5%	-5%
R CABLE	Tarifa única	-62%	-22%	37%
RETECAL	Básica-acceso indirecto	4%	13%	26%
RETECAL	Básica-intercliente	0%	5%	11%
RETEVISIÓN	Básica	15%	22%	33%
SKY POINT	Básica	-73%	-44%	-2%
SUPERCABLE	Básica	6%	13%	23%
SUPERCABLE	Plan empresas	37%	66%	111%
TECNOMATIX	Tarifa única	-45%	11%	97%
TELECABLE	Básica	-10%	-13%	-17%
TELECABLE	Básica-interclientes	-25%	-29%	-34%
TELE 2	Básica	-6%	-12%	-21%
TELEFÓNICA	Básico	0%	0%	0%
TELEFÓNICA	Plan provincial	-17%	-17%	-17%

TARIFAS INTERPROVINCIALES

OPERADOR	TARIFA	Establecimiento Hn (HSR) (euros)	Franquicia (segundos)	Tarifa H. normal (euros/min.)	Tarifa H reducido (euros/min.)	Tarifa H. superreducido (euros/min.)	Horario normal	Horario superreducido	Modalidad de facturación
ABLE	Básica-Off net	0,0833	0	0,0667	0,0534	N/A	L-V/08-20	N/A	Por segundo
ABLE	Básica-On net	0,0833	160	0,0567	0,0454	N/A	L-V/08-20	N/A	Por segundo
ALO	Básica	0,0830	0	0,0370	0,0290	N/A	L-V/08-20	N/A	Por segundo
BT	Día y noche	0,0000	0	0,1202	0,0601	N/A	L-V/08-20	N/A	Por segundo
BT	Tarifa única	0,0902	0	0,0902	0,0902	N/A	Independiente	N/A	Por segundo
CABLEEUROPA (ONO)	Pack empresa básico 1	0,0721	0	0,0301	0,0301	N/A	Independiente	N/A	Por segundo
CABLEEUROPA (ONO)	Teléfono Ono	0,0811	0	0,072121	0,054091	N/A	L-V/08-20	N/A	Por segundo
CABLEEUROPA (ONO)	SOHOs	0,0811	0	0,0902	0,0421	N/A	L-V/08-21	N/A	Por segundo
CABLEEUROPA (ONO)	empresas	0,0721	0	0,0721	0,0721	N/A	L-V/08-22	N/A	Por segundo
CABLEEUROPA (ONO)	Negocio 200	0,0811	0	0,0962	0,0421	N/A	L-V/08-20	N/A	Por segundo
CABLETELCA	Básica-acceso directo	0,0781	0	0,0751	0,0361	N/A	L-V/08-20	N/A	Por segundo
CABLETELCA	Básica-acceso indirecto	0,0781	0	0,0811	0,0421	N/A	L-V/08-20	N/A	Por segundo
EUSKALTEL	Básica	0,0810	0	0,0720	0,0601	0,0525	L-J/8-21-V/8-20	V/20-0:S y D	Por segundo
EUSKALTEL	Tarifa única	0,0810	0	0,1248	0,1248	N/A	Independiente	N/A	Por segundo
EUSKALTEL	Tarifa profesional	0,081/ 0,081/ 0,051	0	0,0648	0,0540	0,0473	L-J/8-21-V/8-20	V/20-0:S y D	Por segundo
JAZZTEL	Básica	0,0833	0	0,0757	0,0421	N/A	L-V/08-19	N/A	Por segundo
JAZZTEL	Acceso directo	0,0000	0	0,1082	0,1082	N/A	Independiente	N/A	Por segundo
JAZZTEL	Tarifa voz	0,0000	0	0,0902	0,0902	N/A	Independiente	N/A	Por segundo
JAZZTEL	Jazznegocio	0,0833	0	0,0721	0,0479	N/A	L-V/08-19	N/A	Por segundo
LINCE UNI2	Comercial-acceso indirecto	0,0000	0	0,1202	0,0360	N/A	L-V/08-20	N/A	Por segundo
LINCE UNI2	Profesional-acceso indirecto	0,0000	0	0,1081	0,0601	N/A	L-V/08-20	N/A	Por segundo
LINCE UNI2	Comercial-acceso directo	0,0000	0	0,0961	0,0601	N/A	L-V/08-20	N/A	Por segundo
LINCE UNI2	Tarifa única-acceso directo	0,0000	0	0,0841	0,0841	N/A	Independiente	N/A	1 min + seg.
MED TELECOM	Básica-Off net	0,0793	0	0,1052	0,0421	N/A	L-V/08-20	N/A	Por segundo
MED TELECOM	Tarifa única	0,0781	0	0,0841	0,0841	N/A	Independiente	N/A	Por segundo
MENTA	Básica-Off net	0,1442	60	0,1442	0,0481	N/A	L-V/08-20	N/A	Por segundo
MENTA	Tarifa única-Off net	0,1202	60	0,1202	0,1202	N/A	Independiente	N/A	Por segundo
MADRITEL	Básica-Off net	0,0833	0	0,0667	0,0534	N/A	L-V/8-20	N/A	Por segundo
MADRITEL	Básica-On net	0,0000	0	0,0567	0,0454	N/A	L-V/8-20	N/A	Por segundo
MADRITEL	Tarifa única	0,0700	160	0,0601	0,0601	N/A	Independiente	N/A	Por segundo
PTV	Básico	0,0830	0	0,1022	0,0601	N/A	L-D/08-18	N/A	Por segundo
PTV	Plan empresas	0,0902	0	0,0601	0,0601	N/A	L-V/08-18	N/A	Por segundo
R CABLE	Día-noche	0,0800	0	0,0670	0,0370	N/A	L-V/08-20	N/A	Por segundo
R CABLE	Tarifa única	0,0000	0	0,0660	0,0660		Independiente		
RETECAL	Básica-acceso indirecto	0,0800	0	0,0760	0,0530	N/A	L-V/08-18	N/A	1 min + seg.
RETEVISIÓN	Básica	0,0902	0	0,1202	0,0541	N/A	L-V/8-20	N/A	Por segundo
SKY POINT	Básica	0,0000	0	0,0721	0,0421	N/A	L-V/08-20	N/A	Por segundo
SUPERCABLE	Básica	0,0833	0	0,0667	0,0534	N/A	L-V/08-20	N/A	Por segundo
SUPERCABLE	Plan empresas	0,0902	0	0,0601	0,0601	N/A	L-V/08-18	N/A	Por segundo
TECNOMATIX	Tarifa única	0,0000	0	0,0601	0,0601	N/A	Independiente	N/A	Por segundo
TELE 2	Básica	0,0833	0	0,0300	0,0300	N/A	Independiente	N/A	Por segundo
TELECABLE	Básica	0,0770	0	0,0640	0,0360	N/A	L-V/08-20	N/A	Por segundo
TELEFÓNICA	Básico	0,0833	0	0,0678	0,0378	N/A	L-V/08-20	N/A	Por segundo
TELEFÓNICA	Plan amigos y familia interprovincial	0,0833/ 0,0800/ 0,0625	0	0,0678	0,0363	0,0284	L-V/08-20	S/08-14	Por segundo
TELEFÓNICA	Plan amigos y familia interprovincial oro	0,0833/ 0,0625/ 0,0516	0	0,0678	0,0284	0,0234	L-V/08-20	S/08-14	Por segundo

