

ÍNDICE

3.11.1	RESOLUCIÓN DE CONSULTAS DE LOS OPERADORES DE REDES Y SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES Y DE LAS ASOCIACIONES DE CONSUMIDORES Y USUARIOS	224
3.11.2	ACTUACIÓN EN EL MERCADO DE LOS SERVICIOS AUDIOVISUALES	225
	a) Televisión digital terrestre	225
	b) Televisión de pago y mercados relacionados	225
	c) Televisión en abierto	226
3.11.3	ACTUACIÓN EN EL MERCADO DE LOS SERVICIOS TELEMÁTICOS E INTERACTIVOS	226
	a) Comercio electrónico: convenio con las entidades de medios de pago	226
	b) Publicidad: convenio de colaboración con la Asociación Española de Anunciantes (AEA), la Asociación para la Autorregulación de la Comunicación Comercial (Autocontrol) y el Interactive Advertising Bureau-Spain (IAB-Spain)	227
	c) Convenio con la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre-Real Casa de la Moneda	227
3.11.4	OTRAS ACTIVIDADES	228
	a) Convenio de colaboración con el Instituto Nacional de Estadística	228
3.12	ACTIVIDAD EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL	228
3.12.1	GRUPO DE REGULADORES INDEPENDIENTES	228
	a) Implementación del nuevo marco regulador europeo de las comunicaciones electrónicas	229
	b) Redes fijas	229
	— Mercado mayorista de líneas alquiladas	229
	— Acceso <i>bitstream</i>	229
	c) Mercados móviles	229
	d) Contabilidad reguladora	230
	— Principios de implementación y mejores prácticas en materia de metodología de costes incrementales a largo plazo (LRIC)	230
	— Contabilidad de costes y separación contable	230
	— Recuperación de costes	230
	e) Aspectos relativos a consumidores	230
	f) Análisis de mercados-indicadores	230
	g) Relaciones con la industria	230
	h) II Cumbre entre IRG y Regulatel	231
	i) Curso IRG-Regulatel	231
	j) Encuentro de corresponsales de Regulatel y representantes del IRG	231
3.12.2	UNIÓN EUROPEA	232
	a) Comisión Europea	232
	b) Grupo de Reguladores Europeos	232
	c) Comité de Comunicaciones (Cocom)	232
	d) Seminario sobre la Recomendación de la Comisión Europea en materia de notificaciones del artículo 7 de la Directiva Marco	233
	e) Proyecto de hermanamiento con Polonia	233

ÍNDICE

3.12.3	IBEROAMÉRICA	233
a)	Foro de alto nivel sobre la Sociedad de la Información entre la Unión Europea, Latinoamérica y el Caribe	234
3.12.4	OTROS ORGANISMOS INTERNACIONALES	234
a)	Comité de Comunicaciones Electrónicas (ECC)	234
b)	Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT)	235
c)	OCDE	235
3.12.5	SECTOR AUDIOVISUAL	236
a)	Plataforma de Autoridades de Regulación Europeas (EPRA)	236
b)	Audiencias públicas en el marco de la revisión de la Directiva de televisión sin fronteras	236
3.12.6	SERVICIOS TELEMÁTICOS E INTERACTIVOS	237
a)	Corporación para la Asignación de Nombres y Números de Internet (Icann)	237
4.	ORGANIZACIÓN, ESTRUCTURA Y DATOS ECONÓMICO-FINANCIEROS	239
4.1	ORGANIZACIÓN Y ESTRUCTURA	241
4.1.1	ÓRGANOS DE LA CMT	241
4.1.2	CONSEJO	241
a)	Modificaciones en el Consejo durante el año 2003	241
b)	Comités y ponencias	242
c)	Presidente	242
d)	Vicepresidente	242
e)	Comité consultivo	242
f)	Secretario	242
g)	Los servicios de la CMT	242
4.1.3	RECURSOS HUMANOS	243
a)	Sistema retributivo	243
b)	Evolución de la plantilla	244
c)	Oferta de empleo público del año 2003	244
d)	Técnicos en prácticas	245
e)	Becas	245
f)	Expertos nacionales destacados en la Unión Europea	246
g)	Formación	246
—	Cursos internos de idiomas	246
—	Cursos externos	246
4.2	RESULTADOS ECONÓMICOS DEL EJERCICIO 2003	246
4.2.1	BALANCE DE SITUACIÓN	246
4.2.2	CUENTA DEL RESULTADO ECONÓMICO-PATRIMONIAL	246
a)	Gastos de personal	247
b)	Amortizaciones	248
c)	Otros gastos de gestión	248
4.2.3	CUADROS DE FINANCIACIÓN	249

ÍNDICE

a) Balance de situación	249
b) Resultado económico-patrimonial	250
c) Cuadro de financiación	251
d) Variación del capital circulante	252
5. LEGISLACIÓN APROBADA Y PUBLICADA EN EL AÑO 2003	253
5.1 LEGISLACIÓN ESPAÑOLA	255
5.1.1 PRINCIPALES NORMAS RELATIVAS A TELECOMUNICACIONES Y AUDIOVISUAL	255
a) Telecomunicaciones	255
b) Audiovisual	257
c) Interconexión	258
d) Tarifas	258
e) Utilización compartida del dominio público	260
f) Numeración	261
g) Especificaciones técnicas	261
5.1.2 OTRAS DISPOSICIONES DE INTERÉS	262
a) Sociedad de la información	262
b) De carácter general	262
5.2 LEGISLACIÓN COMUNITARIA	263
5.2.1 PRINCIPALES NORMAS RELATIVAS A TELECOMUNICACIONES	263
5.2.2 OTRAS DISPOSICIONES DE INTERÉS	263
5.3 JURISPRUDENCIA	263
5.3.1 TELEVISIÓN POR CABLE	264
5.3.2 TÍTULOS HABILITANTES	264
5.3.3 INTERCONEXIÓN	265
5.3.4 REQUERIMIENTOS DE INFORMACIÓN	266
5.3.5 PRESELECCIÓN	266
5.3.6 CONTABILIDAD DE COSTES	267
5.3.7 ACCESO A DATOS DE ABONADOS Y A SERVICIOS DE FACTURACIÓN Y COBRO DE TELEFÓNICA	268
5.3.8 NUMERACIÓN	268
5.3.9 USO COMPARTIDO DE INFRAESTRUCTURAS	269
6. ESTADÍSTICAS DEL SECTOR	271
ANEXOS	377
A1. CONCEPTOS RECOGIDOS EN EL INFORME ANUAL	379
A2. TARIFAS Y PRECIOS VIGENTES A 31 DE DICIEMBRE DE 2003	397
A3. RESOLUCIONES DEL CONSEJO DE LA CMT EN 2003 (disponible únicamente en CD Rom)	
A4. 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 Elías Fusté

Ignacio Miguel Fernández García

José Pascual González Rodríguez

Reinaldo Rodríguez Illera

Crisanto Plaza Bayón

Secretario

Jaime Velázquez Vioque

* Composición a junio de 2004

CARTA DEL PRESIDENTE

Con esta nueva edición de su Informe Anual, la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones no sólo cumple con el mandato de elevar al Gobierno y, a través de él, al Parlamento, su visión sobre la evolución del sector a lo largo del año 2003 y dar cuenta de sus principales actividades; realiza, también, una reflexión sobre dónde se encuentra y hacia dónde se encamina como autoridad de regulación.

Como reflejan los datos estadísticos recogidos en las páginas siguientes, el año 2003 ha significado un cambio incipiente de la tendencia iniciada en el sector en 2000. Ha continuado siendo un ejercicio de ajuste y consolidación en las empresas, pero al mismo tiempo el énfasis estratégico ha comenzado a variar, desde una atención prioritaria a los costes hacia el desarrollo de nuevas líneas de negocio y recuperación de los ingresos. Lo que, sin duda, habrá de sentar las bases para que la esperada recuperación cobre fuerza en sucesivos ejercicios.

La reorientación estratégica de los operadores condujo a la aparición de nuevos productos y servicios en el mercado, cuya capacidad de captar demanda final es todavía difícil de pronosticar. Claros ejemplos son: el acceso a servicios de voz, datos y audiovisuales a través de la línea de suministro eléctrico (PLC); la oferta de servicios de televisión y vídeo bajo demanda a través de ADSL (Imagenio); la extensión de las opciones inalámbricas (wi fi); la penetración incipiente de las soluciones de voz sobre IP; y, en último término, la fijación de fecha definitiva para el lanzamiento comercial de la telefonía móvil 3G (UMTS), finalmente producida al filo del verano 2004. No es, por tanto, aventurado considerar que el sector se encamina hacia una nueva etapa en la que la inversión se recuperará, dado el papel decisivo de la innovación tecnológica en el mercado de las telecomunicaciones.

Desde el punto de vista normativo, la gran novedad en 2003 fue la nueva Ley General de Telecomunicaciones (32/2003, de 3 de noviembre). Con ella se ha incorporado a nuestra legislación el nuevo marco regulador definido en las Directivas y Recomendaciones comunitarias de 2002 que, entre otras cosas, encomienda a la CMT la determinación y el análisis de los mercados de referencia, así como la fijación de reglas u obligaciones a los operadores con peso significativo. Tarea que, al cierre de este Informe, se encuentra ya muy avanzada.

El nuevo modelo de regulación supone un indudable desafío para todos; comenzando, claro está, por los órganos reguladores. Surge, como es conocido, del convencimiento casi unánime de que la creación y consolidación de un mercado competitivo depende en buena medida del modelo de regulación elegido, pero también del funcionamiento del propio mercado cuando la competencia se haya instalado de forma apreciable. Y así como existe un amplio consenso sobre cuáles debían ser las tareas de los órganos re-

guladores en el viejo modelo, hay divergencias a la hora de definir su concreto papel en el nuevo marco. Acertar será fundamental, porque del nuevo marco normativo dependerá que el mercado funcione con eficiencia y la liberalización produzca efectos beneficiosos: una regulación deficiente es y será siempre un pesado impuesto sobre el presente y el futuro de cualquier sector.

Hasta ahora ha sido relativamente fácil detectar y corregir los cuellos de botella de la red tradicional (acceso, interconexión) con la ventaja de que los efectos sobre la competencia de las medidas reguladoras eran hasta cierto punto predecibles. A partir de ahora, sin embargo, los puntos conflictivos, los obstáculos pueden estar en cualquier tramo de una compleja cadena de valor, que parte desde el acceso a la red histórica y se extiende hasta cualquiera de los múltiples servicios y contenidos, ya desarrollados o por desarrollar. Y el problema no consiste sólo en identificar esos puntos críticos, sino mucho más en calibrar los efectos sobre la competencia de una decisión de regular o no regular. Por ejemplo, ¿con qué criterios podremos distinguir una acción anticompetitiva de una iniciativa innovadora que, como es lógico, otorga una ventaja comercial a la empresa que toma el riesgo de emprenderla? ¿No forma parte esta última conducta del funcionamiento normal de un mercado en competencia? Evitar este tipo de equivocaciones, que tendrían efectos muy negativos sobre la recuperación del sector, tiene que ser uno de los principales objetivos, si no el primordial, de la aplicación del nuevo modelo regulador.

Confío que la lectura del Informe que presentamos permita obtener al menos dos conclusiones: que la CMT conoce bien y sigue con atención la evolución de este complejo sector, cuyo perímetro está poco definido; y, más importante, que estamos preparados para alcanzar los tres grandes objetivos del citado nuevo modelo definido en el paquete de Directivas 2002: fomentar la competencia, desarrollar el mercado interior y proteger los intereses de los ciudadanos de la Unión. Me interesa recalcar que compartimos la idea de que el fin último de cualquier regulación de la competencia ha de ser el beneficio del usuario final.

Esa será, desde la objetividad y la independencia, la línea conductora de actuación de los casi ciento cincuenta profesionales que integran la plantilla de la CMT y de los vocales del Consejo que la dirige, a todos los cuales quiero dejar constancia de mi agradecimiento por la excelente labor y la dedicación llevadas a cabo durante el ejercicio que este Informe analiza.



EL SECTOR EN 2003

1





EL SECTOR EN 2003

1

El mercado de los servicios de telecomunicaciones parece haber finalizado en 2003 el proceso de ajuste vivido desde finales del 2000. A lo largo del trienio, los operadores se han concentrado en reestructurar sus deudas, recortar costes, sanear sus balances, reorientar su presencia en actividades conexas y replantear sus políticas de integración vertical u horizontal. Y, en lo más concreto del pasado ejercicio aquí analizado, las empresas han iniciado o consolidado nuevos modelos de negocio, más orientados al aumento de los ingresos que a una contención de costes en cierto modo agotada, lo que a su vez ha supuesto un mayor esfuerzo en innovación, así como el reforzamiento de políticas de fidelización de los clientes, en un mercado donde la competencia sigue asentándose.

Este proceso tiene lugar en un contexto económico con signos diversos. Por lo que se refiere a la Unión Europea (UE), y particularmente a la eurozona, las previsiones son modestas, pese a que la confianza de consumidores y empresas ha mejorado en los últimos meses, sobre todo si se compara con el año anterior. Ello anticipa un repunte ligero de la inversión y el consumo privados. En 2003, el Producto Interior Bruto (PIB) de la UE creció un 0,8 por 100 y el de la zona euro un 0,4 por 100, apoyados básicamente en el gasto de los hogares, ya que la inversión y las exportaciones aportaron tasas negativas al crecimiento. Frente a esos datos, las previsiones de los principales organismos internacionales sugieren un moderado repunte de la actividad en 2004, no obstante las debilidades estructurales de las principales economías europeas y sus abultados déficit fiscales que reducen su potencial de crecimiento económico.

En paralelo, la UE afronta a corto y medio plazo el desafío derivado de la ampliación con la entrada de

diez nuevos socios, en su mayoría provenientes del área soviética con niveles relativos de renta muy bajos, lo que sin duda habrá de condicionar –ya condiciona– futuros procesos de relocalización de importantes empresas de la zona.

La economía española mantuvo, a lo largo de 2003, una tasa de crecimiento del PIB del 2,8 por 100, muy superior a las medias de la UE y la eurozona en las que está integrada. Coherentemente con ello, el protagonismo expansivo ha correspondido esencialmente a la demanda interna. Las reformas liberalizadoras de los últimos años, aunque relativamente discontinuadas en el último período legislativo (a partir de 2001), 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 avance del PIB y la creación de empleo en niveles cercanos al 2 por 100 anual. Al propio tiempo, el mantenimiento de una política orientada al equilibrio presupuestario permitió asimilar una nueva reducción del IRPF, lo que ha ayudado a sostener el crecimiento.

Según los datos suministrados por el Banco de España, el crecimiento del PIB español en el primer trimestre de 2004 ha sido del 2,8 por 100, prácticamente similar al 2,7 por 100 reflejado por la contabilidad trimestral para los tres últimos meses del año precedente. Si se compara con los principales países del entorno y se tienen en cuenta los últimos datos disponibles sobre su evolución, el contraste sigue siendo bastante acusado: Alemania apuntó un crecimiento del PIB de apenas el 0,1 por 100 en 2003 y no parece que las cosas hayan discurrido de forma diferente en el inicio de 2004, circunstancia que permite prever nuevos avances en el proceso

1

de convergencia real de España con las mayores economías de la eurozona.

En definitiva, las perspectivas para 2004 sugieren el mantenimiento del período expansivo iniciado en España en 1996.

1.1 LAS TELECOMUNICACIONES SUPERAN SU CRISIS

Inmersas en el contexto descrito, se puede afirmar que las principales empresas de telecomunicaciones completaron lo más duro del ajuste a lo largo de 2003. Los problemas sectoriales –es sabido– se habían en gran medida superpuesto a los propios de la atonía económica característica de los años anteriores, con un grado de interrelación tal que las causas y los efectos nunca fueron fáciles de deslindar. Si los primeros surgieron como consecuencia de las desorbitadas expectativas, la sobreinversión y los insostenibles endeudamientos acumulados, lo segundo fue directa consecuencia de la pérdida de vigor del ciclo y la consecuente atonía de la demanda global, incluyendo la de servicios de telecomunicaciones.

Posiblemente, si hubiese que elegir una sola característica para definir lo que 2003 ha supuesto para el sector de las telecomunicaciones, la más apropiada sería: consolidación. Los principales grupos y operadoras han realizado notables esfuerzos para reajustar su dimensión, recortando sus plantillas, reduciendo endeudamiento y concentrando su presencia societaria en los aspectos esenciales del negocio, desprendiéndose de los activos superfluos o no directamente vinculados al núcleo central de su actividad. También se han ultimado concentraciones y fusiones orientadas a reducir costes, propiciar mayor racionalidad y obtener mejores economías de escala en un mismo segmento del mercado.

De alguna manera, los esfuerzos para consolidar el saneamiento se han producido en práctica-

mente todos los mercados en que se suele subdividir el sector. Aparece reflejado en los datos acumulados de empleo, endeudamiento e inversión, siendo particularmente destacables los esfuerzos realizados por los dos principales operadores de acceso fijo: Telefónica de España (expediente de regulación de empleo) y Auna (integración de todas sus filiales de cable y ajuste de plantilla), así como la materialización de la fusión de las dos plataformas de televisión por satélite (absorción de Vía Digital por Sogecable) y los recortes de plantilla realizados en las dos principales cadenas privadas de televisión (Tele 5 y Antena 3), en lo referido al mercado audiovisual.

También se han producido en casi todos los ámbitos de negocio distintas operaciones de desprendimiento de actividades conexas, desandando en gran medida el camino de integración emprendido en torno al año 2000. Quiere decir que los operadores se han mostrado bastante más inclinados a buscar acuerdos y asociaciones con otros agentes, en particular los proveedores de contenidos y aplicaciones, que a mantener las participaciones adquiridas en empresas activas en esos segmentos o, todavía menos, desarrollar sus propios proyectos de presencia o participación. Ello entraña un relevante cambio estratégico, cara a los escenarios de mercado que se prevén, caracterizados por la extensión del uso de la banda ancha (datos), tanto en ubicaciones fijas como en movilidad, y la progresiva convergencia entre telecomunicaciones y tecnologías de la información. No cabe duda de que, en dichos escenarios, la provisión de contenidos, herramientas, aplicaciones y utilidades va a jugar un papel decisivo a la hora de determinar las preferencias y los patrones de gasto del consumidor.

Sin duda, anticipando el futuro que se presume, el año 2003 ha supuesto la consolidación de al menos dos fenómenos ya apuntados en ejercicios anteriores: la primacía, en términos de ingresos, de la telefonía móvil sobre la fija, de una parte, y el afianzamiento de la banda ancha como preferencia para

el acceso a Internet, con un avance destacado de ADSL, pero sin perder de vista la penetración de las operadoras de cable, lógicamente sólo en aquellas demarcaciones en las que han acometido tareas reales de comercialización. Cabe anticipar que ambas tendencias han continuado en los primeros meses de 2004 y, en lo que al cable concierne, pudiera verse incluso acelerada su penetración si, como ha anunciado el grupo Auna, a lo largo del año acomete las inversiones necesarias para terminar sus redes de cable en las demarcaciones de Barcelona y Madrid.

El año analizado en estas páginas ha aportado también determinados esbozos de introducción de nuevos usos tecnológicos, cuya participación en los mercados y captación de la demanda final es todavía difícil de pronosticar. Es el caso del arranque de la comercialización de accesos a voz, datos y servicios audiovisuales utilizando la línea de suministro eléctrico tradicional (mediante tecnología PLC), acometida por Endesa (Zaragoza y

Barcelona) e Iberdrola (Madrid). O las primeras ofertas planteadas para la extensión de redes wi fi. O el lanzamiento del nuevo servicio de difusión audiovisual Imagenio, sobre la base de la oferta ADSL de Telefónica. Sin olvidar los incipientes pasos en la oferta comercial de uno de los servicios considerados clave a medio plazo: voz sobre IP. Ni la puesta a disposición de las primeras aplicaciones para tráfico de datos en telefonía móvil, como la mensajería multimedia MMS, soportada sobre GPRS, como anticipo del lanzamiento masivo de 3G-UMTS por las operadoras a lo largo del año 2004.

Considerado en su conjunto, el sector de las telecomunicaciones ha alcanzado en 2003 una contribución del orden del 3,2 por 100 al Producto Interior Bruto (PIB) nacional, situándose en línea con la media europea y por encima de lo que representa en otros países como Alemania, Francia, Irlanda e Italia y por debajo de Portugal y Reino Unido.

MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES (en porcentaje sobre el PIB)

Año	España	Alemania	Francia	Irlanda	Italia	Portugal	R. Unido	UE-15	EE UU	Japón
1995	2,0	2,2	2,0	3,1	2,1	2,9	2,5	2,2	2,8	2,1
1996	2,2	2,2	2,1	3,3	2,2	3,1	2,7	2,3	2,7	2,8
1997	2,3	2,2	2,2	3,2	2,3	3,3	2,7	2,4	2,7	3,6
1998	2,2	2,2	2,2	3,0	2,3	3,2	2,6	2,3	2,6	4,3
1999	2,3	2,3	2,3	3,0	2,5	3,3	2,7	2,5	2,6	4,4
2000	3,7	3,0	2,5	3,2	3,1	4,5	3,4	3,2	2,5	2,7
2001	3,4	3,0	2,6	3,0	3,2	4,5	3,4	3,2	2,5	3,0
2002	3,3	3,0	2,5	2,8	3,1	4,4	3,3	3,1	2,5	3,2
2003	3,2	3,1	2,6	2,8	3,1	4,4	3,5	3,2	2,7	3,4

Fuente: OCDE/Eurostat, Indicadores estructurales. Serie revisada a partir del año 2000.

En relación con el empleo, el sector captó el 0,5 por 100 del total, porcentaje que se eleva al 3,2 por 100 en términos de producción (4,8 por 100 si se incluye la parte de tecnologías de la información) y supuso el 2,4 por 100 de la inversión em-

presarial, medida en términos de contribución a la Formación Bruta de Capital Fijo, con una nueva caída respecto del ejercicio precedente (fue del 3,1 por 100) y lejos del récord del año 2000 (6,6 por 100), como claro exponente del diagnóstico

1

expresado con anterioridad. Asimismo, cabe resaltar que esa participación se ha entre duplicado y triplicado a lo largo de los últimos diez años, tanto en términos de empleo como de facturación, lo que revela un crecimiento de la actividad sectorial sensiblemente superior a la media de la economía nacional. Es verdad que la afirmación no puede contrastarse ni sostenerse a la luz de lo ocurrido en los tres últimos años, pero ello no resta validez al análisis resultante de una evaluación más extendida del ciclo ni desmiente la evidencia de que el sector sigue mostrando un alto potencial de crecimiento a medio y largo plazo.

En cuanto a los ingresos, su distribución ha cambiado de forma apreciable en 2003: mientras el año anterior estaban concentrados principalmente en el ámbito de la telefonía fija (35,9 por 100 del total de ingresos por servicios finales), en el ejercicio analizado en este informe la telefonía móvil ha pasado a ocupar el primer puesto, con un 32,7 por 100 (31,4 por 100 en 2002), en tanto que la participación de la telefonía fija ha descendido hasta el 30 por 100 de los ingresos contabilizados.

En conclusión, el sector español de las telecomunicaciones afronta 2004 después de haber soportado y gestionado una importante crisis. La posible reactivación del sector a lo largo del año, ya mediado cuando se cierra la edición del presente informe, será en todo caso resultado del profundo proceso de ajuste en que se vio inmerso para responder a la recesión desencadenada a partir de 2000. Durante el último trienio, los operadores se han concentrado en restablecer equilibrios y recuperar la solidez y la solvencia mermadas, más que a desarrollar estrategias orientadas a nuevos productos y servicios, reorientando sus modelos de negocio y apostando

por la innovación. Pero es a esto, justamente, a lo que parecían mayoritariamente dedicados en los compases finales de 2003.

Fruto del esfuerzo acumulado, la industria está ahora mismo en buenas condiciones para aprovechar la presumida recuperación de la economía mundial. Tiene, sin embargo, que superar una clara limitación que le es propia: la madurez alcanzada por su oferta tradicional de servicios restringe su potencial de crecimiento, por lo que está obligada a buscar, encontrar y consolidar nuevas formas de presencia en el mercado. Hay que decir que ya lo está haciendo: banda ancha, wireless, 3G-UMTS, voz IP, etcétera, están en la agenda de los operadores, como expresión de las eventuales necesidades a satisfacer en términos de demanda, tales que el tráfico de datos, el desarrollo de los usos en movilidad y la confluencia de telecomunicaciones y tecnologías de la información. Caben escasas dudas de que en ello se concentran las mayores posibilidades de crecimiento en los próximos años.

Antes de mostrar los elementos esenciales de la situación de los diferentes mercados durante 2003, recogidos en los cinco cuadros siguientes (uno por cada mercado final considerado), corresponde una breve referencia al papel de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT). Su incidencia sectorial se ha mantenido ajustada al objetivo de velar por el mantenimiento del orden competitivo, pero sin intentar predeterminar ni la estructura ni la composición de los mercados, entendiendo que dicha tarea corresponde a los operadores, a través del libre juego de la oferta y la demanda; asegurar el funcionamiento eficiente de los mercados; y evitar el exceso de celo.

MERCADO DE COMUNICACIONES FIJAS EN 2003

- El volumen de facturación de los operadores de comunicaciones fijas y afines tuvo un crecimiento superior al 5 por 100. Dentro de este epígrafe, destaca el ritmo de crecimiento de los operadores de cable, que se sitúa por encima del 24 por 100.
- Los ingresos totales por servicios finales en telefonía fija disminuyeron un 3 por 100, un descenso más acusado que el que sufrieron en 2002.
- Destaca, por primera vez, el descenso en el número de minutos de voz cursados, que cayó un 10 por 100. La principal causa está en la migración de los usuarios de Internet de acceso conmutado (banda estrecha) a servicios de banda ancha, con tecnologías como el ADSL.
- La evolución del número de líneas de telefonía fija, sobre todo por la expansión de la telefonía móvil, sigue prácticamente estancada. Sin embargo, empieza a ser notorio el crecimiento de los accesos de cable. El número de accesos directos comercializados por los cableoperadores ha aumentado en un 30 por 100, y ya representan el 11 por 100 del total de líneas. Crece el número de nuevas viviendas y segundas residencias sin línea telefónica fija.

Año	Líneas en servicio (miles)	Minutos tráfico cursado (millones)
1999	16.700	74.532
2000	17.104	95.058
2001	17.531	119.964
2002	17.641	126.577
2003	17.759	113.107

Fuente: CMT

- Los operadores alternativos, debido a la madurez de la telefonía fija, se han centrado en captar el tráfico ya existente más que en desarrollar nuevos servicios que tiren de la demanda. El resultado ha sido un descenso en el ingreso medio por línea por segundo año consecutivo.
- La inversión de las operadoras de comunicaciones fijas, que tradicionalmente ha sido el motor del sector, al suponer más de la mitad del total, sigue en retroceso, con una caída cercana al 25 por 100.

Ratios	2001	2002	2003
Ebitda/Ingresos (%)	33,1	36,1	41,9
Capex/Ingresos (%)	30,1	21,1	11,5
Endeudamiento/Ebitda (%)	561,9	474,6	296,4

Ebitda: beneficios antes de intereses, impuestos y amortizaciones.

Capex: Gastos de capital. Es decir, la nueva inversión.

Endeudamiento: Calculado como pasivo exigible.

Fuente: CMT

El proceso de ajuste de costes de las operadoras ha seguido dando frutos. El resultado de explotación de las compañías de comunicaciones fijas y afines ha crecido un 36 por 100, aunque los ingresos de explotación hayan sufrido un importante retroceso por primera vez en este segmento, hasta situarse en torno a los 11.000 millones de euros. La reestructuración se ha traducido en unos ratios que indican una mejor salud financiera del conjunto de las compañías.

MERCADO DE COMUNICACIONES MÓVILES EN 2003

- España se situó en 2003 a la cabeza del crecimiento celular en Europa, al ser el segundo país en número de nuevas conexiones. La tasa de penetración, medida como el número de líneas en porcentaje de la población, está ya en el 87,2 por 100, más de tres puntos por encima de la media europea.

	2001	2002	2003
Tasa de penetración (número de móviles por cada 100 habitantes)	72,1	80,1	87,2
Número de móviles (millones)	29,655	33,530	37,219
Total minutos facturados en telefonía móvil automática (millones)	22.942	29.258	36.266

Fuente: CMT

- Los ingresos por comunicaciones móviles fue el segmento de mercado que más creció en el sector, con un aumento cercano al 14 por 100. Los servicios finales por telefonía celular experimentaron un alza superior al 18 por 100, tanto por el crecimiento de la voz (80 por 100 del total de servicios finales), como por el despegue de servicios novedosos.
- Destacó el gran crecimiento experimentado por los mensajes cortos, que superaron la cifra de 11.000 millones al año. Los SMS alcanzaron un peso del 13 por 100 en la facturación por servicios de la telefonía móvil automática. Servicios como el GPRS, aunque han incrementado su volumen de negocio, apenas llegaron a suponer 47 millones de euros en 2003.
- El epígrafe de cuotas de alta y abono de los ingresos de los operadores celulares se redujo a la mitad, plasmándose la práctica comercial de las operadoras de dejar de cobrar esos conceptos para favorecer tanto la migración de los clientes hacia la modalidad de contrato como las políticas de fidelización de usuarios.
- Aunque el volumen de clientes prepago aún sigue siendo más elevado que los de postpago, esta modalidad ha crecido a mayor velocidad: casi la mitad de las altas de contrato que se produjeron en 2003 fueron clientes procedentes del prepago.
- Las cuotas de mercado de los operadores han mantenido la tendencia detectada en años anteriores. Telefónica Móviles y Vodafone vieron reducido su peso en el mercado a favor de Amena, tanto en ingresos como en clientes. Amena supera el 19 por 100 de cuota por ingresos, frente al casi 27 por 100 de Vodafone y el 54 por 100 de Telefónica Móviles.
- La evolución del precio medio por minuto en telefonía móvil automática se mantuvo estable durante 2003. No obstante, el de las llamadas entre móviles se redujo en un 5 por 100, por el descenso de los precios de las llamadas *on net* (aquellas que se realizan entre móviles de una misma compañía).

Los operadores de comunicaciones móviles en su conjunto (además de la telefonía móvil automática comprende otros servicios como radiobúsqueda y trunking) fueron las únicas empresas del sector que no redujeron su inversión en 2003, superando los 1.400 millones de euros.

MERCADO DE SERVICIOS AUDIOVISUALES EN 2003

- El propósito de actualizar y dar coherencia al marco normativo en materia audiovisual se vio finalmente frustrado por la renuncia del Gobierno a remitir al Parlamento el anteproyecto de ley Audiovisual elaborado por el Ministerio de Ciencia y Tecnología.
- Los ingresos del mercado en su conjunto experimentaron un crecimiento del 11,4 por 100 con respecto a 2002, alcanzando los 4.415 millones de euros, sin contabilizar el capítulo de subvenciones.
- La demanda quedó situada en 213 minutos diarios de televisión, prácticamente igual que en 2002, en tanto que la de radiodifusión creció un 14,6 por 100, hasta los 118 minutos. TVE se mantuvo como la cadena más vista, con una cuota del 30,6 por 100, seguida de Telecinco y Antena 3. Las cadenas autonómicas, por su parte, ganaron 1,5 puntos porcentuales de participación frente a las nacionales, respecto a 2002.
- El mercado de televisión en abierto supuso el 51 por 100 del total de ingresos, en tanto que la televisión de pago alcanzó el 41,6 por 100, con un incremento de 4,6 puntos porcentuales sobre el anterior ejercicio.

Ingresos de las televisiones en abierto (millones de euros)	2002	2003
Subvenciones*	1.339	1.445
Publicidad	1.933	2.049

(*) Incluye la totalidad de la subvención a Radiotelevisión Española, que no desagrega las cantidades correspondientes a TVE, RNE y demás organismos vinculados.

Fuente: CMT

- En televisión de pago, el hito más relevante fue la materialización de la fusión entre las dos plataformas por satélite –Canal Satélite Digital y Vía Digital–, integradas en Digital + a partir del verano de 2003 y condicionada al cumplimiento de las condiciones impuestas por el Acuerdo del Consejo de Ministros de 29 de noviembre de 2002 que la autorizó. A este respecto, la CMT emitió informes al Servicio de Defensa de la Competencia e inició un primer procedimiento arbitral, cuyo laudo se dictó ya en 2004.
- Los ingresos por televisión de pago mostraron especial dinamismo, con un crecimiento del 25 por 100, con el grueso de facturación proveniente de cuotas de abono y alquiler de descodificadores. Los ingresos correspondientes a pago por visión sumaron 104 millones de euros, esencialmente por el fútbol.
- El satélite siguió siendo la tecnología de transmisión dominante en televisión de pago, aunque los operadores de cable han elevado su participación hasta captar el 10 por 100 de los ingresos, con un aumento del 22 por 100 en número de clientes.
- El ámbito del transporte y difusión de la señal audiovisual estuvo marcado por la adquisición de Retevisión I por Abertis Telecomunicaciones. El 14 de noviembre de 2003, el Consejo de Ministros acordó autorizar la operación subordinada al cumplimiento de determinadas condiciones.

La reclamada revisión del marco normativo audiovisual quedó postergada. Los ingresos publicitarios de la televisión en abierto se recuperaron tras varios ejercicios de atonía, pese a lo cual aumentaron de nuevo las subvenciones a las cadenas públicas. La televisión de pago mantuvo ritmos apreciables de crecimiento y estuvo caracterizada por la implantación efectiva de Digital + como plataforma única vía satélite y el crecimiento, mayor en clientes que en ingresos, de las plataformas de cable.

MERCADO DE SERVICIOS DE INTERNET EN 2003

- El mercado de servicios de Internet se caracterizó durante el ejercicio 2003 por un incremento notable de usuarios: cerca de los cinco millones. El número de proveedores que prestan servicios a los usuarios finales se ha mantenido estable, en torno a ciento cincuenta.
- Los ingresos de los proveedores de servicios de Internet superaron ampliamente los mil millones de euros. El crecimiento fue desigual: el servicio de acceso sigue ocupando la partida más importante, pasando a representar el 82 por 100, frente al 72 por 100 del total de ingresos que suponía en 2002.
- Los ingresos por publicidad se redujeron a 35 millones de euros, respecto de los 45 millones de euros captados en 2002. Los ingresos de comercio electrónico también cayeron, quedando en 8 millones de euros, frente a los 15 millones de euros del ejercicio anterior.
- Telefónica de España alcanzó más de un millón de usuarios de pago, frente a los 814.000 del inmediato competidor, Wanadoo, que protagonizó el incremento de cuota más acusado del mercado debido a la adquisición de Eresmas al grupo Auna. Wanadoo se situó como la principal compañía en el servicio de acceso a Internet conmutado (banda estrecha), con casi cien millones de euros de ingresos. La cuota del grupo Telefónica en servicios finales se mantuvo en torno al 55 por 100.
- El acceso a Internet comúnmente conocido como banda ancha, que se presta a través de tecnologías como el cable, ADSL y LMDS, tiró especialmente de la demanda en los servicios de acceso a Internet. Mientras que los accesos conmutados aumentaron sus ingresos en dos millones de euros, los accesos de banda ancha crecieron en casi cuatrocientos millones de euros.

	2001	2002	2003
Ingresos por servicios de acceso conmutado a Internet, o banda estrecha (millones de euros)	136,51	218,68	220,46
Ingresos por servicios de acceso dedicado a Internet, o banda ancha (millones de euros)	127,27	450,70	848,52
Usuarios de servicios de acceso a Internet (millones)	1,879	3,924	4,909

Fuente: CMT

- ADSL es la tecnología de acceso de banda ancha más extendida. Genera en torno al 80 por 100 de los ingresos, frente al cablemódem, con cerca del 19 por 100. El ADSL también es la tecnología de acceso que más ingresos medios genera por cliente, con 427 euros/año, frente a los 285 euros del cablemódem.

A pesar de las promociones y los subsidios que en muchos casos existen en las ofertas de banda ancha, la consolidación de la posición de Telefónica de España durante 2003 pone de manifiesto la gran importancia de la imagen de marca dentro de la política comercial de los servicios de acceso a Internet.

MERCADO DE INTERCONEXIÓN EN 2003

- La migración de la modalidad de interconexión por tiempo a la de interconexión por capacidad se acentuó de forma notable durante el ejercicio 2003. El volumen de minutos cursados de interconexión de acceso y terminación nacional disminuyó alrededor de un 40 por 100, en tanto que el correspondiente a los servicios de interconexión por capacidad aumentó un 121 por 100 respecto al año anterior.

	2001	2002	2003
Tráfico por servicios de interconexión (millones de minutos)	66.562	93.547	91.975
Ingresos por servicios de interconexión (millones de euros)	4.589	5.114	5.127
Ingreso medio por minuto por servicios de interconexión (euros)	0,066	0,053	0,054

Fuente: CMT

- La interconexión por capacidad en 2002 representó un 12 por 100 del total de minutos (un 18 por 100 del tráfico conjunto de acceso y terminación nacional). A mediados de 2004, se estima que puede superar el 50 por 100 del total de tráfico interconectado en redes fijas.
- El tráfico de interconexión cursado en redes móviles creció un 16,5 por 100 debido a los servicios de terminación de llamadas, mientras que el de mensajes cortos terminados lo hizo un 14 por 100.
- La CMT acordó la declaración de dominancia en redes móviles para Amena y mantuvo las de Telefónica Móviles y Vodafone. Consecuencia de ello, fijó nuevos precios de terminación de llamadas, con bajadas del 7 por 100 para Telefónica Móviles y Vodafone y del 8 por 100 en el caso de Amena.
- El tráfico de interconexión destinado a las plataformas de red inteligente creció un 37 por 100. Este aumento constata un incremento del tráfico de usuarios finales hacia servicios de inteligencia de red suministrados por operadores distintos de los operadores de acceso.
- En ingresos obtenidos por operadores de redes fijas, Telefónica obtuvo la mayor cuota, con un 63 por 100 del total, seguida de Uni2 y Auna.
- Los ingresos de servicios ADSL a nivel mayorista ascendieron a 270 millones de euros, prácticamente el doble de los contabilizados en 2002.
- La modificación de la OIR, aprobada el 10 de julio de 2003, fijó nuevos precios relativos al tráfico medido por tiempo con una bajada ponderada del 9,13 por 100. Los correspondientes al modelo de capacidad se mantuvieron para el nivel de interconexión local y se incrementaron un 11,61 por 100 en metropolitano y el 9,14 por 100 en tránsito simple.

La interconexión por capacidad consolidó su avance respecto a la modalidad por tiempo. La declaración de dominancia de Amena se sumó a las anteriormente atribuidas a Telefónica Móviles y Vodafone, y ello condujo a la fijación de nuevas reducciones en los precios de terminación de las llamadas en sus redes.

SITUACIÓN DE COMPETENCIA
EN LOS MERCADOS
ANALIZADOS.
DEFICIENCIAS
ADVERTIDAS
Y MEDIDAS
QUE SE PROPONEN

2



SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS. DEFICIENCIAS ADVERTIDAS Y MEDIDAS QUE SE PROPONEN

2

2.1 MERCADOS MINORISTAS

2.1.1 COMUNICACIONES FIJAS

a) Descripción del mercado en su conjunto

La rúbrica de este epígrafe sirve al comentario de conjunto que merece la situación de los mercados de servicios de comunicaciones sobre redes fijas en 2003: se trata, en efecto, de un ejercicio en el que aparece con toda nitidez la potencialidad que los servicios de acceso a Internet de alta velocidad tienen para absorber los efectos de la maduración que se ha producido en el servicio telefónico tradicional, lo que conduce a su vez, si se quiere realizar un diagnóstico de la situación ajustado a la realidad, a un análisis en el que la evolución del servicio telefónico y de los servicios de datos deben necesariamente interrelacionarse. Sólo de esta manera, y con independencia de la identificación, de mercados diferentes entre sí, se puede evaluar la realidad, y lo que es más importante aún, las capacidades de evolución de los modelos de negocio sobre redes fijas.

Así, en el ámbito de las comunicaciones fijas, 2003 ha sido un año de cierre de los procesos de consolidación de operadores y actividades que se destacaban en el informe del año pasado y de una actividad comercializadora mucho más visible por parte de los operadores alternativos a Telefónica de España (Tesau), no sólo de los dependientes de los recursos de red de ésta, sino muy particularmente de los que total o parcialmente cuentan con infraestructuras de acceso

propias, y muy destacadamente los operadores de cable.

En la actualidad, la tecnología predominante sigue siendo la de las redes telefónicas tradicionales, si bien el número de accesos comercializados por los operadores de cable ha seguido aumentando durante 2003, concretamente en torno al 30 por 100. El número de clientes de estos operadores ha ascendido aproximadamente a 1,5 millones, lo que representa casi el 11 por 100 del total de clientes de acceso directo. Ello demuestra que los operadores de cable han continuado desarrollando una intensa actividad comercial, esencialmente orientada a la captación de nuevos clientes y la consecuente puesta en rentabilidad de las fuertes inversiones acometidas.

De otra parte, se confirman los signos de estancamiento en el número de líneas en servicio que ya se advertía en ejercicios anteriores. Su crecimiento se ha frenado significativamente, ya que ha pasado de rangos del 2,4 por 100 y 2,5 por 100, respectivamente en 2000 y 2001, a una tasa prácticamente nula en 2002 y 2003. Este estancamiento se plasma en una tasa de penetración de la telefonía fija que ha permanecido estable durante el último trienio en torno al 42 por 100.

2

1. TASA DE PENETRACIÓN DE LA TELEFONÍA FIJA(*)

Año	Líneas en servicio (miles)	Variación absoluta (miles)	Tasa de penetración (%)	Población (miles)
1997	15.900	-	40,4	39.323
1998	16.300	400	40,9	39.853
1999	16.700	400	41,5	40.202
2000	17.104	404	42,2	40.499
2001	17.531	427	42,6	41.117
2002	17.641	110	42,2	41.838
2003	17.759	118	41,6	42.717

(*) Cifras oficiales de población según INE a 1 de enero de los años correspondientes y a 31 de diciembre de 2003.

El hecho más relevante de 2003 ha sido la reducción, por primera vez, del tráfico cursado, con la consiguiente reducción del computado por línea. Más allá del impacto que haya tenido el estancamiento del número de líneas y de la generalización del uso de la telefonía móvil, ha sido factor determinante el gran desarrollo de los servicios de banda ancha. Un gran número de usuarios de Internet de banda estrecha ha migrado hacia servicios de banda ancha, lo que sin duda explica la notoria reducción registrada en el tráfico de Internet de banda estrecha. A la vista de estos indicadores, se concluye que el mercado de telefonía fija es un mercado maduro, con una demanda que no crece.

tráfico. En la actualidad, el mercado atraviesa una segunda fase de consolidación de la competencia. La regulación de precios y el control de costes han permitido que se afiance la posición de los operadores instalados y se produzcan nuevas políticas tarifarias y comerciales, que han contribuido a dinamizar la competencia.

Sin embargo, debido al carácter maduro de los servicios de telefonía fija, los operadores entrantes han competido sobre todo en captar el tráfico ya existente, en lugar de desarrollar nuevas necesidades de servicios que den lugar a crecimientos en la demanda. Esto ha provocado un descenso en el ingreso medio por línea.

2. TRÁFICO MEDIO POR LÍNEA EN SERVICIO (minutos/año)

1999	2000	2001	2002	2003
4.462	5.558	6.843	7.175	6.369

Fuente: CMT

En lo que respecta al grado de desarrollo de la competencia en el mercado, se ha superado una primera fase caracterizada por la progresiva liberalización y creciente competencia. Esa etapa trajo consigo la entrada de nuevos operadores y reducciones en los precios de los servicios de

3. INGRESO MEDIO POR LÍNEA DE LOS SERVICIOS DE TRÁFICO (euros)

1999	2000	2001	2002	2003
380,82	331,35	344,63	314,06	286,43

Fuente: CMT

Pero como se señala al principio, sin duda el fenómeno más destacable del ejercicio, confirmado por la marcha de los mercados en el semestre de 2004 ya transcurrido, es precisamente la apuesta de todos los operadores por la extensión de los servicios de acceso a Internet de alta

velocidad/banda ancha, en la que la presencia comercial de Tesau ha actuado de nitido dinamizador, pero la actividad del conjunto de los operadores ha permitido cifras de crecimiento del mercado total, tanto en términos de tráfico, como de ingresos y clientes (que se recogen en las tablas anexas), enormemente alentadoras.

El ejercicio comentado en este informe se ha caracterizado por una competencia muy viva en los precios de estos servicios, pero articulada en torno a promociones y ofertas que han tratado de estimular la contratación y afectado fundamentalmente a los conceptos de alta y equipamiento, pero sin provocar bajadas acusadas mensuales de los servicios contratados, los cuales se encuentran en la banda alta en las comparativas con los países de nuestro entorno. Hasta el momento, ello ha parecido estímulo suficiente manteniendo márgenes para los operadores que se ha transferido al mercado en forma de campañas comerciales muy potentes y fuertes incentivos a la contratación de los servicios.

La liberalización de los precios de Tesau ha incidido en el tratamiento regulador de estas prácticas cuando han sido planteadas por la operadora, que ya no está sometida a aprobación previa pero sí a comunicación previa para su análisis por la CMT; ello ha obligado a la Comisión a mantener una vigilancia especial sobre esas ofertas con un doble objetivo: no inhibir la iniciativa comercial de la operadora, pero evitar al mismo tiempo que con ellas, y trasladando a este mercado la posición que aún mantiene en los mercados mayoristas, pueda incurrir en prácticas destinadas a erigir barreras para sus competidores cuando no eliminar su capacidad de competir.

La proliferación de promociones y ofertas por parte de Tesau es analizada por tanto con detenimiento y exige además un método objetivo que permita valorar la existencia o no de pinzamientos

de márgenes anticompetitivos y que incorpora, además de los elementos concretos de cada promoción, una contextualización en el panorama general de actividad comercial del conjunto de los operadores para determinar la existencia de tales pinzamientos.

Bien avanzado el primer semestre de 2004, se observan movimientos destinados a estimular la demanda en lo que podría considerarse intención de provocar una *segunda oleada* de crecimiento del mercado; así, la mejora de las velocidades ofrecidas con mantenimiento del precio indica una línea de estímulo de esa demanda sin sacrificar el ingreso medio por abonado (ARPU) de la operadora.

En este sentido, la existencia de márgenes suficientes permite alimentar políticas comerciales más agresivas, de manera que la mejora de las calidades y contenidos –servicio Imagenio– constituye una alternativa que, sin sacrificar esos márgenes abruptamente, puede estimular la demanda y en esa línea parecen plantearse las ofertas más recientes en el mercado.

Pero además, ese desarrollo del mercado minorista se ha producido con la emergencia de alternativas de suministro mayorista que garantizarán precisamente la independencia de comportamientos en el mercado minorista respecto de la línea comercial del grupo Telefónica a sus competidores.

b) Mercado de servicio telefónico fijo

— Ingresos

El mercado de telefonía fija ha experimentado un descenso en el volumen de ingresos totales, continuando la tendencia iniciada en 2002. Los dos componentes principales de los ingresos, según estén vinculados o no al tráfico medido, han seguido una evolución diferente. Los primeros han continuado creciendo, debido principalmente

4. INGRESOS POR SERVICIOS FINALES DE TELEFONÍA FIJA(*) (millones de euros)

	1999	2000	2001	2002	2003
Subtotal no tráfico	1.826,30	2.492,20	2.586,95	2.840,00	3.004,54
Altas	127,60	182,60	151,35	133,51	102,81
Abono mensual	1.646,40	2.189,40	2.269,47	2.583,94	2.780,38
Otras facilidades suplementarias	51,20	93,20	137,39	97,20	94,40
Servicios de inteligencia de red	1,10	27,00	28,74	25,35	26,95
Subtotal tráfico y tarjetas prepago	6.358,60	5.683,60	6.050,84	5.547,05	5.086,73
Tráfico. Servicio medido	6.358,60	5.667,40	6.041,74	5.540,24	5.086,73
Por tarjetas prepago	-	16,20	9,10	6,81	0,00
Otros	-	-	53,11	136,96	163,26
Total	8.184,90	8.175,80	8.690,90	8.524,01	8.254,53

Fuente: CMT

(*)

- Los Ingresos por alta no incluyen la venta de equipos.
- 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.
- Los Ingresos por otras facilidades suplementarias recogen los ingresos provenientes de la prestación de contestador automático, desvío de llamadas, llamada a tres, etcétera.
- 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 éstos puedan a su vez prestar sus servicios (servicio de información o servicio de tarificación adicional) a los usuarios llamantes.
- Los Otros ingresos incluyen otros ingresos de no tráfico y recargo de cabinas telefónicas.
- En el año 2003 los ingresos por tarjeta prepago están incluidos en la partida de Tráfico (servicio medido).

al incremento de los correspondientes por cuota de abono mensual. Teniendo en cuenta que la gran mayoría de clientes de acceso directo pertenece a Telefónica, la subida en la cuota de abono del servicio telefónico básico, en enero de 2003, explica este comportamiento. Por el contrario, los ingresos por tráfico han sufrido un nuevo descenso, de magnitud similar al producido el año anterior.

También con semejanza al año anterior, destaca el desequilibrio entre los pesos de cada tipo de tráfico en términos de ingresos. Se observa un importante descenso en el porcentaje que representan los correspondientes al servicio de acceso a Internet. Esta caída responde a la mi-

gración de usuarios de Internet de banda estrecha a los servicios de banda ancha. Por el contrario, el tráfico de fijo a móvil continúa representando una porción cada vez mayor, como consecuencia del incremento de la penetración de la telefonía móvil y el hecho de que el precio de estas llamadas es elevado en términos relativos.

La composición de los ingresos presenta diferencias significativas entre clientes residenciales y de negocios. Para el cliente empresarial, el peso relativo de los ingresos por tráfico es muy superior en comparación con el cliente residencial (70 por 100 frente a 53 por 100). Se constatan, pues, diferencias en el patrón de consumo

5. INGRESOS POR TRÁFICO SEGÚN TIPO DE TRÁFICO(*)

(porcentaje/total)

	1999	2000	2001	2002	2003
Total metropolitano	26,9	26,4	29,2	28,3	26,8
Voz	24,0	19,4	20,5	19,6	20,5
Acceso a Internet	2,9	7,0	8,7	8,7	6,2
Provincial	9,8	8,2	6,9	6,7	6,7
Interprovincial	22,2	14,5	13,7	12,1	11,9
Internacional	11,9	11,6	13,6	11,2	10,6
A móviles	24,3	31,7	28,7	32,9	34,4
Números de inteligencia de red	3,4	6,5	6,6	7,3	7,7
Otro tráfico	1,5	1,1	1,3	1,4	1,9

Fuente: CMT

6. INGRESOS POR TIPO DE TRÁFICO Y SEGMENTOS EN 2003(*)

(millones de euros)

	Residencial	% Residencial /Total	Negocios	% Negocios /Total	Total
Total metropolitano	761,04	55,9	600,54	44,1	1.361,58
Voz	572,32	54,8	471,61	45,2	1.043,93
Acceso a Internet	188,72	59,4	128,93	40,6	317,65
Provincial	123,47	36,3	216,74	63,7	340,21
Interprovincial	220,96	36,6	382,96	63,4	603,91
Internacional	151,00	27,9	389,31	72,1	540,32
A móviles	763,30	43,6	986,78	56,4	1.750,08
Números de inteligencia de red	70,41	18,0	321,18	82,0	391,58
Otro tráfico	42,02	42,4	57,02	57,6	99,05
Total	2.132,20	41,9	2.954,53	58,1	5.086,73

Fuente: CMT

(*) 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, 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.

de los servicios de telefonía. En el caso de los clientes residenciales, los ingresos por tráfico metropolitano suponen una de las mayores partidas. En el de los clientes de negocios, en cambio, la larga distancia constituye la principal fuente de ingresos debido a su perfil de tráfico y al abaratamiento de las llamadas metropolita-

nas derivado del desarrollo de redes *on net* o virtuales. El mayor consumo de servicios de tráfico asociado a los clientes de negocios, así como el mayor peso relativo de las llamadas de larga distancia sigue haciendo de estos clientes un segmento de mercado muy atractivo para los operadores entrantes.