COMPARATIVA DE TARIFAS INTERPROVINCIALES (HORARIO NORMAL)

OPERADOR	TARIFA	Comparación con Telefónica		
		1 min.	3 min.	20 min.
ABLE	Básica-Off net	-1%	-1%	-2%
ABLE	Básica-On net	-45%	-64%	-26%
ALO	Básica	-21%	-32%	-43%
BT	Día y noche	-20%	26%	67%
BT	Tarifa única	19%	26%	32%
CABLEEUROPA (ONO)	Pack empresa básico 1	-32%	-43%	-53%
CABLEEUROPA (ONO)	Telefono Ono	1%	4%	6%
CABLEEUROPA (ONO)	SOHOs	13%	23%	31%
CABLEEUROPA (ONO)	Empresas	-5%	1%	5%
CABLEEUROPA (ONO)	Negocio 200	17%	29%	39%
CABLETELCA	Básica-acceso directo	1%	6%	10%
CABLETELCA	Básica-acceso indirecto	5%	12%	18%
EUSKALTEL	Básica	1%	4%	6%
EUSKALTEL	Tarifa única	36%	59%	79%
EUSKALTEL	Tarifa profesional	-4%	-4%	-4%
JAZZTEL	Básica	5%	8%	11%
JAZZTEL	Acceso directo	-28%	13%	50%
JAZZTEL	Tarifa voz	-40%	-6%	25%
JAZZTEL	Jazznegocio	3%	5%	6%
LINCE UNI2	Comercial-acceso indirecto	-20%	26%	67%
LINCE UNI2	Profesional-acceso indirecto	-28%	13%	50%
LINCE UNI2	Comercial-acceso directo	-36%	1%	34%
LINCE UNI2	Tarifa única-acceso directo	-44%	-12%	17%
MED TELECOM	Básica-Off net	22%	38%	52%
MED TELECOM	Tarifa única	7%	15%	22%
MENTA	Básica-Off net	-5%	51%	100%
MENTA	Tarifa única-Off net	-20%	26%	67%
MADRITEL	Básica-Off net	-1%	-1%	-2%
MADRITEL	Básica-On net	-62%	-41%	-21%
MADRITEL	Tarifa única	-54%	-69%	-23%
PTV	Básico	23%	36%	48%
PTV	Plan empresas	-1%	-6%	-10%
R CABLE	Día-noche	-3%	-2%	-1%
R CABLE	Tarifa única	-56%	-31%	-8%
RETECAL	Básica-acceso indirecto	3%	7%	11%
RETEVISIÓN	Básica	39%	57%	73%
SKY POINT	Básica	-52%	-25%	0%
SUPERCABLE	Básica	-1%	-1%	-2%
SUPERCABLE	Plan empresas	-1%	-6%	-10%
TECNOMATIX	Tarifa única	-60%	-37%	-16%
TELE 2	Básica	-25%	-40%	-53%
TELECABLE	Básica	-7%	-6%	-6%
TELEFÓNICA	Básico	0%	0%	0%
TELEFÓNICA	Plan amigos y familia interprovincial	0%	0%	0%
TELEFÓNICA	Plan amigos y familia interprovincial oro	0%	0%	0%

COMPARATIVA DE TARIFAS INTERPROVINCIALES (HORARIO REDUCIDO)

OPERADOR	TARIFA	Comparación con Telefónica		
		1 min.	3 min.	20 min.
ABLE	Básica-Off net	13%	24%	37%
ABLE	Básica-On net	-31%	-50%	4%
ALO	Básica	-8%	-14%	-21%
BT	Día y noche	-50%	-8%	43%
BT	Tarifa única	49%	83%	126%
CABLEEUROPA (ONO)	Pack empresa básico 1	-16%	-18%	-20%
CABLEEUROPA (ONO)	Teléfono Ono	12%	24%	39%
CABLEEUROPA (ONO)	SOHOs	2%	5%	10%
CABLEEUROPA (ONO)	Empresas	19%	47%	80%
CABLEEUROPA (ONO)	Negocio 200	2%	5%	10%
CABLETELCA	Básica-acceso directo	-6%	-5%	-5%
CABLETELCA	Básica-acceso indirecto	-1%	4%	10%
EUSKALTEL	Básica	17%	33%	53%
EUSKALTEL	Tarifa única	70%	131%	207%
EUSKALTEL	Tarifa profesional	11%	24%	38%
JAZZTEL	Básica	4%	7%	10%
JAZZTEL	Acceso directo	-11%	65%	158%
JAZZTEL	Tarifa voz	-26%	37%	115%
JAZZTEL	Jazznegocio	8%	15%	24%
LINCE UNI2	Comercial-acceso indirecto	-70%	-45%	-14%
LINCE UNI2	Profesional-acceso indirecto	-50%	-8%	43%
LINCE UNI2	Comercial-acceso directo	-50%	-8%	43%
LINCE UNI2	Tarifa única-acceso directo	-31%	28%	101%
MED TELECOM	Básica-Off net	0%	4%	10%
MED TELECOM	Tarifa única	34%	68%	110%
MENTA	Básica-Off net	19%	22%	26%
MENTA	Tarifa única-Off net	-1%	83%	186%
MADRITEL	Básica-Off net	13%	24%	37%
MADRITEL	Básica-On net	-63%	-31%	8%
MADRITEL	Tarifa única	-42%	-54%	32%
PTV	Básico	18%	34%	53%
PTV	Plan empresas	24%	38%	54%
R CABLE	Día-noche	-3%	-3%	-2%
R CABLE	Tarifa única	-45%	1%	57%
RETECAL	Básica-acceso indirecto	10%	22%	36%
RETEVISIÓN	Básica	19%	28%	40%
SKY POINT	Básica	-65%	-36%	0%
SUPERCABLE	Básica	13%	24%	37%
SUPERCABLE	Plan empresas	24%	38%	54%
TECNOMATIX	Tarifa única	-50%	-8%	43%
TELE 2	Básica	-6%	-12%	-19%
TELECABLE	Básica	-7%	-6%	-5%
TELEFÓNICA	Básico	0%	0%	0%
TELEFÓNICA	Plan amigos y familia interprovincial	-4%	-4%	-4%
TELEFÓNICA	Plan amigos y familia interprovincial oro	-25%	-25%	-25%