2

— Clientes

Como ocurrió el año precedente, el número de clientes de acceso directo se ha mantenido estable durante 2003, con un incremento de apenas el 0,2 por 100. Este estancamiento se ha producido como consecuencia de la creciente penetración de la telefonía móvil. Debido a esto, cada vez es mayor el número de nuevas viviendas y segundas residencias sin servicio telefónico fijo.

— Tráfico

La migración de los usuarios de Internet de acceso conmutado a servicios de banda ancha ha constituido la principal causa del descenso registrado en el volumen de tráfico originado en la red fija. Como el tráfico de acceso a Internet representaba en 2002 el 40 por 100 del total, la reducción señalada explica que, por primera vez, se haya producido un descenso en el tráfico ori-

7. CLIENTES POR TIPO DE ACCESO(*)

	2000	2001	2002	2003
Clientes acceso directo	13.436.038	13.853.387	13.842.710	13.866.390
Clientes acceso indirecto	3.836.028	5.563.647	5.476.960	3.341.804
Clientes preseleccionados	692.337	1.141.846	1.511.379	1.883.435

Fuente: CMT

(*)

- 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).
- 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.
- Se tienen en cuenta los clientes activos que son todos los clientes de acceso directo, todos los clientes de acceso indirecto preasignados, y aquellos clientes de acceso indirecto con preselección llamada a llamada que hayan utilizado el servicio al menos una vez durante los últimos 3 meses del período de referencia.

8. MINUTOS CURSADOS POR TIPO DE TRÁFICO(*)

(millones de minutos)

	1999	2000	2001	2002	2003
Total metropolitano	50.267	65.489	88.738	92.010	77.286
Voz	-	35.126	40.906	40.911	37.859
Acceso a Internet	-	30.363	47.832	51.099	39.427
Provincial	5.963	6.894	8.669	10.246	10.023
Interprovincial	8.954	9.325	10.057	10.261	10.341
Internacional	1.635	2.146	2.684	2.773	3.256
A móviles	4.104	5.854	6.856	7.564	8.454
Números de inteligencia de red	1.919	5.121	2.651	2.801	3.081
Otro tráfico	1.690	230	309	922	666
Total	74.532	95.058	119.964	126.577	113.107

Fuente: CMT

(*) 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 o cualquier otro tipo de producto comercial medido por tiempo). No incluye el tráfico facturado por el operador de destino de la llamada (909), normalmente Proveedores de Servicios de Internet.

9. MINUTOS POR TIPO DE TRÁFICO Y SEGMENTOS EN 2003(*) (millones de minutos)

	Residencial	% Residencial/ Total	Negocios	% Negocios /Total	Total
Total metropolitano	42.785	55,4	34.500	44,6	77.286
Voz	19.734	52,1	18.125	47,9	37.859
Acceso a Internet	23.051	58,5	16.375	41,5	39.427
Provincial	2.643	26,4	7.381	73,6	10.023
Interprovincial	4.270	41,3	6.070	58,7	10.341
Internacional	914	28,1	2.342	71,9	3.256
A móviles	3.864	45,7	4.590	54,3	8.454
Números de inteligencia de red	667	21,7	2.414	78,3	3.081
Otro tráfico	106	15,9	560	84,1	666
Total	55.249	48,8	57.857	51,2	113.107

Fuente: CMT

(*) 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 o cualquier otro tipo de producto comercial medido por tiempo). No incluye el tráfico facturado por el operador de destino de la llamada (909), normalmente Proveedores de Servicios de Internet.

ginado en red fija. Las llamadas metropolitanas de voz también han experimentado un fuerte descenso, y en menor medida las llamadas provinciales. Por el contrario el volumen de tráfico correspondiente a las llamadas internacionales y de fijo a móvil ha aumentado significativamente.

La reducción del tráfico se ha producido principalmente en las llamadas de menor coste como las metropolitanas (en 2002 representaban el 28 por 100 de los ingresos por servicios de tráfico). Ésta es la principal razón por la que ha tenido lugar un simultáneo descenso en los ingresos por servicios de tráfico similar al del año anterior.

Al igual que lo sucedido con los ingresos, la composición del tráfico difiere entre clientes residenciales y de negocios. Se observa que el cliente residencial consume mayoritariamente llamadas metropolitanas. Por el contrario, el cliente de negocios realiza mayor consumo de llamadas nacionales y, en general, de larga distancia (incluyendo las internacionales).

— Cuotas de mercado

En un año caracterizado por el estancamiento en el número de clientes de acceso directo, los operadores de cable han aumentado su cuota de mercado. En términos de clientes de acceso directo, su cuota se sitúa en torno al 10,9 por 100, lo que supone un incremento con respecto al ejercicio anterior de aproximadamente 2,6 puntos porcentuales. La posición de Telefónica se ha visto debilitada por dos razones: reducción del número de accesos directos contratados y pérdida de cuota de mercado en favor de los operadores de cable. En todo caso, sigue disfrutando de una cuota elevada, rozando el 90 por 100.

En términos de ingresos totales, Telefónica apenas ha visto mermada su cuota de mercado al cierre del año considerado con respecto a 2002, con una caída de sólo 1,7 puntos porcentuales. Si se excluyen los ingresos por servicios de no tráfico, la cuota resultante de la operadora se sitúa en el

2

10. DISTRIBUCIÓN DE CLIENTES DE ACCESO DIRECTO(*)

	2002	%/Total	2003	%/Total
Telefónica de España	12.685.986	91,6	12.337.475	89,0
Grupo Ono	457.530	3,3	557.274	4,0
Auna Telecomunicaciones	435.806	3,1	551.078	4,0
Euskaltel	74.850	0,5	137.433	1,0
R	64.863	0,5	107.766	0,8
Telecable de Asturias	49.562	0,4	64.347	0,5
Retecal Sociedad Oper. de Tel. Castilla-León	52.640	0,4	63.349	0,5
Tenaría	14.227	0,1	29.830	0,2
Comunitel Global	2.259	n.s.	5.290	n.s.
Spantel 2000	n.s.	n.s.	3.971	n.s.
Resto	4.987	n.s.	8.577	n.s.
Total	13.842.710	100	13.866.390	100

n.s.: no significativo

(*) El concepto Resto incluye a 14 operadores adicionales del sector de las comunicaciones con una cuota de mercado de 0,01 por 100 sobre el total.

Fuente: CMT

11. CUOTA DE MERCADO DE TELEFÓNICA DE ESPAÑA POR INGRESOS

(porcentaje/total)

	1999	2000	2001	2002	2003
Total ingresos	94,3	91,5	87,6	83,0	81,3
Tráfico	92,9	89,7	84,3	77,2	74,8
Metropolitano	99,8	95,8	88,5	81,7	80,3
Voz	n.d.	98,9	90,5	82,5	77,2
Acceso a Internet	n.d.	86,7	83,8	79,8	90,4
Provincial	96,0	90,6	84,3	79,1	76,9
Interprovincial	87,1	83,4	80,8	75,2	74,9
Internacional	89,1	86,2	82,8	64,9	64,8
Móviles	90,7	86,7	79,4	74,9	70,1

n.d.: no disponible

Fuente: CMT

74,8 por 100, lo que supone una reducción de 2,4 puntos porcentuales en relación al ejercicio anterior. Ambos valores reflejan que durante 2003

Telefónica de España ha experimentado una ligera pérdida de cuota y sigue disfrutando de una sólida posición en el mercado.

Al igual que en años anteriores, la posición de Telefónica difiere según los distintos servicios. Su cuota varía, con un 80,3 por 100 en el servicio de tráfico metropolitano, un 64,8 por 100 en el internacional y el 70,1 por 100 en el de fijo a móvil. Estos datos revelan que la competencia de los operadores alternativos no ha afectado por igual en todos los servicios. Son los de larga distancia (sobre todo internacional) donde más se ha debilitado la posición de Telefónica.

— Ofertas comerciales y precios

El periodo de vigencia del *price cap* coincide en el tiempo con la proliferación de bonos de descuento, que permiten el consumo de un determinado tráfico a cambio de una cuota fija y llevan asociados importantes descuentos en ciertos tipos de llamadas. A diferencia de un plan de precios, que tiene un ámbito de aplicación más extenso, los bonos de descuento son más específicos, tratan de beneficiar a consumidores con un perfil de tráfico preestablecido y permiten bajadas selectivas de precios. Para los operadores constituye una variable estratégica importante, por cuanto les permite gozar de una mayor flexibilidad en su política de tarifas y diseñar ofertas a medida para distintos grupos de consumidores. En un contexto de regulación de precios, basado en un sistema de *price cap*, esta flexibilidad comercial es especialmente relevante para el operador incumbente.

Los bonos se pueden clasificar en función del importe de la cuota, el tráfico al que da derecho el plan, el destino del tráfico que tiene descuento, el horario de validez del bono y el segmento de mercado al que va dirigido. Teniendo en cuenta estas características, se ha contabilizado un total de 126 bonos¹. Se constata que predominan los que agrupan llamadas nacionales (metropolitanas,

provinciales o interprovinciales), con un 36,5 por 100 sobre el total, y los especializados en llamadas metropolitanas, con un 19 por 100. Telefónica sigue siendo el operador que más bonos ofrece.

Ese operador ha situado en el mercado, durante 2003, entre otros: en abril, catorce nuevos planes (Bonos Minuto Compacto 500 Plus y Bono Américas 120 entre otros); en octubre, Plan Bono 900, Plan Bono Fijo-Móvil y Planes Combinados. En estos últimos, Telefónica integra por primera vez en una cuota mensual el abono de la línea telefónica y una determinada cantidad de tráfico y descuentos que cubren todos los ámbitos de llamadas.

A diferencia de Telefónica, los operadores entrantes se han centrado en el diseño de nuevos bonos para los clientes de negocios y no tanto en el segmento residencial. Se han contabilizado 24 destinados a este segmento (sobre un total de 41), de los que aproximadamente un 80 por 100 corresponde a los operadores entrantes. Por el contrario, de los 39 nuevos bonos dirigidos a cliente residencial sólo el 18 por 100 corresponde a estos nuevos operadores. Este hecho refleja que han optado por centrar sus esfuerzos comerciales en este nicho de mercado, a la vista de su mayor rentabilidad. El ingreso por cliente residencial apenas representa el 17 por 100 del correspondiente a un cliente de negocios.

A lo largo del año, se ha intensificado la comercialización de tarifas planas o semiplanas para el servicio de voz como hecho más novedoso. Telefónica ha lanzado productos como el Combinado Ciudad Plus y el Combinado País, que permiten al usuario la realización de un número ilimitado de llamadas de duración limitada (no superior a 30 minutos) previo pago de una cantidad fija. La implementación del modelo de interconexión por capacidad también ha permitido a los operadores

¹ Incluyendo productos de voz de tarifa plana o semiplana.

12. OFERTAS DE BONOS DESCUENTO EN 2003(*)						
	Residencial	%/Total	Negocios	%/Total	Total	%/Total
Horario de validez						
Todos los días	52	61,2	41	100,0	93	73,8
Horario reducido	33	38,8	0	0,0	33	26,2
Tipo de llamada						
Metropolitanas	19	22,4	5	12,2	24	19,0
Provincial	2	2,4	4	9,8	6	4,8
Interprovincial	5	5,9	2	4,9	7	5,6
Internacional	13	15,3	0	0,0	13	10,3
A móviles	7	8,2	1	2,4	8	6,3
Combinado Nacional	31	36,5	15	36,6	46	36,5
Combinado Internacional	8	9,4	14	34,1	22	17,5
Operador						
Telefónica	51	60,0	7	17,1	58	46,0
Resto	34	40,0	34	82,9	68	54,0
Total	85		41		126	

Fuente: CMT

(*) En la categoría Combinados Nacionales se incluyen los bonos que permiten la realización de más de un tipo de llamadas nacionales. Estas llamadas pueden ser metropolitanas, provinciales e interprovinciales.

En la categoría Combinados Internacionales se incluyen los bonos que permite realizar más de un tipo de llamadas (metropolitanas, provinciales, interprovinciales e internacionales).

En la categoría A móviles se incluyen los bonos que permiten realizar llamadas a móviles tanto nacionales como internacionales.

13. INGRESOS POR CLIENTE PROMEDIO Y SEGMENTO EN 2003 (*) (euros/año)	
Segmento	Ingresos por cliente
Residencial	274,42
Negocios	1.651,63
Total	479,69

Fuente: CMT

(*) Para el cálculo de este ratio se tiene en cuenta el total de ingresos por el servicio de telefonía básico fijo.

entrantes, como BT, Uni2 y Auna, diseñar tarifas planas de voz. Para clientes de negocios, Uni2 ha lanzado los planes Tarifa Plana Global Ciudad (sólo llamadas metropolitanas), Tarifa Plana Global Provincial (sólo llamadas provinciales) y Tarifa Plana Global Nacional (llamadas metropolitanas, provinciales e interprovinciales), y Auna un producto de tarifa plana para llamadas metropolitanas. Para clientes residenciales, Uni2 ha sido el primero en empaquetar en un producto de tarifa plana los servicios de voz y de acceso a Internet de banda ancha, bajo la denominación comercial Tarifa Plana Naveghable 24h².

² Dependiendo del tipo de llamadas que sean aplicables se distinguen: Tarifa Plana Naveghable 24h Ciudad, Tarifa Plana Naveghable 24h Provincia, Tarifa Plana Naveghable 24h Nacional.

Los operadores entrantes, en especial los de cable, han introducido nuevos ámbitos de tarificación en el servicio telefónico fijo. Así, los tres que tradicionalmente han existido (metropolitano, provincial e interprovincial) se han duplicado con la introducción de las llamadas *on net*. Debido a esto, el precio de las llamadas no sólo depende de la ubicación geográfica del usuario llamado, sino también de la pertenencia o no de éste a la red del llamante.

En conclusión, el mercado tiende hacia un mayor número y variedad de ofertas. Esta creciente oferta de planes de descuento, bonos y tarifas planas incrementa la dificultad para el usuario a la hora de conocer el precio exacto de los servicios consumidos, ya que estos bonos y planes de descuento suelen englobar varios tipos de llamadas, con lo que, en la práctica, los usuarios finales tienen únicamente una idea aproximada del coste incurrido en cada llamada, y esto en los casos de las más habituales. El efecto de la falta de transparencia sobre la competencia es incierto. Por un lado, tiene un componente positivo, ya que dificulta que los operadores puedan llevar a cabo prácticas colusorias. Por otro lado, tiene una aportación negativa, ya que la mayor dificultad que encuentran los usuarios para comparar los precios de los diferentes servicios reduce la presión competitiva sobre los operadores.

• Servicio de acceso

El precio de los servicios de acceso está compuesto por una cuota de alta y otra de abono mensual. Desde la introducción del régimen *price cap* en enero de 2001, la cuota de alta ha experimentado una reducción regulada del 25,6 por 100 en 2001 y del 37,4 por 100 en 2002, quedando congelada en 2003. Igualmente, se autorizaron subidas reguladas en la cuota de abono con el fin de compensar el déficit de ac-

ceso y facilitar la entrada de operadores alternativos. A diferencia del año 2002, (la subida permitida del 11,4 por 100 tenía que ser compensada con reducciones en los precios de otros servicios), en 2003 la subida autorizada del 8 por 100 no debió ser compensada con otras reducciones.

La cuota de abono mensual de línea individual se ha incrementado entre 1999 y 2003 en un 45,4 por 100, siendo especialmente significativo el aumento que ha tenido lugar desde la entrada en vigor del *price cap* que, con el fin de lograr el denominado reequilibrio tarifario, ha permitido subidas del 36,1 por 100. De esta manera, los precios reflejan los costes en que se incurre en su provisión. En la medida que esto se cumpla, se promoverá la competencia y se garantizará la inversión eficiente en el despliegue de redes de acceso alternativas. Este incremento en la cuota de abono sigue siendo la principal razón por la que el ingreso por servicios de no tráfico ha continuado aumentando en 2003. Concretamente, el ingreso medio por este concepto ha experimentado un incremento del 96 por 100 en el periodo 1997-2003.

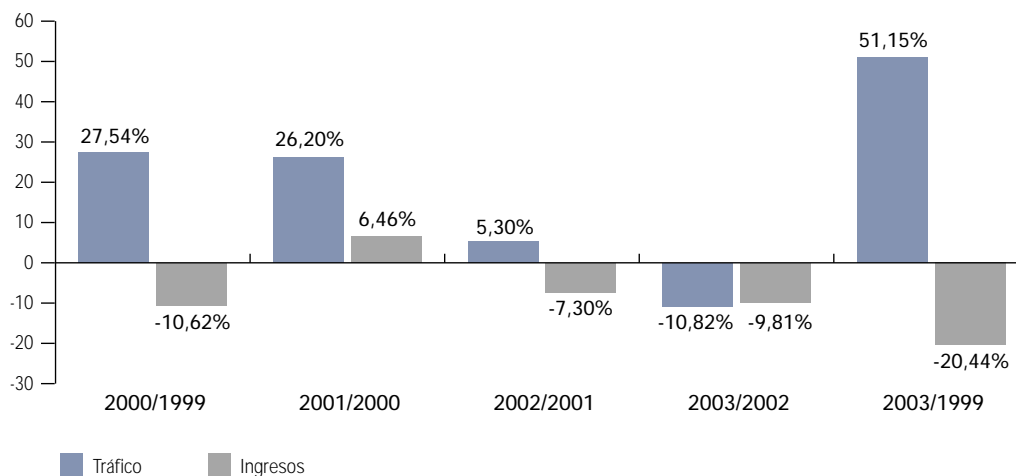
14. INGRESO MEDIO POR LÍNEA EN SERVICIO(*) (euros/año)

Año	Total	Tráfico
1997	448,30	356,98
1998	473,07	377,17
1999	490,12	380,82
2000	478,00	331,35
2001	495,75	344,63
2002	483,20	314,06
2003	464,80	286,43

Fuente: CMT

(*) El ingreso medio por línea en servicio sin cuotas se calcula teniendo en cuenta sólo los ingresos por tráfico del servicio medido y tarjetas prepago.

15. VARIACIONES INTERANUALES DE TRÁFICO E INGRESOS SÓLO POR TRÁFICO. TELEFONÍA FIJA



Fuente: CMT

• Servicio de tráfico

La evolución seguida por el precio de los servicios de tráfico se explica por la competencia entre los operadores incumbente y entrantes, y por la regulación de precios basada en el sistema *price cap*.

Los servicios de llamadas locales, provinciales, interprovinciales e internacionales en el periodo de regulación comprendido entre el 1 de enero de 2001 y el 31 de diciembre de 2003, han experimentado las reducciones requeridas de acuerdo con el *price cap*. Para 2003, el modelo imponía una reducción de precios del orden de IPC-4 por 100.

Los efectos de la progresiva liberalización y competencia efectiva en este mercado son cada vez más notables. La introducción voluntaria de bonos y planes de descuento, y la implantación del nuevo marco regulador de precios, se observa en la tabla correspondiente. En este periodo, las reducciones más fuertes se han producido en los servicios de llamadas de larga distancia nacionales (provinciales e interprovinciales) e internacionales. Entre 1999 y 2003, el ingreso medio por minuto se ha reducido

un 38 por 100, el tráfico ha aumentado un 51,2 por 100 y todo ello ha representado un decremento del 20,4 por 100 de los ingresos por tráfico. No obstante, tampoco se puede concluir que la sensibilidad de la demanda con respecto a cambios en el precio (derivados de la regulación y la competencia) sea especialmente elevada. Por un lado, el cociente entre las dos magnitudes es una aproximación rudimentaria de la elasticidad-precio y, por otro, este indicador no tiene en cuenta factores adicionales que afectan al tráfico, como el crecimiento de la renta y la generalización en el uso de nuevos servicios como la telefonía móvil y los servicios de banda ancha.

El ingreso medio por minuto ha experimentado un ligero aumento del 2,3 por 100 en 2003. Las llamadas internacionales han presentado la mayor reducción, en torno al 26 por 100. Por el contrario, el ingreso medio por minuto de las llamadas metropolitanas ha aumentado un 6 por 100. Estos resultados muestran que la eliminación de la cuota de abono de la cesta del *price cap* ha reducido significativamente la presión a la baja de los precios y ésta se ha concentrado en las lla-

16. INGRESO MEDIO POR MINUTO Y TIPO DE TRÁFICO(*)

(euros)

	1999	2000	2001	2002	2003
Total metropolitano	0,034	0,023	0,020	0,017	0,018
Voz	n.d.	0,031	0,030	0,027	0,028
Acceso a Internet	n.d.	0,013	0,011	0,009	0,008
Provincial	0,104	0,067	0,048	0,036	0,034
Interprovincial	0,157	0,088	0,082	0,066	0,058
Internacional	0,461	0,305	0,305	0,224	0,166
A móviles	0,376	0,307	0,253	0,241	0,207
Números de inteligencia de red	0,112	0,072	0,150	0,145	0,127
Total	0,085	0,060	0,050	0,044	0,045

n.d.: no disponible

(*) 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, 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.

Fuente: CMT

17. CUOTA DE MERCADO DE TELEFÓNICA DE ESPAÑA POR INGRESOS Y TRÁFICO

(porcentaje/total)

	1999	2000	2001	2002	2003
Por ingresos de tráfico	92,9	89,7	84,3	77,2	74,8
Por tráfico	96,0	89,1	82,4	75,8	73,1
Sesgo de las cuotas (en %)(*)	-3,1	0,7	2,3	1,8	2,3

Fuente: CMT

(*) El sesgo de la cuota se ha estimado de acuerdo con la fórmula $S = (\text{cuota por ingresos}/\text{cuota por tráfico}) - 1$.

madras de larga distancia. Dado que estas llamadas ofrecen un margen superior, la reducción en los precios impuesta por la regulación se ha incrementado por la actividad de los operadores entrantes.

La comparación entre las cuotas por tráfico y por ingresos derivados de los servicios de tráfico para el periodo 1999-2003 revela que se mantienen en niveles próximos entre sí, aunque las primeras se encuentran ligeramente por debajo. Este resultado muestra que los operadores entrantes han mantenido, por lo general, sus tarifas próximas a las de Telefónica y alineadas con el ré-

gimen del *price cap*. Es muy probable que, al igual que Telefónica, hayan llevado a cabo las reducciones más importantes por medio de bonos de descuento.

En un año en el que el *price cap* ha obligado a mantener constante el precio de las llamadas fijo-móvil, se ha producido un descenso en su ingreso medio por minuto mayor que en 2002 (14 por 100 frente a un 5 por 100), hecho que refleja que la competencia en este servicio es especialmente intensa entre operadores fijos. Además, estos operadores tienen que hacer frente a la competencia de los operadores mó-

2

viles, cuyas llamadas móvil-móvil *on net* son cada vez más baratas.

En efecto, los precios de las llamadas móvil-móvil *on net* en horario reducido (correspondientes a los planes de postpago más representativos) se encuentran por debajo de los precios de las llamadas fijo-móvil. En promedio, el precio de una llamada en horario reducido originada en una red fija con destino a Telefónica Móviles, Vodafone y Amena es igual a 14,7, 14,7 y 15,6 céntimos de euro, respectivamente. Sin embargo, el precio de una llamada *on net* en horario reducido es igual a 11, 10 y 10 céntimos de euro, en el mismo orden correspondiente a las tres operadoras móviles citadas.

Este hecho muestra, tal y como se ha señalado anteriormente, que la sustitución entre las telefonías fija y móvil es un fenómeno cada vez más re-

levante, que afecta al servicio de acceso a la red telefónica fija así como al servicio de tráfico.

Sin embargo, las importantes diferencias en precios limitan el grado de sustitución entre los dos servicios. El precio de la llamada móvil-fijo es muy superior al de la fijo-fijo, en los horarios normal y reducido. En promedio, el precio de las llamadas fijo-fijo metropolitanas, provinciales e interprovinciales en horario reducido es igual a 2,4, 5,1 y 6,7 céntimos de euro, respectivamente. Sin embargo, en promedio, el precio de las llamadas móvil-fijo en horario reducido es igual a 10,3 céntimos de euro.

En el caso de que el usuario que efectúa la llamada supiera que la persona llamada dispone de terminal móvil, las posibilidades de sustitución entre una llamada móvil-móvil y llamada fijo-fijo también

18. COMPARACIÓN DEL COSTE POR MINUTO DE UNA LLAMADA DE TRES MINUTOS FIJO-MÓVIL Y MÓVIL-MÓVIL EN 2003(*) (céntimos de euro)

	Telefónica Móviles		Vodafone		Amena	
	Normal	Reducido	Normal	Reducido	Normal	Reducido
Telefónica de España	20,5	12,9	20,5	12,9	23,6	14,1
Auna Telecomunicaciones	26,0	14,5	26,0	14,5	26,0	14,5
Uni2	22,7	13,7	22,7	13,7	22,7	13,7
Jazz Telecom	25,1	14,3	25,1	14,3	25,1	14,3
Comunitel Global	20,3	20,3	20,3	20,3	20,3	20,3
Grupo Ono	23,7	13,7	23,7	13,7	29,2	16,9
Euskaltel	26,3	14,3	26,3	14,3	22,3	13,7
BT Ignite España	27,0	15,0	27,0	15,0	27,0	15,0
Telefónica Móviles	27,0	11,0	49,0	16,0	49,0	16,0
Vodafone	49,0	14,0	29,0	10,0	49,0	14,0
Amena	49,0	19,0	49,0	19,0	49,0	10,0
Operadores fijos(**)	22,7	14,7	22,7	14,7	24,1	15,6
Operadores móviles	41,7	14,7	42,3	15,0	49,0	13,3

Fuente: CMT

(*) Los precios de las llamadas de los operadores fijos son los correspondientes a sus productos básicos. Los productos de Telefónica Móviles, Vodafone y Amena son, respectivamente, Plus Elección Tarde, Tarde y Mis Horas.

(**) Para el cálculo de los precios medios correspondientes a los operadores fijos también se han considerado los siguientes operadores: Redes y Servicios Liberalizados, SA, Tele2 Telecommunications Services, SL, Catalana de Telecomunicat Oper. de Xarxes, SA, Retecal Sociedad Oper. de Tel. Castilla-León, SA y Telecable de Asturias, SAU.

19. COMPARACIÓN DEL COSTE POR MINUTO DE UNA LLAMADA DE TRES MINUTOS
FIJO-FIJO Y MÓVIL-FIJO EN 2003
(céntimos de euro)

	Metropolitana		Provincial		Interprovincial	
	Normal	Reducido	Normal	Reducido	Normal	Reducido
Telefónica de España	2,6	2,4	6,6	5,4	9,2	6,6
Auna Telecomunicaciones	2,5	2,3	7,7	6,5	10,5	7,6
Uni2	2,2	2,1	6,2	4,6	9,2	6,2
Jazz Telecom	2,5	2,4	7,1	5,2	10,3	7,0
Comunitel Global	2,5	2,5	5,5	5,5	7,3	7,3
Grupo Ono	2,5	2,4	6,9	6,0	9,9	8,1
Euskaltel	2,5	2,4	7,1	6,0	9,9	8,0
BT Ignite España	2,5	2,4	7,2	3,6	10,8	5,4
Telefónica Móviles	27,0	11,0	27,0	11,0	27,0	11,0
Vodafone	29,0	10,0	29,0	10,0	29,0	10,0
Amena	49,0	10,0	49,0	10,0	49,0	10,0
Operadores fijos	2,5	2,4	6,2	5,1	8,8	6,7
Operadores móviles	35,0	10,3	35,0	10,3	35,0	10,3

Fuente: CMT

se ven seriamente limitadas por el elevado diferencial de precios, incluso para una llamada *on net* en horario reducido.

Se constata que, si bien los precios de la telefonía fija son en general significativamente inferiores a los de la telefonía móvil, los usuarios valoran cada vez más la movilidad y la disponibilidad de servicio que ésta ofrece. Esto hace que la utilicen de manera creciente y en determinadas situaciones, y que este incremento de consumo sea a costa de la telefonía fija. Por tanto, el grado de sustitución entre los dos servicios se verá condicionado por el modo en que evolucionen las pautas de consumo, así como por la política comercial y de tarifas que implementen ambos tipos de operadores.

La plena disponibilidad de la interconexión por capacidad ha permitido la aparición de tarifas planas también de voz, pero que, en la mayoría de los casos, han ido empaquetadas con servicios de acceso a Internet de alta velocidad, en línea con el comentario efectuado al principio del epígrafe;

han sido estos servicios los que han servido de motor de un crecimiento que ha tenido que absorber el progresivo descenso de los ingresos por tráfico de voz en sentido estricto; descenso derivado en buena medida de la fuerte competencia en precios producida en los años anteriores y que en 2003 ha evolucionado hacia planes de precios destinados a estimular el tráfico en los tramos valle del horario de los diferentes operadores.

La exclusión de la cuota de abono de las cestas del *price cap*, ha aliviado también la presión sobre los precios del tráfico, de manera que hemos asistido a una situación más contenida en comparación a los años anteriores en lo que a los precios del tráfico telefónico se refiere.

— Otros

• Telefonía de uso público

El principal conflicto que se ha abordado a lo largo de 2003 hace referencia a la compensación a

2

recibir por las entidades que explotan terminales de uso público, por permitir el acceso desde dichos terminales a números gratuitos para el llamante. El problema surge porque este usuario no satisface una contraprestación económica por la utilización del terminal puesto a su disposición por un tercero para la realización de dicha llamada. La falta de exigencia al usuario de una contraprestación económica se debe a la particular visión que tiene de este tipo de llamadas. En efecto, el usuario que llama ha percibido siempre la gratuidad de este tipo de servicio como un beneficio que se hace extensivo al conjunto de las prestaciones suministradas, incluida la utilización de los terminales, con independencia de su ubicación física, de modo que no requiera introducir monedas para efectuar llamadas a números de este tipo.

Este problema se agrava cuanto mayor es el volumen de llamadas realizadas a numeración gratuita para el llamante desde terminales de uso público: en los tres últimos años se ha duplicado el número de llamadas, principalmente a números de rango 900, y prácticamente triplicado el número de minutos cursados. Estos incrementos pueden deberse a la mayor actividad que, desde el año 2000, se viene observando en las empresas dedicadas a la comercialización de tarjetas telefónicas prepago para la prestación de servicios telefónicos, principalmente de llamadas internacionales.

Las actuaciones de la CMT en este segmento de servicios se analizan con más detalle en el apartado 2.2.1.a) de este Informe.

• Servicios de información telefónica

El ejercicio ahora comentado ha supuesto la apertura a la competencia efectiva de los servicios de información sobre números de abonado, a raíz de la decisión de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la

Información (Setsi) sobre la inhabilitación del número 1003 y el tránsito a la numeración del rango 118XY. En el apartado 2.1.5 se analizan los datos de mercado de este segmento de servicios.

Fue en abril de 2003 cuando los operadores –que habían recibido más de un año antes el amparo de la CMT en el ejercicio de su derecho a prestar tales servicios–, dispusieron del instrumento esencial de la numeración para lanzar sus ofertas. El suministro por la Comisión de las bases de datos de abonados que los operadores deben remitirle ha funcionado. De las empresas registradas para prestar servicios de información telefónica, las que se encuentran prestándolos son muy visibles en su actividad de comercialización.

Deben, sin embargo, intensificarse tanto el control sobre los que no han empezado aún a prestarlos, en protección del uso correcto de los datos suministrados, como la labor de fomento de una mayor transparencia de los precios y servicios a los usuarios. Las locuciones impuestas por la CMT son herramientas importantes para ello.

Pero los incorporados a la prestación de estos servicios se han enfrentado a la competencia que Tesau podía desarrollar a partir de su condición de operadora designada para prestarlos en el ámbito del servicio universal.

El suministro de los datos, su calidad y el posible trato discriminatorio en relación con las empresas del grupo Telefónica han requerido intervenciones de la CMT. También ha requerido la actuación de la Comisión la utilización por Tesau del número 11818, identificativo de la información garantizada como parte del servicio universal, para otras prestaciones que rebasen este ámbito. Es cierto, sin embargo, que la aparición de la competencia incluso en el servicio incluido en el servicio universal ha puesto de manifiesto la posibilidad de garantizar su prestación en condiciones de mercado.

— Conclusiones

De los datos obtenidos, se desprende que el mercado en cuanto al servicio telefónico fijo es un mercado maduro por lo que respecta a ingresos y está en retroceso en cuanto a generación de tráfico. La causa principal de la disminución del tráfico cursado hay que buscarla en la disminución del acceso a Internet a través de la red conmutada, a pesar de que en 2003 ha habido un aumento de 108.614 clientes. Probablemente, los grandes consumidores de tráfico de Internet hayan ido migrando a accesos de alta velocidad (ADSL y cable), que en el período estudiado han seguido creciendo de forma notable. La tan mencionada sustitución del móvil respecto al fijo también es causa del retroceso de tráfico experimentado por las redes de co-

municaciones fijas; sin embargo, su efecto es secundario con respecto al ya comentado del acceso a Internet.

Justo es mencionar también que los servicios de acceso a Internet de alta velocidad ADSL comparten el bucle de acceso con la red fija, pero no se pueden evaluar en minutos de tráfico, dado que su comercialización se hace por capacidad (tarifas planas). Probablemente, en un futuro haya que buscar nuevos indicadores (número de accesos con mínimo de velocidad "x" garantizado, o número de accesos con determinada velocidad máxima, etcétera) para seguir midiendo el mercado de las comunicaciones fijas.

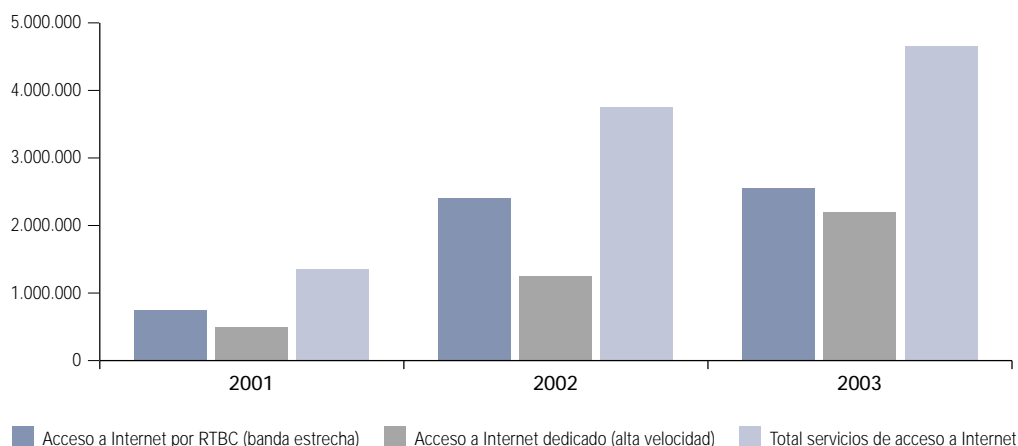
En las siguientes tabla y gráfica se muestra la evolución del número de clientes de acceso a Internet y bajo el término de alta velocidad se in-

20. CLIENTES DE SERVICIOS DE ACCESO A INTERNET

	2001	2002	2003
Acceso a Internet por la RTBC (banda estrecha)	841.151	2.450.316	2.558.930
Acceso a Internet dedicado (alta velocidad)	540.511	1.247.496	2.121.930
Total servicios de acceso a Internet	1.381.662	3.697.812	4.680.860

Fuente: CMT

21. CLIENTES DE SERVICIOS DE ACCESO A INTERNET



Fuente: CMT

2

cluyen ADSL y cablemódem. Como se puede ver, el acceso a Internet de banda estrecha tiende a saturarse, mientras que los accesos dedicados de alta velocidad siguen presentando un aspecto creciente que se traslada al crecimiento total de los accesos a Internet.

Finalmente, hay que mencionar que en el primer semestre de 2004 han aparecido los primeros servicios de voz sobre IP. Todo parece indicar que éste va a ser el soporte de los servicios de voz a largo plazo, tanto para redes fijas como para redes móviles, y probablemente estamos asistiendo al inicio de la convergencia tecnológica en equipos terminales y en la llamada última milla, siendo la voz sobre IP quien conduce esta convergencia. La red fija es la primera que debe acometer su adaptación (las redes móviles de tercera generación ya están conceptualmente mejor dispuestas para incorporar la VozIP), sin embargo, y por razones de seguridad, confidencialidad y calidad, no parece que a corto plazo la voz sobre IP sea una alternativa efectiva; es más, puede que a medio plazo coexista con la voz sobre la red básica conmutada, persistiendo esta última como un servicio de voz de calidad (*premium*). Lo que parece en todo caso incuestionable es que, a largo plazo, toda la voz se cursará en paquetes IP.

c) Índices de concentración

Los servicios de telefonía fija presentan un nivel de concentración elevado. Las cuotas de mercado de Telefónica de España son superiores al umbral del 50%. No obstante, dado el proceso de liberalización producido en el ámbito de las comunicaciones fijas, es preciso analizar la evolución de los diferentes servicios. Asimismo, las particularidades de los servicios de acceso y tráfico exigen un análisis separado.

El servicio de acceso (servicios no vinculados al tráfico) se caracteriza por la existencia de un operador cuyos ingresos representan más del 90% del mercado. Este resultado revela que la gran magnitud de las inversiones hundidas necesarias para el despliegue de una red alternativa, y las economías de escala y alcance asociadas a una red de acceso constituyen una barrera de entrada muy importante. De hecho, en 2003 la ganancia de cuota de mercado por parte principalmente de los operadores de cable ha reducido únicamente en 1,8 puntos porcentuales la cuota de Telefónica de España.

El establecimiento del sistema de preselección de operador por parte del consumidor final, la regulación de los servicios de interconexión (con precios de origen y terminación orientados a cos-

22. ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS ESTRUCTURAS DE MERCADO EN 2003(*)

Telefonía fija	IH 2003	%/IH no vinculados al tráfico
Metropolitanas	0,6520	74,7
Provinciales	0,5997	68,6
Interprovinciales	0,5707	65,3
Internacionales	0,4391	50,2
Fijo a móvil	0,5068	58,0
Servicio de inteligencia de red	0,7007	80,2
No vinculados al tráfico	0,8731	100,0

Fuente: CMT

(*) IH es el índice de Herfindhal, la suma al cuadrado de todas las cuotas de mercado de las empresas activas en el mercado.

$$IH = \sum_{i=1}^n (s_i)^2, \text{ donde } s_i \text{ es la cuota de mercado de la empresa } i, i= 1, 2, \dots, n.$$

tes) y la existencia de precios en los servicios de llamadas de larga distancia elevados, ha permitido la entrada y la consolidación de nuevos operadores. Como resultado de ello, Telefónica de España ha ido perdiendo paulatinamente cuota de mercado. Los casos más destacados corresponden a los servicios de llamadas internacionales y de llamadas fijo a móvil y, en menor medida, las llamadas interprovinciales.

Tomando como referencia el índice de Herfindhal correspondiente al servicio de acceso, se comprueba que los servicios de tráfico presentan un nivel de concentración significativamente inferior. A la vista de esto, se concluye que las características propias de cada servicio condicionan la estructura de mercado resultante del proceso de liberalización.

2.1.2 COMUNICACIONES MÓVILES

a) Introducción

El año 2003 ha sido de fuerte crecimiento de los clientes de móviles. España es el segundo país por número de nuevas conexiones y tiene una tasa de penetración del 87,2 por 100, más de tres puntos por encima de la media europea. Las operadoras han seguido su periodo de saneamiento, con mejoras de su rentabilidad y reducción de sus niveles de endeudamiento.

El mercado de las comunicaciones móviles se caracteriza principalmente por la rápida evolución que ha experimentado en los últimos años. Ha pasado por dos etapas claramente diferenciadas. En primer lugar, una situación de penetración inferior a la media europea, donde el principal objetivo de los operadores móviles era captar la mayor cantidad de demanda posible para aprovechar las economías de escala y de red. En segundo lugar, una situación de elevada penetración, en la que se han alcanzado niveles del 87,2 por 100 y la estrategia de las operadoras se ha centrado en mante-

ner la cartera de clientes y la cuota de mercado conseguidas, así como en reducir el fuerte endeudamiento.

El proceso de lucha por la captación de demanda y el mantenimiento de las cuotas de mercado ha llevado a los operadores a emprender ofertas comerciales que además de subvencionar el terminal suponen el regalo de una cantidad fija en euros para la realización de llamadas con el fin de migrar clientes prepago a clientes postpago.

En resumen, la competencia entre los operadores ha evolucionado desde una competencia en precios dirigida principalmente a la captación de clientes, hacia otra en la que se persigue la fidelización y mantenimiento de la cartera de clientes.

b) Mercado de servicio telefónico móvil

— Ingresos

Los ingresos por servicios finales se elevaron en 2003 a 8.811 millones de euros, con un crecimiento del 18,2 por 100 respecto a 2002. En el desglose por servicios los que más crecen son el tráfico de voz un 18,8 por 100, cuyo porcentaje en el total de estos ingresos es casi del 80 por 100, y los mensajes cortos SMS, con un incremento del 26,9 por 100, llegando a representar ya el 13,7 por 100 de los ingresos, mientras que las cuotas de alta y abono se han reducido año tras año y sólo significan el 2,2 por 100 cuando hace cuatro años suponían un 20 por 100.

Este crecimiento de los ingresos de servicios finales se explica por un aumento de los clientes en un 11 por 100 y de los ingresos medios por cliente en un 6 por 100, y por un ligero descenso de los precios. Los nuevos servicios, como el GPRS, sólo representaron 47 millones de euros, aunque realmente fue su primer año de contribución de ingresos, y los de WAP fueron prácticamente inexistentes.

23. INGRESOS DE TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA POR SERVICIOS

(millones de euros)

	1999	2000	2001	2002	2003
Cuotas de alta y abono	683,23	462,77	451,91	309,55	190,00
Tráfico cursado	2.599,10	3.892,82	4.975,25	5.883,98	6.992,07
Mensajes cortos	-	302,78	657,95	952,24	1.208,14
Itinerancia de clientes propios	111,85	218,36	213,17	300,85	371,46
Servicios GPRS	-	-	-	6,30	46,94
WAP	-	-	-	-	2,87
Total servicios finales	3.394,18	4.876,73	6.298,28	7.452,91	8.811,47

Fuente: CMT

Los servicios de voz siguen siendo la principal fuente de ingresos para los operadores, aunque el peso de los de datos es cada vez mayor. A pesar del esfuerzo de marketing realizado por los operadores móviles para impulsar el uso de los nuevos servicios de datos, con la introducción de los MMS y las aplicaciones basadas en GPRS, el crecimiento de ingresos vinculados a los datos no ha sido el esperado y la mayoría de los obtenidos continúa procediendo del uso de mensajes cortos. La extensión de la renovación de terminales y el desarrollo de nuevos servicios de valor añadido serán clave en los próximos años para potenciar la demanda de los servicios de transmisión de datos no relacionados con la mensajería.

Entre los ingresos de los operadores, aunque no procedan de los servicios finales, destacan por su importancia los procedentes de la interconexión de terminación que, como se indica en el anexo estadístico de este Informe, ascendieron en el año 2003 a 3.217 millones de euros (no se incluye la itinerancia), con un incremento leve en porcentaje respecto del año anterior, dentro del conjunto de ingresos del mercado nacional de interconexión: 62,8 por 100 del año 2003, frente al 61,6 por 100 del año 2002. El desequilibrio respecto de los ingresos que por interconexión obtienen los operadores de redes fijas sigue siendo sustancial, a pesar del mayor número de minutos de interconexión que discurren por estas últimas. No obstante, esta cuestión, la situación del mercado de interconexión de terminación móvil y la problemática específica que plantea

24. PESO RELATIVO DE LOS INGRESOS POR SERVICIOS DE TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA

(porcentaje/total)

	1999	2000	2001	2002	2003
Cuotas de alta y abono	20,1	9,5	7,2	4,2	2,2
Tráfico cursado	76,6	79,8	79,0	78,9	79,4
Mensajes cortos	-	6,2	10,4	12,8	13,7
Itinerancia de clientes propios	3,3	4,5	3,4	4,0	4,2
Servicios GPRS	-	-	-	0,1	0,5
WAP	-	-	-	-	n.s.

n.s.: no significativo

Fuente: CMT

la interconexión fijo-móvil, será objeto de análisis más adelante.

— Clientes

El número total de clientes³ de telefonía móvil automática declarado por los operadores a finales de 2003 ascendió a un total de 37.219.839. La tasa de penetración de la telefonía móvil en España se incrementó en siete puntos porcentuales, situándose por encima de la media de la Unión Europea, que en 2003 alcanzó un valor cercano al 81 por 100⁴.

25. TASA DE PENETRACIÓN DE TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA

Año	Tasa penetración (%)
1997	10,8
1998	16,3
1999	38,1
2000	59,9
2001	72,1
2002	80,1
2003	87,2

Fuente: CMT

El segmento prepago aumentó un 3,6 por 100, disminuyendo en casi cinco puntos su ritmo de crecimiento con respecto al año 2002. La tasa de crecimiento en el segmento postpago fue del

23,2 por 100, similar al valor registrado en 2002. El peso de los clientes postpago se situó en el 42 por 100 del total.

La migración de clientes de prepago a postpago fue la principal causa del comportamiento observado. El 45 por 100 de las altas registradas en postpago en 2003 corresponde a clientes prepago que migraron hacia aquella modalidad de contratación. Descontando el efecto de migración de clientes entre modalidades, el crecimiento de postpago y prepago sería del 12 por 100 y el 2 por 100.

Los datos anteriores ponen de manifiesto la importancia de las políticas comerciales llevadas a cabo por los operadores para mejorar su base de clientes. La estrategia de captación indiscriminada llevada a cabo en años anteriores ha dado paso a otras de mantenimiento. Entre ellas, destacan los programas de fidelización que premian la permanencia, la mejora en la atención al cliente y el reconocimiento de la imagen de marca.

— Tráfico

El crecimiento del tráfico cursado por las redes de los operadores de comunicaciones móviles en 2003 se situó en valores cercanos a los registrados en el ejercicio precedente, en línea con lo ya señalado respecto a los ingresos. El tráfico medio por cliente fue de 974 minutos anuales, con un crecimiento del 11,5 por 100 frente al nivel alcanzado en 2002.

26. NÚMERO DE CLIENTES DE TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA

	1999	2000	2001	2002	2003
Clientes prepago	9.240.000	15.736.656	19.271.468	20.873.651	21.627.180
Clientes postpago	5.763.708	8.528.403	10.384.261	12.657.346	15.592.659
Total	15.003.708	24.265.059	29.655.729	33.530.997	37.219.839

Fuente: CMT

³ El número de clientes se corresponde con el total de líneas de telefonía móvil automática.

⁴ Informe sobre la aplicación del paquete regulador de comunicaciones electrónicas de la UE (Noveno Informe de Implementación) noviembre de 2003. Comisión Europea.

27. MINUTOS POR TRÁFICO CURSADO DE TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA(*)

(millones)

	1999	2000	2001	2002	2003
Total de minutos facturados	10.427	17.026	22.942	29.258	36.266
% Minutos facturados/Minutos aire	125	125	119	118	120

Fuente: CMT

(*) Los minutos aire son los realmente producidos. Los facturados representan el incremento por redondeo al primer minuto o medio minuto.

28. MINUTOS POR TRÁFICO EN TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA POR TIPO DE CONTRATO(*)

(millones)

	Prepago			Postpago			Total		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003	2001	2002	2003
A red fija	1.540	1.525	1.382	4.034	5.086	5.452	5.574	6.611	6.834
A red móvil	4.339	5.156	6.678	10.122	14.750	20.932	14.461	19.906	27.610
Otros	1.086	909	612	1.821	1.832	1.210	2.907	2.741	1.822
Total	6.965	7.590	8.672	15.976	21.668	27.594	22.942	29.258	36.266

Fuente: CMT

(*) 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.

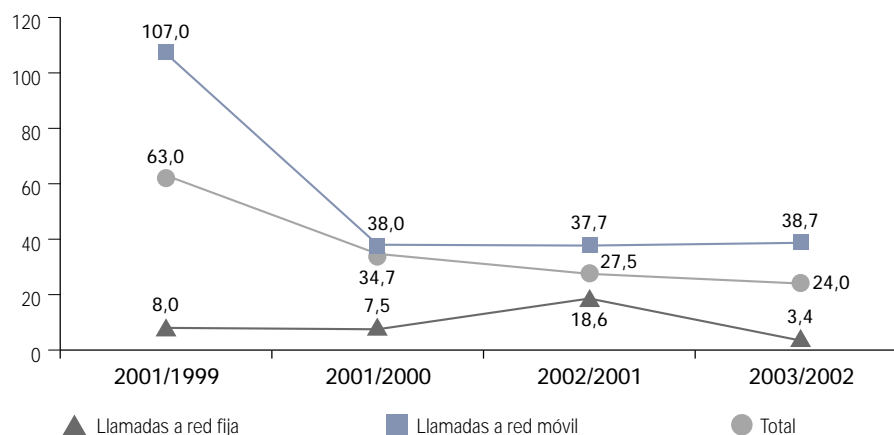
La evolución del tráfico en función del tipo de red de destino registró un comportamiento desigual en 2003. Como se puede apreciar en el gráfico, el tráfico a redes fijas redujo 15 puntos porcentuales su ritmo de crecimiento, mientras el destinado a redes móviles mantuvo la tendencia registrada en ejercicios anteriores.

El crecimiento sostenido del tráfico a redes móviles se debe principalmente a la evolución del tráfico *on net*, que representó aproximadamente el 80 por 100. Las políticas comerciales de los operadores lo han fomentado mediante la aplicación de condiciones más ventajosas, reduciendo el precio medio por minuto de este tipo de llamadas para el usuario final. Esta estrategia tiene también como objetivo fidelizar a los clientes. De otra parte, cuanto mayor sea el número de abonados de un operador, mayor será la probabilidad de que la llamada sea *on net*, incentivando así la permanencia de los clientes incorporados a él.

El tráfico cursado por los clientes prepago creció a un ritmo superior al registrado en 2002, a pesar del continuo descenso de las llamadas a red fija. Esta recuperación se debe al crecimiento en el número de minutos cursados a redes móviles. La modalidad postpago cursó el 76 por 100 del tráfico total del mercado y su comportamiento fue paralelo al del total.

Dentro del tráfico de datos, los mensajes cortos SMS constituyen la práctica totalidad del tráfico y han crecido exponencialmente, pasando de ser inexistentes en 1998 a 2.660 millones en 2000 y 11.740 millones en 2003, siendo la media de mensajes al mes por cliente de 27,6, pero sabiendo que en segmentos de jóvenes el número de mensajes es muy superior, y que ésta es la media de todos los clientes con móvil. El 43 por 100 de los mensajes estuvo relacionado con la prestación de servicios de valor añadido, como descargas de melodías, juegos y chat, entre

29. VARIACIÓN INTERANUAL DEL TRÁFICO DE TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA POR TIPO (porcentaje)



Fuente: CMT

30. MENSAJES CORTOS EN TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA (miles de millones)

	2000	2001	2002	2003
Total mensajes cortos	2,66	7,26	10,00	11,73

Fuente: CMT

otros. El crecimiento de mensajería fue del 18 por 100, la mitad del avance registrado en el ejercicio anterior.

La utilización masiva de mensajes cortos ha supuesto un cambio imprevisto en los hábitos de comunicación, convirtiéndose en el servicio más importante después de la voz, con mucha diferencia respecto a los otros servicios.

Los SMS están sustituyendo al e-mail en ese segmento, porque no precisan un servidor, su recepción es inmediata y además no sólo permiten enviar texto, sino también música, chatear, y disponer de mensajería de grupo. Además, la proliferación de concursos que utilizan este servicio de mensajería en programas televisivos de gran audiencia está contribuyendo a su popularización y crecimiento.

Durante 2003 se han introducido nuevas aplicaciones que incluyen mensajes multimedia MMS y suponen una ampliación de los servicios de men-

sajería SMS, aunque por el momento su peso en los ingresos es muy bajo.

La mensajería multimedia MMS supone un enriquecimiento del actual servicio de mensajes cortos SMS, dado que es posible enviar mensajes con imágenes, audio y texto, potenciando los contenidos externos y permitiendo la participación de los usuarios en la creación de contenidos propios.

Los terminales móviles con pantallas en color y cámaras digitales incorporadas comienzan a popularizarse.

— Cuotas de mercado

Las cuotas de ingresos por servicios finales de los operadores de telefonía móvil mantuvieron la tendencia apuntada en años anteriores. Telefónica Móviles y Vodafone vieron reducido levemente su

2

31. CUOTAS DE MERCADO POR INGRESOS TOTALES
(porcentaje/total)

	2002			2003		
	Servicios finales	Servicios de interconexión	Total	Servicios finales	Servicios de interconexión	Total
Telefónica Móviles España	57,3	49,6	54,7	57,0	47,0	54,0
Vodafone España	26,3	29,5	27,4	25,5	30,2	26,9
Amena (Retevisión Móvil)	16,4	20,9	17,9	17,5	22,8	19,1

Fuente: CMT

peso en el mercado, siendo Amena el único que mejoró su posición.

La variación de las cuotas por servicios finales se explica principalmente por la evolución de los ingresos por tráfico. La pérdida de cuota de Telefónica Móviles se produjo en el segmento prepago, mientras que en el postpago se mantuvo constante. En el caso de Vodafone, la reducción en el segmento postpago fue compensada por el incremento de los ingresos procedentes de sus clientes prepago, manteniendo estable su cuota de ingresos por tráfico. Amena ganó cuota por ingresos en ambos tipos de tráfico, recupe-

rando parte de la posición perdida en prepago en el ejercicio anterior.

En cuanto a las cuotas por tráfico cursado, Vodafone fue el único operador que mejoró su posición. El crecimiento del tráfico en su red fue muy superior al registrado en 2002, en especial el procedente de los clientes prepago. Telefónica Móviles redujo su posición, a pesar de un mayor crecimiento en el volumen de tráfico. La cuota de Amena disminuyó como consecuencia de la caída en el tráfico de sus clientes prepago.

El comportamiento de las cuotas de mercado por número de clientes es similar al de las que co-

32. CUOTA DE MERCADO POR TRÁFICO CURSADO POR TIPO DE CONTRATO
(porcentaje/total)

	2002			2003		
	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total
Telefónica Móviles España	59,4	60,2	60,0	58,3	59,0	58,8
Vodafone España	16,9	27,8	25,0	21,5	27,8	26,3
Amena (Retevisión Móvil)	23,7	11,9	15,0	20,2	13,2	14,9

Fuente: CMT

33. CUOTAS DE MERCADO DE CLIENTES POR TIPO DE CONTRATO
(porcentaje/total)

	2002			2003		
	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total
Telefónica Móviles España.	57,2	51,2	54,9	54,2	50,9	52,8
Vodafone España	23,3	30,0	25,8	24,2	26,7	25,3
Amena (Retevisión Móvil)	19,5	18,8	19,3	21,6	22,4	21,9

Fuente: CMT

responden por servicios finales. Amena es el único operador que ha conseguido incrementarla, debido al crecimiento en el número de clientes postpago.

— Ofertas comerciales y precios

• Evolución de los precios de los servicios finales

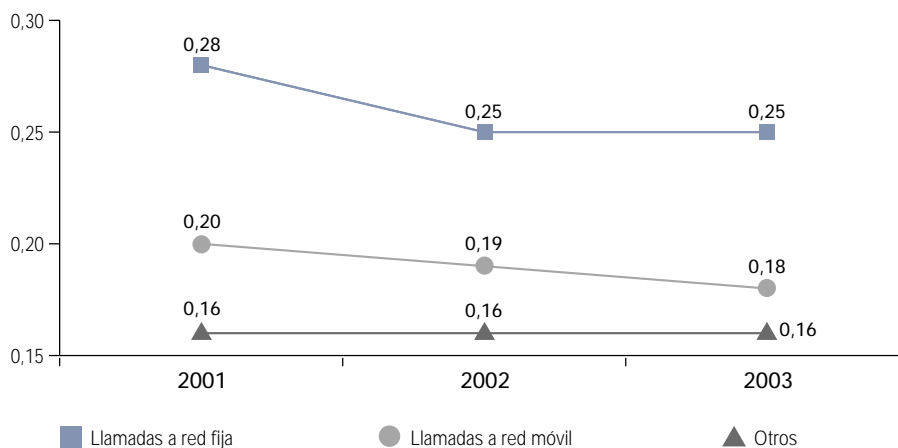
La evolución del precio medio por minuto, calculado a partir de los ingresos y los tráficos totales, discurrió durante 2003 caracterizada por su estabilidad. El de las llamadas a redes móviles se redujo un 5 por 100, lo que podría explicarse por la reducción del coste de las llamadas *on net*. Este comportamiento sería coherente con las políticas comerciales llevadas a cabo por los operadores. El precio de las llamadas a redes fijas permaneció constante, mientras que el promedio del correspondiente a servicios de mensajería se redujo debido a las promociones de regalos de SMS y la introducción de rebajas para números preferentes. Por otra parte, continuó la reducción del importe aplicado a cuotas de alta y abono, producto de los planes de fidelización y de migración de clientes prepago a contrato.

El comportamiento observado pone de manifiesto aquellos servicios en los que la competencia es más intensa, como las cuotas de abono y las llamadas *on net*.

Si se examina desde otro punto de vista, esto es, comparando los precios finales que ofrecen los diferentes operadores, atendiendo al precio medio de cada uno de ellos en series continuadas y prolongadas, se advierten llamativas conclusiones.

Así, en relación a la cuota mensual que cobran los operadores en la modalidad postpago, se identifica una tendencia decreciente para los tres operadores. De hecho, para el caso de Telefónica Móviles se producen unas bajadas muy bruscas en enero de 2000 y marzo de 2002, mientras que para Amena este cambio brusco de nivel tiene lugar en enero de 2000. Este comportamiento sugiere que en esas fechas estos operadores modificaron su política de precios y, en concreto, redujeron notablemente el precio por este concepto, llegando a eliminarlo. En cualquier caso, se constata que en este periodo se ha producido en el mercado un descenso muy importante en el precio de la cuota mensual, pasando de un ingreso medio de 10,15 euros a 0,73 euros. Este hecho induce a pensar que la competencia se

34. INGRESO POR MINUTO FACTURADO SEGÚN TIPO DE TRÁFICO
(euros)

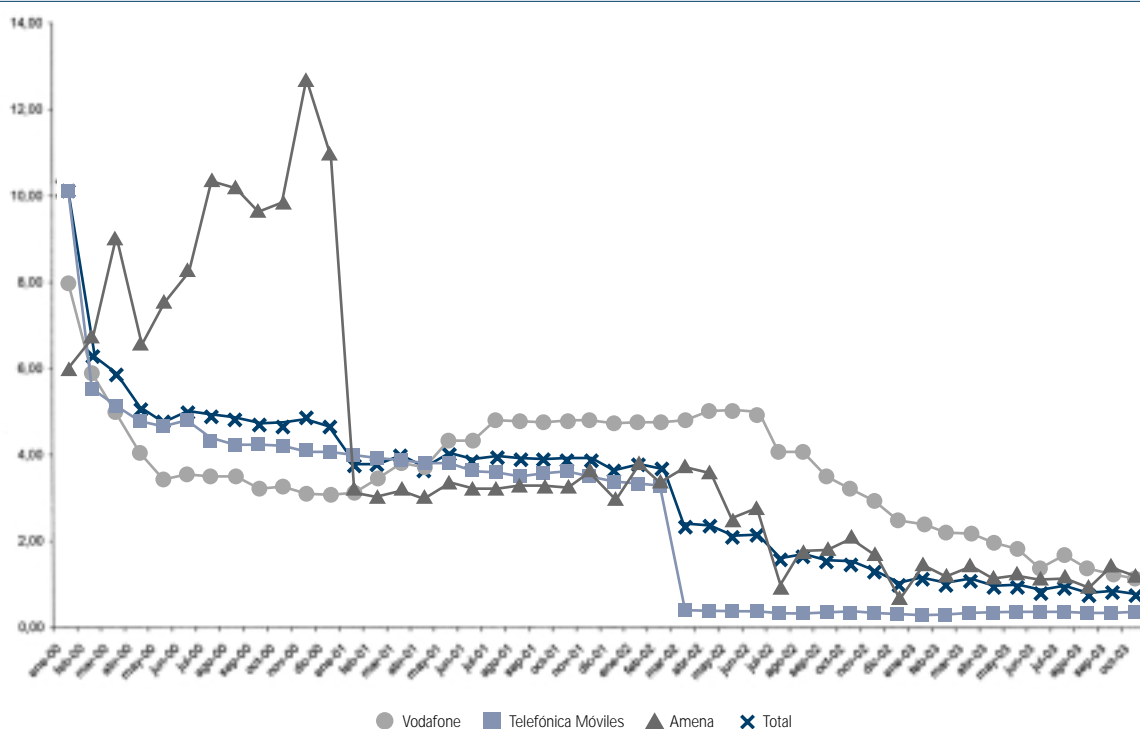


Fuente: CMT

35. INGRESOS POR CLIENTE Y TIPO DE SERVICIO

	2002		2003	
	Total ingresos (millones de euros)	Ingreso por cliente promedio (euros)	Total ingresos (millones de euros)	Ingreso por cliente promedio (euros)
Servicio de voz	6.193,53	196,04	7.182,07	203,02
Cuota de alta y abono	309,55	9,80	190,00	5,37
Tráfico	5.883,98	186,24	6.992,07	197,65
Servicio de datos	958,54	30,34	1.257,94	35,56
Mensajes cortos	952,24	30,14	1.208,14	34,15
Servicios GPRS	6,30	0,20	46,94	1,33
WAP	-	-	2,87	0,08
Itinerancia clientes propios en redes extranjeras	300,85	9,52	371,46	10,50
Total	7.452,91	235,90	8.811,47	249,08

Fuente: CMT

36. EVOLUCIÓN DEL PRECIO MEDIO DEL SERVICIO DE ACCESO(*)
(euros)

Fuente: CMT

(*) El precio medio efectivo del servicio de acceso se ha estimado como la suma del precio medio efectivo de la cuota de alta (aplicando el criterio establecido por la OCDE se ha diversificado el pago de la cuota de alta para un periodo de 3 años) y el precio medio efectivo de la cuota mensual.

ha desarrollado de tal forma que los operadores han seguido la estrategia competitiva basada en la reducción de las cuotas fijas, con el objetivo de hacer más atractivos los servicios de la modalidad de contrato, por un lado, para fidelizar a sus clientes de este tipo, y, por otro, para conseguir la migración a esta modalidad de los usuarios finales de prepago y facilitar acciones comerciales hacia éstos.

Consecuentemente, el gráfico muestra la reducción que han sufrido los importes de las cuotas fijas de todos los operadores presentes en el mercado de referencia. Se constata que se ha producido una reducción de precio, pasando de 10,92 euros a 2,20 euros. Además, se comprueba que existen diferencias en el precio de este acceso entre los operado-

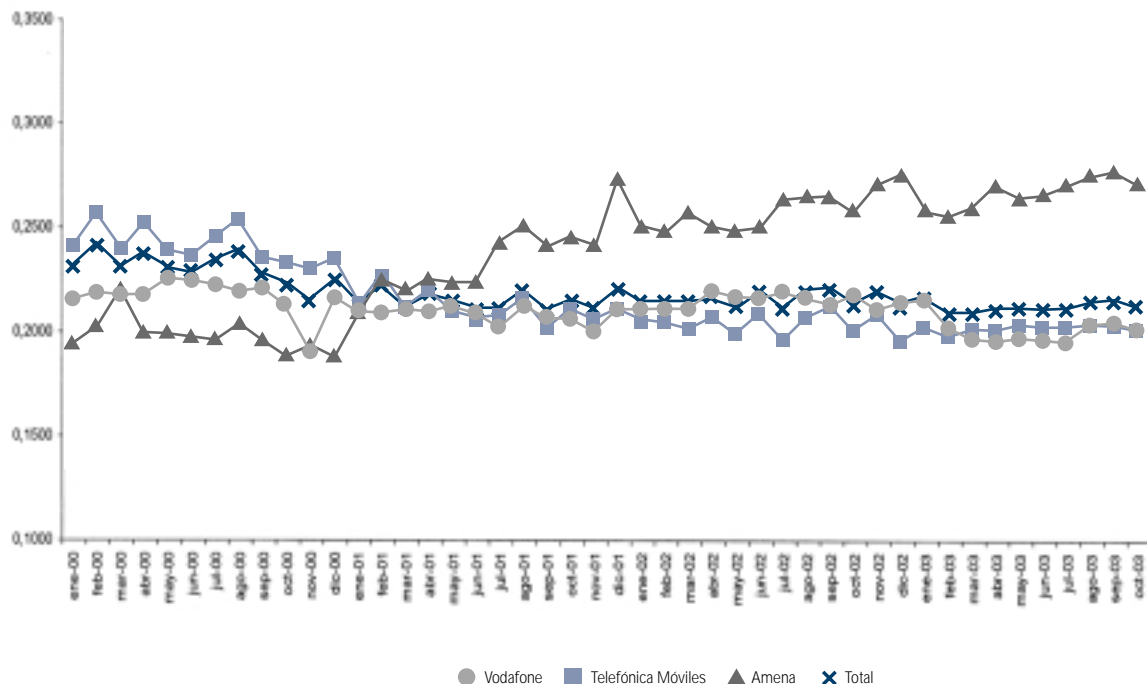
res, siendo Vodafone el que presenta un ingreso medio por este concepto más elevado, seguido por Telefónica Móviles y Amena.

Se puede interpretar, pues, que la presión competitiva presente en el mercado ha causado una fuerte reducción de las cuotas fijas que cobran los operadores, principalmente impulsada por la entrada de Amena, que parece haber utilizado esta estrategia con el objeto de penetrar en el mercado y captar clientes.

• Servicios de tráfico telefónico móvil

El gráfico muestra la evolución del precio por minuto de estos servicios y en él se observa que el

37. EVOLUCIÓN DEL PRECIO MEDIO EFECTIVO DEL SERVICIO TELEFÓNICO MÓVIL(*)
(euros/minuto)



Fuente: CMT

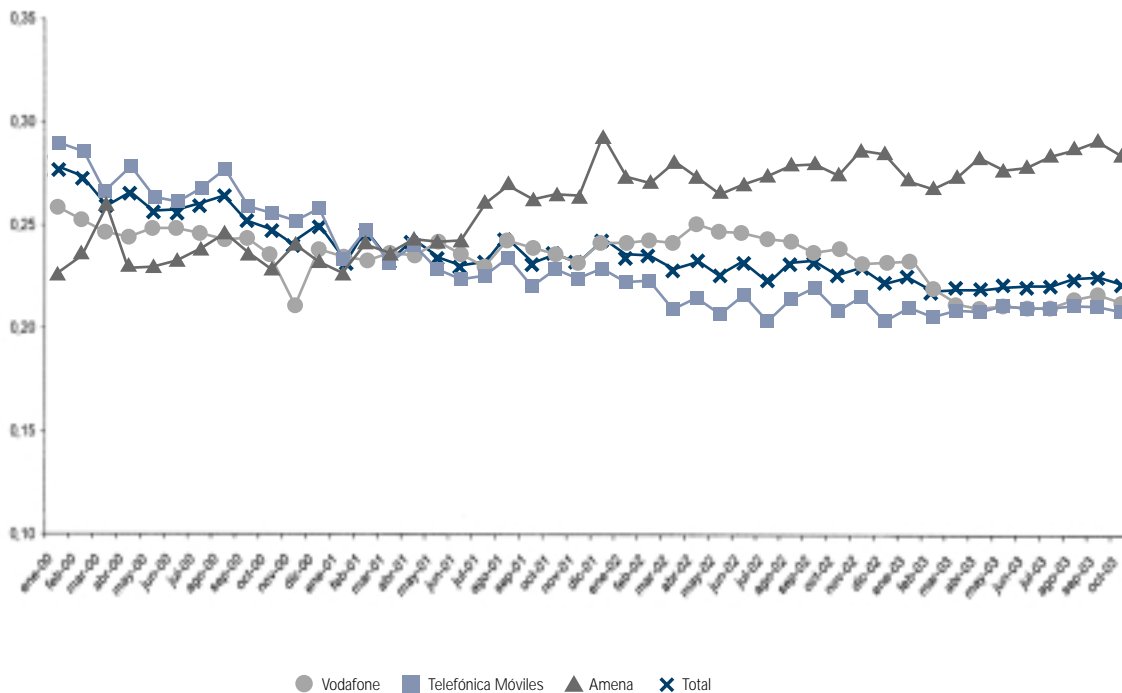
(*) El precio medio efectivo del servicio telefónico se ha estimado como el cociente entre los ingresos de tráfico y el volumen de minutos de tráfico.

2

precio medio efectivo presenta una evolución que se caracteriza por su estabilidad, sobre todo en el caso de Vodafone. El ligero descenso experimentado por el precio medio efectivo de las llamadas de Telefónica Móviles contrasta con la subida en el caso de Amena. Considerado en su conjunto, se comprueba que el precio medio efectivo de las llamadas ha experimentado un descenso del 10,4 por 100 (en enero de 2000 se situaba en 0,23 euros/min y en octubre de 2003 en 0,21 euros/min).

Sin embargo, lo cierto es que durante el periodo de referencia comenzó la diferenciación de precios entre llamadas *on net* y *off net*. En términos generales, las llamadas *on net* tienen un precio considerablemente inferior a las otras. Así, los precios de las llamadas *on net* pueden resultar entre un 50 por 100 y un 75 por 100 más baratos que los equivalentes *off net*. Por tanto, el descenso descrito podría quedar explicado por la introducción de este tipo de precios junto con el mantenimiento o incluso encarecimiento de las llamadas *off net*, lo que además sería coherente

38. EVOLUCIÓN DEL PRECIO MEDIO POR MINUTO EFECTIVO DEL SERVICIO DE ACCESO CONJUNTAMENTE CON EL SERVICIO DE TELEFONÍA MÓVIL(*)
(euros)



Fuente: CMT

(*) El precio medio efectivo se ha estimado como la suma del precio medio efectivo de la cuota de alta (aplicando el criterio establecido por la OCDE se ha diversificado el pago de la cuota de alta para un periodo de 3 años), el precio medio efectivo de la cuota mensual y el producto entre el precio medio efectivo de las llamadas y el volumen de minutos por cliente, dividido todo ello por el número total de minutos.

con el planteamiento comercial que persiguen los operadores presentes en este mercado.

A diferencia del precio del servicio de acceso, el del servicio telefónico no ha sufrido una reducción tan acusada, o la competencia no ha sido tan intensa.

Si se analiza de manera conjunta la evolución de los precios de servicios de acceso y del servicio telefónico, tal y como se muestra en el gráfico, se observa que el precio medio efectivo compuesto por los precios de servicios de acceso y telefónico ha conocido un cierto descenso en el periodo de referencia, pasando de 0,28 euros/min a 0,25 euros/min, lo que supone un descenso algo superior al 10 por 100, siendo Telefónica Móviles el operador que ha experimentado una mayor bajada. En este sentido, hay que destacar que el diferencial de precios entre los tres operadores es bastante reducido. A octubre de 2003, los precios medios correspondientes a Telefónica Móviles, Vodafone y Amena eran, aproximadamente, 0,2 euros/min. para las dos primeras y 0,3 euros/min. para Amena.

También ha de tenerse en cuenta que se han detectado diferencias reseñables con relación al re-

parto entre cuotas fijas y tráfico. Amena es el ejemplo más claro ya que presenta las cuotas fijas más bajas al tiempo que el precio de sus llamadas es el más alto.

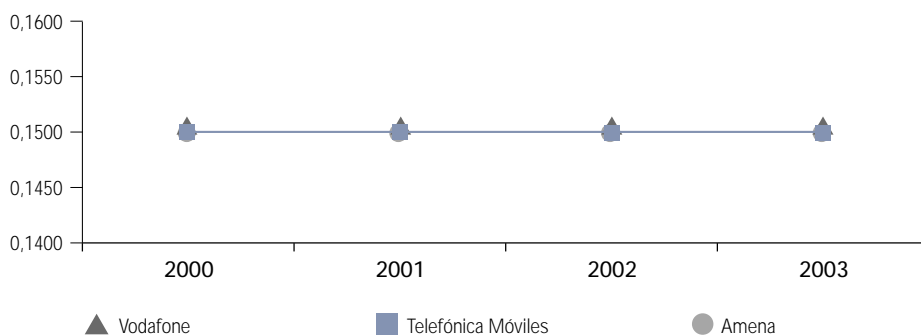
• Servicio de SMS

En el gráfico que se acompaña se muestra la evolución del precio nominal de los mensajes cortos para los tres operadores móviles. Se puede ver como dicho precio no ha sufrido ningún tipo de variación, habiéndose mantenido en 0,15 euros durante todo el periodo analizado en Telefónica Móviles, Vodafone y Amena.

Si bien los precios nominales no han sufrido variación, sí ha variado el precio medio por SMS enviado, debido a las promociones de regalo de mensajes que realizan los operadores y a la introducción de rebajas en sus precios para números preferentes. El gráfico siguiente muestra la evolución del precio medio de los SMS enviados, por operador y total.

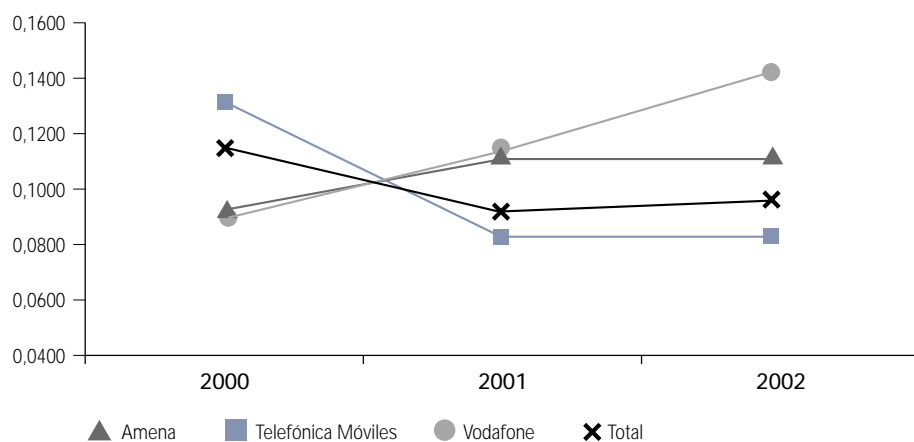
En resumen, se ha podido constatar una clara reducción en los precios de cuota de alta y abono, producto, entre otras cosas, de los planes comerciales de migración de clientes prepago a contrato. Asimismo, se constata una leve reducción del

39. EVOLUCIÓN DEL PRECIO BÁSICO DE LOS MENSAJES CORTOS
(euros)



Fuente: CMT

40. EVOLUCIÓN DEL PRECIO MEDIO DE LOS MENSAJES CORTOS (euros)



Fuente: CMT

10 por 100 en los precios de tráfico (12 por 100 si se considera el conjunto de tráfico y cuotas fijas), que podría explicarse por la diferenciación en los precios de las llamadas *on net*. Finalmente, no se ha visto ninguna reducción en el precio de los servicios de SMS en términos nominales.

Se podría concluir que existen una serie de servicios en cuyos precios los operadores compiten con claridad, cual podrían ser las cuotas de abono o las llamadas *on net*, y otros en los que, en cambio, no se aprecia tal competencia, como las llamadas *off net* y los servicios SMS.

• Análisis de la oferta comercial de los operadores

La actividad comercial de los operadores continuó con el dinamismo observado en años anteriores. Como resultado, el número de planes de precios existente ascendió a 83. Telefónica Móviles contó con 40 ofertas comerciales diferentes, Amena con 25 y Vodafone con 18. La mayoría de dichos planes se dirige al segmento

residencial: 16 bajo la modalidad prepago y 39 de contrato.

El lanzamiento de nuevos planes de precios, o el rediseño de los existentes, se ha centrado en dos variables principales: llamadas *on net* y pertenencia a un grupo limitado de usuarios. Además, los operadores llevaron a cabo numerosas promociones para fomentar el uso de los servicios de voz y mensajería. En general, se centraron en reducciones puntuales del precio de las llamadas *on net* y de los servicios de mensajería para números frecuentes o con destino a la red propia del operador.

La apuesta de los operadores por los nuevos servicios de datos se ha visto reflejada en multitud de lanzamientos comerciales, incrementando así el número de servicios basados en GPRS. La estrategia de marketing se ha centrado en la oferta de contenidos o aplicaciones exclusivos para sus clientes, dirigida tanto al segmento residencial como al de negocios. En el primero de ellos, los operadores se han centrado en la renovación de terminales y en poten-

ciar el uso de los nuevos servicios mediante campañas promocionales. En el caso de las empresas, han lanzado nuevos dispositivos multimedia que ofrecen aplicaciones empresariales inalámbricas avanzadas.

No obstante, se advierten aspectos en los que los operadores no compiten entre ellos, como son que todos cobran completo el primer minuto, y por unidades de 30 segundos a los clientes de modalidad prepago.

c) Conclusiones sobre el mercado de servicios finales

A la vista de la evolución anterior, y vistos los índices de concentración del sector, apenas ha existido avance en los niveles de competencia en este mercado.

En este sentido, prácticamente se podrían repetir los comentarios de los dos últimos informes anuales por cuanto los datos revelan las mismas tendencias.

La competencia entre operadores móviles va dirigida a conservar posiciones, al menos en los servicios de llamadas *off net* y mensajes SMS. La única competencia apreciable se da en servicios *on net* y cuotas de abono, más con la intención de mantener los clientes propios que de captar los de los competidores.

Es posible que se produzca alguna lucha competitiva en el futuro mercado UMTS, si bien es pronto para avanzar conclusiones al respecto.

De otra parte, a pesar del crecimiento del tráfico, muy importante en el caso de las llamadas *on net*, y del número de clientes, el hecho de que la evolución del ingreso medio por minuto permanezca estable durante los últimos años pone de manifiesto que el nivel de competencia no está trasladando a los usuarios las eficiencias generadas por las economías de escala.

d) Consideraciones sobre el mercado de terminación de redes móviles

En el Informe Anual correspondiente al año 2002 se realizaron una serie de consideraciones en torno a este mercado, que dista de fijar sus precios con arreglo a criterios competitivos.

Se ponía de manifiesto cómo la conformación de los mercados español y europeo de llamadas a números móviles –sistema *calling party pay*– impedía el juego competitivo entre operadores en la fijación de precios de interconexión de terminación en las redes móviles, por cuanto el operador donde termina la llamada, que tiene el monopolio obviamente de terminación en esa red, no está incentivado a bajar dichos precios de terminación, dado que el usuario que llama no conoce normalmente en que red debe terminarse la llamada ni tiene conocimiento de que el precio de terminación de estos operadores sea realmente relevante para la determinación final del precio que abona.

Al no conocer el llamante estos extremos, el operador de la red de terminación puede subir o, cuando menos, no bajar los precios de terminación porque no obtiene beneficio por bajar los precios ni coste en términos de juego competitivo por subirlos o mantenerlos.

De ahí el interés de todos los reguladores europeos y de la Comisión Europea, que incluso ha identificado éste como un mercado necesitado de intervención en la fijación de los precios de interconexión de terminación en las redes móviles, dada la inexistencia de juego competitivo que haría innecesaria dicha intervención.

Los efectos indeseados de este poder de dominio, no controlado debidamente, han sido destacados en numerosos estudios de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones y de otro tipo de entidades, entre ellas el Grupo de Reguladores Independientes (IRG).

2

En cualquier caso, se recuerdan algunos de ellos:

- Precios finales excesivamente elevados en las llamadas fijo-móvil. Como consecuencia del alto coste de terminación en la red móvil, sin correspondencia con el coste que correspondería a la parte de la red fija utilizada en la llamada (del orden de 16 ó 20 veces inferiores). Este tipo de precios resulta para los usuarios muy elevados, sin que puedan presionarse a la baja por el juego competitivo entre los operadores. Al tiempo, se producen transferencias de recursos vía interconexión, desde los usuarios que pagan al operador fijo hacia el operador móvil, que no se corresponden en equivalencia con las transferencias que a la inversa se producen desde los usuarios del móvil al operador fijo (en las llamadas móvil-fijo).

- Precios finales elevados en las llamadas entre móviles de diferentes operadores. Resulta significativa la diferencia de precios entre las llamadas *off net* y *on net*, que se asienta además en precios de interconexión muy similares en estos momentos, pues están todos ellos en general intervenidos. Esta diferencia de precios en países con cuotas no homogéneas entre operadores móviles o respecto a algún operador que quiera entrar en el mercado, pueden suponer importantes barreras de entrada si las diferencias son acusadas, pues incitan, por esos menores precios, a incrementar la base de usuarios del mismo operador ya que entre ellos el precio de las llamadas es menor.

Es cierto que esta estrategia tiene un límite, cual es no perder excesivamente los beneficios que supone el mayor precio de terminación que se percibe de las llamadas *off net*, si bien puede compensarse con la ganancia que supone el contar con un nuevo cliente.

- Subsidios cruzados o fenómenos de *price squeeze* en el caso de ofertas conjuntas de llamadas fijas y móviles en el caso de grandes

empresas o en general ventas al sector no residencial.

Estos y otros efectos indeseados se pretenden corregir, entre otras medidas, con la intervención reguladora de los precios de interconexión de terminación de los operadores móviles, que durante el año 2003 y en lo transcurrido de ejercicio 2004 ha generado distintas resoluciones de la CMT.

Lógicamente, esa intervención deberá continuar por el momento, además en una senda descendente en cuanto a precios tradicionalmente alejados de manera sustancial de los costes de producción de los servicios.

La fijación de precios, que además se ha realizado con discrepancias y conflictos entre los operadores, está planteando algunos problemas, más allá del simple nivel de precios que se fije, como son:

- El establecimiento de precios diferentes a los operadores móviles. Como consecuencia de sus propios acuerdos y de la entrada más tardía en el mercado, existe un importante margen en los precios de interconexión entre, de una parte Amena, y de otra los otros dos operadores, Telefónica Móviles y Vodafone. Este diferencial de precios, algo atenuado por las últimas decisiones reguladoras, puede provocar y está provocando algún problema como son los casos de *tromboning* o que, a incrementos de tráfico sustanciales, como de hecho se vienen produciendo en los últimos tiempos, los saldos en los pagos de interconexión, en situaciones de equilibrio de tráfico entre redes, se puedan disparar como consecuencia de esos diferenciales de precios y de momentáneos de desequilibrios de tráfico.

- La regulación de tarifas en telefonía fija y respecto de Telefónica, que todavía se mantiene, aunque sea a través de un régimen menos intervencionista (sistema *price cap*) que el tradicional de fijación de tarifas puro y duro. La existencia de este sistema de fijación de precios,

en el que se computan las llamadas fijo-móvil, determina que en la intervención de precios de interconexión de terminación en redes móviles deba analizarse necesariamente, y como una variante fundamental, el impacto directo que va a tener en el sistema de precios fijos.

En consecuencia, hay que tener en cuenta que la fijación de los precios de interconexión por terminación en la red móvil va a influir no sólo en los precios de las llamadas *on net* sino también en el precio de las llamadas *off net*, y el impacto que la variación de tarifas tenga en la demanda estará directamente relacionado con la elasticidad de cada uno de los consumidores, tanto el de la red fija que llama a la red móvil, como el de la red móvil que llama a la red móvil. Por tanto, con el fin de establecer un marco regulador transparente, predecible y flexible, una posibilidad sería la introducción de un sistema de fijación de precios que diera lugar a reducciones en los precios medios de terminación en un horizonte temporal que permita un entorno predecible a las operadoras. La sustitución de la voz fija-móvil se tiene cada vez más en cuenta y su posible evolución en el largo plazo a la vista del actual desarrollo de los mercados de telefonía fija y móvil.

En este sentido, la nueva operativa de análisis de mercados con carácter periódico emanada de las

Directivas de comunicaciones electrónicas, parece aconsejar la adopción de medidas reguladoras con un ámbito de aplicación que responda a esta dinámica, de forma que se busque un horizonte temporal más amplio, que abarque al menos hasta el siguiente análisis de mercado.

Este enfoque plurianual de la regulación de los precios de terminación ha de tener en cuenta diversos factores, tales como la evolución prospectiva de los costes, el fomento de la inversión eficiente y la innovación, el beneficio real del conjunto de los usuarios o el impacto que sobre el conjunto de la competencia pudiera tener la intervención reguladora.

2.1.3. SERVICIOS DE INTERNET

a) Descripción del mercado en su conjunto

El mercado comprende la totalidad de productos y servicios de acceso a Internet ofrecidos a los usuarios finales. En 2003 se produjo un incremento notable del número de usuarios, alcanzando los 4.909.263, frente a los 3.924.541 registrados en 2002, siendo Telefónica el proveedor que aglutina el mayor número de los contabilizados. El incremento reflejado se debe principalmente al

41. INGRESOS DE PROVEEDORES DE SERVICIOS DE INTERNET

(millones de euros)

	2002	2003
Servicios de Internet	753,28	1.156,45
Servicios de acceso a Internet	669,38	1.068,99
Servicios de información	83,89	87,46
Tráfico inducido	54,17	33,69
Publicidad	45,56	35,44
Comercio electrónico	15,31	8,71
Otros ingresos	50,12	61,39
Total	918,44	1.295,68

Fuente: CMT

2

considerable aumento del número de usuarios que utiliza tecnología ADSL. De hecho, se aprecia que la contratación de servicios de banda estrecha se está viendo desplazada por la de servicios de banda ancha y, en particular, por accesos mediante ADSL. Todo ello se refleja en el incremento de los ingresos de los proveedores de acceso a Internet que, si bien es menos acusado que en 2002, es notable en el capítulo de tecnología ADSL, en el que prácticamente se han duplicado con respecto al año anterior.

Los ingresos de los proveedores de servicios de Internet se incrementaron en 300 millones de euros en 2003 con respecto al año precedente, alcanzando la cifra de 1.295,68 millones de euros. Estos ingresos se han distribuido de manera desigual, correspondiendo la mayor partida a la prestación estricta de servicios de acceso a Internet, que supone el 82,5 por 100 del total del mercado. Los ingresos por tráfico inducido, que suponen un 2,6 por 100 del total continúan la tendencia decreciente detectada en los últimos

42. INGRESOS DE PROVEEDORES DE SERVICIOS DE INTERNET

(porcentaje/total)

	2002	2003
Servicios de Internet	82,0	89,3
Servicios de acceso a Internet	72,9	82,5
Servicios de información	9,1	6,8
Tráfico inducido	5,9	2,6
Publicidad	5,0	2,7
Comercio electrónico	1,7	0,7
Otros ingresos	5,4	4,7

Fuente: CMT

43. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR PROVEEDORES DE SERVICIOS DE INTERNET(*)

2003

	Millones de euros	%/Total
Telefónica de España	563,13	43,5
Wanadoo España	199,50	15,4
Terra Networks España	117,38	9,1
Auna Telecomunicaciones	74,39	5,7
Grupo Ono	64,21	5,0
Yacom Internet Factory	54,24	4,2
Telefónica Data España	34,48	2,7
Euskaltel	16,50	1,3
Arsys Internet	13,17	1,0
Retecal Sociedad Oper. de Tel. Castilla-León	13,12	1,0
Resto	145,56	11,1
Total	1.295,68	100,0

Fuente: CMT

(*)El concepto Resto incluye a 147 operadores adicionales del sector de proveedores de servicios de Internet, con un máximo de cuota del 0,99 por 100.

años, al igual que los procedentes del comercio electrónico generado por los ISP analizados en este informe o de la publicidad. Estos resultados deben tratarse con cautela, ya que pueden estar sesgados por la muestra analizada (se estima que un buen número de proveedores de acceso a Internet no ha aportado sus datos a la CMT). Aunque la contribución al volumen total del mercado de los datos no dispuestos es presumiblemente reducida, puede tener relevancia para alguna de las partidas analizadas, como por ejemplo la del tráfico inducido, que corresponde a un modelo de negocio más propio de los pequeños proveedores de acceso a Internet que de los grandes. Por otra parte, la actividad de comercio electrónico puede ser llevada a cabo por un tipo de agentes que no son objeto de requerimiento de información por la Comisión.

En cuanto a las cuotas de mercado por ingresos, el grupo Telefónica obtuvo un porcentaje del 55,3 por 100. Telefónica de España fue líder en facturación total, alcanzando el 43,5 por 100, con un avance de trece puntos porcentuales sobre la cifra correspondiente a 2002. Le siguieron Wanadoo España (15,4 por 100), Terra Networks (9,1 por 100) y Auna Telecomunicaciones (5,7 por 100). El incremento relativo más acusado fue el experimentado por Wanadoo España, cuya cuota se vio más que duplicada en 2003 debido a la adquisición de Eresmas Interactiva al grupo Auna, mientras que el descenso más notable fue el de Terra Networks, con una bajada de 3,5 puntos porcentuales con respecto al ejercicio anterior.

b) Mercado de servicios de Internet de banda estrecha

Los servicios de acceso a Internet de banda estrecha se caracterizan porque permiten al usuario

la conexión a través de la red telefónica conmutada convencional (RTC) y un caudal de transmisión de datos comprendido entre los 56 Kbit/s y los 128 Kbit/s, abonando por ello el importe correspondiente al tiempo de conexión a precio de llamada metropolitana. Son elegidos generalmente por usuarios que utilizan de forma breve y esporádica Internet. Sin embargo, cuando el gasto telefónico derivado del uso de Internet se acerca a un determinado umbral, habitualmente los 18 euros mensuales,⁵ se activa la opción de contratar una tarifa plana; de éstas, las de 24 horas están destinadas a los clientes que quieren tener libertad de horarios y disponer de mucho tiempo de conexión; las reducidas, en cambio, están dirigidas a los que concentran su utilización en las tardes y los fines de semana, abonando por ello una cuota fija al mes y pagando en función de los minutos de conexión utilizados fuera del horario contratado.

Entre 2002 y 2003 se produjo un menor incremento en el número de clientes que acudió a la contratación de servicios de Internet de banda estrecha que el producido entre 2001 y 2002. Esta evolución se debió a que, principalmente por parte de clientes de gran consumo, persiste la tendencia a la elección de servicios de banda ancha y, en particular, de ADSL, dada la mayor velocidad de transmisión de datos que permiten y su menor coste relativo para esta tipología de usuarios. Este efecto se incrementa porque los usuarios ocasionales están acudiendo a la contratación de nuevas modalidades, también por ADSL, que les permiten beneficiarse de las características propias de este tipo de acceso en un horario prefijado y a un coste más reducido que los que permiten la conexión durante veinticuatro horas.

⁵ Estudio sobre proveedores de Internet de la Organización de Consumidores y Usuarios, 27 de enero de 2004.

44. USUARIOS POR SERVICIOS DE INTERNET(*)

	2001	2002	2003
Servicios de acceso a Internet			
Acceso a Internet conmutado	841.151	2.450.316	2.558.930
Individual	750.579	2.279.574	2.305.910
RTC	731.772	2.231.564	2.271.018
RDSI	18.807	44.075	22.841
Otros	-	3.935	12.051
Corporativo	90.572	170.742	253.020
RTC	81.350	132.713	187.922
RDSI	9.222	27.489	32.301
Otros	-	10.540	32.797
Acceso a Internet dedicado	540.511	1.247.496	2.121.930
Individual	478.597	1.024.685	1.744.721
Cablemódem	87.291	336.488	498.603
LMDS	-	-	28
ADSL	391.304	686.547	1.244.534
Frame relay	2	-	-
Otros	-	1.650	1.556
Corporativo	61.914	222.811	377.209
Cablemódem	23.775	8.493	52.892
LMDS	-	818	2.136
ADSL	1.596	211.994	320.606
Frame relay	36.543	467	-
Otros	-	1.039	1.575
Total servicios de acceso a Internet	1.381.662	3.697.812	4.680.860
Servicios de información	497.972	226.729	228.403
Total	1.879.634	3.924.541	4.909.263

Fuente: CMT

(*) Servicios de información incluyen ubicación telemática (*hosting y housing*), diseño y producción de web, correo electrónico y otros.

— Ingresos

En 2003 se produjo un leve incremento de los ingresos estimados por servicios de acceso a Internet conmutado (banda estrecha), debido al aumento del uso residencial, que contrarrestó el

descenso del uso corporativo. Destaca, sin embargo, el acusado incremento de los ingresos procedentes de servicios de acceso a Internet dedicado, que refleja una vez más el desplazamiento de la demanda hacia las opciones de banda ancha.

45. INGRESOS POR SERVICIOS DE INTERNET(*) (millones de euros)			
	2001	2002	2003
Servicios de acceso a Internet			
Acceso a Internet conmutado	136,51	218,68	220,46
Individual	127,83	192,81	194,79
RTC	117,37	173,49	187,58
RDSI	10,46	5,90	1,51
Otros	-	13,42	5,70
Corporativo	8,68	25,87	25,68
RTC	6,18	16,84	18,47
RDSI	2,50	5,95	3,02
Otros	-	3,08	4,18
Acceso a Internet dedicado	127,27	450,70	848,52
Individual	115,06	318,71	590,60
Cablemódem	11,03	81,35	138,33
LMDS	-	-	-
ADSL	103,97	237,03	452,19
Frame relay	0,06	-	-
Otros	-	0,33	0,08
Corporativo	12,21	131,99	257,92
Cablemódem	7,18	3,77	18,85
LMDS	-	4,00	7,43
ADSL	0,80	100,40	216,55
Frame relay	4,23	3,20	-
Otros	-	20,61	15,10
Total servicios de acceso a Internet	263,78	669,38	1.068,99
Servicios de información	60,14	83,89	87,46
Total	323,92	753,28	1.156,45

Fuente: CMT

(*) Servicios de información incluye ubicación telemática (*hosting y housing*), diseño y producción de web, correo electrónico y otros.

Wanadoo España fue el operador que más ingresos obtuvo en 2003 por la provisión de acceso conmutado a Internet a través de la red telefónica básica,

alcanzando casi los 100 millones de euros, mientras que Telefónica fue el operador líder en ingresos a través de RDSI, con casi 2 millones de euros.

46. CUOTAS DE MERCADO POR INGRESOS DE SERVICIOS DE ACCESO CONMUTADO (porcentaje/total)

	2003			
	RDSI	RTC	Otros servicios	Total
Wanadoo España	-	48,4	-	45,3
Telefónica de España	42,7	22,5	-	21,9
Terra Networks España	-	17,0	-	15,9
Yacom Internet Factory	-	4,0	-	4,2
Euskaltel	-	-	75,0	3,4
Jazz Telecom	5,0	2,2	-	2,2
Arrakis Servicios y Comunicaciones	-	1,6	-	1,5
Retecal Sociedad Oper. de Tel. Castilla-León	-	0,9	-	0,8
BT Ignite España	4,5	0,6	-	0,6
Uni2 Telecomunicaciones	2,2	0,6	-	0,6
Resto	45,6	2,2	25,0	3,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: CMT

47. INGRESOS POR SERVICIOS DE ACCESO CONMUTADO (millones de euros)

	2003			
	RDSI	RTC	Otros Servicios	Total
Wanadoo España	-	99,78	-	99,78
Telefónica de España	1,93	46,41	-	48,34
Terra Networks España	-	35,06	-	35,06
Yacom Internet Factory	-	9,24	-	9,24
Euskaltel	-	-	7,44	7,44
Jazz Telecom	0,23	4,62	-	4,85
Arrakis Servicios y Comunicaciones	-	3,22	-	3,22
Retecal Sociedad Oper. de Tel. Castilla-León	-	1,79	-	1,79
BT Ignite España	0,20	1,14	-	1,34
Uni2 Telecomunicaciones	0,10	1,22	-	1,32
Resto	2,07	3,56	2,45	8,06
Total	4,53	206,04	9,89	220,46

Fuente: CMT

— Clientes

El número de usuarios, tanto individuales como corporativos, con acceso a Internet conmutado ha experimentado en 2003 un ligero aumento con respecto al ejercicio anterior, alcanzando la cifra de 2.558.930. A pesar de ello, el porcentaje que representan sobre el total ha disminuido en diez puntos, situándose en un 52,1 por 100. Esta situación se debe a que los nuevos usuarios optan por contratar principalmente mayores velocidades de transmisión y conectividad permanente, tales como servicios ADSL.

— Tráfico

El peso del tráfico de acceso a Internet, entendido el 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), y excluyendo el tráfico facturado por el operador de destino de la llamada (909), experimentó en 2003 un acusado descenso de seis puntos porcentuales sobre el total del tráfico telefónico con respecto a 2002.

Los ingresos procedentes del tráfico de acceso a Internet han continuado en 2003 la tendencia decreciente iniciada en 2002, si bien con sesgo más pronunciado que en el ejercicio anterior.

— Cuotas de mercado

La mayor cuota de mercado de servicios de acceso conmutado por ingresos correspondió a

48. MINUTOS CURSADOS POR TIPO DE TRÁFICO(*)
(millones de minutos)

	1999	2000	2001	2002	2003
Total metropolitano	50.267	65.489	88.738	92.010	77.286
Voz	-	35.126	40.906	40.911	37.859
Acceso a Internet	-	30.363	47.832	51.099	39.427
Provincial	5.963	6.894	8.669	10.246	10.023
Interprovincial	8.954	9.325	10.057	10.261	10.341
Internacional	1.635	2.146	2.684	2.773	3.256
A móviles	4.104	5.854	6.856	7.564	8.454
Números de inteligencia de red	1.919	5.121	2.651	2.801	3.081
Otro tráfico	1.690	230	309	923	666
Total	74.532	95.058	119.964	126.577	113.107

Fuente: CMT

(*) 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 o cualquier otro tipo de producto comercial medido por tiempo). No incluye el tráfico facturado por el operador de destino de la llamada (909), normalmente Proveedores de Servicios de Internet.

49. INGRESOS POR TRÁFICO SEGÚN TIPO DE TRÁFICO(*)
(millones de euros)

	1999	2000	2001	2002	2003
Total metropolitano	1.713,96	1.494,87	1.766,37	1.567,70	1.361,58
Voz	1.527,65	1.099,19	1.238,93	1.088,38	1.043,93
Acceso a Internet	186,31	395,68	527,44	479,32	317,65
Provincial	620,89	462,19	418,66	373,38	340,21
Interprovincial	1.408,80	823,54	827,52	672,10	603,91
Internacional	753,91	654,97	819,51	621,15	540,32
A móviles	1.542,45	1.797,64	1.731,16	1.824,31	1.750,08
Números de inteligencia de red	214,47	369,82	398,88	406,66	391,58
Otro tráfico	104,13	64,33	79,64	74,94	99,05
Total	6.358,61	5.667,36	6.041,74	5.540,24	5.086,73

Fuente: CMT

(*) 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, 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.

Wanadoo España con un 46,9 por 100, mientras que el grupo Telefónica ostentó una cuota agregada del 37,8 por 100, correspondiendo a Telefónica de España el 21,9 por 100 y a Terra Networks el 15,9 por 100.

Por número de clientes, la mayor cuota de mercado fue la de Wanadoo España, con 1.310.031 clientes, lo que se traduce en el 51 por 100 de un total de 2.558.930 clientes. El grupo Telefónica sumó una cuota del 20 por 100, con 524.111 clientes, seguido por Yacom con un 9 por 100 y 231.842 clientes.

En cuanto a los índices de concentración, éstos muestran la consolidación de la adquisición a finales de 2002 de Eresmas Interactiva por parte de Wanadoo España, lo que provocó que el índice de Herfindhal aumentara en casi 0,15 puntos porcentuales. El resto de índices muestra también un incremento en el nivel de concentración en el mercado. El índice C1 duplicó su

valor como consecuencia de dicha adquisición. Todo ello es consecuencia de la tendencia de este mercado a la concentración de los diversos agentes que actúan en él. Dicha tendencia se deriva de la necesidad de competir no sólo en este mercado sino también en el de servicios de acceso a Internet de banda ancha. En efecto, la provisión de una completa oferta de servicios y, por tanto, el esfuerzo comercial de captación de clientes que se desarrolla en el mercado de servicios de acceso de banda estrecha, facilita el posicionamiento del operador en el mercado de servicios de acceso a Internet de banda ancha.

— Ofertas comerciales y precios

De los datos manejados por la Comisión se observa que, en 2003, las ofertas comerciales de servicios de acceso a Internet por banda estrecha de los diferentes operadores mantuvieron la mis-

50. OFERTA COMERCIAL DE ACCESO A INTERNET DE BANDA ESTRECHA EN 2003

Nombre oferta	Operador	Tipo acceso	Precio abono (euros)	Hora inicio	Hora fin	Ámbito temporal
Conexión RTB Premium	Arsys Internet	RTC	9,02	0:00	23:59	Todos los días
Net Base	Aunacable	RTB	18,00	0:00	23:59	Todos los días
Tarifa Plana	Euskaltel	RTB	15,03	0:00	23:59	Fines de semana y festivos nacional
Tarifa Plana (no festivos)	Euskaltel	RTB	16,53	18:00	8:00	Lunes a viernes
Euskalnet	Euskaltel	RTB/RDSI	0,00	0:00	23:59	Todos los días
Tarifa Plana 24 Horas	Jazztel	RTB/RDSI	18,00	0:00	23:59	Todos los días
Tarifa Plana Fin de Semana para Acceso a Internet	Telefónica	RTB	8,90	18:00	23:59	Viernes
Tarifa Plana Nocturna	Terra Lycos	RTB/RDSI	5,90	0:00	12:00	Todos los días
Tarifa Plana	Tiscali	RTB/RDSI	16,53	0:00	23:59	Fines de semana y festivos nacional
Tarifa Plana 24 Horas	Wanadoo	RTB/RDSI	19,90	0:00	23:59	Todos los días
Tarifa PlanaClassic	Ya.com	RTB/RDSI	13,90	0:00	23:59	Fines de semana y festivos nacional

Fuente: CMT

ma configuración que en ejercicios anteriores. Dichas ofertas responden, por razones técnicas, al segmento más bajo del mercado; esto es, a productos que permiten velocidades de entre 56 Kbit/s y 128 Kbit/s y se ofrecen a los usuarios finales, principalmente residenciales, en una forma de tarifas planas, consolidando la tendencia apreciada en ejercicios anteriores.