TARIFAS INTERNACIONALES EN EL ÁMBITO DE LA UNIÓN EUROPEA

OPERADOR	TARIFA	Establecimiento Hn (HSR) (euros)	Franquicia (segundos)	Tarifa H. normal (euros/min.)	Tarifa H reducido (euros/min.)	Tarifa H. superreducido (euros/min.)	Horario normal	Horario superreducido	Modalidad de facturación
ABLE	Básica-fijo a fijo	0,1187	0	0,1604	0,1604	N/A	Independiente	N/A	Por segundo
ALO	Básica	0,1180	0	0,0890	0,0890	N/A	Independiente	N/A	Por segundo
BT	Día y noche	0,0000	0	0,2404	0,2104	N/A	L-V/08-20	N/A	Por segundo
BT	Tarifa única	0,0902	0	0,1803	0,1803	N/A	Independiente	N/A	Por segundo
CABLEUROPA (ONO)	Teléfono Ono	0,1142	0	0,1683	0,1382	N/A	L-V/08-20	N/A	Por segundo
CABLEUROPA (ONO)	SOHOs	0,1142	0	0,1563	0,1382	N/A	L-V/08-20	N/A	Por segundo
CABLEUROPA (ONO)	Empresas	0,0902	0	0,1683	0,1683	N/A	Independiente	N/A	Por segundo
CABLETELCA	Básica	0,1022	0	0,1082	0,1082	N/A	Independiente	N/A	Por segundo
EUSKALTEL	Básica / Tarifa única / Tarifa profesional	0,1172	0	0,3004	0,2524	N/A	Independiente	N/A	Por segundo
JAZZTEL	Básica	0,1202	0	0,1503	0,1503	N/A	Independiente	N/A	Por segundo
JAZZTEL	Acceso directo	0,0000	0	0,0902	0,0902	N/A	Independiente	N/A	Por segundo
JAZZTEL	Tarifa voz	0,0000	0	0,1503	0,1503	N/A	Independiente	N/A	Por segundo
JAZZTEL	Jazznegocio	0,1202	0	0,0901	0,0901	N/A	Independiente	N/A	Por segundo
LINCE UNI2	Comercial-acceso indirecto	0,0000	0	0,2704	0,1803	N/A	L-V/08-20	N/A	Por segundo
LINCE UNI2	Profesional-acceso indirecto	0,0000	0	0,1081	0,0601	N/A	L-V/08-20	N/A	Por segundo
LINCE UNI2	Comercial-acceso directo	0,0000	0	0,1081	0,0601	N/A	L-V/08-20	N/A	Por segundo
LINCE UNI2	Tarifa única-acceso directo	0,0000	0	0,0901	0,0901	N/A	Independiente	N/A	1 min + seg.
MED TELECOM	Básica-Off net	0,1142	0	0,1743	0,1442	N/A	L-V/08-20	N/A	Por segundo
MED TELECOM	Tarifa única	0,1142	0	0,3546	0,3546	N/A	Independiente	N/A	Por segundo
MENTA	Básica-Off net	0,1653 / 0,1352	30	0,3306	0,2705	N/A	L-V/08-20	N/A	Por segundo
MENTA	Tarifa única-Off net	0,1503	30	0,2705	0,2705	N/A	Independiente	N/A	Por segundo
MADRITEL	Básica-fijo a fijo	0,1187	0	0,1604	0,1604	N/A	Independiente	N/A	Por segundo
MADRITEL	Tarifa única	0,0902	0	0,1202	0,1202	N/A	Independiente	N/A	Por segundo
PTV	Básico	0,1202	0	0,1773	0,1773	N/A	Independiente	N/A	Por segundo
PTV	Plan empresas	0,0902	0	0,0721	0,0721	N/A	Independiente	N/A	Por segundo
R CABLE	Día-noche	0,1100	0	0,1100	0,1100	N/A	Independiente	N/A	Por segundo
R CABLE	Tarifa única	0,0000	0	0,0850	0,0850	N/A	Independiente	N/A	Por segundo
RETECAL	Básica	0,1100	0	0,1700	0,1700	N/A	Independiente	N/A	Por segundo
RETEVISIÓN	Básica-fijo a fijo	0,1202	0	0,2344	0,1202	N/A	L-V/08-20	N/A	Por segundo
SUPERCABLE	Básica-fijo a fijo	0,1187	0	0,1604	0,1604	N/A	Independiente	N/A	Por segundo
SUPERCABLE	Plan empresas	0,0902	0	0,0721	0,0721	N/A	Independiente	N/A	Por segundo
TECNOMATIX	Tarifa única	0,0000	0	0,0962	0,0962	N/A	Independiente	N/A	Por segundo
TELECABLE	Básica-fijo a fijo	0,1140	0	0,1150	0,1150	N/A	Independiente	N/A	Por segundo
TELE 2	TELE 2	0,1190	0	0,0800	0,0800	N/A	Independiente	N/A	Por segundo
TELEFÓNICA	Básica-fijo a fijo	0,1187	0	0,1200	0,1200	N/A	Independiente	N/A	Por segundo
TELEFÓNICA	Plan amigos y familia internacional	0,1187 / 0,1128	0	0,1200	0,1200	0,1140	L-V/08-14, 16-20	L-V/0-08, 20-24; S,D y F	Por segundo

COMPARATIVA DE TARIFAS INTERNACIONALES A LA UE (HORARIO NORMAL)

OPERADOR	TARIFA	Comparación con Telefónica		
		1 min.	3 min.	20 min.
ABLE	Básica-fijo a fijo	17%	25%	32%
ALO	Básica	-13%	-20%	-25%
BT	Día y noche	1%	51%	91%
BT	Tarifa única	13%	32%	47%
CABLEEUROPA (ONO)	Teléfono Ono	18%	29%	38%
CABLEEUROPA (ONO)	SOHOs	13%	22%	29%
CABLEEUROPA (ONO)	Empresas	8%	24%	37%
CABLETELCA	Básica	-12%	-11%	-10%
EUSKALTEL	Básica / Tarifa única / Tarifa profesional	75%	113%	143%
JAZZTEL	Básica	13%	19%	24%
JAZZTEL	Acceso directo	-62%	-44%	-28%
JAZZTEL	Tarifa voz	-37%	-6%	19%
JAZZTEL	Jazznegocio	-28%	-27%	-25%
LINCE UNI2	Comercial-acceso indirecto	13%	69%	115%
LINCE UNI2	Profesional-acceso indirecto	-55%	-32%	-14%
LINCE UNI2	Comercial-acceso directo	-55%	-32%	-14%
LINCE UNI2	Tarifa única-acceso directo	-62%	-44%	-28%
MED TELECOM	Básica-Off net	21%	33%	43%
MED TELECOM	Tarifa única	96%	146%	186%
MENTA	Básica-Off net	38%	107%	162%
MENTA	Tarifa única-Off net	20%	73%	115%
MADRITEL	Básica-fijo a fijo	17%	25%	32%
MADRITEL	Tarifa única	-12%	-6%	-1%
PTV	Básico	25%	36%	46%
PTV	Plan Empresas	-32%	-36%	-39%
R CABLE	Día-noche	-8%	-8%	-8%
R CABLE	Tarifa única	-64%	-47%	-33%
RETECAL	Básica	17%	30%	39%
RETEVISIÓN	Básica-fijo a fijo	49%	72%	91%
SUPERCABLE	Básica-fijo a fijo	17%	25%	32%
SUPERCABLE	Plan empresas	-32%	-36%	-39%
TECNOMATIX	Tarifa única	-60%	-40%	-24%
TELECABLE	Básica-fijo a fijo	-4%	-4%	-4%
TELE 2	TELE 2	-17%	-25%	-32%
TELFÓNICA	Básica-fijo a fijo	0%	0%	0%
TELFÓNICA	Plan amigos y familia internacional	0%	0%	0%

COMPARATIVA DE TARIFAS INTERNACIONALES A LA UE (HORARIO REDUCIDO)