Con carácter general, las tarifas planas de acceso a Internet de banda estrecha ofertadas en 2003 fueron aplicables a todos los días de la semana y las cuotas mensuales oscilaron entre los 5 euros y los 20 euros, dependiendo del horario y los servicios adicionales ofertados (cuentas de correo electrónico, disco duro virtual, antivirus, etcétera). Salvo alguna excepción, no se aplican cuotas no recurrentes (alta e instalación) en este tipo de ofertas.

La oferta comercial de servicios de acceso a Internet de banda estrecha en 2003 se ha carac-

terizado por su riqueza y diversidad, siendo el precio y el horario de aplicación de las tarifas planas las principales variables en las que compiten los diferentes operadores, más que en las relacionadas con la calidad del servicio o la tramitación de solicitudes.

c) Mercado de servicios de banda ancha

Los servicios de banda ancha comprenden distintas soluciones tecnológicas dotadas de características específicas, entre las que cabe destacar la conexión permanente, 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.

En este contexto, el mercado de servicios de acceso de banda ancha comprendería multiplicidad

2

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 cablemodem y el bucle de abonado inalámbrico WLL (Wireless Local Loop), cuyos exponentes principales son el LMDS y el MMDS.

A diferencia de los accesos finales de banda estrecha, las tecnologías de banda ancha posibilitan satisfacer la demanda de usuarios de gran consumo que requirieran una conexión permanente y prestaciones con capacidades de transmisión elevadas.

El mercado analizado en este epígrafe es 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 la totalidad del territorio nacional.

Los servicios de banda ancha han continuado su gran desarrollo durante 2003, alcanzando cuotas de crecimiento elevadas en términos de clientes (en torno al 70 por 100) e ingresos (superior al 80 por 100). Este dinamismo también tuvo su reflejo en el esfuerzo comercial de los operadores por incrementar sus ofertas y productos, así como por presentar productos innovadores a los consumidores. En 2003 aparecieron ofertas de banda ancha modulares, nuevos contratos con velocidades de conexión y ofertas integradas (con telefonía y servicios audiovisuales).

Estas ofertas comerciales están claramente marcadas por los factores productivos que empleen los operadores. Pueden distinguirse dos formas de prestar los servicios al cliente final:

- Prestación del servicio basado en el despliegue de una red de acceso alternativa. Este es el caso de los operadores de cable que, con el ob-

jeto de competir con el operador incumbente, han invertido cuantiosas sumas en desplegar una red de acceso propia.

- Prestación del servicio basado en los servicios mayoristas del operador incumbente. Este es el caso de los operadores que contratan los servicios mayoristas que ofrece Telefónica de España, SAU (Tesau): desagregación de bucle de abonado, GigADSL y ADSL IP.

La principal diferencia entre los modos de prestación del servicio final radica en el grado de control que el operador disfruta sobre la cadena de valor del producto. En la medida que un operador tenga un mayor control sobre los aspectos asociados a los servicios de referencia, su capacidad de diferenciarse de los competidores de forma sostenible será mayor.

Se constata que en el modo de competencia entre plataformas los operadores con redes propias tienen un control absoluto, no sólo sobre aspectos como el coste total del servicio (y por tanto sobre su precio final), sino también sobre otros que afectan directamente a su capacidad de diferenciación. Entre estos últimos destacan, por un lado, aquéllos relativos a la calidad del servicio, como son la posibilidad de adquirir compromisos de calidad, la posibilidad de gestionar el ancho de banda ancha y elegir la velocidad de transmisión de datos, y la capacidad de gestionar los retardos en la transmisión. Por otro lado, están los relativos a la capacidad de ofrecer servicios conjuntos de voz, televisión y datos, que viene determinada por la tecnología de acceso.

Por tanto, los operadores con red propia están en disposición de diferenciarse por la calidad de su servicio, por empaquetamiento de servicios o por ambas al mismo tiempo. Esto se traduce en el desarrollo de una mayor gama de productos con características novedosas y en una mayor competencia en variables diferentes al precio. Por el contrario, las posibilidades de diferenciación de los operadores alternativos que dependen de los

servicios mayoristas prestados por Tesau quedan muy limitadas. Para estos últimos, el grado de control sobre los aspectos anteriormente mencionados y, consecuentemente, su capacidad de acercarse a las preferencias de distintos grupos de usuarios, dependerán de forma crítica de las inversiones en red que hayan acometido. Es fácil comprobar que en el caso extremo en el que un operador presta el servicio final por medio del servicio de reventa, no estará en condiciones de diferenciarse de Tesau⁶ y, por tanto, su medio de captación de clientes se basará exclusivamente en la competencia en precios.

El grado de rivalidad en este mercado se incrementó a raíz de la liberalización de los precios minoristas de Tesau en noviembre de 2003. Esta liberalización provocó el lanzamiento de promociones por parte de este operador que no han sido trasladadas al precio mayorista, con la consiguiente presión sobre los márgenes de los operadores alternativos que ofrecen sus productos basados en los servicios incluidos en la Oferta del Bucle del Abonado (OBA). A las ofertas encaminadas a reducir los costes de entrada del consumidor al mercado mediante la subvención de las cuotas de alta y los equipos necesarios para la conexión se ha sumado el regalo de cuotas mensuales.

Esta dinámica ha ocasionado que los operadores alternativos solicitaran la intervención de la CMT por prácticas de Tesau contrarias a la libre competencia basadas en estrechamientos de márgenes con respecto a los precios mayoristas regulados.

— Ingresos

Los servicios de banda ancha han demostrado un dinamismo importante durante 2003. Los ingre-

sos ascendieron a 848,52 millones de euros, lo que supone un incremento del 88,3 por 100 con respecto a 2002. Esta evolución se ha debido tanto al citado incremento de clientes como al ingreso medio de los mismos.

El ADSL continúa siendo la tecnología de acceso de banda ancha más extendida, generando el 79 por 100 de los ingresos, seguida del cablemódem, cuyos ingresos supusieron el 18,5 por 100 del total. Estos ingresos son producto tanto de los servicios de conectividad como de acceso a Internet. Los operadores configuran sus ofertas minoristas de servicios de acceso de banda ancha como un producto que engloba, por regla general, el acceso y el servicio de acceso a Internet. Este hecho contrasta con el acceso a Internet conmutado, en el que el servicio de acceso es prestado por un operador de telecomunicaciones mientras que el servicio al usuario suele correr a cargo de un ISP.

Las diferentes tipologías de las ofertas minoristas tienen un impacto importante en el ingreso medio por cliente. Los clientes de acceso a Internet mediante ADSL suponen en promedio ingresar 100 euros más al año que los clientes de cablemódem. Esta diferencia puede explicarse por la diferente comercialización de estos últimos, en general mediante ofertas integradas con otros servicios –telefonía y servicios audiovisuales–. Esta vinculación de servicios permite la ganancia de economías de gama que pueden ser trasladadas al usuario; ganancias en que no incurren los operadores de ADSL.

Los ingresos por accesos corporativos demostraron un mayor dinamismo que los individuales, con un crecimiento cercano al 95 por 100. Por su parte, los ingresos del segmento individual crecieron a un ritmo del 85 por 100. A pesar de ello, este

⁶ Sólo a través de la política comercial mediante el diseño de estructuras de tarifas innovadoras podrá diferenciarse. Sin embargo la fácil replicabilidad de este tipo de estrategia por parte de los competidores hace que no constituya una fuente de diferenciación sostenible.

51. INGRESO MEDIO POR CLIENTE SEGÚN TECNOLOGÍA DE ACCESO

(euros)

	2002	2003	Variación interanual (%)
ADSL	375,54	427,27	13,8
Cablemódem	246,73	285,00	15,5
Total	361,28	399,88	10,7

Fuente: CMT

52. DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS SEGÚN TECNOLOGÍA DE ACCESO Y SEGMENTO

(porcentaje/total)

	2002			2003		
	Corporativo	Individual	Total	Corporativo	Individual	Total
ADSL	76,1	74,4	74,9	84,0	76,6	78,8
Cablemódem	2,9	25,5	18,9	7,3	23,4	18,5
Frame relay	2,4	0,0	0,7	0,0	0,0	0,0
LMDS	3,0	0,0	0,9	2,9	0,0	0,9
Otros accesos dedicados	15,6	0,1	4,6	5,8	n.s.	1,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: CMT

n.s.: no significativo

segmento contribuyó con el 68 por 100 del total de los ingresos.

Por segmentos, la penetración por tecnologías difiere sensiblemente. El ADSL alcanzó una cuota por ingresos del 84 por 100 en el segmento corporativo, que contrasta con el 76,6 por 100 en el individual. Destaca el peso del cablemódem en el segmento individual, superior al 23 por 100 de todos los ingresos, provocada por la estrategia de estos operadores basada en ofertas integradas de acceso a Internet con servicios audiovisuales. Estos servicios son valorados principalmente por los usuarios residenciales.

— Clientes

La prestación de servicios de acceso a Internet de banda ancha requiere establecer una conexión física entre la ubicación del usuario final y la red, dotada de la suficiente capacidad de transmisión como para satisfacer las necesidades del consu-

midor al que se pretende ofrecer los servicios. El actual contexto tecnológico hace que las tecnologías xDSL basadas en el par de cobre presenten considerables facilidades para un despliegue masivo, contrariamente a lo que sucede con otras soluciones tecnológicas cuyo desarrollo es sustancialmente más costoso y complejo por requerir de considerables inversiones. Por este motivo, la opción mayoritaria de acceso a Internet de banda ancha se basa en las modalidades ADSL, con el 72 por 100 en 2002 y 74 por 100 en 2003 del total de accesos de banda ancha.

A continuación se situaría el acceso mediante cablemódem, con el 26 por 100 del total de clientes que contratan servicios de banda ancha. La contribución de esta tecnología ha disminuido en 1,7 puntos porcentuales con respecto a 2002.

Los datos anteriores deben matizarse con la capilaridad de cada una de las tecnologías consideradas. Los operadores de cablemódem cuentan con casi

53. DISTRIBUCIÓN CLIENTES SEGÚN TECNOLOGÍA DE ACCESO Y SEGMENTO (porcentaje/total)

	2002			2003		
	Corporativo	Individual	Total	Corporativo	Individual	Total
ADSL	95,1	67,0	72,0	85,0	71,3	73,8
Cablemódem	3,8	32,8	27,7	14,0	28,6	26,0
Frame relay	0,2	0,0	n.s.	0,0	0,0	0,0
LMDS	0,4	0,0	0,1	0,6	n.s.	0,1
Otros accesos dedicados	0,5	0,2	0,2	0,4	0,1	0,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: CMT
n.s.: no significativo

5,3 millones de accesos instalados, cifra muy inferior a la veintena de millones de pares de cobre. Por tanto, la menor penetración en el mercado de banda ancha de estos operadores también se debe a la relativamente baja cobertura de sus redes.

— Cuotas de mercado

Durante 2003, las empresas del grupo Telefónica han consolidado su posición en la prestación de los servicios de acceso a Internet de banda ancha, alcanzando una cuota de mercado por ingresos de 64,8 por 100. Por su parte, los operadores de cable se convierten, en conjunto, en la segunda alternativa para la provisión de estos servicios. Auna Telecomunicaciones y Cableuropa (Ono) se convierten en el segundo y el tercer operador del mercado, acumulando el 16 por 100 del total de ingresos. Finalmente, los operadores basados en la reventa de servicios mayoristas pierden importancia en el conjunto del mercado, destacando Wanadoo como cuarto operador, con una cuota de mercado superior al 6 por 100.

Las anteriores magnitudes contrastan con las cuotas medidas en términos de clientes, en las que, debido al menor ingreso medio por cliente, las empresas que comercializan estos servicios mediante ADSL pierden importancia. En este aspecto destaca la excepción de Wanadoo, cuya

cuota por clientes supera la de ingresos en 2,4 puntos porcentuales. Por el contrario, la cuota de mercado en clientes del grupo Telefónica alcanzó el 58 por 100, seis puntos inferior a su cuota de mercado por ingresos. Los operadores de cable reducen diferencias si se mide el mercado mediante esta magnitud.

El aspecto anterior resulta de relevancia dado que los operadores de cable consiguen, a través de ofertas comerciales integradas, mantener a sus clientes en mayor medida que los operadores basados en tecnologías ADSL. Para competir con ellas, Telefónica comenzó la comercialización en el último trimestre de 2003 de una oferta que integraba acceso a Internet de banda ancha con servicios audiovisuales denominada comercialmente Imagenio.

Con respecto a 2002, se comprueba el incremento en la participación en el mercado del grupo Telefónica, cuya cuota se ha incrementado en cinco puntos porcentuales.

Por segmentos cabe destacar la mayor penetración del grupo Telefónica en el mercado corporativo, con un peso sobre ingresos totales cercano al 74 por 100. Por el contrario, debido a la configuración de sus ofertas, los operadores de cable tienen una participación muy inferior a la del acceso individual (nueve puntos porcentuales). Cabe des-

2 tacar que, en el segmento corporativo, cobran importancia operadores como Colt y BT Ignite, especializados en la comercialización de ofertas más personalizadas dirigidas a clientes empresariales.

— Ofertas comerciales y precios

Dada la heterogeneidad del tipo de clientes y las necesidades de los mismos, se dan dos grupos

de ofertas comerciales: estandarizadas y personalizadas. Las segundas, dirigidas al segmento empresarial, cuentan con una estructura y una dinámica competitiva distintas a las ofertas dirigidas al gran público.

Con respecto a los productos estandarizados, las posibilidades para confeccionar ofertas comerciales por parte de los operadores están limitadas por las inversiones en red y la dependencia de los ser-

54. OFERTAS INTEGRADAS EN 2003

Nombre Comercial	Tecnología	Telefonía	Acceso de banda ancha	Televisión	Cuota mensual (euros)	Promociones
Imagenio (Telefónica)	ADSL	NO	256 Kbps	22 canales TV 15 canales audio	54	Alta: gratuita.
Pack Integrado Todo Incluido 128 (Aunacable)	Cable	SÍ	Sin Internet	Paquete Básico (aprox. 40 canales) en función de la zona	25,10	Alta: gratuita. Llamadas telefónicas: – Llamadas gratis entre clientes de acceso directo cable de Auna.
			128 Kbps		54	
Pack Integrado Todo Incluido 300 (Aunacable)	Cable	SÍ	Sin Internet	Paquete Básico (aprox. 40 canales) en función de la zona	25,10	– 500 minutos gratis en llamadas metropolitanas, provinciales o interprovinciales a un número de teléfono que elijas.
			300 Kbps		59	
Pack Integrado Todo Incluido 600 (Aunacable)	Cable	SÍ	Sin Internet	Paquete Básico (aprox. 40 canales) en función de la zona	25,10	
			600 Kbps		99	
Combinado Ono 2000 D (Ono)	Cable	SÍ	Sin Internet	100 canales TV 5 canales audio	27,90	Alta: gratuita. Llamadas telefónicas: – Llamadas locales entre hogares Ono gratis toda la vida. – Llamadas provinciales entre hogares Ono gratis hasta 01/1/05.
			150 Kbps		54,80	
			300 Kbps		57,85	
Combinado Ono 4000 D (Ono)	Cable	SÍ	Sin Internet	150 canales TV 25 canales audio	27,90	
			150 Kbps		54,80	
			300 Kbps		57,85	
Combinado Ono 6000 D (Ono)	Cable	SÍ	Sin Internet	150 canales TV Canales Premium 25 canales audio	35,80	
			150 Kbps		62,70	
			300 Kbps		65,75	
Combinado Ono Total D (Ono)	Cable	SÍ	1 Mb	150 canales TV Canales Premium 25 canales audio	70,80	

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos publicados en las páginas web de los diferentes proveedores.

vicios mayoristas de Tesau. Los operadores que cuentan con infraestructuras alternativas empaquetan con frecuencia los servicios de referencia con servicios telefónicos y televisión de pago.

Por otra parte, los operadores cuyos productos se basan en servicios mayoristas regulados y el propio grupo Telefónica han mantenido la misma estructura de precios desde el lanzamiento de los servicios de acceso a Internet de banda ancha. Las tarifas están compuestas por una cuota de alta, que se abona en el momento en que se contrata el servicio, y una cuota periódica, normalmente mensual, independiente del uso por tráfico que se haga del acceso suministrado.

No obstante, las necesidades de la demanda han provocado que los operadores hayan diseñado ofertas con características diferentes en busca de incrementar la demanda potencial del mercado, disminuyendo el precio global de suscripción para el consumidor, principal barrera al crecimiento de este mercado. Así, han apareci-

do modalidades de menor velocidad (128/128 Kbps) o modulares (que combinan una tarifa plana en determinadas franjas horarias con pago por consumo) que reducen el precio mensual en aproximadamente diez euros. El objetivo de estos productos es facilitar la migración de los consumidores de acceso a Internet conmutado a servicios de banda ancha.

Adicionalmente, durante 2003 los usuarios se han beneficiado de diferentes promociones, verdadero instrumento de competencia entre los operadores. Si bien no se han reducido los precios nominales de los servicios de acceso a Internet de banda ancha, cabe decir que el precio efectivo sí se ha reducido, si se tienen en cuenta los regalos incluidos en las diferentes promociones (gratuidad de cuotas de alta y abono, y regalo de los equipos necesarios para la conexión, por ejemplo).

Como se ha resaltado en el análisis de las cuotas de mercado, a pesar de la competencia en pro-

55. OFERTA COMERCIAL ADSL 128 Y 256 MODULAR EN 2003

Nombre Comercial	Velocidad (Kbps)	Horario	Alta (euros)	Cuota mensual (euros)	Promociones (euros)
ADSL Star (Wanadoo)	128/128	24 h	0	32,9	
ADSL Home 24 (Ya.com)	128/128	24 h	0	32,9	Cuotas mensuales: 3 primeras cuotas 19,90
Terra ADSL Home (Terra)	256/128	Modular(*)	38,10	29,9	Alta: 0 Cuotas mensuales: 3 primeras a 27,9
Terra ADSL a tu medida (Terra)	256/128	14 h	38,10	29,9	Alta: 0 Cuotas mensuales: 3 primeras a 27,9
		4 h	38,10	35,90	
ADSL Go (Wanadoo)	256/128	Modular(*)	0	29,90	
ADSL Ocio (Ya.com)	256/128	Modular(*)	0	29,90	Las 25.000 primeras altas Cuotas mensuales: 3 primeras cuotas 25,90

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos publicados en las páginas web de los diferentes proveedores.

(*) Tarifa plana válida únicamente en el horario reducido.

2

mociones y subsidios a la suscripción que caracterizan los servicios de acceso a Internet de banda ancha, la posición del grupo Telefónica se consolidó durante 2003. Este dato pone de manifiesto la gran importancia de la imagen de marca dentro de la política comercial para estos servicios. Para muchos usuarios finales, la marca constituye prácticamente el único elemento diferenciador de una oferta frente a otra. A este respecto, se ha de tener en cuenta que los gastos de publicidad realizados por operadores de telecomunicaciones constituyen el 5,7 por 100⁷ del total de inversión publicitaria en España, lo cual prueba la gran importancia de este aspecto.

d) Índices de concentración

Los índices de concentración del mercado de banda ancha se han comportado de manera simétrica a las cuotas de mercado. El hecho de que proveedores relevantes en 2002 hayan perdido parte de su importancia se ve reflejado en los indicadores de concentración. En particular, el IH se ha incrementado en un 37%, mientras que el C1 se ha incrementado en 10 puntos porcentuales.

Los anteriores parámetros aumentarían si se considerara a todas las empresas del grupo Telefónica (Telefónica y Terra) como una única empresa o unidad económica, dado que aglutinan el 67% del mercado.

2.1.4 SERVICIOS AUDIOVISUALES

Por servicios audiovisuales se entienden aquellos que consisten en la puesta a disposición del público de contenidos audiovisuales mediante servi-

cios de telecomunicaciones como canal de distribución.

Dentro de estos servicios audiovisuales se incluye una variada tipología, según atendamos a criterios tales como:

- Características técnicas o tecnológicas: televisión y radio terrenal, por satélite, por cable, usando el par de cobre, inalámbrica, etcétera.
- Política de comercialización: televisión en abierto o de pago.
- Servicios ofrecidos: difusión de televisión, difusión de radio, servicios interactivos, vídeo bajo demanda, pago por visión y otros.

Junto a estos servicios típicos, conviven en la cadena de valor otros de naturaleza mayorista que se analizan en otra parte de este Informe, tales como suministro de contenidos audiovisuales, elaboración y puesta a disposición de canales temáticos o los servicios técnicos para los servicios de televisión digital interactiva y de pago.

A continuación, se analizan los principales asuntos de competencia en los mercados más relevantes, no sin antes comentar brevemente, como en años anteriores, problemas que continúan determinando el comportamiento del mercado. En este sentido, el análisis y el comentario son reiterativos respecto de informes anuales precedentes, dado que poco se ha avanzado en su resolución.

a) Regulación pendiente

El año 2003 se caracterizó desde el punto de vista regulador por el fallido anteproyecto de Ley General de Radio y Televisión elaborado por el

⁷ Estudio Infoadex de la inversión publicitaria en España 2004.

entonces Ministerio de Ciencia y Tecnología. La Comisión llegó a informar el citado anteproyecto aportando su punto de vista respecto del modelo de mercado audiovisual resultante del borrador e indicando, como aspecto más relevante, la urgencia y conveniencia de afrontar de una vez por todas, la modernización del vasto y obsoleto cuerpo normativo vigente en España.

Es de esperar –así se ha anunciado– que en la presente legislatura concluya por fin la adaptación de la legislación de lo audiovisual a la realidad económica y social española. A este fin, y sin perjuicio de la labor asesora que específicamente realice la Comisión en su momento respecto del concreto anteproyecto que se remita para informe, se aportan a continuación algunas ideas que no constituyen una novedad en el posicionamiento de la CMT sobre las principales características que deben presidir este marco jurídico. Esta visión general ha sido expuesta en diferentes ocasiones, tanto a raíz de resoluciones concretas atendiendo conflictos o consultas de operadores, como en otro tipo de pronunciamientos, básicamente el Informe Anual e informes a otros proyectos normativos relacionados con el mercado audiovisual.

Una de las cuestiones que la Comisión siempre ha planteado como prioritaria ha sido la reordenación sistemática y jurídica de los mercados, en un solo corpus normativo que ponga fin a la diversidad reguladora que, no sólo dificulta la aplicación de las normas, sino que interfiere, de facto y en diferentes grados, el crecimiento del mercado.

Desde este punto de vista, la refundición en un solo texto legal de las diferentes leyes de lo audiovisual, a excepción de la Ley 25/1994 que trata un aspecto importante pero perfectamente separable como es el de los contenidos difundidos a efectos del cumplimiento de lo previsto en la Directiva de Televisión sin Fronteras, merece el máximo reconocimiento y justifica una urgente reforma del sector audiovisual.

Señalado lo anterior, sería imprescindible que la nueva regulación, además de refundir, fuera menos continuista con la actual y avanzara en la identificación y resolución de los principales problemas que afectan al mercado de lo audiovisual.

Esta necesidad pasa por identificar lo que necesariamente deber ser regulado bajo el paraguas de una ley de lo Audiovisual, teniendo en cuenta que dentro de la cadena de valor de los servicios encajables en esta categoría confluyen desde los servicios de red hasta los relacionados con la propiedad intelectual y producción de contenidos o la venta y explotación de terminales.

En línea con lo indicado por la Comisión en reiteradas ocasiones, deberían tratarse en el ámbito de las telecomunicaciones todos los aspectos relativos al acceso a las redes, transporte de la información y demás elementos que conforman la actividad característica de unos operadores que no atienden directamente al público sino que involucran en su negocio otro tipo de consideraciones (prestar servicios mayoristas).

Asimismo, parece complicado regular la actividad relacionada con la venta y explotación de terminales o el escalón de la cadena de valor relativo a la propiedad intelectual o elaboración de contenidos.

Resta en consecuencia como único elemento que realmente merece y necesita una regulación separada dentro del marco de lo audiovisual el ámbito relativo a la prestación de servicios al público. Y dentro de él no toda la prestación de servicios, sino aquella parte en la que más se pueda materializar una preocupación o interés público en la regulación, y que además ha merecido una identificación por la Comisión Europea, al considerar excluido el audiovisual de la armonización comunitaria en materia de telecomunicaciones. Es el caso de la regulación de los contenidos y la función pública que corresponde a los Estados sobre lo que se considera como medios de comunicación social.

2

Respecto de los contenidos, existe una normativa comunitaria y española específica, la Ley 25/1994, que pervive al nuevo cambio normativo que se propone.

Y en relación a la función pública, la identificación de los agentes y actividades que deben ser sometidas a regulación es nítida: todo aquello que confluye en conformar una opinión pública libre e informada, atributo característico de lo que se ha definido tradicionalmente como medios de comunicación social.

Dicho sea de paso, esta calificación como medio de comunicación social es lo que ha justificado en el pasado, en las diferentes leyes de telecomunicaciones, la inclusión de los servicios calificados como medios de comunicación social dentro de los servicios de telecomunicaciones sometidos a regulación armonizada.

Pues bien, lo razonable y adecuado a la evolución no sólo normativa sino también técnica, económica y de servicios, es limitar la regulación a este ámbito, que es donde además se concentran la mayoría de los problemas.

Por tal razón, por no constituir medios de comunicación social destinados a conformar una opinión pública libre e informada, deberían quedar fuera de la regulación cuantos servicios audiovisuales la CMT ha considerado como prestados a petición singular del cliente, previo pago y con el único objeto de satisfacer una demanda de ocio y entretenimiento que se puede alcanzar además a través de diferentes terminales y redes, dada la cada vez más extendida convergencia entre redes y servicios.

Entrando de lleno en lo que constituirían propiamente los servicios audiovisuales respecto de los que cabe reputar un interés regulador, prácticamente se debería ceñir el esfuerzo normativo a lo que en la actualidad se denomina servicio de difusión de televisión por ondas hertzianas, mediante la elaboración y emisión de una programa-

ción abierta al público sin necesidad de pago previo (televisión en abierto).

Respecto de la televisión en abierto, hoy por hoy el auténtico modelo de televisión que puede ser calificado como medio de comunicación social, dado su carácter gratuito y de alcance absoluto para toda la población, la Comisión y los agentes del mercado han señalado tres grandes aspectos que deben ser resueltos o cuando menos tratados en una futura regulación:

- El componente de servicio público que es exigible de la prestación de servicios. Y, relacionados con la anterior, los problemas que plantea el sistema de financiación, vía presupuestos, respecto de las empresas que no cuentan con esta vía de subvención.
- La evidencia de que estos servicios se deben prestar mediante un recurso limitado como es el espectro radioeléctrico, que en nuestro sistema tradicionalmente se ha atribuido a los prestadores de servicios.
- El respeto y garantía de un principio esencial en toda sociedad democrática como es el pluralismo informativo.

Estos son los principales aspectos que deben ser tratados en la regulación, y respecto de los cuales en los últimos años han sido conformados diferentes modelos y diseños reguladores.

Resultaría de sumo interés que la futura regulación contuviera un modelo claro y nítido, que dejara las incertidumbres y dificultades respecto de estos asuntos, con afán de perdurabilidad, y a ser posible con el mayor consenso posible de todos los agentes implicados.

La posición que ha mantenido la CMT hasta la fecha sobre estas cuestiones es:

- Respecto del modelo de servicio público, no parece mala solución de entre las posibles que sean las entidades públicas las que garanticen la satisfacción de los intereses generales que

- se propongan preservar –la calificación como servicio público es puramente instrumental–. Ahora bien, será preciso a continuación, teniendo en cuenta que van a competir con empresas privadas en el mismo mercado potencial, establecer unas reglas de juego claras, limpias y que no generen discriminaciones o barreras al desarrollo de la competencia.
- A este fin, sería conveniente que en la ley se avanzara una resolución al problema de la financiación de ese servicio público, de manera que no generara dificultades para competir en las entidades privadas.
 - Al tiempo, dado que retrocede la exclusiva de titularidad pública en el servicio de televisión en abierto por ondas, ahora calificado como servicio público, deberían identificarse con nitidez, si ello es necesario, las obligaciones de servicio público concretas que a las televisiones que no prestan servicio público les corresponde cumplir.
 - Debe tenerse en cuenta que, por el hecho de que las empresas de televisión en abierto sean privadas, no desaparece su condición de medio de comunicación social, al que pueden serle exigibles ciertas obligaciones de naturaleza pública, que deben ser perfectamente identificadas, como ha señalado al respecto el Tribunal Constitucional en diversos pronunciamientos.
 - Respecto del uso del espectro radioeléctrico, es imprescindible una planificación de este recurso escaso, aunque no tiene por qué realizarse en el marco de una regulación de lo audiovisual. En cualquier caso, la cuestión no está tanto en la necesidad de la planificación sino la manera en la que esa planificación se va a realizar; aspecto que quizá fuera bueno modular indicando que se realizará de forma transparente, permitiendo una pluralidad de oferentes que recojan la variedad de opiniones presentes en la sociedad, siempre que técnicamente sea posible, y mediante la adjudicación de frecuencias por un organismo independiente.
 - Finalmente, y respecto de la garantía del pluralismo, la CMT no se decanta por un modelo concreto de entre los que hoy se conocen en Europa. Existen recomendaciones del Consejo de Europa y otros organismos en las que se ofrecen criterios razonables de cómo garantizar este principio, fundamental a la postre en todo el diseño que se quiera realizar de un modelo audiovisual perdurable.
- Cuestión diversa, y también de importancia, es la regulación de las cuestiones relacionadas con la defensa de la competencia en el mercado. Hasta la fecha no se ha planteado la existencia de una regulación sectorial específica, a la manera de las telecomunicaciones *strictu sensu*, y cabe cuestionarse si en este caso es necesaria, a la vista de la conformación actual del mercado tras los últimos procesos de concentración empresarial.
- A este respecto, dos han sido tradicionalmente los problemas que los agentes que compiten han señalado como más relevantes, entendiéndolos como dificultades de envergadura para competir: de una parte respecto de la televisión en abierto, el régimen de doble financiación de que gozan las televisiones públicas (por publicidad y vía subvenciones, directas o indirectas); y respecto de la televisión de pago, el acaparamiento de los mejores contenidos (*premium*) por parte de un solo operador.
- Respecto del primero de los problemas, si bien su solución podría articularse mediante decisiones de los órganos de defensa de la competencia, por la vía sancionadora si se acreditaran prácticas contrarias a la competencia, parece que la vía idónea debería ser la antes apuntada de introducir en la nueva regulación de lo audiovisual una nítida identificación de la función de servicio público, con un sistema de financiación transparente y acorde con los costes estrictos.

2

En cuanto al segundo problema, se encuentra en estos momentos en pretendida vía de resolución por el Acuerdo del Consejo de Ministros de 29 de noviembre de 2002, que fija determinadas condiciones para garantizar el acceso a ciertos contenidos de la plataforma gestionada por Sogecable, titular en la actualidad de la mayoría de los derechos de comercialización de contenidos *premium*, con una vigencia de cinco años. La solución que propone este acuerdo, en relación exclusivamente al acceso a los contenidos, es que los conflictos con el operador tenedor de los derechos se resuelvan vía arbitraje de la CMT, sin perjuicio de la vigilancia y ejecución general del acuerdo que corresponde al Servicio de Defensa de la Competencia.

Está por ver y comprobar si se trata de la mejor de las soluciones para resolver los conflictos que ya se están produciendo. Resta por constatar si estos conflictos se van a multiplicar o, lo que sería deseable, los agentes van a alcanzar los oportunos acuerdos para que unos y otros puedan dedicarse a lo esencial: el desarrollo del mercado.

b) La nueva Ley General de Telecomunicaciones

Como es conocido, el artículo 1.2 de la Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones, sólo excluye de su ámbito, en relación a lo audiovisual, *“el régimen aplicable a los contenidos de carácter audiovisual transmitidos a través de las redes, así como el régimen básico de los medios de comunicación social de naturaleza audiovisual a que se refiere el artículo 149.1.27ª de la Constitución.”*

En este sentido, llama la atención en sentido positivo que la ley acuerde la liberalización formal, dentro de sus disposiciones adicionales y finales, del servicio de difusión de televisión y radio por cable, como antaño sucedió con los mismos ser-

vicios prestados por satélite. Al hacerlo así reconoce que tales servicios al público, como lo son por ejemplo los servicios de televisión y radio por satélite, no son medios de comunicación social y por ello encajan dentro de la Ley General de Telecomunicaciones.

Ahora bien, lo que no resulta tan entendible es la moratoria, hasta el 31 de diciembre de 2009, del otorgamiento de nuevas autorizaciones para la prestación de estos servicios. No existen razones técnicas y económicas que justifiquen esta moratoria, teniendo en cuenta, además, que al día de la fecha están compitiendo plenamente tanto los operadores de cable resultantes de los procesos administrativos de resolución de concursos convocados al amparo de la Ley de Telecomunicaciones por Cable de 1995, como un sinnúmero de operadores de cable que anteriormente a esa ley ya venían prestando servicios de televisión en numerosas localidades españolas.

Unos y otros ven amparada la continuidad de su actividad sin restricciones con la nueva ley, y así lo ha acreditado la CMT transformando sus títulos en las nuevas autorizaciones generales que la norma contempla. No parece entendible, en este escenario, que no se quiera permitir la entrada de nuevos operadores hasta el año 2010, cuando no existen razones económicas o técnicas que impidan que un mercado ya numeroso en agentes pueda incrementarse, si quienes acrediten un interés por invertir en este sector manifiestan voluntad de contar con una autorización.

Debe tenerse en cuenta que normalmente estos nuevos agentes acudirán a localidades con carencia de operadores de cable o para completar despliegues insuficientes por parte de los ya instalados, incentivando un movimiento sano y activo del mercado.

En su momento, el otorgamiento de moratorias en el caso del cable pudo tener sentido cuando

era necesario un despliegue inicial muy costoso de realizar. Sin embargo, en la actualidad, pareciera que la ralentización de las inversiones en el despliegue de nuevas infraestructuras aconseja adoptar medidas que impulsen un desarrollo de las redes, si existen inversores y promotores dispuestos a hacerlo, con lo que medidas como la moratoria a nuevos agentes que en casos como el cable deben necesariamente invertir, no parece la mejor de las soluciones.

En este sentido, la experiencia de la CMT en el análisis de este tipo de moratorias acredita que los resultados no han sido precisamente los mejores para incentivar el despliegue de nuevas redes.

c) La digitalización

En relación a la digitalización de los servicios de televisión, poco se ha avanzado a lo largo de 2003 en lo que se refiere a los servicios de televisión por ondas. En el caso de la televisión por satélite y por cable, como se verá al analizar el mercado de televisión de pago, el crecimiento del mercado sigue a buen ritmo, aunque con ciertas dificultades.

En el caso de la televisión por ondas terrestres subsisten las dificultades anunciadas en el informe anterior y que ya fueron expuestas, junto con algunas propuestas de solución, en un informe elaborado en colaboración con el Consell de l'Audiovisual de Catalunya (CAC) y remitido en su día al Gobierno.

Respecto de la situación existente en aquel momento, se han producido como novedades:

- En cuanto a los operadores de ámbito nacional, ninguna novedad reseñable, una vez desaparecido Quiero Televisión. Descartada la iniciativa de la televisión de pago como impulsora del proceso, parece que deberían ser los actuales concesionarios privados y las te-

levisiones públicas que hoy emiten en analógico quienes promovieran y facilitaran la migración. No parece que los nuevos concesionarios de televisión digital, cuyas emisiones prácticamente nadie ve, vayan a ser los que promuevan la introducción de los servicios digitales de televisión terrenal de una manera masiva en la sociedad.

- Respecto a los operadores de ámbito autonómico, está por ver si en alguna comunidad autónoma de las que han apostado por la existencia de operadores con capacidad para explotar plenamente la tecnología digital, permitiendo además la emisión en un canal ordinario la prestación de otro tipo de servicios, la experiencia resulta exitosa. Se trata, no obstante, de experiencias por el momento aisladas.
- En cuanto a los operadores locales, la Ley 53/2002, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social impuso la obligación de adoptar la tecnología digital para todas las futuras concesiones de televisión local. Posteriormente la Ley 62/2003, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social, ha establecido un período transitorio de dos años a contar desde el 1 de enero de 2004, durante el cual las emisoras de ámbito local podrán utilizar la tecnología analógica. En cualquier caso resulta dudoso que estos operadores locales vayan a constituir el motor para que el público se vuelque a favor de las emisiones digitales.

Es cierto que hoy en día es posible ver las emisiones digitales difundidas por los operadores públicos y privados que emiten en abierto, aunque no existe incentivo alguno para hacerlo por cuanto no existen diferencias sustanciales entre las emisiones analógicas y digital. En todos los casos, el operador que emite cuenta con el mismo programa que difunde también en abierto, sin

2

interactividad ni aprovechamiento realmente atractivo de las posibilidades de la digitalización, con lo que no hay interés real ni para las empresas ni para los usuarios, aunque éstos adquieran receptores o aparatos que permitan visionar la señal digital.

En este escenario, caben dos posibilidades para acelerar la migración: anticipar el apagón analógico a antes del 2012, fecha que se antoja lejanísima; o permitir a los operadores incorporar una mayor oferta audiovisual, otorgándoles más canales o capacidad de emisión siempre que migren de manera inmediata al digital. También podrían articularse a la vez ambas medidas, dentro de otro tipo de soluciones que se recogen debidamente razonadas en el antedicho informe elaborado en su momento en colaboración con el CAC.

Como es sabido, los canales multiplex adjudicados en su día a Quiero están disponibles en estos momentos, sin decisión sobre su utilización. Podrían adjudicarse más canales para que estos operadores que hoy emiten en abierto pudieran incrementar su oferta audiovisual, bien con servicios interactivos, bien con emisiones de pago.

Finalmente, en cuanto a la radio digital, la Ley de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social de 2003, ha procedido a regular la conversión a la tecnología digital de las emisoras de radiodifusión sonora. Concretamente, ha establecido que las entidades habilitadas para la prestación del servicio de radiodifusión sonora en ondas hectométricas y en ondas métricas con modulación de frecuencia podrán realizar sus emisiones con tecnología digital previa autorización de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información (Setsi). Asimismo, se ha impuesto al Ente Público RTVE la obligación de iniciar sus emisiones de radiodifusión sonora en ondas hectométricas empleando tecnología digital no más tarde del 1 de enero de 2007.

d) Concentración

La mencionada Ley 53/2002, de 30 de diciembre de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social modificó el artículo 19 de la Ley 10/1988, de 3 de mayo, de Televisión Privada y, además de suprimir el límite del 49 por 100 de participación en el capital de una sociedad concesionaria de un servicio público de televisión, permitió que las personas físicas o jurídicas que participaran en el capital de una sociedad concesionaria de un servicio público de televisión de ámbito autonómico o local pudieran hacerlo en el capital de otras sociedades concesionarias de esos mismos ámbitos territoriales, siempre que la población de la demarcación cubierta por sus emisiones no excediera de los límites que se determinarían reglamentariamente.

Debe tenerse en cuenta que para los accionistas de las sociedades de ámbito estatal la regla general, sin excepciones, era la imposibilidad de poder participar en ninguna otra sociedad concesionaria de un servicio público de televisión, fuera cual fuera su ámbito de cobertura.

La Ley 62/2003, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social ha vuelto a modificar, flexibilizándolas, las restricciones a la participación que en el capital social de varias empresas puede ostentar un mismo agente en el mercado de la televisión privada por ondas hertzianas. En concreto, vuelve a modificar el artículo 19 de la Ley de Televisión Privada, quebrando la limitación de participación accionarial en más de una sociedad concesionaria.

A partir de esta ley, las reglas son:

- Los accionistas con más de un 5 por 100 de una sociedad concesionaria no podrán tener una participación significativa en otra sociedad concesionaria de un servicio público de televisión que tenga idéntico ámbito de cobertura y en la misma demarcación.

- Los accionistas con más de un 5 por 100 de una sociedad concesionaria de ámbito estatal no podrán tener una participación en otra sociedad concesionaria de ámbito de cobertura autonómico o local, cuando la población de las demarcaciones cubiertas en cada uno de estos ámbitos por sus emisiones exceda del 25 por 100 del total nacional.
- Los accionistas no incluidos en el apartado anterior que superen el 5 por 100 del capital o derechos de voto de una sociedad concesionaria de ámbito autonómico, no podrán tener una participación significativa en otra sociedad concesionaria de un servicio público de televisión local cuyo ámbito esté incluido en el anterior, si la población de las demarcaciones cubiertas por sus emisiones excede del 25 por 100 del total autonómico.
- En ningún caso se podrá tener una participación significativa en el capital o en los derechos de voto de sociedades concesionarias de ámbito estatal, autonómico y local en caso de que coincidan simultáneamente en el mismo punto de recepción de la emisión.

Como se colige de estas reformas sucesivas, la regulación de la concentración empresarial en materia de sociedades de televisión en abierto dista de responder a unas reglas y principios asentados. Ya en el anterior Informe Anual se advertía esta circunstancia y la importancia de incorporar en la futura regulación de lo audiovisual un régimen estable, sereno y congruente sobre aspecto tan importante como es la garantía del pluralismo informativo que supone la imposición de límites a la concentración empresarial.

A este respecto, además de recoger la gama de soluciones ideadas en diferentes países, se mencionaban las recomendaciones del Consejo de Europa:

- En relación al control de los medios de comunicación social, se considera como criterio pre-

ferente la audiencia total o la participación en el total de los recursos económicos del sector (casos de Alemania o el Reino Unido) con preferencia a otros sistemas de control como el accionarial que rige en nuestro país y conduce al parcheo continuo de la legislación. 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 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 de los medios técnicos para la difusión de contenidos (APIS, descodificadores, guías de programación, etcétera).
- Independencia de los responsables editoriales de los medios.
- Especial preocupación por los medios audiovisuales públicos a los que corresponde una función especialmente relevante en la garantía del pluralismo. No sólo debe garantizarse que estos medios puedan llegar a todos los usuarios, sino que se proponen medidas de participación de los ciudadanos en la configuración de la programación (por ejemplo, los comités consultivos de programación alemanes).
- Finalmente, el Consejo de Europa ha recomendado 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.

2

e) Análisis del mercado

— Introducción

Del análisis de los datos de ingresos que figuran en otra parte de este Informe se desprende que, en 2003, los servicios audiovisuales han facturado, sin contabilizar las subvenciones, 4.415 millones de euros, lo que supone un incremento del 11,4 por 100 con respecto al año anterior. El mercado de televisión en abierto ha continuado siendo la principal actividad por ingresos, con un 51 por 100 del total. Sin embargo, la importancia de estos servicios se ha reducido, continuando la tendencia apuntada en ejercicios anteriores hacia la equiparación de la televisión en abierto y de pago. De hecho, los ingresos derivados de la televisión de pago han incrementado su peso en 4,6 puntos porcentuales sobre el total, alcanzando el 41,6 por 100 del mercado. El 7 por 100 de facturación restante corresponde a los servicios de radio.

Por lo que se refiere a la demanda, el usuario medio de estos servicios ha consumido un total de 213 minutos de televisión al día, lo que supone prácticamente la misma cifra que en 2002. Por lo que respecta a los servicios de radiodifusión, el consumo ha ascendido a 118 minutos, un 14,6 por 100 más que en 2002.

Se puede decir, en este sentido que si bien crece más la televisión de pago, se mantiene la televisión en abierto, que también crece, aunque menos, rompiendo la tendencia a la baja en los ingresos de los dos últimos años.

Puede que tenga mucho que ver con esta quiebra de la tendencia decreciente de la televisión en abierto un cierto cambio estratégico en el tipo de contenidos emitidos por esta modalidad.

Así, la televisión de pago ha mantenido su apuesta de contenidos con base en las películas *premium* emitidas en ventanas comerciales ventajosas respecto de la televisión en abierto,

y contenidos deportivos *premium* y de segundo nivel.

Por el contrario, la televisión en abierto, que no pugna por estos contenidos característicos de la televisión de pago (salvo los considerados acontecimientos deportivos de interés general, que deben emitirse en abierto), se decanta para sostener audiencias mediante series de producción propia o programas especiales como los dedicados por TVE a Eurovisión.

En este sentido, como destaca el informe de AIMC sobre datos de audiencias en televisión durante este año, de los diez programas más vistos durante el año 2003, cuatro tienen relación con Eurovisión y *Operación Triunfo* o eventos especiales como los programas de fin de año; dos son partidos de fútbol y el resto programas de ficción de producción propia: *Aquí no hay quién viva*, de Antena 3, *Cuéntame cómo pasó* y *Ana y los 7*, de TVE o *Los Serrano*, de Telecinco.

A diferencia de otros años, el cine desaparece de las primeras posiciones de audiencia de la televisión en abierto, relegado al puesto 24, lo que confirma la impresión de que la televisión en abierto ha dejado de competir en este segmento, abandonándolo, aunque sea parcialmente, a favor de la televisión de pago.

— 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: nacional, donde compiten dos programas de la televisión pública estatal y los de las televisiones privadas Antena 3, Telecinco y Canal +; autonómico, donde junto a las cadenas anteriores prestan servicios las cadenas públicas autonómicas; y finalmente el local en el que, a la espera de la convocatoria de los concursos para la adjudicación de las correspondientes concesiones, numerosas empresas prestan servicios *de iure* o *de facto*.

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

Desde el punto de vista de la oferta, pocos cambios pueden mencionarse respecto al ejercicio anterior.

• Ingresos

El mercado de la televisión en abierto ha continuado dando muestras de madurez en 2003, con un crecimiento en términos de ingresos del 3 por 100 sin subvenciones. Por conceptos, cabe decir que los ingresos publicitarios han sido la principal fuente, mostrando una tasa de crecimiento del 6 por 100 que cambia la tendencia observada en anteriores años.

Al tiempo, se advierte un leve crecimiento de la cifra de subvenciones, prácticamente en todas las televisiones públicas, lo cual resulta llamativo por cuanto ante un incremento en las otras fuentes de financiación sería razonable que fuera disminuyendo la aportación presupuestaria

Para el mercado de televisión en abierto, los ingresos por publicidad han constituido el 40 por 100 de los totales, configurándose como la principal vía de financiación de este tipo de cadenas si se exceptúan las subvenciones. Por conceptos, han aumentado tanto los ingresos por publicidad como los percibidos por patrocinio.

De todos los operadores, Telecinco es el que más incrementa sus ingresos por este concepto, posiblemente en justa correspondencia a su mayor cuota en las audiencias de programación, por cuanto durante 2003 superó a Antena 3.

Las cadenas públicas han mantenido la cuota medida en ingresos por publicidad sobre el total del

56. INGRESOS DE LAS TELEVISIONES EN ABIERTO (millones de euros)

Operadores	Subvenciones		Publicidad		Producción propia		Otros		Total	
	2002	2003	2002	2003	2002	2003	2002	2003	2002	2003
RTVE	718,57	756,96(*)	674,63	697,15	2,74	2,08	242,50	70,22	1.638,45	1.526,40
Telecinco	0,00	0,22	464,86	519,59	11,75	6,12	0,00	38,50	476,60	564,42
Antena 3	0,00	0,00	512,07	511,53	6,00	0,00	20,84	0,00	538,90	511,53
Canal 9	119,95	135,08	32,46	37,76	22,01	26,20	5,00	6,00	179,41	205,04
TV3	155,58	170,85	112,47	126,24	0,55	1,23	46,12	28,25	314,71	326,56
Telemadrid	72,30	72,20	55,39	63,22	0,00	0,00	6,41	5,27	134,10	140,69
ETB	86,78	77,57	22,20	24,40	0,00	5,02	0,00	0,00	108,98	106,99
Canal Sur	112,19	124,38	40,80	45,68	0,00	0,39	11,30	8,61	164,28	179,06
TV Castilla- La Mancha	-	45,70	-	3,89	-	0,41	-	0,00	-	50,00
Televisión de Galicia	74,40	72,37	17,85	18,58	0,03	0,11	9,10	8,19	101,38	99,25
Onda Seis	0,00	0,00	0,28	0,98	0,00	0,00	0,00	0,29	0,28	1,27
Total	1.339,77	1.455,33	1.933,01	2.049,02	43,08	41,56	341,27	165,33	3.657,09	3.711,21

Fuente: CMT

(*) Incluye la totalidad de la subvención a RTVE, que no desagrega las cantidades correspondientes a TVE, RNE y demás organismos vinculados.

57. INGRESOS POR PUBLICIDAD (millones de euros)

Operadores	Ingresos por patrocinio		Ingresos por publicidad		Ingresos por televenta		Total	
	2002	2003	2002	2003	2002	2003	2002	2003
RTVE	80,83	86,86	593,81	610,29	0,00	0,00	674,63	697,15
Telecinco	41,16	57,49	423,17	461,46	0,53	0,63	464,86	519,59
Antena 3	40,47	51,85	466,77	459,68	4,82	0,00	512,07	511,53
TV3	0,00	0,00	112,47	126,24	0,00	0,00	112,47	126,24
Telemadrid	0,00	0,00	55,39	63,22	0,00	0,00	55,39	63,22
Canal Sur	0,00	0,00	40,80	45,68	0,00	0,00	40,80	45,68
Canal 9	6,86	7,89	24,77	29,15	0,84	0,72	32,46	37,76
ETB	4,87	6,06	17,05	17,95	0,28	0,39	22,20	24,40
Televisión Galicia	0,81	0,76	17,03	17,82	0,00	0,00	17,85	18,58
TV Castilla-La Mancha	-	0,00	-	3,89	-	0,00	-	3,89
Onda Seis	0,00	0,00	0,28	0,98	0,00	0,00	0,28	0,98
Total	175,00	210,91	1.751,54	1.836,36	6,47	1,74	1.933,01	2.049,02

Fuente: CMT

sector que consiguieron en 2002. Así, el 42 por 100 de los ingresos por este concepto se ha dirigido a estas cadenas. Por operadores, TVE ha recibido en torno al 29 por 100, seguida por Telecinco y Antena 3, con un porcentaje superior al 21 por 100 cada una respecto al total de ingresos del sector.

Como corresponde a este incremento de ingresos, han aumentado también los minutos de publicidad emitidos por los operadores, como resulta de la comparación entre este año y el anterior.

La otra fuente de financiación de los operadores de televisión en abierto son las subvenciones. Éstas han mantenido su importancia en el desarrollo de la actividad de las cadenas de titularidad pública: en 2003, las subvenciones han ascendido a un 40 por 100 de sus ingresos totales.

• Cuotas de mercado

Las especiales características de estos servicios hacen que las cuotas de mercado deban medirse,

58. TIEMPO DE PUBLICIDAD EMITIDA EN TELEVISIÓN EN ABIERTO (PRIVADA Y PÚBLICA) (minutos)

Operadores	2002	2003
RTVE	197.064	213.579
Antena 3	75.634	89.904
Telecinco	79.697	86.271
Canal Sur	47.019	44.214
ETB	36.326	53.545
TV3	58.773	49.747
Telemadrid	45.180	52.380
Canal 9	42.885	41.940
Televisión de Galicia	35.540	40.304
TV de Castilla-La Mancha	-	30.005
Onda 6	2.581	4.815
Total	620.699	706.704

Fuente: CMT

no en ingresos, como es habitual, sino en cuota de audiencia. Por este motivo es necesario añadir las televisiones de pago que, si bien no pertene-

cen estrictamente a este mercado, cuentan con tiempos de emisión de características similares a los servicios de referencia.

En 2003, TVE ha continuado siendo la cadena más vista, con una cuota del 30,6 por 100, seguida por Telecinco y Antena 3. En este sentido, destacan las pérdidas de cuota de las cadenas nacionales a favor de las autonómicas que, en 2003, ganaron 1,5 puntos porcentuales con respecto a 2002.

59. EVOLUCIÓN CUOTA DE AUDIENCIA (porcentaje)

	2002	2003
TVE	32,5	30,6
Telecinco	21,1	21,4
Antena 3 TV	20,4	19,5
Canal Plus	2,3	2,4
TV Autonómicas	17,0	18,5
Otros	6,7	7,6

Fuente: TN Sofres

— Mercado de la televisión de pago

En la televisión de pago, el operador que presta servicios hace llegar al público unos determinados contenidos por los que cobra una cantidad directamente al consumidor. 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 televisión 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, como ya se vio en el anterior Informe Anual: pa-

quete básico de canales, canales *premium*, eventos de pago por visión y retransmisiones en *Near Video on Demand* (NVOD).

Sin perjuicio de analizar la evolución de este mercado, es evidente que el ejercicio 2003 ha venido marcado por los efectos de la fusión entre las plataformas de televisión por satélite Canal Satélite Digital y Vía Digital, que empezó a materializarse de manera efectiva (con una programación nueva) a partir del último trimestre del año bajo la marca Digital +.

Esta fusión, como es conocido, se halla sensiblemente mediatizada por el Acuerdo del Consejo de Ministros de 29 de noviembre de 2002, que fija una serie de condiciones que, sin perjuicio de la impugnación de algunas de ellas en vía jurisdiccional, han sido aceptadas por las operadoras fusionadas mediante un plan de cumplimiento cuya vigilancia corresponde en primera instancia a la CMT.

Este plan de actuaciones se asienta en unos compromisos que adquiere la nueva plataforma respecto de sus competidores –fundamentalmente televisión de pago por cable–, sus suministradores y del acceso a los contenidos en general. También respecto de tecnologías alternativas.

Uno de los aspectos esenciales es que los conflictos que puedan resultar del cumplimiento de algunas obligaciones se residencien en la CMT vía arbitraje obligatorio. Hay ya alguna experiencia en este sentido, por cuanto durante el año 2003 se han iniciado arbitrajes que han empezado a resolverse a principios de 2004.

De otra parte, durante el año 2003 no se ha advertido movimiento significativo de los operadores alternativos a Sogecable en la adquisición de contenidos. Hasta la fecha de integración de ambas plataformas, la competencia esencial en contenidos *premium* venía de la mano de Vía Digital; la que ahora queda procedería de los operadores de televisión de cable y de los operadores de televisión en abierto.

2

Sin embargo, apenas han existido movimientos al respecto:

- En relación al cable, no se ha producido ninguna adquisición relevante, a pesar de que alguno de los contenidos adquiridos en su día por el grupo Admira ha podido ser objeto de adquisición futura.
- Pareciera que los operadores de cable que tienen dividido su negocio audiovisual con las actividades propias de telecomunicaciones han apostado hasta la fecha por la reventa de contenidos adquiridos por Sogecable y la comercialización de canales temáticos producidos por terceros.
- No obstante, esta apuesta les hace excesivamente dependientes de las condiciones y limitaciones que el Consejo de Ministros ha impuesto a Sogecable, con una duración temporal tasada. A este respecto, parece conveniente que para el futuro, especialmente según vayan venciendo los contratos en exclusiva que todavía conserva Sogecable, los operadores de cable, sin llegar a la alocada carrera por la adquisición de contenidos que caracterizó la pugna comercial entre Via Digital y Canal Satélite Digital, tuvieran una política más activa, acorde con el volumen creciente de usuarios que vayan incorporando.
- La aparición de una nueva plataforma, la comercialmente denominada Imagenio, del grupo Telefónica, es todavía testimonial. Deben tenerse en cuenta las limitaciones impuestas por el Acuerdo del Consejo de Ministros de 29 de noviembre de 2002, respecto de la comercialización de contenidos adquiridos por Sogecable a través de esta nueva oferta de Telefónica.

• Ingresos

Los ingresos por servicios de televisión de pago han mostrado un dinamismo importante en 2003, con un crecimiento del 25 por 100. El principal concepto, en términos de facturación, han sido

las cuotas mensuales, seguido por los ingresos por alquiler de descodificadores, responsables del 13 por 100 de los ingresos totales.

60. INGRESOS POR OPERACIONES DEL MERCADO DE LA TELEVISIÓN DE PAGO (millones de euros)

Operadores	2002	2003
Sogecable	981,78	1.169,20
Vía Digital	335,84	444,61
Grupo Ono	61,15	83,22
Auna	49,17	74,34
Telecable de Asturias	11,00	13,21
R	4,69	11,40
Retecal Sociedad Oper. de Tel. Castilla-León	10,05	10,72
Euskaltel	1,72	4,24
Tenaria	1,78	3,81
Resto	9,44	20,94
Total	1.466,62	1.835,69

Fuente: CMT

61. VARIACIÓN INTERANUAL DE INGRESOS POR OPERACIONES DEL MERCADO DE LA TELEVISIÓN DE PAGO (porcentaje)

Operadores	2003/2002
Sogecable	19,1
Vía Digital	32,4
Grupo Ono	36,1
Auna	51,2
Telecable de Asturias	20,1
R	143,0
Retecal Sociedad Oper. de Tel. Castilla-León	6,6
Euskaltel	147,0
Tenaria	113,6
Resto	122,1
Total	25,2

Fuente: CMT

Las contrataciones por pago por visión se han concentrado en contenidos deportivos, en especial fútbol. De esta forma, este tipo de servicios, que aportan 104 millones de euros, se confirman como asociados a eventos en directo.

Por lo que se refiere al medio de transmisión, si bien el satélite es la tecnología claramente dominante, cabe destacar la evolución de los operadores de cable, que facturan el 10 por 100 del mercado de pago. Este hecho es coherente con la progresiva captación de clientes de estos operadores, a medida que despliegan sus redes de acceso.

• Clientes

En 2003, los servicios de televisión de pago en términos de clientes sufrieron un ligero retroceso. Si bien los operadores de cable han incrementado su presencia de forma importante, con un crecimiento del 22 por 100, las plataformas por satélite han sufrido un retroceso de unos 200.000 clientes, consecuencia de la integración de Canal Satélite Digital y Vía Digital en julio de 2003.

62. CUOTA DE MERCADO POR NÚMERO DE ABONADOS A LA TELEVISIÓN DE PAGO

	2003	%/Total
Canal Satélite Digital	1.173.024	33,5
Canal Plus	705.050	20,2
Vía Digital	622.662	17,8
Grupo Ono	339.378	9,7
Auna	296.132	8,5
Resto operadores de cable	231.925	6,6
Cable local	126.240	3,6
Telefónica Cable	3.011	0,1
Total	3.497.422	100

Fuente: CMT

63. VARIACIÓN INTERANUAL DEL NÚMERO DE ABONADOS A LA TELEVISIÓN DE PAGO (porcentaje)

Operadores	2003/2002
Canal Satélite Digital	-3,9
Canal Plus	-2,1
Vía Digital	-19,7
Grupo Ono	18,4
Auna	7,2
Resto operadores de cable	25,2
Cable local y otros operadores	104,1
Total	-0,8

Fuente: CMT

En cualquier caso, estas plataformas han continuado siendo las mayoritarias, con más de la mitad del total de los clientes, seguidas por los operadores de cable, con un 28 por 100. Al igual que en otros servicios, la cuota de mercado de los operadores de cable por clientes y por ingresos difiere sensiblemente. Así, han facturado un 10 por 100 de los ingresos mientras que controlaban el 28 por 100 de los clientes. Estas diferencias se traducen en un menor ingreso medio por cliente, debido a la comercialización empaquetada de los servicios.

Sin perjuicio de las dificultades de medir con precisión el ARPU después de un proceso de fusión en el que una operadora tiende a perder clientes a manos de la adquirente en la fusión, lo que revelan los datos objetivos es la acusada diferencia que existe en el ARPU de los operadores de cable respecto de Sogecable.

Esta diferencia, reflejada año tras año, pone de manifiesto que para los operadores de cable la oferta audiovisual es un complemento de la de telecomunicaciones, en la medida que no tratan de ofrecer el máximo de posibilidades que permitiría el mercado, en términos de ingresos que podrían obtener de los usuarios, sino que se contentan con ingresos inferiores, seguramente por no ofre-

2

64. INGRESO MEDIO POR ABONADO (ARPU)
(euros)

Operadores	2001	2002	2003
Grupo Sogecable	656,84	505,85	622,4
Vía Digital	337,72	433,35	714,05
Total	467,61	421,76	524,76

Fuente: CMT

cer al tiempo contenidos por los que los usuarios estuvieran dispuestos a pagar.

Esta conclusión es consecuencia lógica del posicionamiento de los operadores de cable en la pugna o competencia por la adquisición de contenidos. No es esperable que el ARPU ascienda significativamente, o al menos el diferencial de ese mismo ARPU respecto de Sogecable, mientras los operadores de cable no construyan una parrilla de programación con contenidos atractivos diferentes a los que hoy comercializa Sogecable.

• Cuotas de mercado

En 2003, el grupo Sogecable ha consolidado su posición en el mercado de la televisión de pago después de la fusión con Vía Digital, con un 88 por 100 en términos de ingresos y un 73,4 por 100 en clientes. Sus competidores, los operadores de cable, cuentan con cuotas menores. Ono, el segundo operador, ha facturado un 4,5 por 100 del mercado, veinte veces menos que Sogecable. Las anteriores cifras ponen de manifiesto las diferencias existentes en el mercado una vez se ha producido la fusión.

• Ofertas comerciales y precios

Por lo que respecta a los operadores de cable, si bien también proveen estos servicios de forma individual, suelen configurar sus ofertas mediante la integración de los servicios audiovisuales con otros servicios de comunicaciones electrónicas,

como son el telefónico fijo y el acceso a Internet de banda ancha. Esta vinculación de servicios permite la ganancia de economías de gama que pueden ser trasladadas al usuario. Este hecho puede explicar de nuevo la diferencia significativa encontrada en la cuota de mercado medida en ingresos, para los operadores de cable, y la correspondiente en número de clientes.

Por lo que se refiere a las plataformas de satélite, sus ofertas comerciales se configuran en torno a paquetes básicos a los que se les añade opciones adicionales. En este caso, Digital + cuenta con ocho paquetes de canales.

La comparativa de precios resulta extremadamente complicada en estos casos, dado que se trata de competencia entre paquetes de servicios, donde el conjunto de los incluidos en cada uno y el grado de complementariedad de la demanda entre los mismos varía significativamente.

f) Índices de concentración

Los índices de concentración de los servicios audiovisuales se han comportado de manera dispar en función del mercado analizado. El mercado de la televisión en abierto no ha sufrido cambios relevantes por lo que se refiere a los indicadores de concentración.

En cuanto al mercado de la televisión de pago, la integración de Vía Digital en Sogecable ha implicado un crecimiento importante en la concentración del mismo, con un crecimiento de todos los parámetros relevantes (C1, C4 y IH).

65. OFERTAS COMERCIALES TELEVISIÓN DE PAGO EN 2003

(euros)

Operado	Opciones	Descripción	Cuota de alta	Cuota de instalación	Cuota de abono
Digital +	Básico	Programación variada	90,2	90,2	22,0
Digital +	Básico Cine	Programación variada	90,2	90,2	31,2
Digital +	Canal + Cine	Programación variada	90,2	90,2	35,5
Digital +	Canal + Deporte	Programación variada	90,2	90,2	35,5
Digital +	Canal + Total	Programación variada	90,2	90,2	37,5
Digital +	Digital + Cine	Programación variada	90,2	90,2	44,5
Digital +	Digital + Deporte	Programación variada	90,2	90,2	44,5
Digital +	Digital + Total	Programación variada	90,2	90,2	49,8
Ono	TV Digital Oro	Programación variada	45,9	-	18,9
Ono	TV Digital Platinum	Programación Variada	45,9	-	33,9
Auna	Bono Fútbol Total	Fútbol	25,0	-	-
Auna	Mirador	Programación variada	60,1	60,1	15,0
Auna	TV Base	Programación Variada	60,1	60,1	16,0
Auna	Paquete básico	Programación variada	60,1	60,1	15,0
Telecable	Opción Principal TV	Programación variada	75,0	-	15,0
Retecal	Paquete Básico	Programación variada	42,0	-	15,0
Retecal	Paquete Premium	Películas	-	-	6,3
Retecal	Paquete Premium	Programación variada	-	-	15,0

Fuente: CMT

2.1.5 OTROS SERVICIOS

a) Servicios de información telefónica

— Descripción del mercado en su conjunto

Los servicios de consulta telefónica sobre números de abonados *“consisten 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 al suministro, a los usuarios del servicio telefónico disponible al público, de información vo-*

cal y, opcionalmente datos, relativa a los números de abonados de este servicio”, tal y como se definen en el apartado cuarto de la Orden CTE/711/2002, de 26 de marzo de 2002, por el que se establecen las condiciones de prestación de los Servicios de Consulta (Orden sobre servicios de consulta u Orden CTE/711/2002, en adelante).

Entre los servicios de consulta telefónica sobre números de abonado, la Orden CTE/711/2002 se refiere al servicio de guía telefónica incluida en el ámbito del servicio universal de telecomunicaciones. Aunque éste tiene algunas características propias frente al resto de servicios de consulta te-

2

telefónica sobre números de abonado, las diferentes condiciones de prestación no impiden que los demandantes puedan sustituir ambos servicios en caso de que en uno de ellos se produjera un incremento significativo y no transitorio de sus precios. Por este motivo, ambos forman parte de un único mercado de servicios de información telefónica.

Actualmente, el mercado está abierto a la competencia. En este sentido, se ha asegurado la igualdad de todos los operadores en lo referente a la numeración utilizada para la prestación del servicio, que es siempre del tipo 118AB. La desaparición del 1003, número que venía siendo utilizado por Telefónica de España (Tesau), vino acompañada de una intensa actividad de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones para evitar que se produjese una situación de partida favorable al grupo Telefónica en la nueva numeración.

• Ingresos

La facturación total correspondiente a los servicios de información telefónica en 2003 fue de cerca de 72 millones de euros.

• Clientes

El número total de llamadas efectuadas a los servicios de información telefónica durante 2003 fue de 127 millones. El número de consultas fue de 142 millones. El total de consultas es superior al de llamadas debido a que en una misma llamada algunos operadores admiten la consulta de más de un número de abonado.

• Tráfico

Los servicios de información telefónica generaron un total de 91 millones de minutos de tráfico telefónico.

• Cuotas de mercado

En cuanto a las cuotas de mercado, Tesau mantiene un claro liderazgo en todos los conceptos. Por ingresos, y hasta la entrada en vigor de la Orden de servicios de consulta en 2002, Tesau tenía una cuota en este mercado cercana al 100 por 100. Durante 2003, la cuota se ha mantenido en cerca de un 52 por 100. Los operadores alternativos han logrado hacerse con menos de un 20 por 100 del total. El otro 30 por 100 ha sido captado por otras empresas del grupo Telefónica.

66. INGRESOS POR SERVICIOS DE INFORMACIÓN TELEFÓNICA (millones de euros)

	2003	%/Total
Telefónica de España	37,16	51,7
11888 Servicio Consulta Telefónica	21,21	29,5
11811 Nueva Información Telefónica	6,87	9,5
Conduit Europe	3,02	4,2
Resto	3,69	5,1
Total	71,95	100,0

Fuente: CMT

Por número de minutos, es aún más evidente el liderazgo de las empresas del grupo Telefónica, ya que suman el 87,3 por 100 de los generados por los servicios de información telefónica.

67. MINUTOS POR SERVICIOS DE INFORMACIÓN TELEFÓNICA (millones)

	2003	%/Total
Telefónica de España	69,55	76,5
11888 Servicio Consulta Telefónica	9,80	10,8
11811 Nueva Información Telefónica	7,95	8,7
Conduit Europe	1,18	1,3
Resto	2,49	2,7
Total	90,97	100,0

Fuente: CMT

En el caso del total de llamadas, nuevamente son las empresas del grupo Telefónica las que lideran el mercado, con casi un 90 por 100 de cuota.

68. NÚMERO DE LLAMADAS (millones)		
	2003	%/Total
Telefónica de España	92,45	72,7
11888 Servicio Consulta Telefónica	18,16	14,3
11811 Nueva Información Telefónica	6,79	5,3
Conduit Europe	6,02	4,7
Resto	3,84	3,0
Total	127,26	100,0

Fuente: CMT

Finalmente, la cuota de mercado de las empresas del grupo Telefónica correspondiente al número de consultas efectuadas es de un 77,6 por 100.

69. NÚMERO DE CONSULTAS (millones)		
	2003	%/Total
Telefónica de España	92,45	64,9
11811 Nueva Información Telefónica	22,53	15,8
11888 Servicio Consulta Telefónica	18,18	12,7
Conduit Europe	6,02	4,2
Resto	3,46	2,4
Total	142,64	100,0

Fuente: CMT

Aún contando con una situación de partida similar en lo referente a la numeración 118AB utilizada para la prestación de los servicios de consulta telefónica, los nuevos competidores se encuentran con importantes barreras a la hora de acceder al mercado. Éstas derivan tanto de la situación de monopolio anterior, como de las propias características que presentan la oferta y la demanda. Cabe destacar la existencia de barreras comerciales, derivadas de la imagen de marca del grupo Telefónica, así como la dificultad subsiguiente de

alcanzar las economías de escala necesarias para poder rentabilizar un negocio con escasos márgenes y costes de entrada altos.

El grupo Telefónica encuentra ventajas derivadas tanto de la universalidad de su marca como del mejor aprovechamiento de sinergias con otras actividades en las que su posición de antiguo monopolista también lo coloca en una buena situación de partida.

b) Otros servicios de telecomunicaciones

— Descripción del mercado en su conjunto

Dentro de este apartado se consideran una serie de servicios de telecomunicaciones de carácter heterogéneo, que van desde la reventa al móvil marítimo. Se trata, en todo caso, de servicios cuya facturación tiene una importancia menor que la de los tratados en apartados anteriores.

Algunos de estos servicios presentan un cierto potencial de crecimiento, como ocurre con el caso de los de reventa. En otros, sin embargo, se trata de servicios que en principio tenderán a la desaparición por la migración hacia tecnologías más modernas, como puede ocurrir en un futuro con respecto a los X.28 y X.32.

— Servicios de reventa de tráfico telefónico

Frente a los operadores, que son aquellos que producen el servicio que prestan, se entiende por revendedores de tráfico telefónico a todas aquellas empresas cuya actividad consiste, total o parcialmente, en la compra de minutos al por mayor a operadores habilitados, con el objetivo de comercializarlos posteriormente al por menor.

La reventa requiere una alta eficiencia comercial. En la mayor parte de los casos, se logra a través

2

de la agregación de volúmenes elevados de minutos, con la consiguiente obtención de descuentos al por mayor que, a su vez, permiten ofrecer precios más bajos a los usuarios finales y retener un margen. Esta agregación de consumos puede lograrse, en el caso de la telefonía, bien a través de mecanismos de selección de operador, bien a través de la contratación de las líneas telefónicas de los clientes finales a nombre del revendedor.

La reventa a través de mecanismos de selección de operador viene orientándose al ofrecimiento de reducción del gasto telefónico a pequeñas y medianas empresas. En cambio, la reventa a través de la contratación de las líneas a nombre del revendedor está muy extendida en el ámbito de la telefonía de uso público, concretamente en el sector de los locutorios, por cuanto estas empresas son escasamente sensibles a la numeración de las líneas que utilizan y su pérdida no representa un riesgo elevado para ellas.

En otros casos, de manera alternativa o complementaria, la eficiencia comercial se basa en una mejora de calidad de atención al cliente. Ha de tenerse en cuenta que no suele ser posible un aumento en la calidad del servicio, por cuanto viene determinado por el operador al que se compran los minutos de tráfico.

• Ingresos

La reventa del tráfico telefónico desde una ubicación fija representó en 2003 unos ingresos de 87 millones de euros, con un aumento de casi el 60 por 100 respecto de los 35 millones de euros totalizados el ejercicio anterior.

• Cuotas de mercado

Telefónica Telecomunicaciones Públicas, SAU (TTP) es la empresa que mayor cuota de mercado tiene por ingresos, con un 23 por 100 del total.

— Servicios de datáfono

El servicio de datáfono permite la conexión entre un equipo terminal (denominado datafónico o simplemente datáfono) con el sistema informático de una entidad conectado a una red de datos. El proveedor de servicios de datáfono (PSD) es el que permite la interoperabilidad entre las redes de telefonía y de datos, y lleva a cabo la función de pasarela entre ambas. Se trata de un servicio muy utilizado en comercios y otros establecimientos, con la finalidad de permitir pagos sin la necesidad de la entrega de dinero en metálico.

• Ingresos

Los servicios de datáfono representaron en 2003 una facturación de 45 millones de euros, ligeramente por debajo (8 por 100) de los 49 millones de euros facturados en 2002.

• Cuotas de mercado

Tesau fue el operador que tuvo la mayor parte de los ingresos correspondientes a estos servicios durante 2003, superando el 95 por 100 del total. Esta situación responde a que, frente a la utilización por Tesau de un número corto para la prestación de este tipo de servicios, los demás operadores interesados no disponían de una numeración equivalente que les permitiera competir en igualdad de condiciones.

En este sentido, BT solicitó a la Comisión la modificación de la asignación del número corto 1430 de forma que, en lugar de ser utilizado para la prestación de servicios de información, pudiera usarlo para la provisión de servicios de datáfono. La CMT acordó, mediante Resolución de 18 de diciembre de 2003, aceptar la petición, asignando a BT el número corto que solicitaba para el uso descrito. Aún es pronto para evaluar el impacto que pueda tener en el mercado la asignación de numeración corta a los operadores para la prestación de servicios de datáfono.

— Servicios marítimos

Los servicios marítimos se corresponden con el servicio móvil marítimo que define la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT) en su Reglamento de Radiocomunicaciones como: *servicio móvil entre estaciones costeras y estaciones de barco, entre estaciones de barco, o entre estaciones de comunicaciones a bordo asociadas*. También pueden considerarse incluidas *las estaciones de embarcación o dispositivo de salvamento y las estaciones de radiobaliza de localización de siniestros*.

• Ingresos

Los servicios marítimos representaron en 2003 una facturación cercana a 10 millones de euros, un 30 por 100 por encima de los casi 7 millones de euros totalizados el año precedente.

• Cuotas de mercado

Tesau fue el único operador que tuvo ingresos en estos servicios durante 2003, por lo que su cuota fue un 100 por 100 del total.

— Venta de tarjetas prepago para servicio telefónico fijo

La prestación del servicio telefónico disponible al público mediante la comercialización de tarjetas telefónicas es una modalidad muy extendida en otros países europeos, cuya utilización está creciendo en España de manera rápida.

Las tarjetas telefónicas presentan unas características comunes en cuanto a su presentación y funcionamiento. En el reverso suelen figurar impresos uno o varios números de acceso que el usuario debe marcar para iniciar la comunicación. Normalmente, una grabación, tras realizarse la conexión, informa al usuario de la necesidad de marcar el número de identificación personal (PIN) que asimismo figura en la tarjeta e identifica las características del servicio

que se va a prestar; entre otras, los minutos de los que dispone y las tarifas aplicables dependiendo del destino. A continuación, el usuario debe marcar el número de teléfono de destino.

• Ingresos

Los servicios por tarjetas prepago para el servicio telefónico fijo representaron en 2003 una facturación de cerca de 10 millones de euros.

• Cuotas de mercado

El mercado de tarjetas prepago está muy segmentado, no existiendo actualmente ningún operador que pueda identificarse con una posición de liderazgo.

— Servicios X.28 y X.32

El servicio X.28 se utiliza principalmente para el acceso a redes de datos desde terminales asincrónicos conectados a la red telefónica. Está orientado para clientes con conexiones esporádicas y poco tráfico.

Por otra parte, los servicios X.32 proporcionan acceso a redes de datos desde terminales de paquetes conectados a la red telefónica. También se trata de servicios orientados a clientes con conexiones esporádicas que no justifican la contratación de una línea dedicada, pero que requieren la fiabilidad del protocolo X.25.

• Ingresos

Los servicios X.28 y X.32 representaron en 2003 una facturación de aproximadamente medio millón de euros.

• Cuotas de mercado

Telefónica Data (TData) fue el único operador con ingresos por estos servicios durante 2003, por lo que su cuota de mercado es del 100 por 100.

2

c) Otros servicios no estrictamente de telecomunicaciones

— Descripción del mercado en su conjunto

Frente a los servicios que pueden calificarse propiamente como de telecomunicaciones, los operadores vienen prestando otros adicionales, normalmente con la finalidad de aportar valor añadido.

Los operadores vienen realizando ciertas labores de consultoría y asesoramiento con respecto a sus propios servicios de telecomunicaciones, así como vendiendo software y hardware. El monto total de estos servicios es reducido. En ocasiones, no se trata de servicios prestados por operadores de telecomunicaciones con la finalidad de aportar un mayor valor añadido a sus clientes finales, sino que se trata del servicio principal de una empresa que ha comenzado a prestar servicios de telecomunicaciones.

70. OTROS INGRESOS NO ESTRICTAMENTE DE TELECOMUNICACIONES (millones de euros)

	2003	%/Total
Venta y alquiler de terminales	1.974,16	92,7
Venta de materiales	51,66	2,4
Venta de hardware	11,68	0,5
Servicios informáticos (consultoría y desarrollo e implantación)	76,85	3,6
Servicios de consultoría	17,34	0,8
Total	2.131,69	100,0

Fuente: CMT

Tan sólo resultan destacables los ingresos correspondientes a la venta y alquiler de terminales. Este servicio es, además, el único de los considerados cuya vinculación con los de telecomunicaciones resulta cierta en todos los casos.

— Venta y alquiler de terminales

Los servicios de telecomunicaciones suelen estar basados en la utilización de equipos terminales

conectados a las redes a través de las cuales se prestan. En este sentido, los servicios orientados a los usuarios finales suelen incorporar la posibilidad de contratar igualmente el terminal necesario para su utilización.

• Ingresos

La facturación total correspondiente a la venta y alquiler de terminales durante 2003 fue de más de 1.970 millones de euros. En 2002, los ingresos por este concepto fueron de 1.231 millones de euros, lo que supone un incremento cercano al 38 por 100 entre ambos ejercicios.

De la cuantía reseñada para 2003, el 60 por 100 correspondió a operadores de comunicaciones móviles; esto se debe a que vienen ofreciendo, junto al servicio telefónico, la adquisición de un terminal móvil. De hecho, la política de subvención de los terminales, asumiendo el operador móvil parte de su coste con el objetivo de facilitar a los clientes finales la contratación inicial del servicio, puede considerarse uno de los factores clave de éxito en el mercado de la telefonía móvil.

Por otra parte, la venta y alquiler de equipos en telefonía fija representó el 36 por 100 del total. En buena medida, esto es debido a que se mantiene aún en parte la tradicional política de ofrecer los terminales fijos en alquiler por un precio reducido, que suele incluir ciertas garantías de mantenimiento y reposición en caso de deterioro o fallo.

71. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR VENTA Y ALQUILER DE TERMINALES (millones de euros)

	2003	%/Total
Operadores de comunicaciones móviles	1.189,37	60,2
Operadores de telefonía fija y afines	713,99	36,2
Operadores cable	69,31	3,5
Resto	1,49	0,1
Total	1.974,16	100,0

Fuente: CMT

• Cuotas de mercado

En el caso de la telefonía móvil, el operador que presentó un porcentaje más elevado en términos de ingresos por alquiler y venta de terminales fue Telefónica Móviles seguido por Vodafone y Amena. En todos los casos, sus cuotas en este apartado se corresponden con las que tienen en el mercado de comunicaciones móviles.

72. CUOTAS DE MERCADO VENTA Y ALQUILER DE TERMINALES OPERADORES MÓVILES (millones de euros)		
	2003	%/Total
Telefónica Móviles España	615,30	51,7
Vodafone España	317,90	26,7
Amena	253,94	21,4
Sistelec Electrónica	2,16	0,2
Resto	0,06	0,0
Total	1.189,36	100,0

Fuente: CMT

En cuanto a la telefonía fija, destacan los ingresos de Tesau.

73. CUOTAS DE MERCADO VENTA Y ALQUILER DE TERMINALES OPERADORES TELEFONÍA FIJA (millones de euros)		
	2003	%/Total
Telefónica de España	706,27	90,3
Auna Telecomunicaciones	65,67	8,4
Telefónica Data España	5,77	0,7
R	2,93	0,4
Resto	1,88	0,2
Total	782,52	100,0

Fuente: CMT

2.2 MERCADOS MAYORISTAS

El ejercicio 2003 presenta en el ámbito del acceso dos fenómenos ya aparecidos en el anterior: una destacada actividad de puesta en valor de las

redes de los operadores de cable y una cierta proliferación de soluciones tecnológicas de acceso alternativo –wi fi, PLC– que se muestran apropiados a pequeña escala o para tipos de servicios concretos, pero cuya capacidad para dar soluciones de amplio alcance al despliegue de redes de acceso presenta aún interrogantes muy importantes. Ante ellos, la CMT ha optado siempre por una actitud de no intervención, aunque con un seguimiento cuidadoso de las iniciativas aparecidas en este campo de la mano de entidades que, bien por su condición de administración pública, bien por su condición de operadores con derechos especiales o exclusivos en otros sectores, están sometidos a obligaciones especiales en sus actividades de comunicaciones electrónicas.

2.2.1 SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN

a) Descripción del mercado en su conjunto

Durante 2003 se produjeron una serie de hechos relevantes que incidieron en el mercado de los servicios de interconexión:

- Nuevos precios de la Oferta de Interconexión de Referencia (OIR) de Telefónica.
- Revisión de los precios de terminación en las redes de los operadores móviles.
- Apertura a la competencia de los servicios de directorio (118AB).
- Desarrollo del modelo de interconexión por capacidad.
- Retribución asociada a terminales de uso público en llamadas gratuitas para el llamante.
- Migración al nuevo modelo de gestión de pagos e impagos para el tráfico a servicios de tarificación adicional.

La modificación de la OIR, aprobada el 10 de julio de 2003, revisaba las condiciones económicas de los servicios de interconexión prestados por

2

Telefónica. Los precios relativos al tráfico medido por tiempo se redujeron con una bajada ponderada de un 9,13 por 100. Los precios del modelo de capacidad se mantuvieron para el nivel de interconexión local y se incrementaron en un 11,61 por 100 y un 9,14 por 100 en los niveles metropolitano y tránsito simple, respectivamente. También se revisaron a la baja los precios correspondientes a interconexión de circuitos y a los servicios de conexión a la red de Telefónica (Pdl eléctricos).

Respecto a ciertas deficiencias advertidas en relación con la interconexión, tales como:

- Aplicabilidad de la OIR.
- Arcos de numeración en centrales abiertas a la interconexión.
- Posibilidad de elección de separación de haces o haz común.
- Desbordamientos en interconexión por capacidad.
- Procedimientos de pagos e impagos en los servicios de tarificación adicional.
- Tratamientos de averías.

La CMT aprobó la Resolución de modificación de la OIR de Telefónica en sesión de 10 de julio de 2003. El capítulo 3.5 de este Informe incluye una descripción de cada uno de los temas enunciados.

El año 2003 ha sido de plena implantación de la oferta de interconexión por capacidad, cuyas posibilidades para los nuevos operadores se han concretado en la práctica, lo que ha permitido a la CMT identificar las disfunciones que sólo en efectiva aplicación podía hacer aflorar. La revisión de esta oferta ha procurado solventarlas con el doble objetivo de mantener la herramienta competitiva que supone para los operadores que dependen de los recursos de red de Tesau, pero sin que pueda constituirse al tiempo en una herramienta que erosione el valor de las redes alternativas sobre las que ha de sustentarse la competencia sostenible en el medio y largo plazo.

En materia de precios calculados por tiempo, hasta el momento actual, se han venido aplicando interpretaciones estrictas de los conceptos de simetría de red y reciprocidad de precios, en el establecimiento de los precios mayoristas. Es importante señalar que los precios mayoristas de interconexión reflejan en todo momento el valor de la red, como consecuencia, los mismos habrán de ser fijados de tal manera que no sean tan elevados que den lugar a duplicidades ineficientes de red ni tan bajos que no incentiven la inversión en la misma.

Los precios en horario normal de interconexión por tiempo a nivel local han experimentado en el periodo 1998-2003, una reducción del 28,3 por 100. En 2000 hubo una primera reducción del 9,1 por 100, seguida por una nueva caída del 15,6 por 100 en 2001 y finalmente una última reducción del 6,6 por 100 en 2003. Los precios en horario normal de interconexión de tránsito simple se han reducido en un 33,9 por 100, siendo especialmente significativa la reducción que tuvo lugar en 2001, ya que ese año estos precios de interconexión se redujeron un 22,7 por 100. En la última Oferta de Interconexión de Referencia el precio en horario normal disminuyó un 9,5 por 100.

Respecto de la evolución seguida por los precios de interconexión de tránsito doble, se han reducido un 30,3 por 100 desde 1999, siendo la principal causa de descenso la reducción que tuvo lugar en 2000. En 2003 los precios de interconexión de tránsito doble se han reducido un 3,6 por 100.

Con estas reducciones en los precios de interconexión, desde la OIR de 1999 hasta la actual, el objetivo de la regulación ha sido, en el marco de la situación competitiva existente, facilitar la entrada de nuevos operadores para la prestación de servicios de telecomunicaciones. Progresivamente, las reducciones en los precios se han ido suavizando, teniendo en cuenta el grado de competencia efectiva en el sector. Estos precios han venido cumpliendo el principio de orientación en

función de los costes, que era una de las obligaciones que se imponían directamente a los operadores declarados dominantes en el anterior marco y que en el vigente, queda como una de las obligaciones que pueden ser impuestas por la Comisión a los operadores declarados con Poder Significativo en el Mercado (PSM).

Las principales conclusiones que se pueden obtener de la evolución seguida hasta el momento actual, y derivadas del marco regulador anterior, son:

- La regulación seguida tras la liberalización del mercado ha dado lugar a fuertes reducciones en los precios de interconexión mayoristas, que han permitido en los primeros estadios de desarrollo competitivo la entrada de nuevos operadores, sin que con ello se incentivase la duplicidad ineficiente de estructuras de red.
- La solución mayoritaria adoptada hasta fechas recientes por los reguladores europeos, y en particular por la Comisión, ha sido la aplicación del principio de simetría de red y reciprocidad de precios.
- Las políticas de tarifas de los operadores entrantes se han visto, en cierta medida, influidas por los precios de interconexión y el seguimiento de la estructura de tarifas y la política comercial del operador incumbente.

Tras el análisis de los resultados obtenidos en contextos reguladores anteriores, fruto de situaciones en los mercados diferentes a las existentes en la actualidad, parece que el nuevo marco regulador viene a establecer unos principios que consagran la necesidad de que no sólo se incentive la eficiencia, sino que al mismo tiempo se incentive la inversión, intentando adecuarse de este modo a las características del sector, intensivo en capital y con plazos de recuperación largos de las inversiones.

Esta visión se pone de manifiesto en la Directiva marco, donde se recoge que el fomento de la

competencia en el suministro de redes de comunicaciones electrónicas se realizará, entre otras cosas: "*c) promoviendo una inversión eficiente en materia de infraestructura y fomentando la innovación*".

Teniendo en cuenta lo anteriormente expuesto y el carácter prospectivo en el establecimiento de los precios mayoristas, las políticas reguladoras desarrolladas en este nuevo marco podrían incentivar:

- Eficiencia productiva: relacionada con la reducción progresiva en los costes de producción como consecuencia del incremento de la competencia.
- Eficiencia asignativa: relacionada con el establecimiento de unos precios mayoristas tales que permitan una recuperación de los costes.
- Eficiencia social: relacionada con el carácter distributivo de las ganancias entre los distintos agentes del mercado.

Por tanto, la problemática que se pone de manifiesto en el contexto actual, sobre todo por parte de los operadores entrantes ante el mantenimiento de este principio de reciprocidad de precios, no es otra que la sujeción de dichos operadores a los mismos costes y estándar de eficiencia del operador dominante, lo que se está erigiendo posiblemente en un obstáculo al suministro efectivo de redes alternativas, debido a la diferencia en cuanto a la posición de partida en términos de cobertura, número de clientes y entorno competitivo.

Como consecuencia de lo anterior, en la actualidad muchos órganos reguladores están adoptando decisiones en materia de establecimiento de precios de terminación, enfocadas a asegurar el desarrollo de un mercado en competencia en el que se fomente la eficiencia dinámica, la innovación en redes y en servicios a largo plazo. La instrumentación de esta ruptura, sobre las aplicaciones del principio de reciprocidad de

2

precios, admitiendo precios de terminación no recíprocos entre el operador incumbente y los operadores entrantes, se ha implementado en diversos países de nuestro entorno a través de diferentes modelos como por ejemplo:

- La aplicación de precios de interconexión referidos a Ofertas de Interconexión de Referencia anteriores a la vigente, como son los casos de Bélgica y Holanda.
- La aplicación de un *mark up* o suplemento sobre los precios de interconexión de la Oferta de Interconexión de Referencia en vigor, como es el caso de Alemania.
- La determinación de los precios de interconexión a partir de modelos *bottom up* LRIC.

A los anteriormente descritos, se podría incorporar un cuarto modelo, novedoso en el contexto europeo, introducido en España en la Oferta de Interconexión de Referencia 2001, que es un modelo de interconexión por capacidad, frente al tradicional modelo por tiempo.

La introducción del modelo de interconexión por capacidad ha supuesto, *de facto*, un aprovechamiento más eficiente de la red de telecomunicaciones, que ha supuesto para los operadores que lo han utilizado la obtención de un uso más eficiente de la red de telecomunicaciones a lo largo de las diferentes franjas horarias, que les ha permitido conseguir un mayor aprovechamiento de las economías de escala que pueden dar lugar a importantes reducciones en los costes de interconexión para los operadores que opten por dicho modelo.

En consecuencia, los operadores que han optado por este modelo de interconexión han tenido la posibilidad de diseñar estructuras de tarifas y políticas comerciales, independientes del operador incumbente, que han permitido dinamizar la demanda en determinados tramos horarios, en los cuales la red estaba infrautilizada o existía una demanda potencial insatisfecha.

Por tanto, el modelo de interconexión por capacidad en España se convierte en un posible instrumento, junto con los mencionados anteriormente, que podría contribuir a incentivar la inversión, la oferta de nuevos productos y servicios, y la competencia efectiva en redes. La mayor o menor asimetría en precios, conseguida a través de la utilización del modelo de interconexión por capacidad dependerá directamente del uso eficiente que los operadores hagan de dicho modelo.

En lo que respecta a la interconexión en redes móviles, en el ejercicio objeto de este Informe la CMT adoptó diversas resoluciones que han afectado a este mercado. En primer lugar, se declaró a Amena dominante, lo que implica la obligación de orientar a costes los precios de terminación en su red; circunstancia que ya había sido declarada anteriormente para los otros dos operadores móviles: Telefónica Móviles y Vodafone.

Asimismo, la Comisión adoptó varias resoluciones por las cuales se redujeron precios de terminación de cada operador móvil, fijándolos cautelarmente en octubre 2003 y de forma definitiva en marzo de 2004. Igualmente, se resolvieron conflictos referidos a Amena, Vodafone y Telefónica Móviles en materia de precios de terminación.

No obstante la necesidad de dotar a estos precios de una evolución previsible para los operadores, la Comisión ha puesto en marcha el estudio de un sistema plurianual de fijación de los mismos.

Los servicios de directorio, prestados mediante numeraciones 118AB, fueron abiertos a la competencia en el primer cuatrimestre de 2003. Se determinó que, a nivel de interconexión, dicho servicio fuera prestado en las mismas condiciones en las que se presta el de interconexión de red inteligente desde la red de Telefónica en su modalidad de acceso.

En cuanto a la retribución asociada a telefonía de uso público (TUP), los propietarios de terminales se han quejado repetidamente del hecho de que

muchos usuarios utilizan los terminales de uso público para llamar por teléfono mediante un número gratuito, de manera que el propietario de esas instalaciones no percibe ninguna retribución monetaria como contraprestación por el coste de mantenimiento de la infraestructura y por haber facilitado físicamente la conexión.

La CMT ya había establecido el derecho que tienen las empresas de terminales de uso público a percibir una compensación y también había considerado adecuada la implantación de un sistema de compensación basado en recargos en los precios de interconexión. Aunque ha habido diversos intentos para desarrollar acuerdos entre propietarios de terminales telefónicos de uso público y operadoras de números gratuitos para hacer efectivo este derecho, no se ha llegado a un acuerdo entre las partes para fijar un sistema de compensación económica concreto y satisfactorio.

La mayoría de países europeos tiene ya definidos sus sistemas de compensación incluyendo los correspondientes importes. Estos sistemas de compensación se aplican a través de las respectivas ofertas de interconexión.

Como respuesta a la petición de intervención de TTP (Telefónica Telefonía Pública) y de la Aotep (Asociación de Operadores de Telefonía de Uso Público de España), y con el fin de concretar un procedimiento homogéneo para implantar una posible vía de compensación económica a todos los propietarios de terminales, se inició en el año 2003 un procedimiento administrativo de modificación de la Oferta de Interconexión de Referencia (OIR), como marco general que debe regir entre Telefónica y el resto de los operadores.

La CMT ha resuelto en el año 2004 dicha modificación de la OIR, concretando los mecanismos en interconexión para compensar a los propietarios de terminales telefónicos de uso público por aquellas llamadas que se realizan mediante números gratuitos a través de esos dispositivos. Así se ha establecido que los propietarios de terminales recibirán

del operador de números gratuitos –a través del que facilita la conexión, también llamado operador de acceso–, una compensación de 4,79 céntimos de euro por minuto por las llamadas realizadas desde sus terminales. Se seguirá un esquema de facturación por segundos. La compensación es entregada en interconexión por el operador propietario de la numeración gratuita al operador de acceso, que a su vez la pasará al propietario del terminal.

En la resolución de la CMT también se clarifica qué números gratuitos son los que obligan a una compensación. Se establece que tendrán esta consideración los servicios de cobro revertido automático (números 800 y 900) y los números cortos gratuitos para el llamante. También se detallan las excepciones. Una de ellas es el número de emergencias 112, por imposición normativa. Tampoco tendrán ninguna compensación las llamadas realizadas al servicio de consulta 11818 sobre números de abonado. La razón está en que este número forma parte de lo que se conoce como servicio universal.

Por lo que se refiere al sistema de pagos e impagos para servicios de tarificación adicional, la Resolución de 10 de julio de 2003, relativa a la modificación de la OIR, establece un nuevo modelo de pagos e impagos en interconexión para el tráfico de red inteligente de los servicios de tarificación adicional (STA), de modo que para la componente de valor añadido, la facturación y consolidación entre operadores no se producirá antes de que dicha componente haya sido cobrada por Telefónica. Para la introducción del nuevo modelo de pagos en interconexión se establecieron como condiciones previas:

- La disponibilidad efectiva por parte de Telefónica de la aplicación informática necesaria para poner a disposición de los operadores de red inteligente/STA la información requerida.
- Presentación ante la CMT de un plan detallado de migración al nuevo modelo, con el fin de evitar una caída drástica de ingresos por los operadores y hacer el cambio de forma escalonada.

2

Existían discrepancias entre Telefónica y algunos operadores alternativos en cuanto a la validez de la aplicación informática desarrollada por Telefónica para obtener la información necesaria para la facturación, pieza fundamental para cualquier operador, así como en lo relativo al propio plan de migración.

Así pues, se hacía obligatoria la intervención de la CMT, puesto que Telefónica entendía que el nuevo modelo de pagos e impagos para STA debía comenzar el 1 de noviembre de 2003, mientras que los otros operadores consideraban que debía esperarse hasta que se cumpliesen ciertos nuevos requisitos de la aplicación informática y del plan de migración.

En consecuencia, la CMT abrió un procedimiento administrativo para resolver el conflicto entre los operadores y tomó la medida cautelar de suspender el inicio al nuevo sistema de gestión de pagos e impagos hasta la finalización del procedimiento.

Por Resolución de 26 de febrero de 2004 se acordó que la aplicación del plan de migración al nuevo modelo de gestión de pagos e impagos de los servicios de tarificación adicional en interconexión entre Telefónica de España y los operadores acogidos a su Oferta de Interconexión de Referencia debía comenzar el 1 de abril de 2004. Se establecieron asimismo las condiciones relativas a los ficheros disponibles en la herramienta informática y al propio plan de migración.

Durante 2003 se cursaron 27.148 millones de minutos mediante la modalidad de interconexión por capacidad, lo que supone un importante avance hacia la consolidación del modelo en este mercado. Ello ha propiciado el lanzamiento de diferentes ofertas basadas en tarifas planas y casi-planas a nivel minorista, tanto para servicios de voz como para acceso a Internet, realizadas por los operadores que contrataron servicios mayoristas en esta nueva modalidad.

En 2003 han sido los nuevos operadores con mayores volúmenes relativos de tráfico los que han

demandado esta modalidad de contratación. Así, han hecho uso de la oferta contenida en la OIR de Telefónica los siguientes operadores:

- BT Ignite España, SAU.
- Colt Telecom España, SA.
- Euskaltel, SA.
- Grupalia Internet, SA.
- Iberbanda, SA.
- Jazz Telecom, SAU.
- Uni2 Telecomunicaciones, SAU.
- Auna Telecomunicaciones, SA.
- Redes y Servicios Liberalizados, SA.
- Tele2 Telecommunications Services, SL.
- Telefónica Data España, SA.
- Xtra Telecom, SA.

— Ingresos

Durante 2003 los operadores ingresaron por servicios de interconexión alrededor de 5.100 millones de euros, sin que se haya producido una variación significativa con respecto al año anterior.

En lo que respecta a la interconexión en redes fijas, con respecto a 2002 se produjo una importante disminución de los ingresos por servicios de interconexión por tiempo, un 37,5 por 100 en los de acceso y un 50,6 por 100 en los de terminación nacional, mientras que los ingresos por servicios de interconexión por capacidad experimentaron un incremento del 107,3 por 100. Ello confirma la tendencia de sustitución paulatina del modelo temporal por el modelo por capacidad en la demanda de servicios de interconexión.

La mayoría de los ingresos obtenidos por el suministro de servicios de interconexión por capacidad correspondieron a Telefónica, puesto que es el único operador obligado a proveerlo en el marco de su OIR. De forma muy marginal, algunos operadores acordaron suministrar recíprocamente servicios por capacidad a Telefónica, aunque no lo ofrecieran con carácter general al resto de operadores con los que mantienen relaciones a nivel mayorista.

Otra tendencia significativa es el aumento en un 17,6 por 100, de los ingresos por los servicios de interconexión de red inteligente, lo cual constituye un indicativo del desarrollo de la oferta comercial de estos servicios por parte de los operadores.

Cabe destacar también el descenso en un 57,5 por 100, de los ingresos por los servicios de conexión a la red, que son servicios relacionados con la constitución física y lógica de la infraestructura de interconexión. Esto se debe a la progresiva migración hacia un esquema en donde cada una de las partes asume los costes correspondientes a la constitución de su propio tramo de red de interconexión (modelo de Pdl óptico), frente a otros esquemas en donde una de las partes realiza para la otra todo el tramo de red de interconexión entre ambas redes (modelo de Pdl eléctrico). Sin embargo, también se hace notar en esta variación la influencia de la modificación de la OIR de 2003, en la cual se realizó una importante disminución del precio de este servicio de interconexión suministrado por Telefónica.

Se ha verificado un incremento significativo de los ingresos relativos a servicios de interconexión de circuitos durante 2003, al haberse producido un despliegue importante de estos servicios tras las sucesivas revisiones de sus condiciones de prestación en la OIR. El modelo incorporado en la OIR ha sido considerado por los operadores más adecuado a sus intereses que el anterior modelo de precios minoristas y otras ofertas no reguladas –capacidad portadora–.

En lo que respecta a la interconexión en redes móviles, la reducción de los precios de terminación de los operadores móviles producida durante 2003 repercutió claramente sobre la disminución de los ingresos por interconexión de aquéllos,

pues aunque el volumen de minutos de terminación nacional cursados durante 2003 aumentó en un 17,4 por 100, los ingresos sólo lo hicieron en un 1,75 por 100 con respecto al periodo 2002.

En otros servicios de interconexión, como la terminación de mensajes cortos en redes móviles, el aumento en un 14 por 100 del número de mensajes cursados durante 2003 se tradujo en un crecimiento equivalente de los ingresos por este concepto, indicativo de que no hubo variación de los precios que los operadores aplicaron por estos servicios de interconexión.

— Operadores

Se produjeron dos circunstancias durante 2003 que influyeron en el número de operadores que ofrecieron servicios de interconexión en este periodo. Por una parte, aumentó el número de operadores presentes en este mercado debido a la liberalización del servicio de consulta telefónica –números 118AB–. Por otra, las fusiones entre diversos operadores –como la ocurrida con el grupo Auna–, tuvieron como efecto la reducción de su número total. Esta última circunstancia tuvo mayor impacto que la primera, lo que significó una reducción efectiva del número de operadores que actuaron en el mercado de interconexión.

— Tráfico

Durante 2003 se acentuó el proceso de migración del tráfico cursado por los enlaces de interconexión por tiempo hacia los enlaces por capacidad, tendencia que ya se ha apuntado en el análisis de los ingresos por interconexión en redes fijas. Así, el volumen de minutos de tráfico de interconexión de

74. NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN

2000	2001	2002	2003
28	39	34	30

Fuente: CMT

2

acceso y terminación nacional disminuyó en total alrededor de un 40 por 100 con respecto al periodo anterior, mientras que el volumen de minutos correspondientes a los servicios de interconexión por capacidad aumentó un 121,3 por 100.

Hasta 2003 los operadores se conectaban para su interconexión con Telefónica a niveles de red elevados. Ello les permitía abarcar un número de abonados mayor con una inversión más reducida en su despliegue de red, aunque los precios de interconexión que soportaban eran superiores a los precios correspondientes a niveles inferiores de red. Sin embargo, en 2003 se operó un cambio en esta tendencia al constatarse un incremento del tráfico intercambiado a niveles de red más bajos, esto es, local y metropolitano, y una disminución del tráfico intercambiado a nivel de tránsito simple y doble.