OPERADOR	TARIFA	Comparación con Telefónica		
		1 min.	3 min.	20 min.
ABLE	Básica-fijo a fijo	17%	25%	32%
ALO	Básica	-13%	-20%	-25%
BT	Día y noche	-12%	32%	67%
BT	Tarifa única	13%	32%	47%
CABLEEUROPA (ONO)	Teléfono Ono	6%	10%	14%
CABLEEUROPA (ONO)	SOHOs	6%	10%	14%
CABLEEUROPA (ONO)	Empresas	8%	24%	37%
CABLETELCA	Básica	-12%	-11%	-10%
EUSKALTEL	Básica / Tarifa única / Tarifa profesional	55%	83%	105%
JAZZTEL	Básica	13%	19%	24%
JAZZTEL	Acceso directo	-62%	-44%	-28%
JAZZTEL	Tarifa voz	-37%	-6%	19%
JAZZTEL	Jazznegocio	-12%	-18%	-24%
LINCE UNI2	Comercial-acceso indirecto	-24%	13%	43%
LINCE UNI2	Profesional-acceso indirecto	-75%	-62%	-52%
LINCE UNI2	Comercial-acceso directo	-75%	-62%	-52%
LINCE UNI2	Tarifa única-acceso directo	-62%	-44%	-28%
MED TELECOM	Básica-Off net	8%	14%	19%
MED TELECOM	Tarifa única	96%	146%	186%
MENTA	Básica-Off net	13%	69%	115%
MENTA	Tarifa única-Off net	20%	73%	115%
MADRITEL	Básica-fijo a fijo	17%	25%	32%
MADRITEL	Tarifa única	-12%	-6%	-1%
PTV	Básico	25%	36%	46%
PTV	Plan empresas	-32%	-36%	-39%
R CABLE	Día-noche	-8%	-8%	-8%
R CABLE	Tarifa única	-64%	-47%	-33%
RETECAL	Básica	17%	30%	39%
RETEVISIÓN	Básica-fijo a fijo	1%	0%	0%
SUPERCABLE	Básica-fijo a fijo	17%	25%	32%
SUPERCABLE	Plan empresas	-32%	-36%	-39%
TECNOMATIX	Tarifa única	-60%	-40%	-24%
TELECABLE	Básica-fijo a fijo	-4%	-4%	-4%
TELE 2	TELE 2	-17%	-25%	-32%
TELEFÓNICA	Básica-fijo a fijo	0%	0%	0%
TELEFÓNICA	Plan amigos y familia internacional	-2%	-1%	0%

TARIFAS FIJO-MÓVIL

OPERADOR	TARIFA	Establecimiento (euros)	Franquicia (segundos)	Tarifa H. normal (euros/min.)	Tarifa H reducido (euros/min.)	Tarifa H. superreducido (euros/min.)	Horario normal	Horario superreducido	Modalidad de facturación
ABLE	Básica a TME y Vodafone	0,0685	0	0,2325	0,1322	N/A	L-V/08-22; S/8-14	N/A	1 min + seg.
ABLE	Básica a Amena	0,0685	0	0,2554	0,1322	N/A	L-V/08-22; S/8-14	N/A	1 min + seg.
ABLE	Básica-fijo a móvil UE	0,1187	0	0,2675	0,2675	N/A	Independiente	N/A	1 min + seg.
ALO	Básica	0,0685	0	0,2584	0,1262	N/A	L-V/08-22; S/8-14	N/A	Por minuto
BT	Día y noche	0,0000	0	0,2705	0,1503	N/A	L-V/08-20; S/8-14	N/A	1 min + seg.
BT	Tarifa única	0,0902	0	0,2344	0,2344	N/A	Independiente	N/A	1 min + seg.
CABLEEUROPA (ONO)	Teléfono Ono	0,0685	0	0,2325	0,1322	N/A	L-V/08-22	N/A	1 min + seg.
CABLEEUROPA (ONO)	Negocio 200	0,0685	0	0,2344	0,1262	N/A	L-V/08-22	N/A	1 min + seg.
CABLEEUROPA (ONO)	SOHOs a TME y Vodafone	0,0685	0	0,2284	0,1202	N/A	L-V/08-22	N/A	1 min + seg.
CABLEEUROPA (ONO)	SOHOs a Amena	0,0685	0	0,2464	0,1202	N/A	L-V/08-22	N/A	1 min + seg.
CABLEEUROPA (ONO)	Empresas a TME y Vodafone	0,0685	0	0,2164	0,2164	N/A	Independiente	N/A	1 min + seg.
CABLEEUROPA (ONO)	Empresas a Amena	0,0685	0	0,2404	0,2404	N/A	Independiente	N/A	1 min + seg.
CABLEEUROPA (ONO)	Línea Ono	0,0685	0	0,2164	0,2164	N/A	Independiente	N/A	1 min + seg.
CABLETELCA	Básica	0,0600	0	0,2700	0,1500	N/A	L-V/08-20	N/A	1 min + seg.
EUSKALTEL	Básica a TME y Vodafone	0,0685	0	0,2404	0,1202	N/A	L-V/08-22	N/A	1 min + seg.
EUSKALTEL	Básica a Amena	0,0685	0	0,2000	0,1140	N/A	L-V/08-22	N/A	1 min + seg.
JAZZTEL	Básica	0,0685	0	0,2286	0,1204	N/A	L-V/08-22; S/8-14	N/A	1 min + seg.
JAZZTEL	Acceso directo	0,0000	0	0,2705	0,2705	N/A	Independiente	N/A	1 min + seg.
JAZZTEL	Tarifa voz	0,0000	0	0,2464	0,2464	N/A	Independiente	N/A	1 min + seg.
JAZZTEL	Jazznegocio	0,0685	0	0,0229	0,1204	N/A	L-V/08-22; S/8-14	N/A	1 min + seg.
LINCE UNI2	Comercial-acceso indirecto	0,0000	0	0,2704	0,1502	N/A	L-V/08-22; S/8-14	N/A	1 min + seg.
LINCE UNI2	Profesional-acceso indirecto	0,0000	0	0,2704	0,1502	N/A	L-V/08-22; S/8-14	N/A	1 min + seg.
LINCE UNI2	Comercial-acceso directo	0,0000	0	0,2704	0,1502	N/A	L-V/08-22; S/8-14	N/A	1 min + seg.
LINCE UNI2	Tarifa única-acceso directo	0,0000	0	0,2644	0,2644	N/A	Independiente	N/A	1 min + seg.
MADRITEL	Básica a TME y Vodafone	0,0685	0	0,2325	0,1322	N/A	L-V/08-22; S/8-14	N/A	1 min + seg.
MADRITEL	Básica a Amena	0,0685	0	0,2554	0,1322	N/A	L-V/08-22; S/8-14	N/A	1 min + seg.
MADRITEL	Básica-fijo a móvil UE	0,1187	0	0,2675	0,2675	N/A	Independiente	N/A	1 min + seg.
MADRITEL	Tarifa única	0,0721	160	0,2284	0,2284	N/A	Independiente	N/A	1 min + seg.
MED TELECOM	Básica-Off net	0,0673	0	0,2464	0,1232	N/A	L-V/08-22	N/A	1 min + seg.
MED TELECOM	Tarifa única	0,0673	0	0,2254	0,2254	N/A	Independiente	N/A	1 min + seg.
MENTA	Básica	0,0000	0	0,2705	0,1503	N/A	L-V/08-22	N/A	1 min + seg.
PTV	Básica / Plan empresas	0,0661	0	0,2524	0,1322	N/A	L-V/08-22; S/8-14	N/A	1 min + seg.
R CABLE	Día-noche a TME y Vodafone	0,0685	0	0,1940	0,1120	N/A	L-V/08-20	N/A	1 min + seg.
R CABLE	Día-noche a Amena	0,0685	0	0,2380	0,1320	N/A	L-V/08-22	N/A	1 min + seg.
R CABLE	Tarifa única a TME y Vodafone	0,0000	0	0,2200	0,2200	N/A	L-V/08-20	N/A	1 min + seg.
R CABLE	Tarifa única a Amena	0,0000	0	0,2600	0,2600	N/A	L-V/08-22	N/A	1 min + seg.
RETECAL	Básica a Amena	0,0680	0	0,2620	0,2550	0,1320	L-V/08-22	L-V/0-8,22-24; S, D y F	1 min + seg.
RETECAL	Básica a TME y Vodafone	0,0680	0	0,2320	0,1320	N/A	L-V/08-22	N/A	1 min + seg.