Relacionando las dos tendencias apuntadas, parece que los operadores apuestan por la inversión en sus propias infraestructuras de red conforme cursan un mayor volumen de tráfico aproximando su red lo más posible a los potenciales abonados a sus servicios y para ello demandan el modelo de interconexión por capacidad, el cual les permite una mejor optimización de sus costes de interconexión.

El tráfico de interconexión destinado a las plataformas de red inteligente de los operadores experimentó durante 2003 un incremento del 37 por 100 con respecto al periodo anterior, lo que representa, en el conjunto del tráfico de interconexión en redes fijas, el segundo mayor incremento, sólo superado por el de los servicios por capacidad. Este aumento constata un aumento del tráfico de usuarios finales hacia servicios de inteligencia de red suministrados por operadores distintos de los operadores de acceso.

En lo que respecta al tráfico de interconexión cursado en redes móviles, se produjo un incremento de un 16,5 por 100, debido a los servicios de terminación de llamadas, mientras que el volumen de mensajes cortos terminados aumentó un 14 por 100 con respecto a 2002.

— Cuotas de mercado

Atendiendo a los ingresos obtenidos por los servicios de interconexión prestados por los operadores de redes fijas durante 2003, Telefónica obtuvo la mayor cuota de mercado, alcanzando alrededor de un 63 por 100 del total. El segundo operador con mayor cuota de mercado por ingresos es Uni2 Telecomunicaciones, SAU (Uni2), seguido de Auna Telecomunicaciones, SA (Auna).

75. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR INGRESOS DE SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN EN RED FIJA (millones de euros)

	2003	%/Total
Telefónica de España	825,47	62,7
Uni2 Telecomunicaciones	128,11	9,7
Auna Telecomunicaciones	119,04	9,0
Jazz Telecom	43,51	3,3
Comunitel Global	42,40	3,2
BT Ignite España	29,63	2,3
Colt Telecom España	26,66	2,0
Teleglobe Spain Communications	16,44	1,2
Resto	85,01	6,6
Total	1.316,27	100,0

Fuente: CMT

76. TRÁFICO Y CUOTAS DE MERCADO POR SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN EN RED FIJA (millones de minutos)

	2003	%/Total
Telefónica de España	56.708,10	77,4
Auna Telecomunicaciones	4.742,63	6,5
Uni2 Telecomunicaciones	2.431,97	3,3
Jazz Telecom	1.676,45	2,3
Telefónica Data España	1.556,21	2,1
Grupo Ono	1.017,34	1,4
BT Ignite España	994,57	1,4
Vodafone España	811,71	1,1
Resto	3.291,31	4,5
Total	73.230,31	100

Fuente: CMT

Se puede observar que existen importantes variaciones en cuanto al peso relativo de los diferentes operadores en las cuotas de mercado por ingresos y volumen de tráfico cursado en interconexión fija. Esto es debido al diferente valor añadido contenido en la oferta de servicios de red inteligente por parte de los distintos operadores. Cabe indicar que las componentes de valor añadido intercambiadas en interconexión entre los operadores son muy elevadas con relación a otros servicios de interconexión.

Si se comparan los datos de ingresos totales con los relativos a los minutos de interconexión totales cursados por los operadores fijos con mayores cuotas de mercado, se observa que Telefónica ingresó una media de 0,015 euros por minuto cursado. Uni2 obtuvo un ingreso medio de 0,053 euros por minuto y Auna, 0,025 euros por minuto. Ello pone de manifiesto el efecto citado de la prestación de servicios de red inteligente en la cuantía de los ingresos por interconexión.

77. CUOTAS DE MERCADO POR INGRESOS DE SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN EN RED MÓVIL (millones de euros)

	2003	%/Total
Telefónica Móviles España	1.789,57	47,0
Vodafone España	1.152,31	30,2
Amena (Retevisión Móvil)	868,84	22,8
Total	3.810,72	100

Fuente: CMT

78. TRÁFICO Y CUOTAS DE MERCADO POR SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN EN RED MÓVIL (millones de minutos)

	2003	%/Total
Telefónica Móviles España	9.353,94	49,9
Vodafone España	5.589,45	29,8
Amena (Retevisión Móvil)	3.801,89	20,3
Total	18.745,28	100,0

Fuente: CMT

En lo que respecta a la interconexión en redes móviles, las diferencias relativas entre los operadores móviles no son tan sustanciales como en el caso de los fijos. Telefónica Móviles obtuvo durante 2003 unos ingresos medios por interconexión de 0,19 euros por minuto, Vodafone ingresó 0,21 euros por minuto y Amena, 0,23 euros por minuto. Los mayores ingresos medios de Vodafone con respecto a Telefónica Móviles se debieron al mayor volumen relativo de tráfico cursado por aquélla en horario normal frente al reducido. Amena obtuvo los mayores ingresos medios por minuto debido a que sus precios de terminación fueron durante 2003 mayores que los de Telefónica Móviles y Vodafone.

— Otros

Respecto a la evolución de los ingresos medios por minuto derivados de la prestación de servicios de interconexión, puede apreciarse que ha existido, en general, una disminución en el tiempo, debido a las diferentes decisiones adoptadas por la CMT de revisión de los precios de interconexión.

En cuanto al ingreso medio por minuto de interconexión contratado en el régimen por capacidad, resaltar que pese a que en la última OIR se incrementaron ligeramente los precios en metropolitano y simple, los ingresos totales subieron en un menor porcentaje que los minutos totales cursados según este modelo. Seguramente, es debido a los incentivos de los entrantes bajo este régimen de interconexión a desarrollar ofertas comerciales que permiten un mayor aprovechamiento de los enlaces por capacidad. Todo ello constituye un indicativo de la consolidación del modelo en este mercado.

A lo largo de sucesivas modificaciones de la OIR, la CMT estableció las condiciones para que los operadores, sin necesidad de autorización previa de Telefónica, utilizaran sus recursos de interconexión para ofrecer servicios de tránsito (reventa)

79. INGRESO MEDIO POR MINUTO POR SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN (euros)

	2000	2001	2002	2003
Red fija				
Servicios de terminación	0,030	0,024	0,014	0,017
Internacional	0,187	0,168	0,131	0,132
Nacional	0,012	0,010	0,009	0,008
Servicios de acceso	0,015	0,012	0,007	0,006
Servicios de tránsito	0,116	0,084	0,081	0,066
Internacional	0,122	0,135	0,114	0,087
Nacional	0,114	0,061	0,033	0,036
Servicios de interconexión por capacidad	-	-	0,004	0,004
Servicios de red inteligente	0,069	0,069	0,075	0,064
Total red fija	0,028	0,022	0,018	0,018
Red móvil				
Servicios de terminación móvil	0,240	0,212	0,195	0,170
Internacional	0,221	0,186	0,174	0,159
Nacional	0,233	0,215	0,197	0,171
Servicios de itinerancia clientes de operadores extranjeros	0,701	0,708	0,725	0,741
Total red móvil	0,266	0,237	0,220	0,194
Total servicios de interconexión	0,090	0,066	0,053	0,054

Fuente: CMT

desde la red de Telefónica a las redes de terceros operadores. Estas medidas favorecieron el desarrollo de los servicios de tránsito nacional de operadores alternativos a Telefónica, lo cual se reflejó en un aumento de los ingresos de interconexión totales y medios por dichos servicios.

2.2.2 ACCESO Y SERVICIOS DE BANDA ANCHA MAYORISTAS

a) Descripción del mercado en su conjunto

Los servicios mayoristas de banda ancha son los utilizados por los operadores que desean prestar

servicios de banda ancha a clientes finales utilizando la infraestructura de acceso de otro operador.

Como se señalaba al analizar la situación de las comunicaciones fijas, han aparecido operadores que, sobre el bucle de Tesau, empiezan a ofrecer servicios alternativos a los suministrados por las empresas del grupo Telefónica; Albura o Retevisión son empresas presentes ya en ese segmento, con volúmenes cada vez más importantes de tráfico de los ISP conectados a sus servicios, los cuales venden a su vez en el mercado final con el consiguiente efecto sobre la oferta de precios mayoristas de todos ellos.

La Comisión entiende que la regulación de los servicios *bitstream* ha venido proporcionando un producto relativamente atractivo a los ISP, pese a que los márgenes puedan estar muy ajustados, con lo que se ha conseguido que el 13,56 por 100 de las líneas ADSL pertenezca a operadores alternativos que contratan GigADSL⁸. Por otra parte se considera que la, hasta fechas recientes, falta de vocación inversora en el acceso desagregado, junto con las posibles deficiencias en el servicio mayorista ofrecido por Tesau, han limitado el desarrollo de estas modalidades de acceso al bucle.

En el largo plazo, la competencia plena en el mercado minorista de accesos de banda ancha sobre redes fijas sólo perdurará si se consigue instaurar una competencia basada en un cierto número de infraestructuras de acceso de diferentes operadores con capacidad de control físico de los accesos hasta los terminales de cliente. Las diferentes infraestructuras de los operadores alternativos al actual operador dominante en los accesos fijos podrán ser principalmente redes de operadores de redes de cable (con capacidad de incluir habitualmente tanto acceso mediante cable coaxial como acceso de cobre), redes basadas en accesos desagregados al bucle, accesos mediante fibra óptica, los cables eléctricos que llegan hasta todos los hogares (PLC), las redes inalámbricas bien como acceso único o como acceso complementario de otros accesos. Los accesos proporcionados por las redes móviles mediante EDGE o GPRS (aunque con ciertas limitaciones) o UMTS podrán también ser alternativas a la banda ancha en redes fijas.

La competencia en servicios, entendida como soportada sobre una misma infraestructura que explote el operador dominante, es un paso necesario en la evolución del mercado hacia un estadio de competencia madura, pero en ningún modo ha de verse como el objetivo último, en aras de fo-

mentar una competencia justa y sostenible en el largo plazo.

En lo que respecta concretamente al acceso al bucle de abonado, ámbito en el que la CMT tiene la responsabilidad de aprobar la oferta mayorista de Tesau, el acceso indirecto al bucle es contemplado siempre como complementario al acceso desagregado (acceso totalmente desagregado y acceso compartido). Esta complementariedad puede explicarse mediante el símil de una "escalera de inversión", correspondiendo cada tipo de acceso a un peldaño de la misma que los operadores van ascendiendo a medida que despliegan infraestructura.

El acceso de tipo indirecto o *bitstream* (al que pertenece el GigADSL) se presenta como la opción que requiere una menor inversión inicial, permitiendo a los nuevos entrantes limitar el riesgo de sus inversiones en los primeros estadios de su entrada en el mercado. Por ello estos servicios han estado regulados con unos precios que estimularan a los operadores para seguir ascendiendo por la escalera a medida que alcanzan una cierta masa crítica de clientes, hasta los niveles superiores en donde se encuentra el acceso desagregado y, posteriormente, el despliegue de sus propias infraestructuras. La clave de la fijación de precios para los servicios *bitstream* está pues en encontrar el equilibrio entre la competencia en servicios (primer peldaño) y la competencia en infraestructuras (siguientes peldaños).

Por consiguiente, el nivel relativo de los precios del acceso al bucle de abonado ofertado a los operadores alternativos deberá estar, conforme el mercado se vaya haciendo más competitivo, en relación inversa a la facilidad de replicabilidad por tales operadores de los activos para los que se demanda tal acceso. Así se fomentará la inversión progresiva en infraestructuras por los opera-

⁸ Dato a fecha 15 de diciembre de 2003, proporcionado por Tesau.

2

dores alternativos a la vez que se reduce el incentivo del operador dominante hacia los pinzamientos de precios.

A grandes rasgos, el reparto del mercado minorista de banda ancha por tecnologías, a diciembre de 2003, es el siguiente: un 75 por 100 corresponde a ADSL y un 25 por 100 al cable. A su vez, los operadores alternativos tienen una cuota en el mercado minorista de ADSL del 25 por 100 (lo que a su vez representa un 18,75 por 100 de todo el mercado minorista de banda ancha), basado en su práctica totalidad en servicios *bitstream* (GigADSL y de reventa ADSL-IP) ofrecidos por operadores del grupo Telefónica.

Ello se acentuará previsiblemente a la vista de inversiones de importancia que se están produciendo en los primeros meses del año 2004 en el ámbito del acceso desagregado al bucle de Tesau. Con las medidas ya adoptadas y otras que pueda adoptar en el futuro la CMT, se tratará de alentar a que los operadores alternativos migren sus volúmenes de clientes de acceso de banda sobre ADSL, evolucionando desde la reventa y el servicio de acceso indirecto hacia accesos mediante bucle desagregado.

Con fecha 31 de marzo de 2004 la Comisión aprobó la modificación de la Oferta de Acceso al Bucle de Tesau (OBA), adoptando diferentes medidas para facilitar a los operadores alternativos avanzar hacia la competencia en infraestructuras. En concreto, ha sido aprobada una cuota mensual del bucle completamente desagregado de 11,35 euros, lo que supone una reducción del 7,87 por 100 en comparación con la tarifa anteriormente vigente, así como una cuota mensual del bucle compartido de 3 euros, representando un 14,04 por 100 menos que el anteriormente vigente. Se decidió no obstante mantener los precios absolutos aplicables a la cuota mensual de GigADSL, que se fijaron en 2001 a través del mecanismo de *retail minus*.

Complementando lo anterior, en la nueva OBA se mejoran las definiciones de los servicios y los pro-

cedimientos administrativos, se profundiza en la desagregación de bucles vacantes, se amplían los acuerdos de nivel de servicio y las penalizaciones por posibles incumplimientos de Tesau en la entrega de servicios, se mejora el procedimiento de desagregación con el de portabilidad, y se permite la introducción de nuevas señales en la planta, como el ADSL2 y el ADSL2+.

En esta misma línea, en el futuro está previsto adoptar otras medidas para facilitar la migración masiva entre distintas modalidades de acceso, que podrán tener un impacto inmediato en el traspaso desde el acceso indirecto al acceso desagregado.

En este ámbito es preciso destacar en el ejercicio comentado la aparición de intervenciones de las Administraciones Públicas.

A lo largo del año 2003 se ha constatado la existencia de proyectos de carácter público que persiguen dar un impulso al despliegue de infraestructuras de banda ancha.

Con carácter general, estas iniciativas persiguen fomentar el despliegue de las redes de banda ancha en su territorio, y, más en particular, en aquellos núcleos en los que es muy escasa o resulta inexistente la penetración de este tipo de servicios.

La principal característica de tales medidas ha sido su focalización en el terreno del establecimiento de infraestructuras, si bien, en algún supuesto, se han planteado también acompañadas de alguna medida con incidencia directa en los precios de los mercados minoristas.

Se trata, por tanto, de proyectos concebidos, en principio, con una finalidad de vertebración del territorio, con los que se pretende evitar que núcleos aislados o escasamente poblados queden fuera del mapa de los servicios de la banda ancha.

En algunas ocasiones, estas actuaciones de impulso en el despliegue de la red se han concen-

trado en sectores de la población de un particular significado económico o social. Así, se han acometido actuaciones relacionadas con el despliegue de redes de banda ancha para las empresas, para las poblaciones rurales, las escuelas o las universidades.

Las soluciones acogidas para impulsar este despliegue implican la utilización de tecnologías como el ADSL, el LMDS, SDH, el satélite, el wi fi, etcétera.

Las Administraciones Públicas han barajado diferentes instrumentos para articular estos proyectos de cohesión social y territorial en materia de despliegue de red de banda ancha. Se ha planteado el otorgamiento de subvenciones a los operadores, la concesión de préstamos sin interés o la construcción de redes de titularidad pública, cuyo uso quedara a disposición de los operadores interesados.

Son varias las cuestiones que suscitan este tipo de medidas. Desde las que tienen que ver meramente con el procedimiento o la forma por medio de la cual se va a articular la actuación pública, hasta las que suscitan los efectos que pueden producir para la competencia.

Desde el momento en que se plantea que el beneficiario de la actuación pública sea un determinado operador (el que percibe la subvención, o el préstamo, o al que –en su caso– se adjudica la red) resulta inexcusable acudir a un procedimiento de licitación para garantizar la necesaria *concur-rencia* de todos los operadores interesados.

El mismo efecto discriminatorio puede producir la medida cuando se concibe, no en favor de un determinado operador, pero sí en favor de una de las varias soluciones tecnológicas que admite el mercado para poder prestar estos servicios de banda ancha.

La subvención directa a un determinado operador, o la subvención dirigida a fomentar directamente una determinada tecnología, pueden incidir nega-

tivamente sobre la competencia en el mercado, y resulta contraria a los objetivos y principios marcados por la nueva Ley General de Telecomunicaciones.

En estos casos, cuando las administraciones no actúan como agentes del mercado, sino en el ejercicio de sus potestades públicas (como ocurre cuando se ofrecen subvenciones), resulta necesario que su actuación respete los principios de publicidad, transparencia, no discriminación y neutralidad tecnológica, que antes se han comentado. Pero, además, pueden ser necesarias soluciones adicionales.

La posibilidad de evitar efectos distorsionadores de la competencia derivados de la actuación pública, pasa por examinar estas actuaciones en un contexto general de mercado, en el que se valoren las necesidades existentes y los efectos que pueden tener tales medidas.

Resulta importante situar cualquier actuación pública que se pretenda llevar a cabo en un contexto general de mercado, que permita apreciar –desde una visión global del mercado– las necesidades realmente existentes, los efectos que pueden producir las medidas cuya adopción se pretende (efectos en la competencia, efectos colaterales en otras zonas geográficas y otros colectivos de población). De esta manera, se evita la distorsión de las condiciones de competencia en el mercado que pueden producirse con actuaciones geográficas concebidas de forma aislada.

No obstante, aun siendo sobre su propia infraestructura, no es Tesau el único operador que ofrece este tipo de servicios. En efecto, los servicios de referencia se pueden prestar a distintos niveles, estando Tesau obligada a proporcionar el llamado servicio indirecto de acceso al bucle de abonado (servicio GigADSL), con determinadas características técnicas. Combinando este servicio con otras fases posteriores de transporte y concentración otros operadores prestan servicios mayoristas de mayores prestaciones.

2

En concreto, la propia Tesau presta el servicio ADSL-IP mediante el cual se entrega al operador la señal en protocolo IP y en un solo punto, con independencia de la ubicación geográfica del bucle del cliente final. Por su parte, los servicios GigADSL entregan la señal en protocolo ATM y, además, la señal del cliente se recoge en uno de 109 puntos de acceso indirecto (PAI) en función de la ubicación de su bucle.

— Ingresos

Los ingresos del mercado de servicios ADSL a nivel mayorista ascendieron en 2003 a unos 270 millones de euros, lo que supone duplicar los que se habían obtenido el año anterior. Esto es coherente con el espectacular crecimiento que ha conocido en el mismo periodo el mercado final de servicios de banda ancha, según se pone de manifiesto en el apartado 2.1.3.c) del presente Informe.

Dado que el mercado de banda ancha a nivel minorista ha crecido en 2003, sobre todo debido al aumento muy considerable de accesos por tecnologías de xDSL, y este desarrollo implica el uso del par de cobre como infraestructura de acceso, no es de extrañar el crecimiento constatado en este mercado. Cualquier cliente de banda ancha mediante ADSL tiene su reflejo en él.

Por servicios, destaca el crecimiento que ha experimentado el GigADSL que prácticamente ha multiplicado por cinco sus ingresos, frente a servicios más agregados como son ADSL-IP o Megavía ADSL. Esta evolución refleja una creciente presencia de los operadores en los PAI, lo cual supone para ellos un mayor despliegue de red y al mismo tiempo mayores posibilidades de diferenciarse en la prestación del servicio a sus clientes finales. En esencia, se podría estar produciendo un mayor acercamiento al cliente final en la estrategia de despliegue de los operadores cuyo siguiente paso podría ser el propio acceso desagregado o compartido al bucle de abonado.

Por otro lado, parte de este crecimiento se puede explicar por las ofertas agregadas que están prestando operadores ajenos al grupo Telefónica. En efecto, se observa que en 2003 han aparecido ingresos por servicios mayoristas proporcionados por estos operadores, que necesariamente se han de construir sobre el GigADSL proporcionado por Tesau.

En definitiva, el mercado analizado ha conocido un fuerte incremento por ingresos en 2003, coherente con lo ocurrido con la demanda a nivel de servicios minoristas. El servicio mayorista de mayor éxito y crecimiento en este año ha sido el de servicios de GigADSL.

— Clientes

El número de clientes de los servicios de referencia ha conocido un incremento espectacular, multiplicándose prácticamente por cinco. Dada la naturaleza mayorista del servicio analizado, esto se ha de interpretar como la entrada al mercado de un considerable número de potenciales proveedores de servicios minoristas de banda ancha.

Ahora bien, cabe esperar que muchos de estos entrantes estén prestando estos servicios en nichos de mercado muy acotados, posiblemente geográficos. Esto es así por el elevado número de entrantes que lo estarían haciendo mediante GigADSL. Como se ha dicho, la prestación de servicios minoristas a todo el territorio mediante GigADSL exige un considerable despliegue de red, a 109 puntos. Resulta difícil pensar que todos los clientes de GigADSL tengan vocación nacional en estas condiciones.

En cambio, los clientes de los restantes servicios sí pueden calificarse como operadores nacionales en cuanto a mercado objetivo, puesto que los servicios concentrados no requieren el enorme despliegue antes descrito. En todo caso, es probable que los clientes de dichos servicios concentrados también lo sean directos de GigADSL, dentro de la estrategia antes descrita de acercamiento con infraestructura propia al cliente final.

— Cuotas de mercado

En cuanto a las cuotas de mercado, ha de tenerse en cuenta que los servicios GigADSL y ADSL-IP son prestados por Tesau, mientras que MegavíaADSL es prestado por Telefónica Data, también del grupo Telefónica. Así pues, el grupo Telefónica ha perdido un 3,2 por 100 de cuota medida por ingresos, y un 3,7 por 100 si se mide por clientes. Esta pérdida de cuota se debe a la mera entrada de proveedores de servicios mayoristas al mercado, inexistentes en 2002.

Dicha pérdida de cuota se ha producido principalmente en los servicios prestados por Tesau, mientras que Telefónica Data ha mantenido estable la suya en torno al 21 por 100 en lo que a ingresos se refiere. En lo referente a clientes, si bien Telefónica Data se mantiene en números absolutos, su cuota desciende considerablemente, debido al espectacular crecimiento de operadores que demandan GigADSL y ADSL-IP.

b) Índices de concentración

En el cuadro se muestran dos medidas de la concentración del mercado de referencia, tanto para ingresos como para número de clientes. Se ha considerado al grupo Telefónica como un único operador, agregando las cuotas de mercado correspondientes a Tesau y a Telefónica Data.

Por otro lado, ha de tenerse en cuenta que para 2002 los índices de concentración arrojarían el máximo valor, pues sólo las empresas del grupo Telefónica ofrecían los servicios de referencia.

80. ÍNDICES DE CONCENTRACIÓN DEL MERCADO DE ACCESO Y SERVICIOS DE BANDA ANCHA MAYORISTAS (2003)

	Por ingresos	Por clientes
CR1 (%)	96,8	96,3
HHI	9.382,3	9.290,8

Fuente: CMT

A la vista de los valores de CR1 (cuota de mercado del mayor operador) como del HHI, se puede considerar que el mercado de referencia está muy concentrado, tanto si se mide por ingresos como si se hace por clientes. En ambos casos, el CR1 supera el 95 por 100, sobre un máximo de 100 por 100, mientras que el HHI supera los 9.000, sobre un máximo de 10.000.

Estos resultados no son de extrañar, si se considera que el único operador obligado a prestar los servicios de referencia es Tesau y que, además, los operadores ajenos a su grupo que están prestando dichos servicios, también lo hacen utilizando un servicio mayorista de Tesau, si bien de un menor nivel de agregación.

2.2.3 OTROS SERVICIOS MAYORISTAS

a) Servicios de transporte y difusión de la señal audiovisual

Los servicios de transporte y difusión de la señal audiovisual tienen por finalidad el transporte unidireccional de las señales emitidas por las entidades de radiodifusión, desde los centros de producción de las mismas hasta los medios de propagación por los que se difunden en condiciones apropiadas para que puedan ser captadas por los usuarios. Estas actividades engloban el transporte de las señales de radiodifusión sonora y de televisión así como su difusión.

El servicio de transporte es divisible en otros servicios de telecomunicaciones más elementales. Por un lado, el servicio de contribución, que consiste en transportar vía enlaces por satélite, radioenlaces o fibra óptica, señales audiovisuales no elaboradas ni editadas, hasta los centros de producción para que allí las elaboren. Por otro, el servicio de transporte hace llegar la señal desde el centro de producción hasta los centros emisores y reemisores, mediante cualquier

2

tipo de red y/o tecnología. En general, el servicio de contribución suele englobarse en el de transporte.

La prestación de los servicios de difusión implica el desarrollo de unas infraestructuras y redes específicas que permitan la entrega de la señal audiovisual a los usuarios finales. El servicio consiste en la comunicación punto a multipunto, desde el elemento de difusión hasta los usuarios finales, de las señales de radio y/o televisión, mediante tecnología analógica o digital, por medio de ondas terrestres, redes de cable o satélite.

81. NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIOS DE TRANSMISIÓN Y DIFUSIÓN DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL(*)

2000	2001	2002	2003
4	5	9	10

Fuente: CMT

(*) Incluye el número de operadores que prestan algún servicio de transporte y/o difusión con independencia del medio de transmisión utilizado.

La prestación de servicios de transporte y difusión de las señales de radio y televisión terrestre o por ondas hertzianas representa la actividad más importante de este mercado, debido a la alta demanda de este tipo de servicios por parte de los operadores autorizados para la difusión terrestre de servicios audiovisuales. En la modalidad de difusión vía satélite, la demanda se reduce a un solo operador en el mercado español, Sogecable, aunque utiliza dos plataformas de satélite –Astra e Hispasat– como soporte para difundir sus servicios. Por último, los operadores de servicios audiovisuales por cable se autoprestan estos servicios en su demarcación de operación, a través de sus propias instalaciones e infraestructuras de red, por lo que no aparecen reflejados en los datos recabados.

Las dificultades del proceso de migración de la televisión terrestre analógica a la digital (TDT) se reflejan sin duda en los datos analizados. En el año

2003 se mantuvieron las incertidumbres con respecto al modelo de negocio sostenible en el sector de la TDT y no se resolvió la eventual utilización del espectro de frecuencias asignado en su momento a Quiero TV para sus emisiones de ámbito nacional. Todo ello supuso un obstáculo para el desarrollo de los servicios de transporte y difusión digitales.

Un hecho relevante producido a finales de 2003 ha sido la adquisición por Abertis Telecomunicaciones, propietaria de Tradia (Difusió Digital, Societat de Telecomunicacions), del 100 por 100 de las acciones de Retevisión I, SAU.

Mediante Acuerdo de 14 de Noviembre de 2003, el Consejo de Ministros acordó subordinar la autorización de esta operación de concentración económica al cumplimiento de determinadas condiciones. Así, Abertis deberá proceder a la presentación de un plan detallado de actuaciones y plazos al Servicio de Defensa de la Competencia, que debía ser informado por la Comisión, lo que se produjo mediante Resolución del Consejo de la CMT de 11 de marzo de 2004.

Este acuerdo sigue el informe de la Comisión del Mercado de Telecomunicaciones, así como el dictamen del Tribunal de Defensa de la Competencia, que recomendó la subordinación de la operación a la condición de que la adquirente renunciase a acumular los derechos sobre las infraestructuras de Retevisión y Tradia en el ámbito territorial de Cataluña.

Para ello, el Consejo de Ministros establece un conjunto de condiciones estructurales, de comportamiento y formales o de vigilancia.

El Acuerdo detalla un procedimiento para garantizar la efectividad de estas obligaciones, centrado en la supervisión de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones y la transparencia con respecto al resto de operadores. Si bien el Servicio de Defensa de la Competencia es el órgano encargado de la vigilancia de este

Acuerdo, la CMT tendrá un papel importante en la misma.

En todo caso, el Acuerdo se entenderá sin perjuicio de la legislación sectorial vigente y, en particular, de las obligaciones de servicio público que permiten el cumplimiento de las condiciones de cobertura, calidad y continuidad de los servicios soporte de los servicios de televisión contempladas en la nueva Ley General de Telecomunicaciones.

— Ingresos

Los ingresos totales de los agentes por los servicios de transporte y difusión de la señal audiovisual prácticamente se mantuvieron con respecto al año 2002. Los ingresos por las actividades de transporte aumentaron un 2,2 por 100, mientras que los ingresos correspondientes a las actividades de difusión bajaron un 1,6 por 100.

Se produjo una cierta contracción en los ingresos correspondientes a los servicios digitales de transporte y difusión de la señal audiovisual. En particular, el descenso más significativo correspondió a los servicios de televisión digital. Los ingresos totales por transporte de televisión digital disminuyeron un 4,5 por 100, mientras que los correspondientes a la difusión digital de televisión descendieron un 25 por 100 con respecto a 2002. Los ingresos por actividades de difusión de radio digital bajaron un 3,8 por 100.

Los ingresos por la prestación de servicios analógicos de transporte y difusión de la señal audiovisual experimentaron un crecimiento con respecto a los del periodo anterior. Así, los ingresos totales por el transporte de televisión analógica aumentaron un 13,2 por 100 y los debidos a la difusión analógica de televisión se incrementaron un 3,6 por 100. En lo que respecta a la radio analógica, los ingresos por la actividad de transporte aumentaron un 7,2 por 100, mientras que los correspondientes a las actividades

de difusión se incrementaron en un 10,30 por 100.

El volumen de ingresos de los servicios correspondientes a televisión digital acusó el efecto del abandono de las emisiones de Quiero TV de ámbito nacional, producido en junio de 2002, lo que supuso la pérdida de los ingresos por los servicios de transporte y difusión de 14 canales de pago, que alcanzaban una cobertura del 80 por 100 del territorio nacional. Quiero TV mantiene actualmente sus emisiones de TDT en abierto en el multiplex autonómico de la Comunidad de Madrid y las de radio digital.

Por último, conviene mencionar también la influencia del conflicto planteado por Veo TV (Veo Televisión, SA) y Net TV (Sociedad Gestora de Televisión Net TV, SA) contra Retevisión I (Retevisión I, SAU), que la CMT resolvió el 12 de julio de 2003. El conflicto se refería a los términos del contrato de servicio de transporte y difusión de las señales de TDT de Veo TV y Net TV por parte de Retevisión I. En particular, las condiciones económicas de prestación del servicio constituían la controversia principal. La resolución obligó a Veo TV y Net TV a regularizar los pagos pendientes desde el comienzo de la prestación del servicio por parte de Retevisión I y a la equiparación de los precios que ésta debía facturar por ello a Veo TV y Net TV con los que venía aplicando a otros concesionarios del servicio de televisión digital. Esta última condición se aplicaría hasta tanto la CMT no contase con una referencia válida del valor económico real del servicio ofertado.

— Clientes

El número de clientes de los servicios de transporte y difusión de la señal audiovisual ascendió a un total de 1.156 en el año 2003. El servicio de transporte concentró el 56,5 por 100 del total de clientes.

2

82. NÚMERO DE CLIENTES POR SERVICIOS DE TRANSPORTE DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL(*)		
	2002	2003
Televisión analógica	87	132
Televisión digital	25	44
Radio analógica	72	84
Otros	435	393
Total	619	653

Fuente: CMT

(*) Otros hace referencia al número de clientes por la prestación de servicios de transporte distintos de los declarados en las categorías anteriores (incluye la contribución ocasional y retransmisiones de radio y televisión).

Destaca el incremento en el número de clientes correspondientes a servicios de televisión analógica. Este crecimiento se debe a la integración de varias cadenas locales bajo una misma marca comercial: Localia TV –grupo Prisa–, y Popular TV –grupo COPE–. Esto ha tenido como efecto un incremento de la demanda de los servicios de transporte por parte de estas cadenas.

El resto de clientes, agrupados en la categoría Otros, se corresponde con aquellos demandantes de servicios de contribución: todos aquellos agentes, nacionales e internacionales, que requieran la señal de determinados eventos temporales principalmente, espectáculos deportivos, informativos y acontecimientos relevantes en general para su posterior producción y/o retransmisión.

En lo que respecta al número de clientes de los servicios de difusión, su evolución está relacionada en gran medida con la evolución registrada en los servicios de transporte, puesto que la mayoría de los clientes del servicio de difusión demandan, a su vez, servicios de transporte de la señal audiovisual.

La evolución del número de clientes de servicios de transporte y difusión para radio analógica continúa con la tendencia observada en años

anteriores, debido al proceso de externalización de estos servicios por parte de las emisoras de radio.

83. NÚMERO DE CLIENTES POR SERVICIOS DE DIFUSIÓN DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL(*)		
	2002	2003
Televisión analógica	284	315
Televisión digital	13	14
Radio analógica	151	160
Radio digital	14	14
Otros	2	-
Total	464	503

Fuente: CMT

(*) Otros hace referencia al número de clientes por la prestación de servicios de difusión (incluida la contribución ocasional) distintos de los declarados en las categorías anteriores.

— Cuotas de mercado

Las cuotas de mercado por servicios de transporte muestran un cambio en las posiciones de los operadores con respecto al periodo anterior. Telefónica Servicios Audiovisuales, SAU ha perdido cuota de mercado a favor de Retevisión I. Asimismo, la posición de esta última entidad se ha visto reforzada tras su adquisición por parte de Abertis, ascendiendo la cuota conjunta de ambas sociedades a un 49,5 por 100 del total del mercado de estos servicios.

Al contrario que en los servicios de transporte, la posición de los operadores en los servicios de difusión no se ha visto alterada con respecto a lo observado en 2002. Retevisión I continúa con la mayor cuota por ingresos, a pesar de haber reducido en algo más de cinco puntos porcentuales su peso en el mercado. El resto de operadores incrementó su cuota ligeramente. No obstante, Retevisión I y Tradia alcanzaron una cuota de mercado cercana al 86 por 100 de los ingresos totales.

84. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO DE SERVICIOS DE TRANSPORTE DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL (millones de euros)

	2003	%/Total
Retevisión I	23,77	40,7
Telefónica Servicios Audiovisuales	18,87	32,3
Globecast España	5,16	8,9
Difusió Digital, Societat de Telecomunicacions	5,14	8,8
Red de Banda Ancha de Andalucía	1,44	2,5
Net Radio Medialatina	1,18	2,0
Sociedad Andaluza para el desarrollo de las telecomunicaciones	0,80	1,4
Redes de Telecomunicaciones Galegas Retegal	0,77	1,3
Retecal Sociedad Oper. de Tel. Castilla-León	0,68	1,2
Telefónica de España	0,53	0,9
Total	58,34	100,0

Fuente: CMT

85. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO DE SERVICIOS DE DIFUSIÓN DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL (millones de euros)

	2003	%/Total
Retevisión I	130,56	78,5
Difusió Digital, Societat de Telecomunicacions	12,11	7,3
Red de Banda Ancha de Andalucía	11,18	6,7
Net Radio Medialatina	6,68	4,0
Globecast España	5,86	3,5
Total	166,39	100,0

Fuente: CMT

— Otros

Además de la prestación de los servicios de transporte y difusión de la señal audiovisual, existen una serie de servicios técnicos que complementan los anteriores, que resultan necesarios principalmente en el ámbito de las emisiones digitales.

Estos servicios, denominados por la Comisión Europea servicios técnicos auxiliares, pueden comprender varias funciones: gestión de los ca-

nales multiplex, desarrollo y gestión de guías electrónicas de programación (EPG, según su acrónimo en inglés), gestión de los sistemas de acceso condicional para las ofertas audiovisuales de pago o control y gestión de las actualizaciones de aplicaciones para los equipos receptores.

En el año 2003, los servicios de gestión de los canales multiplex, en el ámbito de la TDT, se integraron en las ofertas de prestación de transporte y difusión de la señal digital de los operadores, por lo que aparecen incluidos en los datos correspondientes al transporte y difusión. Por otra parte, el resto de estos servicios auxiliares fueron realizados por los propios operadores de servicios audiovisuales, por lo que no aparecen reflejados como servicios mayoristas.

b) Servicios de alquiler de circuitos

— Ingresos

Los ingresos por alquiler de circuitos a operadores ascendieron en 2003 a 580 millones de euros. De esta forma, se mantiene la línea descendente de ingresos, si bien más acusada que en años an-

2

teriores. Así, tras unos descensos en el entorno del 3 por 100 en 2001 y 2002, la caída en 2003 se situó en torno al 9 por 100.

La caída de ingresos fue algo mayor en lo referente a circuitos alquilados según la oferta convencional de capacidad portadora de Tesau. En principio, esta pérdida de ingresos podría deberse a que los operadores prefieren contratar sus necesidades de circuitos alquilados mediante la oferta de capacidad portadora o, mejor aún, mediante la oferta de servicios de interconexión para líneas alquiladas. Esta oferta incluye servicios en muchos casos análogos a los que vienen contratando los operadores con Tesau, si bien a precios más aproximados a los costes.

En estas condiciones, parece razonable que se produzca la migración de unos servicios a otros, sobre todo para aquellas líneas que se utilizan para dar acceso al cliente final. En la misma línea podría explicarse el descenso de ingresos correspondiente a la oferta de capacidad portadora, aunque se puede pensar que también habrá una migración de la oferta convencional a esta última, para líneas alquiladas troncales, por las mismas razones de precio.

En cuanto al reparto de ingresos, más del 50 por 100 proviene de la oferta de capacidad portadora; de la oferta convencional, la mayor parte de los ingresos corresponde a líneas digitales de media capacidad, con un 20 por 100. Las líneas digitales de alta capacidad aportan el 8 por 100 de los ingresos, pese a representar únicamente el 2 por 100 de las líneas alquiladas.

— Clientes

Se ha producido un considerable incremento en el número absoluto de clientes, con un crecimiento superior al 100 por 100. No parece, sin embargo, que tal crecimiento se pueda explicar por entradas netas –esto es, entrada de nuevos operadores al mercado español–, sino más bien

por una diversificación en las fuentes de los clientes preexistentes.

Así, en la medida en que los operadores alternativos van teniendo un cierto despliegue de infraestructuras, es posible que los clientes de este servicio traten de disminuir su dependencia de Tesau para el servicio de referencia, y contraten localmente con los operadores alternativos. Pero esto no supone que dejen de ser clientes de Tesau. Ello es coherente con los resultados que muestran las cuotas de mercado por ingresos y número de clientes, como se analizará más adelante.

— Número de circuitos

Se ha producido un descenso del 8 por 100 en el número de circuitos contratados, estimándose que en 2003 los operadores tenían contratados unas 75.000 líneas alquiladas, frente a 82.500 del año anterior. Este porcentaje es ligeramente inferior al descenso de ingresos, por lo que cabe esperar también de un descenso en la facturación por línea alquilada.

El descenso constatado de circuitos se ha registrado exclusivamente en las líneas digitales de baja capacidad, mientras que las de media y alta han crecido, respectivamente, un 7 por 100 y un 3 por 100. No obstante, los circuitos digitales de baja capacidad siguen representando más del 60 por 100 del total de ingresos en este mercado. Estos circuitos se usan principalmente para dar acceso a los clientes finales, por lo que su sustitución es lenta. Se puede decir que hay una sustitución paulatina de estos circuitos por otros de capacidades de 2 Mbps, conforme aumenta el tráfico de los clientes finales.

Por otro lado, el escaso crecimiento del número de circuitos digitales de alta capacidad revela que las redes troncales de los operadores entrantes están más o menos estabilizadas, y que los aumentos de capacidad requeridos por el aumento

de tráfico se compensan con la migración de circuitos alquilados a infraestructuras propias.

— Cuotas de mercado

Tesau continúa liderando el mercado de alquiler de circuitos para operadores, medido por ingresos, con una cuota de mercado cercana al 70 por 100. No obstante, continúa descendiendo paulatinamente dicha cuota, que en 2002 ascendía al 73 por 100. Prácticamente toda la cuota de mercado que pierde Tesau es ganada por Auna Telecomunicaciones, SA que pasa de un 8,7 por 100 en 2002 al 12,3 por 100 en 2003. Así pues, cabe hablar de Auna como la principal alternativa a Tesau en el mercado analizado, como corresponde a su vocación de operador global.

Destacan las cuotas de mercado ganadas por Red Eléctrica Telecomunicaciones, SA y Uni2 Telecomunicaciones, SAU. Parece razonable pensar, a la vista de la capilaridad de sus redes, que estos operadores están suministrando principalmente tramos troncales de red a sus clientes. A su lado, conviven Colt Telecom España, y otros operadores más localizados y con menores cuotas de mercado que posiblemente estén prestando líneas alquiladas para acceso al cliente final en sus ámbitos de despliegue.

Las cuotas de mercado por número de clientes presentan resultados sensiblemente diferentes de los descritos para ingresos. Las razones se han apuntado anteriormente: diversificación de fuentes de aprovisionamiento de líneas alquiladas con el objetivo reducir la dependencia de Tesau. Así, en la medida que operadores alternativos van ofreciendo el servicio de referencia en su área de despliegue es posible que estén consiguiendo un gran número de clientes a los que dan servicios puntuales. Sin embargo, el grueso de la contratación seguiría en manos de Tesau como prueba la cuota de mercado por ingresos.

En todo caso, resulta llamativo que tanto BT Ignite España, SAU como Jazztel Telecom, SAU superen en número de clientes al operador tradicional; más aún, en el caso de BT Ignite España que declara 173 clientes, frente a 35 de Tesau.

— Otros

En cuanto a la evolución de la facturación media por circuito, se puede constatar que desciende levemente respecto a 2002, pasando de 3.190 euros a 3.130 euros, lo que supone un 2 por 100 de reducción. Se mantiene pues la línea de estabilidad del precio medio, si bien, como se ha dicho anteriormente, varía la capacidad media, que aumenta. Los ingresos, pues, se mantienen constantes, pero las prestaciones aumentan, lo que es indicio de la existencia de competencia en el sector.

Por otro lado, hay que tener en cuenta que los precios de los servicios de interconexión de líneas alquiladas pueden constituir una valiosa herramienta a la hora de negociar con operadores alternativos los precios de los servicios de referencia. Esto podría explicar también el descenso del precio medio.

Asimismo, desciende considerablemente la facturación media por cliente, como corresponde al análisis realizado anteriormente, según el cual los clientes podrían estar diversificando puntualmente sus fuentes de aprovisionamiento. Así, estarían realizando contrataciones de menor volumen monetario con operadores distintos de Tesau en la medida que el despliegue de éstos les permitiera ofrecer los servicios de referencia en determinados tramos.

c) Índices de concentración

Los cuadros siguientes muestran los distintos índices de concentración para los ingresos de trans-

2

porte, por un lado, y de difusión, por otro, dentro del mercado de servicios de transmisión y difusión de la señal audiovisual.

86. ÍNDICES DE CONCENTRACIÓN DEL MERCADO DE SERVICIO DE TRANSMISIÓN Y DIFUSIÓN DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL EN 2003

	Ingresos de transporte	Ingresos de difusión
CR1 (%)	40,7	78,5
CR2 (%)	80,2	88,8
CR4 (%)	90,7	96,5
HHI	2.878,0	6.283,0

Fuente: CMT

Como se puede apreciar, los grados de concentración son muy diferentes si se consideran por un lado los servicios de transporte, y, por otro, los de difusión. En efecto, el mercado de difusión hay que calificarlo como de muy concentrado, con un primer operador que detenta casi un 80 por 100 del mercado, y con únicamente cuatro operadores presentes en el mismo. Por su parte, el mercado de transporte, presenta una concentración considerablemente inferior, como lo revela el HHI, aun existiendo dos operadores que controlan casi el 80 por 100 del mismo. Además, hay más de cuatro operadores presentes en él.

Estos resultados parecen lógicos a la luz de las considerablemente mayores dificultades que presenta la prestación de los servicios de difusión, frente a los de transporte. En efecto, los primeros exigen el despliegue y operación de una red de difusión que, si bien no es tan costosa en este caso como en otros servicios de telecomunicaciones, supone en cualquier caso una barrera de entrada para poder prestar los servicios de referencia. Por su parte, la prestación de servicios de transporte únicamente exige disponer de una red troncal, lo que permite la prestación de servicios de transporte de la señal audiovisual sobre redes operativas, incluso a operadores sin esta idea inicial, pero que pueden de esta forma dar salida a excesos de capacidad.

A continuación se muestran los diversos índices de concentración para el mercado de alquiler de circuitos a operadores, tanto por ingresos como por número de clientes que, en este caso, son operadores.

87. ÍNDICES DE CONCENTRACIÓN DEL MERCADO DE SERVICIOS DE ALQUILER DE CIRCUITOS A OPERADORES EN 2003

	Por ingresos	Por clientes
CR1 (%)	69,5	20,4
CR2 (%)	81,8	26,4
CR4 (%)	88,4	34,6
HHI	5.086,5	627,6

Fuente: CMT

Como se observa, el mercado de alquiler de circuitos se puede calificar como muy concentrado, al menos si se mide por ingresos, donde el HHI supera los 5.000 puntos. Por clientes la situación es más equilibrada.

Así pues, se produce un cierto reparto en los clientes, que no tiene un traslado a los ingresos, de momento. Esto se puede interpretar como que la mayor parte de los clientes de este mercado tratan de diversificar sus fuentes de aprovisionamiento del servicio de referencia, contratando con muchos de los operadores presentes. Sin embargo, siguen contratando la mayor parte de sus necesidades con un solo operador.

Lo dicho es coherente con los requerimientos de despliegue de red que, en principio, parecen necesarios para la prestación de los servicios de alquiler de circuitos para operadores. La mayor parte de los operadores, sin posibilidad de prestar servicios en todo el ámbito geográfico nacional, sí parecen estar prestándolo allí donde llega su despliegue. Por otro lado, los clientes, no pudiendo satisfacer sus necesidades completas con estos operadores de despliegue más restringido, han de apoyarse en Tesau para la gran parte de su red,

aun contratando puntualmente servicios de los restantes operadores.

El siguiente cuadro muestra los índices de concentración del mercado de servicios de transmisión de datos a operadores por ingresos.

88. ÍNDICES DE CONCENTRACIÓN DEL MERCADO DE SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS A OPERADORES EN 2003

	Por ingresos
CR1 (%)	35,5
CR2 (%)	65,5
CR4 (%)	92,6
HHI	2.587,6

Fuente: CMT

De los datos mostrados se puede concluir que el mercado citado está relativamente poco concentrado, sobre todo si lo comparamos con los anteriormente descritos. Esto se puede observar tanto en los CR1 y CR2 como en el HHI. En efecto, el operador líder tiene una cuota de mercado inferior al 40 por 100, mientras que el HHI no alcanza los 3.000 puntos, inferior incluso al índice correspondiente a los servicios de transporte de la señal audiovisual.

Una vez más, se puede apreciar la correlación existente entre el despliegue de infraestructuras requerido para la prestación del servicio, y el grado de concentración del mercado. El mercado cuyos índices se recogen en el cuadro anterior no exige, en principio, un considerable despliegue de infraestructura. Más bien, las posibilidades de conseguir cuota de mercado residen en la capacidad de los competidores en diseñar soluciones que resuelvan los requerimientos de transmisión de datos de sus clientes. No es el factor diferencial en este caso el disponer o no de infraestructura, que siempre se podrá obtener acudiendo a otros mercados mayoristas.

En estas condiciones, parece lógico que el mercado quede más distribuido entre los operadores

en él presentes, y se obtengan índices de concentración de menor valor.

2.2.4 MERCADOS AUDIOVISUALES MAYORISTAS

a) Descripción del mercado en su conjunto

Partiendo de la consideración de los servicios de televisión como un mercado *retail* o de servicios minoristas, en el que el oferente (operador de televisión) pone a disposición del cliente final (abonado) unos determinados contenidos, previo cobro de una cantidad que le posibilita el acceso al servicio (en el caso de la televisión de pago) o sin percibir ninguna cantidad concreta, financiándose mediante la publicidad difundida (televisión en abierto), se constata asimismo la existencia de otros servicios o suministros aguas arriba, que dan lugar a los que se han denominado mercados audiovisuales mayoristas.

En efecto, el operador de televisión (oferente en el mercado de los servicios de televisión) necesita a su vez determinados recursos o servicios para configurar su oferta de televisión al público: adquisición de contenidos audiovisuales, infraestructuras de transporte y acceso al cliente, y la explotación de sistemas de acceso condicional y otros servicios técnicos de plataforma, en el caso de la televisión de pago.

Cuando concurren para adquirir tales recursos, los operadores de televisión (oferentes en el minorista) constituyen, en términos generales, la demanda en estos mercados mayoristas.

La afirmación anterior encuentra excepciones debido al grado de integración vertical de las plataformas de televisión de pago con respecto de algunas de estas actividades mayoristas. En especial respecto de los servicios técnicos de plataforma, en autoprestación por la mayoría de ellas, así como respecto de los servicios de pro-

2

ducción audiovisual, debido a que algunos agentes del mercado de televisión de pago son a su vez productores audiovisuales y, por ello, oferentes también en el mercado mayorista.

El contenido audiovisual susceptible de ser adquirido por los operadores de televisión cubre varios productos heterogéneos de entretenimiento tales como: películas cinematográficas, programas de televisión de todo tipo, películas para televisión, dramas, comedias, documentales, concursos, juegos, noticias, acontecimientos deportivos, canales generalistas y temáticos, etcétera.

En términos generales, se puede afirmar que la demanda de contenidos de televisión está constituida por las cadenas de televisión monocal –cadenas– o, multicanal –plataformas–, mientras que la oferta la representan los productores o titulares originarios de los derechos sobre los respectivos contenidos.

Cuando las televisiones elaboran su programación necesitan tomar en consideración distintas formas de contenido audiovisual. La variedad y calidad de los contenidos adquiridos cobra especial relevancia en el caso concreto de las plataformas de televisión de pago. Sin embargo, tanto del lado de la demanda como de la oferta se reconoce que determinados contenidos específicos no son sustituibles entre sí. Este hecho ha sido abordado por distintas autoridades de competencia en varios asuntos en los que han tenido que analizar el grado de sustitución de estos contenidos, alcanzado la conclusión de que existen distintos mercados relacionados con los contenidos de televisión.

En términos generales, puede afirmarse que la evolución de los mercados audiovisuales mayo-

ristas ha estado en parte marcada, en 2003, por las condiciones impuestas a la concentración económica entre las sociedades Canal Satélite Digital, SL (CSD) y Distribuidora de Televisión Digital, SA (Vía Digital), en virtud de dos acuerdos del Consejo de Ministros de 29 de noviembre de 2002 (el primero relativo al mercado del fútbol y el segundo relativo a otros mercados).

Como es conocido, este acuerdo impuso algunas condiciones a la entidad fusionada respecto de los mercados mayoristas, que se materializaron en un plan de actuaciones presentado por dicha entidad en el que se recoge la forma y manera en que las condiciones serán cumplidas.

— Mercado de derechos de emisión de películas

Respecto de la adquisición mayorista de derechos de emisión de películas cinematográficas, y en particular por lo que se refiere a la adquisición de películas de estreno y mayor éxito en taquilla (*premium*), en su mayoría correspondientes a los grandes estudios de Hollywood (*majors*), la situación en 2003 no ha variado respecto del año anterior.