TARIFAS FIJO-MÓVIL (CONTINUACIÓN)

OPERADOR	TARIFA	Establecimiento (euros)	Franquicia (segundos)	Tarifa H. normal (euros/min.)	Tarifa H reducido (euros/min.)	Tarifa H. superreducido (euros/min.)	Horario normal	Horario superreducido	Modalidad de facturación
RETEVISIÓN	Básica	0,0685	0	0,2344	0,1202	N/A	L-V/08-20; S/8-14	N/A	1 min + seg.
RETEVISIÓN	Programa único	0,0000	0	0,2524	0,2524	N/A	Independiente	N/A	1 min + seg.
RETEVISIÓN	Programa bonus	0,0685	0	0,2404	0,1202	N/A	Independiente	N/A	1 min + seg.
RETEVISIÓN	Programa preferente	0,0000	0	0,2524	0,2524	N/A	3 franjas	N/A	1 min + seg.
RETEVISIÓN	Plan mínima Iddeo	0,0685	0	0,2280	0,2280	N/A	Independiente	N/A	1 min + seg.
RETEVISIÓN	Básica-fijo a móvil UE	0,1202	0	0,3050	0,2644	N/A	L-V/08-20	N/A	1 min + seg.
SKY POINT	Básica a TME y Vodafone	0,0685	0	0,2344	0,1262	N/A	L-V/08-20; S/8-14	N/A	1 min + seg.
SKY POINT	Básica a Amena	0,0685	0	0,2525	0,1322	N/A	L-V/08-20; S/8-14	N/A	1 min + seg.
SUPERCABLE	Básica a TME y Vodafone	0,0685	0	0,2325	0,1322	N/A	L-V/08-22; S/08-14	N/A	1 min + seg.
SUPERCABLE	Básica a Amena	0,0685	0	0,2554	0,1322	N/A	L-V/08-22; S/08-14	N/A	1 min + seg.
SUPERCABLE	Plan empresas	0,0661	0	0,2524	0,1322	N/A	L-V/08-22; S/08-14	N/A	1 min + seg.
SUPERCABLE	Básica-fijo a móvil UE	0,1187	0	0,2675	0,2675	N/A	Independiente	N/A	1 min + seg.
TECNOMATIX	Tarifa única	0,0000	0	0,2284	0,2284	N/A	Independiente	N/A	1 min + seg.
TELE 2	Básica a TME y Vodafone	0,0700	0	0,1900	0,1100	N/A	L-V/08-20	N/A	Por seg. (mínimo 0,15 euros)
TELE 2	Básica a Amena	0,0700	0	0,2200	0,1100	N/A	L-V/08-22	N/A	Por seg. (mínimo 0,15 euros)
TELECABLE	Básica a TME y Vodafone	0,0600	0	0,1940	0,1125	N/A	L-V/08-22; S/08-14	N/A	1 min + seg.
TELECABLE	Básica a Amena	0,0600	0	0,2340	0,1320	N/A	L-V/08-22; S/08-14	N/A	1 min + seg.
TELECABLE	Básica-fijo a móvil UE	0,1140	0	0,2900	0,2900	N/A	Independiente	N/A	1 min + seg.
TELEFÓNICA	Básica a TME y Vodafone	0,0685	0	0,1946	0,1127	0,1127	L-V/08-20	L-V/0-8,22-24; S, D y F	1 min + seg.
TELEFÓNICA	Básica a Amena	0,0685	0	0,2387	0,2340	0,1322	L-V/08-20	L-V/0-8,22-24; S, D y F	1 min + seg.
TELEFÓNICA	Básica-fijo a móvil UE	0,1187	0	0,2972	0,2972	N/A	Independiente	N/A	1 min + seg.

COMPARATIVA DE TARIFAS FIJO MÓVIL (HORARIO NORMAL)

OPERADOR	TARIFA	Comparación con Telefónica		
		1 min.	3 min.	20 min.
ABLE	Básica a TME y Vodafone	24%	29%	32%
ABLE	Básica a Amena	23%	28%	31%
ABLE	Básica-fijo a móvil UE	-7%	-9%	-10%
ALO	Básica	24%	29%	32%
BT	Día y Noche	3%	24%	37%
BT	Tarifa Única	23%	22%	21%
CABLEUROPA (ONO)	Teléfono Ono	14%	17%	19%
CABLEUROPA (ONO)	Negocio 200	15%	18%	20%
CABLEUROPA (ONO)	SOHOs a TME y Vodafone	13%	16%	17%
CABLEUROPA (ONO)	SOHOs a Amena	20%	24%	26%
CABLEUROPA (ONO)	Empresas a TME y Vodafone	8%	10%	11%
CABLEUROPA (ONO)	Empresas a Amena	17%	21%	23%
CABLEUROPA (ONO)	Línea Ono	8%	10%	11%
CABLETELCA	Básica	25%	33%	38%
EUSKALTEL	Básica a TME y Vodafone	17%	21%	23%
EUSKALTEL	Básica a Amena	2%	2%	3%
JAZZTEL	Básica	13%	16%	17%
JAZZTEL	Acceso directo	3%	24%	37%
JAZZTEL	Tarifa voz	-6%	13%	24%
JAZZTEL	Jazznegocio	-65%	-79%	-87%
LINCE UNI2	Comercial-acceso indirecto	3%	24%	37%
LINCE UNI2	Profesional-acceso indirecto	3%	24%	37%
LINCE UNI2	Comercial-acceso directo	3%	24%	37%
LINCE UNI2	Tarifa Única-acceso directo	0%	22%	34%
MADRITEL	Básica a TME y Vodafone	14%	17%	19%
MADRITEL	Básica a Amena	23%	28%	31%
MADRITEL	Básica-fijo a móvil UE	-7%	-9%	-10%
MADRITEL	Tarifa única	-73%	-77%	2%
MED TELECOM	Básica-Off net	19%	24%	26%
MED TELECOM	Tarifa única	11%	14%	15%
MENTA	Básica	3%	24%	37%
PTV	Básica / Plan empresas	21%	26%	29%
R CABLE	Día-noche a TME y Vodafone	0%	0%	0%
R CABLE	Día-noche a Amena	16%	20%	22%
R CABLE	Tarifa única a TME y Vodafone	-16%	1%	11%
R CABLE	Tarifa única a Amena	-1%	20%	31%
RETECAL	Básica a Amena	25%	31%	34%
RETECAL	Básica a TME y Vodafone	14%	17%	19%
RETEVISIÓN	Básica	15%	18%	20%

COMPARATIVA DE TARIFAS FIJO MÓVIL (HORARIO NORMAL)(CONTINUACIÓN)

OPERADOR	TARIFA	Comparación con Telefónica		
		1 min.	3 min.	20 min.
RETEVISIÓN	Programa único	-4%	16%	27%
RETEVISIÓN	Programa bonus	17%	21%	23%
RETEVISIÓN	Programa preferente	-4%	16%	27%
RETEVISIÓN	Plan mínima Iddeo	13%	15%	17%
RETEVISIÓN	Básica-fijo a móvil UE	2%	2%	3%
SKY POINT	Básica a TME y Vodafone	15%	18%	20%
SKY POINT	Básica a Amena	22%	27%	29%
SUPERCABLE	Básica a TME y Vodafone	14%	17%	19%
SUPERCABLE	Básica a Amena	23%	28%	31%
SUPERCABLE	Plan empresas	21%	26%	29%
SUPERCABLE	Básica-fijo a móvil UE	-7%	-9%	-10%
TECNOMATIX	Tarifa única	-13%	5%	15%
TELE 2	Básica a TME y Vodafone	-1%	-2%	-2%
TELE 2	Básica a Amena	10%	12%	13%
TELECABLE	Básica a TME y Vodafone	-3%	-2%	-1%
TELECABLE	Básica a Amena	12%	17%	20%
TELECABLE	Básica-fijo a móvil UE	-3%	-3%	-2%
TELEFÓNICA*	Básica a TME y Vodafone	0%	0%	0%
TELEFÓNICA	Básica a Amena	17%	20%	22%
TELEFÓNICA**	Básica-fijo a móvil UE	0%	0%	0%

* Las tarifas fijo-móvil nacional se comparan con esta tarifa de Telefónica.