En general, dichas películas se exhiben en diferentes períodos o fases de explotación –también denominadas ventanas de emisión–, persiguiendo el objetivo del productor de maximizar el rendimiento del producto por los distintos medios o soportes de exhibición. Asimismo, cabe mantener las mismas conclusiones que en años anteriores respecto de la situación de preponderancia que los grandes estudios ostentan en la negociación de estos derechos, así como respecto de las formas de comercialización de las producciones

⁹ Después del período de exhibición en salas cinematográficas (6-8 meses) y alquiler de vídeo (3-6 meses), las películas se explotan en televisión de pago; primero en pago por visión (2 a 3 meses), después en primera ventana y segunda ventana de televisión de pago (en general, 6 meses cada una) y, finalmente, pasan a formar parte de un catálogo que se difunde también en televisión en abierto.

audiovisuales que, de modo coincidente, llevan a cabo todas ellas –obligación de adquirir paquetes de diferentes producciones audiovisuales, precio mínimo garantizado o vinculación de éste al número de abonados potenciales–.

Sobre esta cuestión poco más puede añadirse que no sea el anuncio de que la Comisión Europea está realizando una investigación preliminar sobre los derechos y su fórmula de comercialización por los grandes estudios. Se trata de un problema que aqueja a todo el continente, en diferente grado según los países, y parece razonable que sea la Comisión Europea y sus servicios de defensa de la competencia los que fijen una posición al respecto.

Por otro lado, Sogecable continúa siendo el principal tenedor de derechos de explotación de películas de estreno y mayor éxito en televisión de pago en primera y segunda ventana, en especial respecto a seis de los grandes estudios de Hollywood: Universal, Paramount, Sony, Disney, 20th Century Fox y Warner. Respecto de éstas, además, se convierte en la llave que permite sublicenciar las mismas a terceros operadores de televisión en el territorio español. Tras la fusión, mantiene en vigor los contratos con los grandes estudios (*majors*) suscritos con anterioridad, en los mismos términos de exclusividad y duración iniciales. Pero además, incorpora los derechos exclusivos para primera y segunda ventana de televisión de pago que había adquirido Vía Digital (Metro Goldwyn Mayer y Dreamworks).

En relación al acceso directo a estos contenidos por competidores de Sogecable, debe indicarse que en el Acuerdo del Consejo de Ministros se fijaron hasta cuatro condiciones específicas (cuarta, quinta, séptima y octava), destinada en principio a reducir el período de exclusividad en el derecho de difusión de estos contenidos, para evitar el ejercicio de un poder de dominio sobre la modalidad pago por visión a través de otras tecnologías, o en la teórica limitación respecto de la

duración del período entre primera y segunda ventana de televisión de pago.

En teoría estas condiciones deberían facilitar el acceso a estos contenidos *premium* por otros operadores. Si bien todavía restan algunos años para concluir los contratos de exclusividad hoy existentes, y como quiera que se interpreta que la limitación se refiere a futuros contratos, de momento la situación de privilegio permanece.

En relación a los contenidos que van quedando libres (por ejemplo parte de los de MGM, que venían en 2003) no se detectan movimientos de adquisición por otros competidores.

Respecto de la explotación de tales películas en pago por visión no se aprecian, sin embargo, obstáculos para su adquisición, en la medida en que no se poseen en exclusiva por un operador, y los distintos operadores de televisión de pago han podido adquirir tales derechos.

— Mercado de retransmisión de eventos deportivos

A diferencia del caso del mercado de emisión de películas *premium*, la situación de partida en el caso del mercado de retransmisión de eventos deportivos no es la misma, porque si bien Sogecable posee la mayoría de los derechos de emisión de este tipo de contenidos no lo hace en exclusiva, con lo que a través de diferentes operadores es posible la visión de este tipo de eventos.

A este respecto deben recordarse como premisas de importancia:

- Se mantiene en vigor la Ley 21/1997, de 3 de julio, sobre Emisiones y Retransmisiones de Competiciones y Acontecimientos Deportivos, lo que supone que el Consejo para las Emisiones y Retransmisiones Deportivas publica anualmente un Catálogo de Competiciones o Acontecimientos Deportivos de Interés General, que deben ser emitidos necesariamente en abierto, por lo que

2

deberán ser adquiridos y comercializados por alguno de los operadores de televisión en abierto, so pena de no ser emitidos si ninguna televisión en abierto tuviera interés¹⁰.

- Están vigentes los compromisos acordados entre Sogecable y determinados operadores de cable, en virtud de la intervención de la Comisión Europea, respecto de la difusión en la modalidad de *pay per view* de determinados partidos de las ligas españolas de 1ª y 2ª división de fútbol.

Estos condicionantes suponen, como se ha mencionado, que eventos deportivos *premium*, especialmente los relacionados con el fútbol, o bien deben ser emitidos en abierto por quien adquiera sus derechos (normalmente RTVE) o bien no pueden ser emitidos en exclusiva por Sogecable, que es la tenedora de esos derechos a través de Audiovisual Sport.

Respecto a la adquisición de contenidos deportivos, el principal hecho acaecido en 2003 ha sido que Sogecable ha adquirido los derechos de retransmisión de los partidos de la Liga española del fútbol hasta la temporada 2005/06, con la totalidad de los equipos de primera y segunda divi-

sión, a excepción de Real Madrid y Barcelona, que tienen contratos especiales con otra duración y los de la Copa de Rey de la temporada 2003/04.

No obstante, debe recordarse que la exclusividad en relación a la modalidad *pay per view* no existe, y además, y en virtud de acuerdos alcanzados con anterioridad que se mantienen, un partido de fútbol de estas ligas es emitido semanalmente en abierto, bien por una cadena pública autonómica, bien por RTVE en las zonas donde no existan cadenas públicas autonómicas y, además, otro partido de los más interesantes de la jornada es emitido en exclusiva por Canal + analógico.

Sogecable y RTVE se han repartido los derechos de emisión de los partidos de la Liga de Campeones hasta el año 2006. En esta ocasión, la novedad ha consistido en la nueva fórmula diseñada por la UEFA, tenedora de estos derechos, para la comercialización de los mismos.

Siguiendo un dictamen de la Comisión Europea, la UEFA ha limitado la exclusividad a tres años y ha elaborado hasta nueve lotes de derechos diferentes, lo que permite una variedad de posibilidades de adquisición de estos derechos¹¹. A este respecto

¹⁰ Para el año 2004 han sido incluidos, entre otros, los siguientes acontecimientos deportivos de interés general: Juegos Olímpicos de Atenas (participación de deportistas españoles, ceremonias de inauguración y clausura, finales de atletismo, natación y gimnasia), Eurocopa de Fútbol de Portugal (partidos inaugural y final) partidos oficiales de la selección española masculina absoluta en fútbol, baloncesto y balonmano, la final de la Copa de S.M. el Rey, un partido de la Liga de Campeones de cada jornada, a partir de octavos de final, con participación de alguno de los equipos españoles, y en todo caso la final, la final de la copa de la UEFA si participa algún equipo español, y otros acontecimientos relevantes en motociclismo, automovilismo y tenis.

¹¹ PAQUETE 1A (Primera elección). Trece partidos en directo, incluyendo la final, con derecho a elegir el mejor partido en martes o miércoles.

PAQUETE 2A (Segunda elección). Doce partidos en directo, la final en diferido y derecho a elegir el mejor partido del día que no reserve 1A.

PAQUETE 3A (Tercera elección). Diez partidos en directo, con derecho a elegir el tercer mejor partido de cada semana.

PAQUETE 4A (Cuarta elección). Diez partidos en directo, con derecho a elegir el cuarto mejor partido de cada semana, en días distintos que el 3A.

PAQUETE 1B. (Primera elección en martes). Doce partidos en directo, la final en diferido, con derecho a elegir el mejor partido del martes.

PAQUETE 2B (Segunda elección en martes). Diez partidos en directo, con derecho a elegir el segundo mejor partido del martes.

PAQUETE 3B (Tercera elección en miércoles). Trece partidos en directo, incluyendo la final, con derecho a elegir el mejor partido del miércoles.

PAQUETE 4B (Cuarta elección en miércoles). Diez partidos en directo, con derecho a elegir el segundo mejor partido del miércoles.

sólo RTVE y Sogecable han adquirido derechos comprando alguno de estos lotes, sin que se tenga constancia de que otros competidores (operadores en abierto o de pago) hayan concurrido a la puja. No obstante, y respecto de Sogecable, no puede olvidarse que como parte del contenido del Canal Gran Vía que debe comercializar a terceros, Sogecable cede los derechos de las emisiones de pago de la Champions League a operadores que adquieran estos canales (hasta la fecha el grupo Ono).

Vodafone compró los derechos para el móvil de la Liga de Campeones hasta la misma temporada.

Telefónica adquirió a Vía Digital los derechos audiovisuales para España del Mundial de Alemania de 2006 y TVE adquirió los derechos televisivos de la Eurocopa de Portugal, así como de los Juegos Olímpicos de Atenas; como antes se ha comentado, son todos ellos acontecimientos de interés general que deben ser emitidos en abierto.

Por lo que respecta a la Liga Española de Fútbol Profesional (primera y segunda división), y según la información hecha pública, el modelo de explotación de los derechos acordado por Sogecable a través de Audiovisual Sport (AVS)¹², sigue por lo general las líneas del modelo anteriormente existente. Dicho sistema se organizaba sobre la base del control de Sogecable, a través de AVS, de los distintos derechos de emisión televisiva respecto de estos partidos, a partir del cual se licenciaba a Canal + la exclusiva de un partido de primera elección de cada jornada de la primera división y otro de la segunda división, en televisión de pago; a las televisiones autonómicas, un partido por jornada de la Liga de primera división y cuatro de la Liga de segunda división; y a las plataformas digitales, los partidos restantes en pago por visión.

Resta por comentar, finalmente, que son también de aplicación las condiciones establecidas

en el Acuerdo del Consejo de Ministros en relación a las retransmisiones deportivas básicamente para la adquisición y comercialización 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 y que limitan a tres años la duración de los contratos por los que adquiera esos derechos, así como la obligación de ceder, comercializar o sublicenciar esos derechos en unas modalidades de retransmisión equivalentes a las existentes con anterioridad a la operación de concentración.

Convendría para el futuro explorar otras modalidades de venta de derechos de retransmisión, en la línea que ya se ha avanzado anteriormente mediante la decisión de la Comisión Europea de 23 de julio de 2003 en el asunto COMP/C.2-37.398 sobre venta conjunta de los derechos comerciales de la Liga de Campeones de la UEFA.

De acuerdo con esta decisión, en lugar de vender de forma agrupada y por zonas geográficas –generalmente Estados–, todos los derechos a una sola empresa de radiotelevisión, la UEFA pasa a vender los derechos estructurados en distintos paquetes y por periodos más breves, de forma que se ponen al alcance de los suministradores de Internet y operadores de UMTS, pudiendo los clubes de fútbol explotar parte de los derechos con sus seguidores. Con ello, se pone fin a las anteriores normas mediante las cuales una empresa de radiodifusión *disponía de todo por mucho tiempo*, distorsionando la competencia entre estas empresas.

— Mercado de producción y distribución de canales temáticos

Como figuraba en el Informe Anual del año anterior, si bien tradicionalmente los productores de conte-

¹² Tras la fusión, Sogecable participa en AVS con un 80 por 100, siendo el otro accionista TV3.

2

nidos ofrecían programas específicos que eran agrupados en una parrilla de programación, con la aparición de plataformas de televisión de pago se ha creado un mercado específico de canales temáticos en los que los productores definen una parrilla de programación agrupando sus propios contenidos que luego emiten contratando una ubicación en alguno de los canales de la plataforma, que puede ser de satélite, de cable o en el futuro, terrenal por ondas hertzianas o utilizando el par de cobre mediante tecnologías xDSL.

Asimismo, examinando este mercado se advertían a finales del año 2002 tres diferentes grupos de editores de canales:

- Canales editados por los grandes estudios cinematográficos, normalmente comercializados de manera empaquetada junto con la venta de los derechos de emisión, con una cuota aproximada del 13 por 100.
- Canales editados por los titulares de las plataformas, Sogecable y empresas del grupo Admira (Telefónica), por cuanto las plataformas de televisión por cable apenas si habían editado algún canal específico. Sogecable acreditaba una cuota del 18 por 100 y el grupo Admira un 11 por 100.
- Canales editados por terceros, con una cuota aproximada del 59 por 100, que comercializaban su programación en alguna de las plataformas existentes, o en varias de ellas.

La situación ha variado de manera importante como consecuencia de la fusión entre las plataformas dependientes de Sogecable y Telefónica. A este respecto, y sin perjuicio de examinar cómo ha quedado conformado el mercado un año después, debe recordarse que entre las condiciones impuestas por el Acuerdo del Consejo de Ministros figuraban dos grupos genéricos:

- De la primera a la tercera, que obligaban a Sogecable a ofrecer determinados servicios mayoris-

tas de plataforma a favor de editores de canales temáticos.

- Las novena y décima, que obligaban a comercializar a terceros canales editados por la propia plataforma resultante de la fusión.

Durante el año 2003, y con la garantía de las condiciones una a tres, el mercado ha quedado mediatizado por las negociaciones destinadas a reubicar, en su caso, a muchos de los canales en la nueva plataforma. Hasta la fecha, la CMT sólo ha tenido que intervenir en una ocasión, mediante arbitraje, por dificultades de acceso de los editores de un canal a la plataforma sujeta al Acuerdo del Consejo de Ministros.

Lo que ha sucedido, fuera de este caso puntual, es que se han incorporado a la plataforma nuevos canales que antes no figuraban en la plataforma administrada por Sogecable, o mediante la oportuna negociación Sogecable ha cancelado los contratos en virtud de los cuales determinados canales eran comercializados en la plataforma explotada por Admira.

La situación en el momento de elaborar este Informe Anual es la siguiente:

- El grupo Sogecable contaría con una cuota de mercado aproximada del 22,3 por 100, cuatro puntos por encima del año anterior. Podría llamar la atención la relativa exigüidad de la cuota teniendo en cuenta que al incorporar la plataforma comercializada por Admira podría entenderse que desde el punto de vista del mercado adquiriría la capacidad de incrementar su cuota con el 11 por 100 que tenía el año anterior Vía Digital. Sin embargo, lo que ha hecho la nueva plataforma es reenfocar el número y tipología de canales, evitando duplicidades y diseñando una nueva marca de canal Digital +, bajo la órbita de la marca Canal+. Consecuencia de esta reorganización es un leve incremento del número de canales editados, en lugar de una mera adición de los canales que resultarían de sumar los que el año pasado

comercializaban ambas plataformas. Debe tenerse en cuenta que dentro del grupo de canales incluidos figura Gran Vía que, aunque no se comercializa al público por la plataforma, sí lo es comercializado a terceros competidores en cumplimiento de la condición novena del Acuerdo del Consejo de Ministros.

- Las *majors* mantienen aproximadamente la misma cuota que el año anterior (12,50 por 100).
- El resto de canales, que denominaríamos independientes, alcanza una cuota del 65 por 100, sensiblemente superior al 58 por 100 del año anterior. No obstante, es conveniente precisar que se está considerando que los canales temáticos se emiten por alguna de las plataformas existentes, que puede ser la de Sogecable o la de alguno o algunos de los operadores de cable. No se está considerando la mayor o menor difusión del canal que resultaría, por ejemplo, de alcanzar acuerdos con todas las plataformas, supuesto de mayor difusión posible.

Partiendo de esta premisa, nos encontramos con los siguientes datos:

- a) Dentro de los denominados canales independientes, la mayor cuota correspondería a Mediapark, con un 7,1 por 100, si bien esta operadora sólo emitiría a través de las plataformas de cable.
- b) Por detrás figurarían TVE (5,3 por 100), Multicanal (3,5 por 100), Televisa (3,6 por 100), grupo Cisneros (3,6 por 100), Planeta 2010 (3 por 100) y así hasta un gran número de operadoras que cuentan con un único canal en alguna de las plataformas.

Desde el lado de la demanda, es evidente que tras la fusión se restringe el número de agentes susceptibles de ser vehículos de emisión de este tipo de canales, lo que evidentemente genera dificultades, ya vistas cuando la Comisión analizó la operación de concentración, para los denominados ca-

nales independientes, por cuanto al desaparecer como plataforma de emisión el grupo Admira, deben colocar sus canales en Sogecable, bien en los canales de cable o preferentemente, en ambos.

En lo que hace a las plataformas de cable, hasta la fecha este tipo de operadores no han apostado por la producción de canales temáticos propios, con lo que los canales independientes pueden continuar colocando su producción en este sistema de distribución.

En relación a Sogecable, debe tenerse en cuenta la obligación de plataforma abierta que se impuso en virtud de las condiciones primera a tercera del Acuerdo del Consejo de Ministros. Como se ha indicado, hasta la fecha la CMT sólo ha intervenido en una ocasión, vía arbitraje, sin perjuicio del informe que emitió en su momento en relación al cumplimiento por Sogecable de las condiciones establecidas en el Acuerdo del Consejo de Ministros.

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

La evolución de este mercado sigue la tónica general de años anteriores –autoprestación de estos servicios en gran medida por las plataformas digitales–, aunque la tendencia a la contratación de los servicios técnicos de plataforma por parte de los canales, es decir la prestación de dichos servicios también a terceros, se ve en parte reforzada por efecto de las condiciones impuestas a la fusión de las plataformas digitales por el Consejo de Ministros.

En este sentido, el canal EHS.TV (editado por European Home Shopping), solicitó el arbitraje de la Comisión en el conflicto de acceso a la plataforma gestionada por Sogecable (Digital +) al amparo de lo establecido por la condición primera del Acuerdo del Consejo de Ministros relativo a otros mercados, requiriendo en particular la prestación por Sogecable de determinados servicios mayoristas de plataforma digital.

MEMORIA
DE ACTIVIDADES

3





MEMORIA DE ACTIVIDADES

3

3.1 OTORGAMIENTO DE TÍTULOS HABILITANTES. NUEVO MARCO REGULADOR

La Unión Europea ha dirigido sus esfuerzos a consolidar el marco armonizado de la libre competencia en las telecomunicaciones, lo que ha desembocado en la aprobación de un nuevo marco regulador de las comunicaciones electrónicas compuesto por diversas disposiciones comunitarias. Este nuevo marco regulador supone una profundización en los principios ya consagrados en la normativa anterior basados en un régimen de libre competencia, la introducción de mecanismos correctores que garanticen la aparición y viabilidad de operadores distintos a los titulares del antiguo monopolio, la protección de los derechos de los usuarios, y la mínima intervención de la Administración.

De entre las disposiciones comunitarias aprobadas, destaca la 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 de Autorización).

En el punto a) del apartado 2 del artículo segundo de dicha directiva se define el concepto de autorización general 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 que podrán aplicarse a todos o a determinados tipos de redes y servicios de comunicaciones electrónicas, de conformidad con la presente Directiva”*.

El nuevo concepto de autorización general elimina la posibilidad de existencia de licencias indivi-

duales y de licencias por categoría previstas en la normativa anterior y establece una única modalidad de título habilitante. Este título consiste en una disposición de carácter general cuyo sentido exclusivo será otorgar derechos para el suministro de redes y servicios de comunicaciones electrónicas e impone a los operadores obligaciones específicas que serán de aplicación a todos o a determinados tipos de redes y servicios con los límites establecidos en la propia directiva.

En esta nueva definición de autorización general se ha abandonado el concepto de permiso condicionado otorgado por los órganos competentes de los Estados miembros, para inclinarse por la idea de que el derecho a prestar el servicio o establecer y explotar la red es preexistente y regulado por una disposición de carácter general.

Con la entrada en vigor de la directiva ya mencionada y de la nueva Ley General de Telecomunicaciones (LGT), promulgada el día 3 de noviembre de 2003, se abre un nuevo capítulo en la historia de las telecomunicaciones encaminado a propiciar la incorporación al sector de nuevos operadores que facilite, aun más, la libre competencia. Todo ello sin menoscabo de los derechos de los usuarios.

3.1.1 NUEVO RÉGIMEN DE AUTORIZACIÓN GENERAL

El Capítulo I del Título II de la nueva LGT contiene cinco artículos (del 5 al 9), mediante los cuales se establece el régimen jurídico básico que regula la forma en la que se puede tener acceso por los interesados al ejercicio del derecho preexistente a la explotación de redes y a la prestación de los servicios de comunicaciones electrónicas en régi-

3

men de libre competencia, todo ello en concordancia con lo establecido en la Directiva de Autorización.

En el nuevo régimen de autorización general, cualquier persona que reúna los requisitos de capacidad establecidos en el artículo 6.1 de la nueva ley, estará amparado ex lege por la autorización general para prestar servicios o establecer redes de comunicaciones electrónicas y podrá iniciar su actividad una vez haya notificado a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, de forma fehaciente, su intención de realizar la actividad de que se trate, con la única exigencia de someterse a las condiciones previstas para el ejercicio de la actividad y sin tener que esperar a que se produzca la preceptiva inscripción en el registro.

A la notificación citada seguirá, salvo que sea defectuosa, una inscripción en el Registro de operadores de telecomunicaciones que se llevará en la CMT. La inscripción contendrá: los datos de la persona que se acoge a la autorización general, las condiciones para el desarrollo de la actividad que se trate y las posteriores modificaciones. Las diferencias entre el anterior sistema y el actual son claras y precisas, pudiéndose observar que las mejoras introducidas facilitan ampliamente la incorporación de nuevos operadores.

Con el nuevo sistema de autorización general, la CMT ha de partir de la presunción de que el interesado tiene la capacidad técnica y económica para realizar la actividad. Por tanto, una vez el interesado le notifique que va a iniciar la actividad y acredite su capacidad de obrar, la Comisión debe inscribirle en el Registro de operadores como operador habilitado, sin perjuicio de que posteriormente pueda y deba realizar la correspondiente actividad de comprobación, con respecto a que el operador cumple con las condiciones que se establezcan reglamentariamente para la prestación de los servicios o la explotación de las redes de comunicaciones electrónicas

La situación anterior surgía de la Ley General de Telecomunicaciones de 1998. Con ese régimen, la actividad de la CMT con respecto al otorgamiento de títulos habilitantes partía de la premisa de que el interesado en acogerse al título debía acreditar que cumplía con unos requisitos técnicos y económicos para que la Comisión le otorgara una licencia o le inscribiera como titular de una autorización general. En cualquier caso, la inscripción en el registro era siempre una condición previa al inicio de la actividad.

Por lo tanto, la actividad de la CMT con respecto a las funciones que realizaba en el anterior régimen de títulos habilitantes varía de forma radical, debido a las modificaciones introducidas por el nuevo marco regulador:

- Desaparecen los títulos habilitantes (licencias individuales y autorizaciones generales), convergiendo todos ellos en una única autorización general contenida en la norma.
- Los Registros creados al amparo de la antigua Ley General de Telecomunicaciones se convertirán, una vez que se regule su reglamento mediante real decreto, en un único Registro de operadores.
- La CMT es el único órgano competente en esta materia.
- Se desplaza el momento en el que se realiza la actividad de comprobación de si los operadores cumplen, o están en condiciones de cumplir, con las previsiones establecidas por la normativa sobre la explotación de las redes o la prestación de servicios de comunicaciones electrónicas. Anteriormente, esta comprobación se realizaba con carácter previo al otorgamiento del título habilitante solicitado. Ahora, esta comprobación se realizará a posteriori.
- Esta comprobación a posteriori requiere un incremento en la actividad inspectora con respecto al sistema anterior.

3.1.2 RÉGIMEN TRANSITORIO HASTA QUE SE DESARROLLE EL RÉGIMEN QUE PREVÉ LA NUEVA LEY GENERAL DE TELECOMUNICACIONES

La disposición transitoria primera de la Ley General de Telecomunicaciones de 2003 (LGT) establece la prorroga automática de la vigencia de la normas que desarrollaban la derogada ley del año 1998, hasta que entre en vigor la normativa que se prevé en el artículo 8. No obstante, esta aplicación transitoria deberá ser (como corresponde con el principio de jerarquía normativa) respetuosa con las previsiones de la nueva LGT (y por ende, de la Directiva de Autorización).

Esto significa que, hasta que se promulgue la normativa de desarrollo a que se refiere el artículo 8, siguen vigentes las órdenes ministeriales que regulan el sistema de autorizaciones generales y licencias individuales y el Reglamento de los Registros especiales de titulares de licencias y autorizaciones, en aquello que no se oponga a lo dispuesto en la nueva LGT.

Los operadores con títulos otorgados al amparo de la anterior Ley General de Telecomunicaciones de 1998, ya no serán titulares de licencias individuales o de autorizaciones generales (estos títulos se extinguen directamente con la entrada en vigor de la nueva LGT según dispone el apartado 2.a) de su disposición transitoria primera), sino que se convierten, de forma automática, en operadores amparados por la autorización general, siempre que reúnan los requisitos establecidos en el párrafo primero del artículo 6.1 de la LGT de 2003.

a) Registro especial de titulares de licencias individuales

Según establece el apartado 2.b) de la disposición transitoria primera de la nueva LGT, este registro

quedará inmediatamente cerrado a la inscripción de nuevos operadores desde la entrada en vigor de la nueva normativa. Los operadores inscritos en él serán considerados de forma automática como personas físicas o jurídicas amparadas por la autorización general para establecer o explotar redes o prestar servicios de comunicaciones electrónicas.

Los operadores existentes en el anterior registro deberán ser inscritos de oficio por la CMT en el nuevo Registro de operadores que se cree, previa tramitación del procedimiento que sea necesario establecer, y de conformidad con lo que disponga al respecto el reglamento al que se refiere el artículo 7 de la nueva Ley.

b) Registro especial de titulares de autorizaciones generales

Este registro seguirá provisionalmente abierto a nuevas inscripciones con posterioridad a la entrada en vigor de la nueva LGT y hasta que encuentre operativo el Registro de operadores al que se refiere el artículo 7. Los operadores inscritos en él con anterioridad a la entrada en vigor de la ley serán considerados de forma automática como personas físicas o jurídicas amparadas por la autorización general para establecer o explotar redes o prestar servicios de comunicaciones electrónicas.

La evolución de las inscripciones realizadas en ambos registros especiales, incluido el otorgamiento de las licencias individuales y autorizaciones generales con anterioridad a la entrada en vigor de la nueva Ley General de Telecomunicaciones, se puede observar en el cuadro del epígrafe 3.1.5.

3.1.3 RÉGIMEN TRANSITORIO DE LOS SERVICIOS DE DIFUSIÓN POR CABLE

La disposición adicional décima de la nueva Ley General de Telecomunicaciones contiene la libe-

3

realización del servicio de difusión por cable que, hasta ahora, se mantenía con la naturaleza de servicio público esencial de titularidad estatal. En esta disposición se establece que el servicio se prestará en régimen de libre competencia, en las condiciones que se fijen por el Gobierno mediante reglamento. La prestación del servicio quedará sujeta a la previa obtención de una autorización administrativa que será otorgada por la CMT cuando se trate de la prestación en un ámbito territorial superior al de una comunidad autónoma o, cuando el ámbito territorial no exceda de una determinada comunidad autónoma, por los órganos competentes de ésta. Además, será preceptiva la inscripción en un registro que a tal efecto llevará la Comisión, en el que se inscribirán las autorizaciones de ámbito superior al de una comunidad autónoma, y tantos registros como comunidades autónomas, en los que se inscribirán las autorizaciones cuyo ámbito no exceda del territorio de una de ellas.

A tales efectos, la CMT deberá transformar, en las correspondientes autorizaciones administrativas, todos los títulos habilitantes otorgados para los servicios de difusión de radio y televisión por cable y los que se encuentren en proceso de otorgamiento al amparo de la Ley 42/1995, de 22 de diciembre, de Telecomunicaciones por Cable, debiendo comunicar al órgano competente de cada comunidad autónoma la transformación en autorización administrativa de los títulos habilitantes cuyo ámbito de actuación del servicio no exceda su territorio.

La transformación de todos los títulos otorgados, incluida la concesión para la prestación de los servicios públicos de difusión en la demarcación territorial de Castilla-La Mancha otorgada a Cableuropa, SAU (Ono) por Orden CTE/2114/2003, de 23 de julio, y la correspondiente comunicación a las comunidades autónomas, se han formalizado en marzo de 2004.

3.1.4 TRANSFORMACIÓN DE LOS TÍTULOS HABILITANTES OTORGADOS AL AMPARO DE LA LEY 31/1987, DE 18 DE DICIEMBRE, DE ORDENACIÓN DE LAS TELECOMUNICACIONES

Como ya se indicó en el Informe correspondiente a 2002, al finalizar dicho año todavía estaban pendientes de transformar al régimen jurídico establecido por la Ley General de Telecomunicaciones de 1998, concretamente en licencia individual, los siguientes títulos habilitantes que se habían otorgado al amparo de la Ley de Ordenación de las Telecomunicaciones:

- Concesión que habilitaba a Telefónica de España, SAU para la prestación del servicio telefónico básico. Este título fue transformado, por Acuerdo del Consejo de Ministros de 1 de agosto de 2003, en la correspondiente licencia individual de tipo B1.
- Concesión que habilitaba a Retevisión Móvil, SA para la prestación del servicio de comunicaciones móviles personales, DCS1800. Este título fue transformado en la correspondiente licencia individual de tipo B2, por Resolución de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información de 16 de enero de 2003.
- Concesión que habilitaba a Telefónica Móviles España, SAU para la prestación del servicio de telefonía móvil automática, en su modalidad analógica. Por Resolución de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, de 19 de diciembre de 2003, se resolvió declarar como fecha de extinción de dicho servicio el día 31 de diciembre de 2003.

3.1.5 RESUMEN DE LAS ACTIVIDADES REALIZADAS POR LA CMT EN 2003

En el siguiente cuadro figuran las licencias individuales, autorizaciones generales y autorizaciones

MEMORIA DE ACTIVIDADES

provisionales otorgadas hasta la entrada en vigor de la nueva Ley General de Telecomunicaciones de 2003, conforme a lo dispuesto en la Ley General de Telecomunicaciones de 1998, y las

concesiones otorgadas para la prestación de los servicios públicos de difusión y de televisión por cable, transformadas posteriormente en autorización administrativa.

TÍTULOS HABILITADOS DURANTE EL AÑO 2003

Tipo de título	Vigentes a 31/12/2002	Otorgados en 2003	Cancelados en 2003	Vigentes a 04/11/2003(*)
Licencias individuales (Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones)				
A1	62	20	7	75
A2	1	1	-	2
B1	91	2	20	73
B2	10	1	1	10
C1	182	17	4	195
C2	51	9	3	57
Total	397	50	35	412
Autorizaciones generales (Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones)				
A	65	1	8	58
B	22	2	1	23
C(**)	763	76	72	767
D	5	17	2	20
Total	855	96	83	868
Autorizaciones provisionales (***) (Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones)				
Total	289	99	28	360
Títulos habilitantes para servicios de radio y televisión por cable (Ley 42/1995, de 22 de diciembre, de Telecomunicaciones por Cable)				
Definitivas (servicios públicos de difusión)	80	1	-	81
Provisionales	316	-	5	311
Especiales	8	-	6	2
Habilitación ex lege	124	-	3	121
Total	528	1	14	515
Autorizaciones de televisión por satélite (Ley 17/1997, de 3 de mayo, sobre uso de normas para transmisión de señales de televisión)				Vigentes a 31/12/2003
Difusión de televisión por satélite mediante acceso condicional	4	-	-	4
Difusión de televisión por satélite sin acceso condicional	11	-	1	10
Total	15	-	1	14

Fuente: CMT

(*) Último día de vigencia de la Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones.

(**) Contabilizadas las inscripciones realizadas por ampliación de la autorización general.

(***) Según las inscripciones efectuadas en el Registro especial de titulares de autorizaciones generales.

En el segundo cuadro se muestran los mismos totales resultantes de las inscripciones efectuadas en el Registro especial de autorizaciones generales, de acuerdo con el nuevo marco jurí-

dico que establece la Ley General de Telecomunicaciones de 2003, más las inscripciones resultantes de los antiguos títulos habilitantes.

INSCRIPCIONES FORMALIZADAS DURANTE EL AÑO 2003 DE PERSONAS AUTORIZADAS PARA LA EXPLOTACIÓN DE REDES Y PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE COMUNICACIONES ELECTRÓNICAS

Autorización general (Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones)

Inscripciones resultantes de los antiguos títulos habilitantes 5/11/2003(*)	Notificaciones en 2003	Canceladas en 2003	Vigentes a 31/12/2003
1.577	83	-	1.660

Fuente: CMT

(*) Las inscripciones correspondientes a las autorizaciones generales de tipo C y las inscripciones de las ampliaciones habidas se han contabilizado como una única inscripción.

3.1.6 REESTRUCTURACIONES EMPRESARIALES Y FUSIONES ENTRE OPERADORES DE COMUNICACIONES ELECTRÓNICAS

La reorganización empresarial iniciada por algunos operadores en el año 2002 ha finalizado en 2003 (como es el caso del grupo Auna) o bien ha continuado (grupo Ono).

a) Reestructuración del grupo Auna

En el año 2003 Auna culminó su reestructuración empresarial, con la consiguiente reorganización de sus títulos habilitantes y, también, con la absorción por parte de Auna Telecomunicaciones, SA de los operadores de cable que formaban parte del grupo empresarial.

Retevisión I, SAU era titular de una licencia individual de tipo B1, consecuencia de la transformación de los diferentes títulos otorgados al amparo de la extinta Ley de Ordenación de las Telecomunicaciones. Como consecuencia del traspaso de parte de su rama de actividad a la sociedad Auna

Telecomunicaciones, SA y al desdoblamiento de dicha licencia individual, Retevisión I, SAU quedó como titular de una licencia individual de tipo C1 y otra de tipo C2, quedando Auna Telecomunicaciones, SA como titular de una licencia individual de tipo B1. La inscripción se formalizó en el Registro especial de titulares de licencias individuales por Acuerdo del Consejo de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, de 16 de enero de 2003.

Todos estos títulos habilitantes deben considerarse en la actualidad, de acuerdo con la normativa vigente, como la inscripción de personas autorizadas para la explotación de redes públicas o prestación de servicios de comunicaciones electrónicas.

Auna Telecomunicaciones, SA absorbió a todos los operadores de cable que formaban parte del mismo grupo empresarial: Madritel Telecomunicaciones, SAU; Cable i Televisió de Catalunya, SAU; Aragón de Cable, SAU; Cabletelca, SAU; Supercable Sevilla, SAU; Supercable Andalucía, SAU; y Supercable Almería de Telecomunicaciones, SAU. Las inscripciones en el Registro especial de operadores de cable se formalizaron por

Resolución del Consejo de la Comisión de 10 de julio de 2003.

b) Reestructuración del grupo Ono

Durante el año 2003 el grupo Ono ha continuado con la reestructuración empresarial iniciada en 2002, al haber absorbido Cableuropa, SAU a la sociedad Cable y Televisión de Andalucía, SAU con la consiguiente transmisión de los títulos habilitantes que ostentaba esta última.

Las sociedades que operan en la zona levantina, pertenecientes al mismo grupo empresarial, Mediterránea Norte Sistemas de Cable, SA; Mediterránea Sur Sistemas de Cable, SA; Valencia de Cable, SA; y Región de Murcia de Cable, SA no se han fusionado con Cableuropa, SAU.

3.2 NUMERACIÓN, PRESELECCIÓN Y PORTABILIDAD

3.2.1 ASIGNACIÓN DE NUMERACIÓN

La Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones es competente para asignar recursos públicos de numeración, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 48.3.b) de la Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones (LGT): *“asignar la numeración a los operadores, para lo que dictará las resoluciones oportunas, en condiciones objetivas, transparentes y no discriminatorias, de acuerdo con lo que reglamentariamente se determine”*. Por otra parte, la LGT dispone en su artículo 16.4 que corresponde a la CMT la gestión y control de los planes nacionales de numeración y de códigos de punto de señalización.

La disposición transitoria primera de esta misma ley establece que tanto el Plan Nacional de

Numeración para los Servicios de Telecomunicaciones (PNN), aprobado por Acuerdo del Consejo de Ministros de 14 de noviembre de 1997, como el Real Decreto 225/1998, de 16 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de procedimiento de asignación y reserva de numeración por la CMT, así como las demás normas vigentes en materia de numeración, continuarán en vigor en tanto no se dicten otras nuevas que las sustituyan.

Las reglas que rigen la gestión del espacio público de numeración no se han modificado durante 2003, por lo que se puede decir que la mayor parte de la actividad de este año se resolvió mediante la aplicación directa de criterios ya establecidos.

En total fueron 191 las resoluciones adoptadas durante 2003 en materia de numeración. De ellas, 176 trataron sobre la asignación de recursos de numeración, con la siguiente distribución por tipo:

Numeración telefónica	Números geográficos	26
	Números servicios inteligencia de red	49
	Números cortos	53
	Códigos de selección de operador	15
	Números servicios móviles	4
	Números para acceso a Internet	4
	Numeración personal	1
Otras numeraciones	Códigos punto señalización nacional	13
	Códigos punto señalización internacional	8
	Prefijos de encaminamiento en portabilidad	3
	Indicativo de red móvil Tetra	0
	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 2003 otras nueve de cancelación de asignaciones de distintos tipos de numeración.

También hay que añadir cuatro resoluciones sobre la modificación del uso de recursos de numeración y dos sobre la transmisión de recursos de numeración.

a) Numeración telefónica

El espacio público correspondiente a la numeración telefónica está regido por el PNN y la gestión de estos recursos por parte de la CMT se regula en el Reglamento de asignación. La CMT también gestiona el espacio de numeración correspondiente al indicativo de país 34 de la Recomendación E.164 de la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT), asignado a España.

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 10.000 números dentro del indicativo adjudicado a cada provincia telefónica. En 2003 se han asignado 98 bloques de numeración geográfica (980.000 números), lo que representa un aumento respecto a 2002 (en el que se asignaron 77 bloques) aunque también representa un notable descenso respecto a 2001 y 2000 (en los que se asignaron 145 y 570 bloques, respectivamente).

De los 98 bloques asignados durante 2003, 33 lo han sido a los operadores de cable, lo que supone un 33 por 100 del total. También destaca que se han asignado 14 bloques a BT España Compañía de Servicios Globales de Telecomunicaciones, SAU para la prestación del servicio telefónico disponible al público mediante Internet Protocol (tecnología IP) sin posibilidad de reubi-

cación de acceso (Resolución del Consejo de 27 de noviembre de 2003).

— Numeración para servicios de inteligencia de red

Las asignaciones dentro de este rango se realizan en bloques de 1.000 números, teniendo en cuenta la demanda de uso prevista así como la diferenciación de tarifas, 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 en este rango, 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 AB0 al NXY AB4, y un segundo grupo conteniendo los cinco últimos bloques de 1.000 números, esto es, del NXY AB5 al NXY AB9.

A lo largo de 2003 se ha producido un cambio importante en la numeración atribuida a los servicios de inteligencia de red. La Resolución de 16 de julio de 2002, de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información (Setsi), atribuyó los códigos 803, 806 y 807 para las modalidades de servicios exclusivos para adultos, de ocio y entretenimiento y profesionales, respectivamente (en sustitución de los códigos 903 y 906). Al mismo tiempo, se indicó que los códigos 903 y 906 fuesen liberados por los operadores antes del 1 de octubre de 2003.

En este sentido, la CMT llevó 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, se constató la necesidad de definir un procedimiento especial para los nuevos rangos atribuidos. La CMT definió este

nuevo procedimiento, aprobado mediante Resolución del Consejo de 3 de abril de 2003. Con fecha 14 de mayo de 2003, asignó los primeros bloques de numeración dentro de estos rangos (803, 806 y 807) a los operadores solicitantes (un total de 375 bloques a 25 operadores diferentes).

En la Resolución de 5 de mayo de 2003 de la Setsi, por la que se estableció el procedimiento de migración de la numeración de los servicios de tarificación adicional, se introdujeron modificaciones sustanciales a su Resolución de 16 de julio de 2002 en la que se atribuían los códigos 803, 806 y 807. Entre otros aspectos, se modificó el servicio para el cual se atribuyeron los citados códigos, circunscribiendo su utilización a la prestación de servicios de información o comunicación de voz, pero no para acceder a servicios basados en la transmisión de datos (por ejemplo, acceso a Internet).

Seguidamente, la Setsi, en Resolución de 26 de septiembre de 2003, por la que estableció un plazo transitorio de tres meses para la liberación de los códigos 903 y 906, modificó nuevamente su Resolución de 16 de julio de 2002, a la vez que la de 5 de mayo de 2003 por la que se establecía el procedimiento de migración de la numeración de tarificación adicional, señalando que, a partir del 30 de septiembre de 2003, los códigos 903 y 906 no podrían ser utilizados para la prestación de servicios de información o comunicación de voz, pero los de tarificación adicional sobre sistemas de datos podrían seguir prestándose temporalmente hasta el 31 de diciembre de 2003.

Con el fin de evitar la desaparición del mercado de servicios de tarificación adicional sobre sistemas de datos, la Setsi, mediante la Resolución de 3 de noviembre de 2003, atribuyó un rango de numeración específico (907) para la provisión de servicios de tarificación adicional sobre sistemas de datos. Mediante este código se pueden prestar servicios profesionales, de ocio y de entrete-

nimiento, así como aquellos clasificados para adultos.

Durante 2003 se han asignado 515 bloques de 1.000 números para los diferentes servicios de inteligencia de red, distribuidos de la siguiente manera:

- 800/900. Cobro revertido automático: cinco bloques (tres bloques para el rango 800 y dos para el rango 900).
- 901. Coste compartido: tres bloques.
- 902. Número universal: siete bloques.
- 905. Llamadas masivas: seis bloques.
- 803. Tarificación adicional (voz): 146 bloques.
- 806. Tarificación adicional (voz): 158 bloques.
- 807. Tarificación adicional (voz): 136 bloques.
- 907. Tarificación adicional (datos): 54 bloques.

— Numeración personal

El PNN atribuye el rango NX=70 para los servicios de numeración personal. Los bloques asignados tendrán una capacidad de 10.000 números.

Con anterioridad al uso del rango NX=70, para los servicios de numeración personal solamente se utilizaban bloques 904. Se había planificado que a partir del 31 de diciembre 2003 se prohibiese la utilización de bloques 904 para los servicios de numeración personal, quedando libre este espacio. Los cambios de números, con motivo de la migración al rango de numeración personal, se efectuarían, en lo posible, manteniendo al menos las seis últimas cifras del número nacional.

Para evitar problemas en la migración de los clientes en el rango 904, la Setsi estableció en noviembre de 2003 un procedimiento de migración que permite las marcaciones en paralelo hasta el 30 de junio de 2004 y las locuciones informativas durante los tres meses siguientes a esta fecha. En ese momento se producirá la modificación del Registro de la CMT que confirmará la liberación del rango 904 (Resolución del Consejo de 30 de

octubre de 2003). Durante el ejercicio se ha asignado un único bloque de numeración personal.

— Números cortos

Los números cortos de los rangos 14XY, 15XY, 16XY, 17XY, 18XY y 19XY se agrupan en grupos de cinco números cortos consecutivos, y cada operador tiene derecho a un máximo de cinco números cortos correspondientes a un mismo grupo.

También dentro del rango 12XY se han asignado algunos números cortos para su 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.

La Orden del Ministerio de Ciencia y Tecnología CTE/711/2002, de 26 de marzo (publicada en el BOE núm. 81, de fecha 4 de abril de 2002), atribuye el rango 118XY al servicio de consulta telefónica sobre números de abonado y establece las condiciones para su prestación en un marco de competencia plena entre proveedores.

Además, según esta orden, a partir del 5 de abril de 2003 no se podrán utilizar números cortos asignados distintos de los 118XY para la prestación del servicio de consulta telefónica sobre números de abonado. 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 (Resolución de 10 de abril de 2003).

Durante 2003 se han asignado 54 números cortos, lo que supone un aumento respecto a los 28 y 29 que se asignaron en 2002 y 2001, respectivamente. Además, se han asignado trece códigos de selección de operador, CSO (se explican en el

siguiente apartado). Los 54 números cortos asignados durante 2003 se distribuyen, según servicios, de la siguiente manera:

- Servicio de tarjetas: trece números.
- Información y atención a clientes: siete números.
- Asistencia técnica: 0 números.
- Consulta telefónica sobre números de abonado (118AB): 32 números.
- Datáfono: un número.
- Actualización número destino: un número.

Ha aumentado significativamente la cantidad de números asignados para el servicio de tarjetas, lo que parece indicar la proliferación de este negocio. También destaca la asignación de 32 números del rango 118AB para el servicio de consulta telefónica sobre números de abonado, lo que prueba la apertura a la competencia de este servicio. Por último, conviene mencionar la asignación durante 2003 de numeración corta para servicios diferentes a los habituales, como son los de datáfono y actualización del número de destino para numeración personal. Anteriormente, sólo Telefónica de España, SAU prestaba dichos servicios (utilizando 090 para datáfono y 082 para la actualización del destino).

En 2003 destaca también la regularización de la situación de Auna Telecomunicaciones, SAU, que, tras la fusión de los operadores de telefonía fija del grupo Auna, había acumulado 22 números cortos y cuatro códigos de selección de operador. La CMT actuó de oficio para regularizar esta situación irregular, cancelando la asignación de 17 números cortos y tres códigos de selección de operador (Resolución de 5 de febrero de 2004).

— Códigos de selección de operador

Los códigos de selección disponibles para su asignación a los operadores comienzan por 103, 104, 105 y 107, otorgándose códigos de seis cifras para operadores de tipo A, de cinco cifras

para operadores de tipo B1 restringido y de cuatro cifras para operadores B1 de ámbito nacional.

Durante 2003 se han asignado 13 códigos de selección de operador, frente a los 17 que se asignaron en 2002. La distribución, según el número de cifras es la siguiente:

- CSO de cuatro cifras: 0 números.
- CSO de cinco cifras: un número.
- CSO de seis cifras: 12 números.

Con la entrada en vigor de la LGT se ha hecho necesario revisar los criterios de asignación de los códigos de selección de operador, en función del nuevo régimen de autorizaciones. En todo caso, estos criterios serán continuistas con los principios seguidos en el anterior marco regulador.

— Numeración para servicios de comunicaciones móviles

Los operadores móviles solicitan a la CMT la asignación de bloques conteniendo un millón de números dentro del segmento N=6. Hay que recordar, sin embargo, que mediante Resolución de 21 de febrero de 2002, la Comisión estimó conveniente asignar a los operadores autorizados para la prestación del servicio de radiocomunicaciones móviles terrestres en grupo cerrado de usuarios con tecnología digital Tetra (Trans-European Trunked Radio) bloques de numeración de 100.000 números, incluidos dentro del rango de numeración para servicios móviles NXY=601.

Durante 2003 se han asignado cuatro bloques de numeración para servicios móviles, tras lo que se encuentra asignado el 62 por 100 del segmento 6XY atribuido en el PNN para estos servicios.

Es de destacar la publicación de la Resolución de la Setsi de 19 de diciembre de 2003, por la que se determinan las condiciones para la finalización de la prestación del servicio de telefonía móvil auto-

mática analógica con frecuencias en la banda de 900 MHz. En ella se resuelve la extinción de dicho servicio, explotado por Telefónica Móviles España, SAU bajo la marca comercial Moviline, el 31 de diciembre de 2003.

— 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, para las modalidades de interconexión de terminación (factura el operador de acceso) y de acceso (no factura el operador de acceso).

En 2003 destaca la escasa numeración de este tipo asignada a los operadores. Únicamente se han asignado dos bloques (2.000 números) en el segmento 909 y tres bloques (3.000 números) en el segmento 908, situación similar a la ocurrida en 2002. Sin embargo, 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 Setsi), con lo que resulta lógico que durante 2001 se produjese un gran número de asignaciones.

La Resolución de la CMT de 16 de enero de 2003 autoriza la transmisión de titularidad de los bloques asignados a Vodafone España, SA para el servicio de acceso a Internet a favor de Tiscali Telecomunicaciones, SA. Esta transmisión tiene un carácter provisional, puesto que en un plazo de cinco años todos los clientes de Vodafone que hacían uso de esta numeración deberán migrar a los rangos asignados con anterioridad a Tiscali.

3

— Numeración para servicios de radiobúsqueda

Por Resolución de 31 de marzo de 1997, la Dirección General de Telecomunicaciones atribuye el indicativo nacional de destino 940 al 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 concesionarios del servicio de radiobúsqueda. Hay que señalar que el servicio de radiobúsqueda deberá migrar al segmento N=6 antes del 31 de diciembre de 2006.

b) Otros espacios 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 (código 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 2003 no se ha recibido ninguna solicitud de asignación de este tipo de recursos.

— Indicativos de red móvil para Tetra

La prestación del servicio de radiocomunicaciones móviles terrestres en grupo cerrado de usuarios con tecnología digital Tetra, especificada por el Instituto Europeo de Normas de Telecomunicación (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 tecno-

logías. Durante 2003 no se ha recibido ninguna solicitud de asignación.

— Código 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. Los CPSI son recursos de numeración internacionales, cuya gestión es dirigida por 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.

Durante 2003 la CMT ha asignado ocho CPSI a distintos operadores. Actualmente está asignado el 93 por 100 de los CPSI disponibles.

— Código de puntos de señalización de red nacionales (CPSN)

Los CPSN, empleados en señalización para la identificación de nodos de red del nivel nacional de interconexión, son códigos de 14 bits normalizados en la Recomendación Q.700, sobre el Sistema de Señalización N° 7. La CMT asigna bloques de CPSN a los operadores, cada uno conteniendo ocho códigos.

Durante 2003 la CMT ha asignado trece bloques de ocho CPSN cada uno a distintos operadores. Actualmente está asignado el 66 por 100 de los CPSN disponibles.

— Código identificativos de red de datos (CIRD)

La numeración que afecta a redes públicas de datos está normalizada en la Recomendación X.121 de la UIT, que 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.

Durante 2003 no se ha recibido ninguna solicitud de asignación de este tipo de recursos.

— Prefijo de encaminamiento de portabilidad o *Network Routing Number* (NRN)

Tanto en la especificación técnica aplicable a la conservación de números en redes telefónicas públicas móviles, como en la aplicable a la conservación de numeración en las redes públicas telefónicas fijas, ambas aprobadas por la CMT en ejercicio de las competencias que le otorga la normativa vigente, se contempla un prefijo de encaminamiento de portabilidad o *Network Routing Number* (NRN), entendido como el prefijo asociado a un número que servirá a las redes del dominio de portabilidad para encaminar adecuadamente las llamadas realizadas a dicho número. El NRN tiene una estructura de 6 dígitos (ABCDEF). 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. Este código está formado por los dígitos AB[C] del NRN (AB de 00 a 79 o ABC de 800 a 999).

Durante 2003 se han asignado dos códigos de operador de portabilidad. Se encuentra asignado el 83 por 100 de los códigos de operador de portabilidad de dos dígitos, mientras que el segmento de los códigos de operador de portabilidad de tres dígitos se encuentra prácticamente libre.

c) 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.