** Las tarifas fijo-móvil UE se comparan con esta tarifa de Telefónica.

COMPARATIVA DE TARIFAS FIJO MÓVIL (HORARIO REDUCIDO)

OPERADOR	TARIFA	Comparación con Telefónica		
		1 min.	3 min.	20 min.
ABLE	Básica a TME y Vodafone	7%	10%	12%
ABLE	Básica a Amena	11%	14%	17%
ABLE	Básica-fijo a móvil UE	-7%	-9%	-10%
ALO	Básica	7%	10%	12%
BT	Día y noche	-17%	11%	29%
BT	Tarifa única	79%	95%	106%
CABLEEUROPA (ONO)	Teléfono Ono	11%	14%	17%
CABLEEUROPA (ONO)	Negocio 200	7%	10%	12%
CABLEEUROPA (ONO)	SOHOs a TME y Vodafone	4%	6%	6%
CABLEEUROPA (ONO)	SOHOs a Amena	4%	6%	6%
CABLEEUROPA (ONO)	Empresas a TME y Vodafone	57%	77%	89%
CABLEEUROPA (ONO)	Empresas a Amena	71%	94%	110%
CABLEEUROPA (ONO)	Línea Ono	57%	77%	89%
CABLETELCA	Básica	16%	25%	32%
EUSKALTEL	Básica a TME y Vodafone	4%	6%	6%
EUSKALTEL	Básica a Amena	1%	1%	1%
JAZZTEL	Básica	4%	6%	7%
JAZZTEL	Acceso directo	49%	100%	133%
JAZZTEL	Tarifa voz	36%	82%	112%
JAZZTEL	Jazznegocio	4%	6%	7%
LINCE UNI2	Comercial-acceso indirecto	-17%	11%	29%
LINCE UNI2	Profesional-acceso indirecto	-17%	11%	29%
LINCE UNI2	Comercial-acceso directo	-17%	11%	29%
LINCE UNI2	Tarifa única-acceso directo	46%	95%	128%
MADRITEL	Básica a TME y Vodafone	11%	14%	17%
MADRITEL	Básica a Amena	11%	14%	17%
MADRITEL	Básica-fijo a móvil UE	-7%	-9%	-10%
MADRITEL	Tarifa única	-60%	-64%	74%
MED TELECOM	Básica-Off net	5%	7%	9%
MED TELECOM	Tarifa única	62%	83%	97%
MENTA	Básica	-17%	11%	29%
PTV	Básica / Plan empresas	9%	14%	17%
R CABLE	Día-noche a TME y Vodafone	0%	0%	-1%
R CABLE	Día-noche a Amena	11%	14%	17%
R CABLE	Tarifa única a TME y Vodafone	21%	62%	90%
R CABLE	Tarifa única a Amena	44%	92%	124%
RETECAL	Básica a Amena	78%	105%	123%
RETECAL	Básica a TME y Vodafone	10%	14%	17%
RETEVISIÓN	Básica	4%	6%	6%

COMPARATIVA DE TARIFAS FIJO MÓVIL (HORARIO REDUCIDO)(CONTINUACIÓN)

OPERADOR	TARIFA	Comparación con Telefónica		
		1 min.	3 min.	20 min.
RETEVISIÓN	Programa único	39%	86%	117%
RETEVISIÓN	Programa bonus	4%	6%	6%
RETEVISIÓN	Programa preferente	39%	86%	117%
RETEVISIÓN	Plan mínima Iddeo	64%	85%	99%
RETEVISIÓN	Básica-fijo a móvil UE	-8%	-10%	-11%
SKY POINT	Básica a TME y Vodafone	7%	10%	12%
SKY POINT	Básica a Amena	11%	14%	17%
SUPERCABLE	Básica a TME y Vodafone	11%	14%	17%
SUPERCABLE	Básica a Amena	11%	14%	17%
SUPERCABLE	Plan empresas	9%	14%	17%
SUPERCABLE	Básica-fijo a móvil UE	-7%	-9%	-10%
TECNOMATIX	Tarifa única	26%	69%	97%
TELE 2	Básica a TME y Vodafone	-1%	-2%	-2%
TELE 2	Básica a Amena	-1%	-2%	-2%
TELECABLE	Básica a TME y Vodafone	-5%	-2%	-1%
TELECABLE	Básica a Amena	6%	12%	16%
TELECABLE	Básica-fijo a móvil UE	-3%	-3%	-2%
TELEFÓNICA*	Básica a TME y Vodafone	0%	0%	0%
TELEFÓNICA	Básica a Amena	67%	90%	104%
TELEFÓNICA**	Básica-fijo a móvil UE	0%	0%	0%

* Las tarifas fijo-móvil nacional se comparan con esta tarifa de Telefónica.

** Las tarifas fijo-móvil UE se comparan con esta tarifa de Telefónica.

Fotomecánica e impresión: **ARTEGRAF, S.A.**
Sebastián Gómez, 5. 28026 Madrid
Tel. 91 475 42 12

Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones

Alcalá, 37. 28014 Madrid Tel.: 91 372 43 00 www.cmt.es cmt@cmt.es