A principios de 2004, la CMT ha realizado un estudio interno sobre la eficiencia de utilización de la numeración para los servicios de telecomunicaciones en el año 2003. Este informe se plantea con el doble objetivo de analizar la eficiencia en el uso de la numeración asignada por la CMT a los operadores hasta diciembre de 2003 y detectar situaciones irregulares.

El estudio se ha realizado a partir de los datos que los operadores, anualmente y en el mes de enero, están obligados a remitir a la CMT, siempre que hayan transcurrido más de seis meses desde la fecha de notificación de la resolución de otorgamiento de la asignación, de acuerdo a lo establecido en el artículo 15 del Reglamento de procedimiento de asignación y reserva de recursos públicos de numeración.

3

Las numeraciones objeto de dicho estudio fueron: numeración geográfica, inteligencia de red, móviles, cortos y código de selección de operador, numeración de acceso a Internet y numeraciones no telefónicas (CPSN, CPSI y NRN).

De conformidad con lo dispuesto en artículo 17.1 del Reglamento de procedimiento de asignación y reserva de recursos públicos de numeración, mediante resolución motivada la CMT puede modificar o cancelar las asignaciones efectuadas cuando no se haga uso de ellos o cuando exista una utilización manifiestamente ineficiente.

Como resultado del estudio, son de destacar las siguientes conclusiones:

- En cuanto a la numeración geográfica, se ha asignado un 66 por 100 de la numeración adjudicada (72 por cien asignada a Tesau y 28 por 100 asignada a otros operadores). Sin embargo, se ha detectado que la utilización de este tipo de numeración es poco eficiente para algunos operadores.
- Para el caso de la numeración de inteligencia de red, el 24 por 100 de la numeración atribuida está asignada (48 por 100 a Tesau y 52 por 100 a otros operadores). La eficiencia de utilización de este tipo de numeración es baja puesto que los clientes son empresas o prestadores de servicios y no usuarios finales.
- Respecto a los servicios de acceso a Internet, sólo se ha asignado un 4 por 100 del total de la numeración, con una utilización también muy baja, al igual que en el caso de los servicios de inteligencia de red.
- Con respecto al rango de numeración para los servicios móviles, el 62 por 100 de la numeración está asignado. En este caso, sin embargo, la eficiencia de utilización es alta, superando el 50 por 100.
- En el caso de los números cortos y los 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. El 33 por 100 de los números cortos para servicios auxiliares al de telefonía (14XY-19XY) está asignado. También están asignados el 65 por 100 y el 27 por 100 de los números cortos del tipo 118AB y de los códigos de selección de operador disponibles, respectivamente.

d) Cuadros de numeración

Estado del espacio de numeración a 31 de diciembre de 2003.

NUMERACIÓN NXYABMCDU
 (GEOGRÁFICA, SERVICIOS DE INTELIGENCIA DE RED, MÓVILES, PERSONALES, ETC.)
 CUADRÍCULAS DE 10 MILLONES DE NÚMEROS
 CAPACIDAD TOTAL DE NUMERACIÓN A 9 CIFRAS: 1.000 MILLONES DE NÚMEROS

		X →										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
N ↓	0											Servicios de numeración corta
	1											Servicios de numeración corta
	2											Pendiente de atribución
	3											Pendiente de atribución
	4											Pendiente de atribución
	5											Pendiente de atribución
	6											Comunicaciones móviles
	7											Pendiente de atribución
	8	70										Numeración geográfica
	9	80	#	#	#	#	#	#	#	#	#	Numeración geográfica
	90										Numeración geográfica	
											*	
											89	
											*	
											99	



- Numeración de servicios de inteligencia de red
- Numeración de servicios de inteligencia de red y de acceso Internet
- Servicios de numeración personal
- * Pendiente de atribución o adjudicación
- # Del rango 81 al 88 son asignables 15 bloques de 1 millón

NUMERACIÓN 9XYABMCDU

(GEOGRÁFICA, RADIOBÚSQUEDA, SERVICIOS INTELIGENCIA DE RED Y ACCESO INTERNET)

INDICATIVO NACIONAL DE DESTINO: 9XY

BLOQUES DE 1 MILLÓN DE NÚMEROS

3

9XY	Y												
X		Servicios de inteligencia de red							Servicios acceso a Internet				
		00	01	02	03	04	05	06	07	08	09		
		*M		a	d	r	i	d			*		
		10	11	12	13	14	15	16	17	18	19		
		Ávila	Segovia	Tenerife	Salamanca	Badajoz	Toledo	Ciudad Real	Cáceres	Gran Canaria	*		
		20	21	22	23	24	25	26	27	28	29		
		*B	a	r	c	e	l	o	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	Málaga		Jaén	Sevilla		Cádiz	Córdoba	Granada	Huelva		
		50	51	52	53	54	55	56	57	58	59		
		Va	l	e	n	c	i	a	Castellón	Alicante	Albacete	Murcia	Cuenca
		60	61	62	63	64	65	66	67	68	69		
		*	Illes Balears	Girona	Lleida	Huesca	Soria	Zaragoza	Tarragona	Teruel	Palencia		
		70	71	72	73	74	75	76	77	78	79		
		Zamora	A Coruña	Lugo	Valladolid	Asturias	Pontevedra	León	Ourense		*		
		80	81	82	83	84	85	86	87	88	89		
		#	#	#	#	#	#	#	#	#	#		
		90	91	92	93	94	95	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 geográfica	79
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: 8XY

BLOQUES DE 1 MILLÓN DE NÚMEROS

8XY		Y								
X	Servicios de inteligencia de red									
	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09
*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	
*	*	Tenerife	*	Badajoz	*	*	*	Gran Canaria	*	
20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	
*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	
30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	
*	*	*	Guipúzcoa	*	*	*	*	Navarra	*	
40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	
*	*	*	*	*	*	Cádiz *	*	Granada	*	
50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	
*	*	*	*	*	*	*	*	Murcia	*	
60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	
*	Illes Balears	Girona	Lleida	*	*	Zaragoza	Tarragona	*	*	
70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	
*	A Coruña	*	*	*	*	Pontevedra	*	*	*	
80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	
*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	
90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	

- Numeración de inteligencia de red
- Numeración geográfica asignable
- * Bloques geográficos 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.

Bloques geográfica:	90
Total bloques asignables:	15
Bloques no adjudicados:	75
Bloques inteligencia de red:	10
Total bloques:	100

NUMERACIÓN 6XYABMCDU

SERVICIOS MÓVILES

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					Amena	Movistar	Vodafone	Movistar	Movistar
30	31	32	33	34	35	36	37	38	39
					Amena	Movistar	Vodafone	Movistar	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			Amena	Vodafone	Vodafone		Movistar
60	61	62	63	64	65	66	67	68	69
Vodafone					Amena	Movistar	Vodafone	Vodafone	Movistar
70	71	72	73	74	75	76	77	78	79
Movistar					Amena	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:	62
Bloques libres:	38
Total bloques:	100

3

**CÓDIGOS DE SELECCIÓN DE OPERADOR
DE CUATRO CIFRAS**

Operadores con licencia individual de tipo B1 de ámbito nacional

1030	Spantel	1040	
1031		1041	
1032		1042	
1033	Vocalis	1043	
1034		1044	Cac-Telecom
1035	Iberbanda	1045	
1036		1046	
1037		1047	
1038		1048	
1039		1049	
1050	Auna Telecomunicaciones	1070	
1051	BT	1071	Vodafone España
1052	Uni2	1072	
1053	Redes y Servicios Liberalizados (Aló)	1073	Tele2
1054	Xtra Telecom	1074	Jazztel
1055		1075	Telefónica Móviles
1056		1076	
1057		1077	Telefónica

3

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 Equant	10590 Teleglobe	10780	10790 Auna Telec.
10581 Cablesur	10591 Telef. Cable	10781	10791
10582	10592 Menta	10782	10792
10583	10593	10783	10793
10584 Tenaria	10594	10784	10794
10585 Retecal	10595 Telecable	10785	10795 Cable Wireless
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

3

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	107014 11888 Servicio consulta	107033 Quantum	107071 System One
107001 Capcom	107015 Tarraco Tel	107040 Peopletel	107072 Globalcom
107002 Vic Telehome	107016 Interactive	107044 Idecnet	107075 Tele- connect
107004 Balada	107017 MCI Worldcom	107045 Disa Consulting	107077 Least Cost
107006 Euro- telecom	107018 Telecoven	107050 C&W A	107078 Elotek
107007 Estela Net	107020 Tf. Data	107053 Withdraw 2000	107079 GL Passport
107008 Creative Comm	107021 Orange Web	107055 Intermail	107080 Netsat
107009 Duocom	107022 ITC Comu- nicaciones	107057 Mundo- phone	107081 Vipfone
107010 Comunitel	107025 Opera	107060 Grupalia	107087 Telequé
107011 Telemo	107026 Neo-Sky	107066 Primus Ibérica	107090 T-Systems
107012 Sarenet	107027 Interchat	107069 Tiscali	107098 Tecnomatix
107013 Timanfaya	107030 Diverta	107070 Amigo- phone	107099 Viacom 2000

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.			Tiscali	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
Tenaría		Ono				Neo-Sky	DTI		
20	21	22	23	24	25	26	27	28	29
		Retecal	Vocalis	Auna					
30	31	32	33	34	35	36	37	38	39
40	41	42	43	44	45	46	47	48	49
Auna						Orange Web			
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	95	96	97	98	99

Capacidad total de numeración:
100 números.

Total bloques asignados:	24
Bloques no asignados:	76
Total bloques:	100

3

NUMERACIÓN 908 ABMCDU

(ACCESO A INTERNET)

INDICATIVO NACIONAL DE DESTINO: 908

BLOQUES DE MIL NÚMEROS

908 3

B →

M ↓

Ideconet	11888		Auna						
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						
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									Auna
90	91	92	93	94	95	96	97	98	99

Capacidad total de numeración:
100 números.

Total bloques asignados:	9
Bloques no asignados:	91
<hr/> Total bloques:	100

NUMERACIÓN 908 ABMCDU
(ACCESO A INTERNET)

INDICATIVO NACIONAL DE DESTINO: 908

BLOQUES DE MIL NÚMEROS

908 4 — B —————>

M ↓

Uni2				Comunitel				Auna	
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 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	95	96	97	98	99

Capacidad total de numeración:
100 números.

Total bloques asignados:	5
Bloques no asignados:	95
<hr/> 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			Tiscali	Euskaltel	
00	01	02	03	04	05	06	07	08	09
Telefónica Data	Sarenat	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	Auna					
30	31	32	33	34	35	36	37	38	39
Netsat									
40	41	42	43	44	45	46	47	48	49
Auna		Tele2				Orange Web			
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	95	96	97	98	99

Capacidad total de numeración:
100 números.

Total bloques asignados:	24
Bloques no asignados:	76
<hr/> Total bloques:	100

3

NUMERACIÓN 909 ABMCDU

(ACCESO A INTERNET)

INDICATIVO NACIONAL DE DESTINO: 909

BLOQUES DE MIL NÚMEROS

909 3

B →

M ↓

Idecnet	11888		Auna						
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	95	96	97	98	99

Capacidad total de numeración:
100 números.

Total bloques asignados:	8
Bloques no asignados:	92
Total bloques:	100

NUMERACIÓN 909 ABMCDU
(ACCESO A INTERNET)

INDICATIVO NACIONAL DE DESTINO: 909

BLOQUES DE MIL NÚMEROS

909 4 — B —————>

M ↓

Uni2				Comunitel				Auna	
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	95	96	97	98	99

Capacidad total de numeración:
100 números.

Total bloques asignados:	5
Bloques no asignados:	95
Total bloques:	100

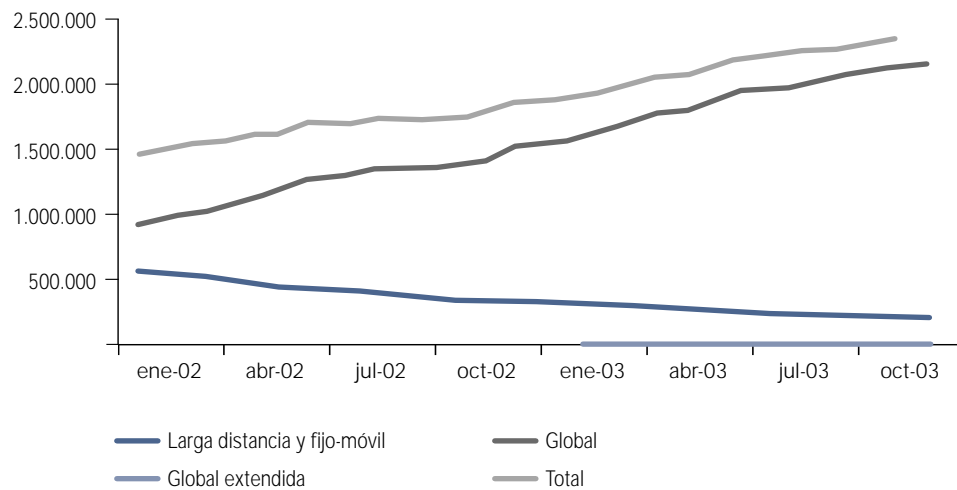
3

3.2.2 PRESELECCIÓN

En enero de 2003 se contabilizaban más de 1,8 millones de números preseleccionados, pasando esta cifra a 2,3 millones a final del año 2003. La modalidad que más está creciendo es la de pre-

selección global; las cifras de la modalidad global extendida, incluyendo red inteligente, son aún muy pequeñas ya que se implantó en marzo de 2003.

89. EVOLUCIÓN DE LA PRESELECCIÓN
(líneas)



Fuente: CMT

Lo más reseñable respecto a la preselección durante el año 2003 ha sido el acuerdo por el que, después de las actuaciones previas correspondientes, el Consejo de la CMT declaró responsable directa a Telefónica de la comisión de una infracción muy grave por el incumplimiento del apartado quinto número seis de la Circular 1/2001 de 21 de junio, sobre la implantación de la preselección, al haber utilizado en la campaña comercial denominada Hogar Dulce Hogar, remitida a 418.017 clientes en el mes de marzo de 2002, la información obtenida durante el proceso de preselección para fines distintos para el que fue proporcionada, así como haberse empleado esta información por un departamento distinto de los directamente involucrados en el citado proceso, en beneficio de sus servicios comerciales.

Cabe también señalar dos desestimaciones a otras tantas solicitudes de modificación de las circulares sobre preselección. La primera corresponde a la presentada por Comunitel, en la que solicitaba la introducción del procedimiento abreviado con consentimiento tácito del abonado para la tramitación de las solicitudes de preselección para las llamadas a números de red inteligente, acordada por el Consejo de la Comisión el 24 de julio de 2003. La segunda corresponde a una solicitud presentada por Telefónica para que se modificase la Circular 2/2002, de 18 de julio, al objeto de suprimir la prohibición de realizar prácticas de recuperación de abonado durante un plazo de cuatro meses contados desde la fecha de activación de la solicitud de preselección. A este respecto, el Con-

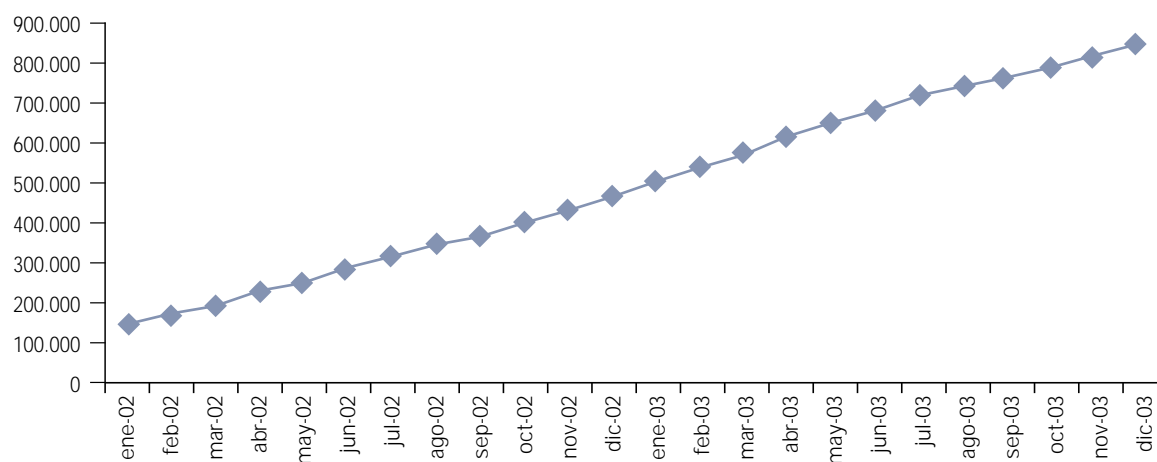
sejo de la CMT acordó desestimarla el 2 de octubre de 2003.

3.2.3 PORTABILIDAD

Desde el año 2000, los abonados al servicio telefónico, tanto fijo como móvil, pueden ejercer el dere-

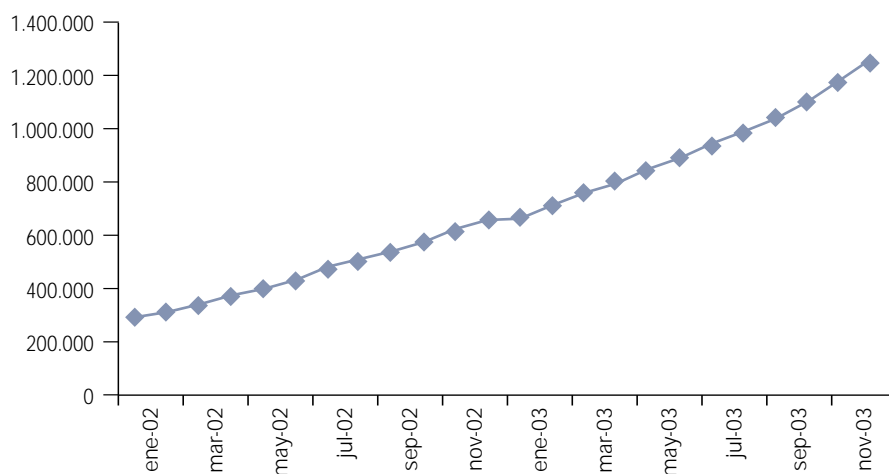
cho a conservar su numeración cuando deciden cambiar de operador. Para numeración geográfica y de red inteligente, los operadores llevan a cabo todo el proceso administrativo por mediación de una entidad central llamada Entidad de Referencia (ER). La ER ha respondido satisfactoriamente al incremento sostenido en el número de solicitudes y

90. PORTABILIDAD DE LA NUMERACIÓN GEOGRÁFICA Y DE RED INTELIGENTE
(números portados)



Fuente: CMT

91. PORTABILIDAD MÓVIL
(números portados)



Fuente: CMT

3

durante el año 2003 los operadores han acometido mejoras en sus propios sistemas y en los de la ER.

A lo largo del año 2003, la CMT ha llevado a cabo un seguimiento de la portabilidad mediante su participación en reuniones del comité de seguimiento de la Entidad de Referencia encargado de la supervisión de su funcionamiento, así como por medio de la tramitación de expedientes en virtud de sus competencias.

En este sentido, el 5 de junio el Consejo de la CMT adoptó el acuerdo por el que se aprobaba la Resolución sobre la modificación de las especificaciones técnicas para la conservación de la numeración móvil. En el ámbito de la portabilidad de redes móviles, la CMT había constatado que, si bien la portabilidad de números móviles era una realidad y estaba creciendo progresivamente, el número de incidencias y contratiempos en los que se veían inmersos los abonados era significativo, identificándose además que el grado de información a los clientes era mejorable, así como los plazos de tiempo de tramitación, cuyo promedio variaba de quince a diecisiete días naturales, muy por encima de lo esperado.

Por todo ello, se introdujeron los siguientes cambios:

- Mejoras en la solicitud de portabilidad. Dichas mejoras se han llevado a cabo al objeto de limitar los datos requeridos a los abonados y aprovechar la propia solicitud para proporcionarles un mayor grado de información acerca del proceso.
- Reducción de las causas de denegación de la solicitud. Para ello, se ha limitado la posibilidad de denegar por incorrección en datos y se ha eliminado la causa relativa a la inconsistencia contractual.
- Reducción de los plazos de tramitación. Se ha conseguido una reducción de estos plazos a través de mejoras en el control de los plazos por parte de la cadena de distribución y aumentar el grado de información al usuario.

Con relación al modelo organizativo de la Entidad de Referencia, durante el año 2003 los operadores han presentado diversos escritos a la Comisión poniendo de manifiesto algunos problemas que consideran importantes para la correcta evolución de la portabilidad como son, por ejemplo, el criterio de reparto de los costes de la ER o la falta de contribución a dicha entidad por parte de algunos operadores.

Con respecto a las especificaciones administrativas para la portabilidad de la numeración geográfica y de red inteligente, los operadores fijos han estado trabajando en la elaboración de un documento que integrase las distintas posturas respecto de los aspectos susceptibles de modificación para mejorar la calidad del servicio al usuario. Entre éstos 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. Dicho documento fue presentado a finales del año 2003.

3.3 CONTROL DEL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES DE SERVICIO PÚBLICO

3.3.1 CONTABILIDAD ANALÍTICA DE TELEFÓNICA DE ESPAÑA, SAU

El ordenamiento jurídico sectorial en vigor en el ejercicio de 2003 (Ley General de Telecomunicaciones, Reglamento de interconexión y Reglamento de servicio universal) establecía la obligación para los operadores dominantes de desarrollar un sistema de contabilidad de costes, de acuerdo con unos principios previamente definidos por el regulador. En los precedentes informes anuales de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones se ha comentado ampliamente la actividad llevada a cabo en relación

con el sistema de contabilidad de costes del operador declarado dominante en el mercado de telefonía fija, Telefónica de España, SAU. Entre otros temas, el de 1999 presenta una descripción de los principios aprobados por la Comisión el 15 de julio de 1999, mientras que el de 2001 explica detalladamente el sistema de contabilidad de costes de Telefónica aprobado el 15 de junio de 2000. En el Informe Anual correspondiente al año 2002 se dejó constancia de la aprobación de la información contable correspondiente y de la resolución sobre modificaciones a realizar en el sistema de contabilidad de costes. Del mismo modo, en el año 2003 se aprobó la información contable correspondiente a ese ejercicio y las modificaciones a realizar en el sistema para ejercicios sucesivos.

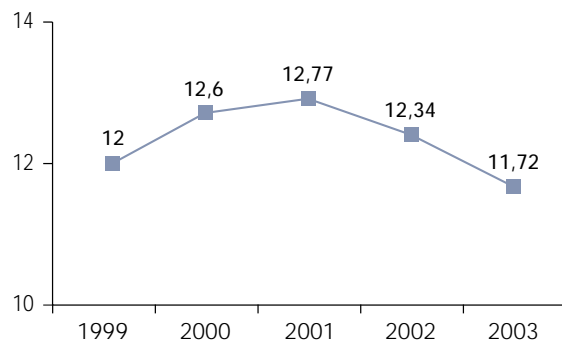
a) Aprobación de la información contable

Mediante Resolución de fecha 12 de junio de 2003 se aprobó la tasa anual de retorno a aplicar para el cómputo de los costes de capital en la contabilidad de Telefónica de España, SAU del ejercicio 2003. Esta tasa se fundamenta en la metodología WACC (Weighted Average Cost of Capital) y quedó fijada en 11,72 por 100. La descripción de esta metodología se puede consultar en el Informe Anual del año 2000.

El gráfico muestra la evolución temporal de la tasa de retorno y revela un cambio de tendencia a partir del año 2001, plenamente consistente con lo sucedido en los mercados de capitales. Se debe considerar que el WACC es la tasa de rentabilidad exigida a la totalidad de la cartera de activos de la empresa. Es decir, viene dado por el coste de oportunidad del capital de una empresa. Es una tasa de rentabilidad ajustada al riesgo, puesto que la rentabilidad exigida (esperada) por los inversores a los activos de la empresa es una función del riesgo de las operaciones de la empresa, y de las alternativas de inversión en activos

de igual clase de riesgo que estén disponibles en los mercados financieros. La casi totalidad de los análisis realizados sobre los mercados de capitales durante 2003 coincide en señalar un descenso en la rentabilidad media de los capitales invertidos, que ha venido acompañado de una reducción de los tipos de interés, con su consiguiente repercusión en el coste del activo libre de riesgo, así como en el coste de la deuda financiera y el diferencial de rentabilidad media esperada de los mercados de capitales.

92. TASA DE RETORNO
(porcentaje)



Fuente: CMT

El 26 de junio de 2003 se resolvió sobre los tipos de amortización a aplicar en la contabilidad de costes del año 2002. La CMT mantiene el mismo criterio que en años anteriores, insistiendo en la divergencia ya manifestada para los siguientes elementos del inmovilizado: canalizaciones, cámaras y arquetas y zanjas para cable enterrado, para los que Telefónica insiste en proponer una vida útil de 20 años, en lugar de los 30 años considerados adecuados por la Comisión.

De acuerdo con la disposición adicional duodécima de la entonces vigente Ley General de Telecomunicaciones, Telefónica presentó el 31 de julio de 2002 los resultados de la contabilidad de costes para el ejercicio 2001. En la sesión del Consejo de la CMT de 13 de febrero de

3

2003 se declaró que la aplicación para el ejercicio 2001 del sistema de contabilidad de costes utilizado por Telefónica de España, SAU es, en general, conforme a los criterios establecidos por la Resolución de la Comisión de 15 de julio de 1999, excepto determinadas salvedades. Asimismo, se requirió a Telefónica para que introdujese determinadas modificaciones en su sistema de contabilidad de costes en aplicaciones sucesivas.

b) Solicitudes de modificaciones a realizar en el sistema contable

En el año 2002, Telefónica presentó a la CMT una solicitud de modificación del sistema de contabilidad que consistía en un cambio de criterio en la valoración de los costes asociados a la inversión en el estándar de costes corrientes. En octubre de ese mismo año, la Comisión dictó resolución por la que rechazaba esta propuesta de modificación y, al mismo tiempo, requería a Telefónica que presentase una nueva propuesta de cambio metodológico del sistema que permitiera la continuidad económica con el método anterior. En junio de 2003, Telefónica solicitó nuevamente el cambio de metodología del cálculo de los costes derivados de la inversión en el estándar de costes corrientes por la anualidad financiera. En la Resolución de 2 de octubre de 2003, la CMT rechazó de nuevo la modificación de la contabilidad de costes del año 2002 en los términos presentados por Telefónica.

3.3.2 SISTEMA DE CONTABILIDAD DE COSTES DE TELEFÓNICA MÓVILES ESPAÑA, VODAFONE ESPAÑA (AIRTEL MÓVIL) Y AMENA (RETEVISIÓN MÓVIL)

Por Resolución de 27 de julio de 2000, la CMT declaró a Telefónica Móviles España, SA (TME) y a Vodafone España, SA (Airtel Móvil) operadores

dominantes en el mercado de los servicios de interconexión y de telefonía móvil. Mediante el Acuerdo del Consejo de la CMT de 5 de septiembre de 2002 se mantuvo la declaración de dominancia para ambos operadores. Por Resolución de 11 de septiembre de 2003 se siguió manteniendo la declaración de dominancia para Telefónica Móviles y Vodafone en el mercado de los servicios de interconexión y de telefonía móvil y se declaró a Amena (Retevisión Móvil, SA) dominante en el mercado de los servicios de interconexión. En las citadas declaraciones de dominancia se advertía sobre la aplicación de las disposiciones previstas en la legislación sectorial de telecomunicaciones para los operadores que tienen carácter dominante, hasta tanto se proceda a la siguiente determinación anual.

Conforme a lo dispuesto en la legislación vigente en ese momento y en esa misma resolución, dichos operadores quedaron obligados a llevar sistemas de contabilidad de costes que se ajustaran 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 los citados operadores cumplen con dicha obligación recae en la CMT. El cumplimiento de tal función de verificación se llevó a cabo mediante dos Resoluciones de 26 de junio de 2003, para el caso de Telefónica Móviles y Vodafone –ya que Amena disponía de nueve meses a partir de la fecha de su declaración de dominancia para presentar a la CMT su modelo de contabilidad de costes–. En la resolución relativa a Telefónica Móviles, la Comisión declaró que la aplicación del sistema de contabilidad de costes utilizado por el operador es, en general, conforme a los principios, criterios y condiciones establecidos por la Resolución de 15 de julio de 1999, salvo determinados apartados para los que requirió a TME que introdujese modificaciones en aplicaciones sucesivas. Igualmente, la Comisión declaró que la aplicación del sistema de contabilidad de costes utilizado por Vodafone, para los ejercicios correspondientes a los periodos de 1 de enero a

31 de diciembre de 2000, de 1 de enero a 1 marzo de 2001 y de 1 de abril de 2001 a 31 de marzo de 2002 es, en general, conforme a los principios, criterios y condiciones establecidos, salvo determinados apartados para los que requirió a Vodafone que introdujese modificaciones en aplicaciones sucesivas.

Es oportuno recordar que la finalidad de la imposición legal de desarrollar un sistema de contabilidad de costes reside en asegurar que los precios de los servicios ofertados por el operador dominante puedan orientarse en función de los costes. A su vez, posibilita que la CMT 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 la citada 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 la Comisión.

Mediante Resolución de 12 de junio de 2003, se aprobó la tasa de retorno sobre los activos netos involucrados por Telefónica Móviles en el cálculo de los costes de producción de los servicios durante el ejercicio 2003, fundamentada en la metodología WACC, propuesta por dicha operadora en 14,18 por 100. Mediante Resolución de 8 de mayo de 2003, se declaró utilizable para el ejercicio 2003, comprendido entre el 1 de abril de 2002 y el 31 de marzo de 2003, la tasa de retorno sobre los activos netos involucrados por Vodafone del 18 por 100, ya aprobada en Resolución de esta Comisión de 18 de julio de 2002. También se declaró aprobada la tasa de retorno sobre los activos netos involucrados por Vodafone en el cálculo de los costes de producción de los servicios durante el ejercicio 2004, comprendido entre el 1

de abril de 2003 y el 31 de marzo de 2004, fundamentada en la metodología WACC propuesta por dicha operadora en 16,39 por 100. La tasa de retorno se aplicará de acuerdo con el sistema de contabilidad de costes que la Comisión aprobó en la Resolución de 15 de junio de 2000.

3.3.3 USO COMPARTIDO DE INFRAESTRUCTURAS

Durante el año 2003, la CMT ha continuado resolviendo diversos conflictos de compartición de la red paneuropea, denominada I21, planteados por parte de los copropietarios de la citada infraestructura.

El proyecto de construcción de la red I21 fue promovido inicialmente por Interoute –ahora 21st Century Communication Spain, SA– y constituyó el primer gran proceso de compartición de infraestructuras desde que la Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones contemplara dicha figura. La CMT intervino en el desarrollo de este proyecto desde su inicio, 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.

A finales del año 2002, la operadora y promotora del proyecto –21st Century– planteó ante la Comisión un conflicto de compartición denunciando el incumplimiento, por algunos de los operadores que participaban en la construcción de la red, de determinadas obligaciones de naturaleza económica recogidas en anteriores resoluciones de la Comisión. En concreto, se reclamaba el pago de determinadas cantidades por costes derivados de la dirección de obra, por pagos de impuestos y tasas y por construcción de obra civil. Igualmente, se solicitaba autorización a la CMT para que la promotora negara la cesión, al operador incumplidor, de los derechos de uso de la infraestructura compartida, así como la cesión de los beneficios de los

3

derechos de paso obtenidos hasta el completo abono de las cantidades debidas.

En la resolución dictada al efecto se procedió a desglosar los distintos costes reclamados y a analizar si los mismos eran exigibles legalmente a la luz de las resoluciones previamente dictadas. Con carácter general, se partió de la premisa de que el pronunciamiento de la Comisión recaería sobre los principios o conceptos que legitimaran a la sociedad promotora a girar las facturas reclamadas, pero en ningún caso sobre su concreto montante económico.

Una vez determinada la exigibilidad de dichas obligaciones, se continuó analizando la legalidad de las medidas propuestas por la promotora. Tras el estudio pertinente, se determinó la no conformidad a derecho de las citadas medidas por no mantener 21st Century el control sobre la infraestructura construida hasta el pago del precio por el operador ni ser la titular del dominio público ocupado a efectos de decidir sobre su utilización.

3.4 CONTROL DE LAS CONCENTRACIONES EMPRESARIALES EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES

3.4.1 DECLARACIÓN DE OPERADORES PRINCIPALES

El artículo 34 del Real Decreto-Ley 6/2000, de 23 de junio, de Medidas Urgentes de Intensificación de la Competencia en Mercados de Bienes y Servicios (en adelante, RD-Ley 6/2000), convalidado mediante el Acuerdo del Congreso de los

Diputados de fecha 29 de junio de 2000, y modificado por la Ley 14/2000, de 29 de diciembre establece que:

“Las personas físicas o jurídicas que, directa o indirectamente, participen en el capital o en los derechos de voto de dos o más sociedades que tengan la condición de operador principal en un mismo mercado o sector (...) en una proporción igual o superior al 3 por 100 del total, no podrán ejercer los derechos de voto correspondientes al exceso respecto de dicho porcentaje en más de una entidad. Ninguna persona física o jurídica podrá designar, directa o indirectamente, miembros de los órganos de administración de más de una sociedad que tenga la condición de operador principal en el mismo mercado o sector (...).”

El propio artículo 34 del RD-Ley 6/2000 define el concepto de operador principal como *“cualquiera que, teniendo la condición de operador en dichos mercados o sectores, ostente una de las cinco mayores cuotas del mercado o sector en cuestión”*.

Los mercados afectados por las limitaciones mencionadas se delimitan, asimismo, en el artículo 34. Entre ellos se encuentran los de *telefonía portátil* y *telefonía fija*.

En orden a efectuar la declaración anual de la relación de operadores principales en los mercados nacionales de telefonía fija y móvil en el año 2002 –actividad que corresponde a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones– y al igual que ya se estableció en las Resoluciones del Consejo de la CMT de 20 de diciembre de 2001 y de 30 de julio de 2002, por las cuales se establecieron e hicieron públicas las declaraciones anuales de operadores principales correspondientes al año 2000¹³ y al año 2001¹⁴, respectivamente, se

¹³ La Resolución del Consejo de la CMT de 20 de diciembre de 2001 fue hecha pública mediante anuncio de su parte dispositiva en el BOE núm. 26, de 30 de enero de 2002, página 3.878.

¹⁴ La Resolución del Consejo de la CMT de 30 de julio de 2002 fue hecha pública mediante anuncio de su parte dispositiva en el BOE núm. 194, de 14 de agosto de 2002, páginas 30.443 y 30.444.

ha considerado que el mercado en ambos servicios es nacional.

Del mismo modo, para la determinación de la cuota de mercado de los operadores se ha atendido exclusivamente a la cifra anual de facturación total por prestación de servicios comerciales, puesto que es el parámetro que más fielmente refleja la participación real de un operador en los mercados nacionales de telefonía fija y móvil en España, agregando las cuotas de los diferentes operadores del mismo grupo empresarial para poder así obtener una imagen fiel de la posición de cada empresa o grupo en dicho mercado¹⁵.

Con arreglo a las anteriores consideraciones, y mediante Resolución del Consejo de la CMT de 26 de junio de 2003, se ha determinado que los grupos empresariales y los operadores integrados en cada uno de ellos, que ostentan actualmente la condición legal de operadores principales de los mercados nacionales de telefonía fija y móvil, por tener una de las cinco mayores cuotas del mercado de referencia, son los mismos que ostentaron dicha condición en el año 2001:

- En telefonía fija: grupo Telefónica, grupo Auna, grupo Uni2-France Telecom, grupo Ono-Cableuropa y grupo Jazztel.
- En telefonía móvil: grupo Telefónica, grupo Vodafone, grupo Auna y grupo Xfera.

Euskaltel no puede ser designado operador principal en el mercado nacional de telefonía móvil puesto que en la actualidad no es operador de redes públicas de telefonía móvil ni de servicios de telefonía móvil, no disponiendo siquiera de título habilitante de telecomunicaciones válido para realizar dichas actividades. En este sentido, la actividad de Euskaltel en dicho mercado se limita a

comercializar, en el ámbito territorial de la Comunidad Autónoma del País Vasco, los servicios de telefonía móvil prestados efectivamente por Amena.

3.4.2 CONTROL DEL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES IMPUESTAS A LOS ACCIONISTAS DE OPERADORES PRINCIPALES

Las personas físicas o jurídicas que, directa o indirectamente, participen en el capital o en los derechos de voto de dos o más sociedades que tengan la condición de operador principal en un mismo mercado (el de la telefonía fija o el de la telefonía móvil), en una proporción igual o superior al 3 por 100 del total, o les corresponda la designación de miembros de órganos de administración en más de un operador principal, en los términos anteriormente expuestos, comunicarán a la CMT, en el plazo de un mes desde que se produzca dicha circunstancia, la sociedad respecto de la que se pretenda ejercer los derechos de voto y/o designar miembros del órgano de administración sin restricción alguna, tal y como establece el artículo 34 del RD-Ley 6/2000.

En este sentido, con fecha 27 de diciembre de 2002, se recibió en la CMT un escrito del grupo Ing-Ing Bank, NV, sucursal en Londres, mediante el cual comunicaba sus participaciones directas e indirectas en el grupo Auna y en el grupo Jazztel.

En su escrito, el grupo Ing manifestaba que pretendía ejercer sus derechos sociales de voto sin restricciones en Auna. Sin embargo, el grupo Ing

¹⁵ Esta aplicación de la ley, que ya quedó reflejada en la Resolución del Consejo de la CMT de 30 de julio de 2002, es igualmente seguida por la Comisión Nacional de Energía (organismo regulador que igualmente aplica las disposiciones legal y reglamentaria de constante referencia) en sus declaraciones anuales de operadores principales de los sectores energéticos afectados, de 11 de septiembre de 2001 y de 24 de octubre de 2002.

3

no señalaba nada referente a la eventual existencia de miembros de los órganos de administración que hubiese designado en cualquiera de los mencionados operadores principales de telefonía fija, o en ambos.

Con el objeto de comprobar y verificar que las participaciones directas e indirectas del grupo Ing en operadores nacionales de telefonía fija se ajustan a lo dispuesto en el artículo 34 del RD-Ley 6/2000, se inició de oficio el día 7 de enero de 2003 la tramitación de un periodo de información previa.

Posteriormente, y mediante Resolución del Consejo de la CMT de 10 de abril de 2003, se procedió a declarar concluso el referido periodo de información previa y no iniciar un procedimiento formal al respecto, una vez que el grupo Ing manifestó que también ejercería sus derechos sociales de elección de miembros de órganos de administración sin restricciones en el operador principal de telefonía fija, grupo Auna, limitando así sus derechos de voto al 3 por 100 y renunciando a nombrar administradores en grupo Jazztel.

3.4.3 INFORME AL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA SOBRE LA CONCENTRACIÓN ENTRE TRADIA Y RETEVISIÓN EN EL MERCADO DE SERVICIOS PORTADORES SOPORTE DE DIFUSIÓN AUDIOVISUAL

El día 10 de julio de 2003, el Servicio de Defensa de la Competencia (SDC) solicitó a la CMT, de acuerdo con lo estipulado en el artículo 51.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia (LDC), la emisión de informe sobre la operación de concentración económica relativa a la adquisición por parte de Abertis Telecom, SAU del control de Retevisión I, SAU, pertene-

ciente al grupo Auna, notificada al SDC el 8 de julio de 2003.

El SDC actuaba en el marco de las funciones que tiene encomendadas por el artículo 31.h) de la citada LDC, en virtud del cual ejercerá las competencias que le atribuyen los artículos 15 a 18 de la citada ley en materia de control de concentraciones. Por su parte, la Comisión emitió su informe de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 28.2 del Real Decreto 1994/1996, de 6 de septiembre, por el que se desarrolla la Ley 12/1997 y se aprueba el Reglamento de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, con arreglo al cual *"la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones informará preceptivamente en todos los expedientes tramitados por los órganos de defensa de la competencia en materia de telecomunicaciones"*.

A este respecto, ha de tenerse en cuenta que el mencionado artículo 28.2 señala que, en los procedimientos de control de concentraciones, el citado informe preceptivo de la Comisión será evacuado *" (...) en la fase de tramitación ante el Tribunal de Defensa de la Competencia"*. Nada impide, sin embargo, que se sometan las concentraciones a dictamen de la Comisión durante la fase de tramitación ante el SDC, como se hizo en este caso, dado que la CMT puede actuar de acuerdo con lo establecido en el artículo 51.1 de la LDC, con arreglo al cual *" todas las Administraciones Públicas están obligadas a suministrar información o emitir los informes que se les soliciten"*. Ahora bien, debe cumplirse con lo dispuesto en el citado artículo 28.2 y solicitarse el informe preceptivo a la Comisión cuando el asunto esté en fase de tramitación ante el Tribunal de Defensa de la Competencia, de manera que la Comisión pueda emitir su parecer con respecto a las medidas propuestas por el SDC.

En cuanto a las cuestiones de fondo, el objeto del informe residía en evaluar el impacto de la operación de concentración económica notificada, para lo cual se analizaron las posibles reper-

clusiones que la operación notificada pudiera tener sobre la competencia en cualquiera de los mercados sobre los que la CMT ejerce su función de salvaguarda de las condiciones de competencia efectiva, esto es, los de telecomunicaciones, audiovisual y medios telemáticos o interactivos.

En este sentido, las conclusiones del Informe que la CMT aprobó el 29 de julio de 2003 para su remisión al SDC, fueron, a la vista de los datos aportados en el mismo, las siguientes:

- En relación con el mercado de servicios de contribución y transporte de señales, la operación notificada no producía distorsión de la competencia.
- Respecto del mercado de servicios portadores soporte del servicio de radiodifusión sonora y el mercado intermedio de servicio de difusión de señales de radio, podía afirmarse que la operación propuesta tampoco presentaba problemas de competencia, por razón de la estructura competitiva del mercado y de la posición de las partes en el mismo.
- En cuanto al mercado de servicios portadores soporte del servicio de difusión televisiva y el mercado intermedio de servicio de difusión de señales de televisión, las conclusiones que se mantenían eran:
 1. Respecto del mercado de difusión de señales de televisión de ámbito nacional, las repercusiones de la operación eran menores, ya que apenas se alteraba la posición de dominio en el mismo por parte de Retevisión I.
 2. En lo que se refiere al mercado geográfico de la Comunidad Autónoma de Cataluña, el operador resultante de la fusión alcanzaría en dicho mercado una posición de dominio, que tendría un impacto claramente restrictivo de la competencia.

A la vista del informe de la CMT, y el dictamen del Tribunal de Defensa de la Competencia, el Consejo de Ministros decidió, mediante Acuerdo de 14 de noviembre de 2003, subordinar la autorización de la operación de concentración económica consistente en la adquisición por parte de la empresa Abertis Telecom, SAU del cien por cien de las acciones de Retevisión I, SAU, al cumplimiento de determinadas condiciones cuyo control se atribuye a la CMT.

3.4.4 ACTUACIONES CON RESPECTO A LA CONCENTRACIÓN ENTRE SOGECABLE Y VÍA DIGITAL EN EL MERCADO DE SERVICIOS DE DIFUSIÓN AUDIOVISUAL

Con respecto a la concentración entre Sogecable y Vía Digital, la Comisión emitió, mediante Resolución de 13 de marzo de 2003, un Informe al Servicio de Defensa de la Competencia sobre el plan de actuaciones presentado por Sogecable para la instrumentación de las condiciones a las que se subordinó dicha operación de concentración en virtud de los Acuerdos del Consejo de Ministros de 29 de noviembre de 2002. Estas condiciones se imponían con la finalidad de salvaguardar la competencia en los distintos mercados afectados por la señalada operación de concentración, y se referían, principalmente, a la actuación de Sogecable en el sector de derechos de retransmisión de acontecimientos futbolísticos y otros derechos sobre contenidos audiovisuales.

El informe de la CMT evaluó en qué medida las propuestas de Sogecable en su plan de actuación eran o no suficientes para asegurar el adecuado cumplimiento de cada una de las condiciones impuestas por el Consejo de Ministros. En este sentido, se propusieron modificaciones de dicho plan de actuación, así como determinados mecanismos para la vigilancia y control del cumplimiento

de las condiciones establecidas por los acuerdos del Consejo de Ministros.

3.5 INTERCONEXIÓN Y OTROS ACCESOS

3.5.1 MODIFICACIÓN A LA OFERTA DE INTERCONEXIÓN DE REFERENCIA

En el año 2003, en sesión de 10 de julio, el Consejo de la Comisión aprobó la Resolución por la que se modifica la Oferta de Interconexión de Referencia (OIR) de Telefónica de España, SAU (Tesau), resultado de un proceso de revisión exhaustivo de la oferta previa existente.

En el proceso de definición de los temas a abordar, y el sentido en que debían resolverse, conviene destacar el alto grado de participación, de manera activa y enriquecedora, de todos los agentes interesados.

El resultado de la modificación dio lugar a una Oferta de Interconexión de Referencia que es conocida como OIR 2003, llamada a sustituir a la hasta entonces vigente.

En los apartados que siguen se desarrollan los puntos más relevantes de la resolución.

a) Modificaciones relacionadas con condiciones económicas

Algunas de las modificaciones introducidas en los precios de interconexión se pueden ver en las tablas adjuntas: bajan los precios de interconexión por tiempo y suben los precios en dos modalidades de interconexión por capacidad.

93. PRECIOS DE INTERCONEXIÓN POR TIEMPO (céntimos de euro por minuto)

	OIR 2001	OIR 2003
Interconexión local		
- H. Normal	0,76	0,71
- H. Reducido	0,46	0,42
Interconexión metropolitana		
- H. Normal	1,05	0,95
- H. Reducido	0,63	0,57
Interconexión tránsito simple		
- H. Normal	1,16	1,05
- H. Reducido	0,70	0,63
Interconexión tránsito doble		
- H. Normal	2,22	2,14
- H. Reducido	1,33	1,29

Fuente: CMT

94. PRECIOS DE INTERCONEXIÓN POR CAPACIDAD (euros por enlace de 2 Mbit/s)

	OIR 2001	OIR 2003	%Variación 2003/2001
Local	1.326,11	1.326,11	0,00
Metropolitana	1.675,21	1.869,63	11,61
Tránsito simple	2.027,58	2.213,00	9,14
Tránsito doble	3.873,80	3.186,00	-17,76

Fuente: CMT

b) Aplicabilidad de la Oferta de Interconexión de Referencia (OIR)

Con el fin de evitar retrasos en la implantación de cualquier servicio debido a la complejidad de las negociaciones y lograr que no sea exigible la vinculación de servicios, existirá un acuerdo-tipo de interconexión (cuerpo principal + anexos y adendas¹⁶ para cada servicio), de modo que la contratación de un cierto servicio entre Telefónica de España, SAU

¹⁶ Se denomina adenda al documento que añade o modifica información referente a servicios.

y el operador interconectado pueda hacerse efectiva con la simple aceptación de los textos aportados. La aceptación de cualquier condición de la OIR conlleva la aceptación del contrato-tipo.

c) Arcos de numeración en centrales abiertas a la interconexión

Ante la petición expresa de varios operadores, que encuentran fundamental una base de datos actualizada y fiable, se define un procedimiento para la comunicación de las centrales abiertas a la interconexión y de la numeración asociada a las mismas, con actualización mensual. Se realizará la facturación conforme a estos datos.

Se establece que los enlaces migrados como consecuencia de cambios de rango de numeración o baja de central no darán lugar a indemnización.

d) Posibilidad de elección de separación de haces o haz común

A solicitud del operador interconectado, las llamadas con numeración específica de acceso a Internet pueden ser encaminadas por haz específico (separación entre haz de Internet y haz de voz) o por haz conjunto (voz + Internet), tanto en interconexión por tiempo como en interconexión por capacidad.

No hay diferencia de precios para los servicios de conexión de voz y para los de numeración específica de Internet, independientemente de que la interconexión se realice por haz común o por haz específico e independientemente de que la interconexión sea por tiempo o por capacidad.

Sin embargo, se mantienen los precios de interconexión de tarifa plana en el modelo de interconexión por tiempo.

e) Red inteligente

Respecto al procedimiento de pagos e impagos en los servicios de tarificación adicional, se esta-

blece que la parte de valor añadido de llamadas de red inteligente de tarificación adicional no sea pagada en interconexión hasta tanto el operador de acceso no haya cobrado dicha llamada al abonado que la ha realizado. Para lograr una total transparencia, se especifica la información que debe estar disponible on line para el operador de red inteligente. Se define la acreditación de impagos y el procedimiento a seguir si al final se consigue el cobro.

El nuevo texto aclara quién debe hacerse cargo del servicio de tránsito, que para los números 800/900 será pagado por el operador de red inteligente. Para el resto de las llamadas de red inteligente, el operador que se hace cargo del servicio de tránsito depende de la modalidad escogida de interconexión. En la modalidad de terminación, se hace cargo del tránsito el operador de acceso. En la modalidad de acceso, se hace cargo del tránsito el operador de red inteligente.

f) Interconexión por capacidad

Se introduce un nuevo servicio de desbordamiento de capacidad sobre enlaces de tiempo. En este servicio, el operador que contrata capacidad elige en cada punto de interconexión a Internet (PdI) el tratamiento para el desbordamiento sobre enlaces por tiempo, pudiendo escoger sin encaminamiento alternativo (en cuyo caso las llamadas que no encuentren recursos en los enlaces de capacidad se rechazan) o con encaminamiento alternativo (las llamadas que no encuentran recursos en los enlaces por capacidad son cursadas por enlaces de tiempo en el mismo PdI). Estas llamadas desbordadas serán retribuidas a precio de interconexión por tiempo multiplicadas por un factor de cinco.

En relación con la responsabilidad del dimensionado en interconexión por capacidad, queda establecido que cada operador será responsable del dimensionado del PdI para cursar los servicios de interconexión que tiene previsto demandar al otro

operador, sobre la base de sus propias estimaciones de tráfico.

La unidad elemental de capacidad a contratar depende de la capacidad existente en cada Pdl. Hasta cuatro enlaces de 2 Mbit/s, la unidad elemental es de 64 Kbit/s. A partir de cuatro enlaces de 2 Mbit/s la unidad elemental es de 5x64 Kbit/s.

g) Números cortos

Ciertas condiciones de prestación de servicios de números cortos, así como los precios aplicables en interconexión, no estaban completamente definidos, por lo que se ha regularizado el esquema a aplicar.

Si la numeración tiene un ámbito inferior al nacional, la red de origen ha de entregar el número traducido. Se establece el procedimiento de intercambio de tablas de traducción y se fijan los precios que se aplican en interconexión para los números cortos.

A los números de acceso a los servicios de consulta telefónica (rango 118AB) se les aplica un modelo equivalente a la modalidad de acceso en red inteligente, de forma que al operador de origen se le remunera con el servicio de acceso correspondiente más el servicio de facturación y gestión de cobro. El precio aplicable al abonado es el comunicado por el operador que provee el servicio de consulta telefónica en función de las posibilidades técnicas del operador de origen.

h) Interconexión de circuitos

Ha sido realizada una revisión de la OIR con el objetivo de introducir mejoras en los servicios de interconexión de circuitos y en muchos casos se ha tratado de clarificar dudas que podían dar lugar a confusión.

Se han introducido cinco nuevas modalidades del servicio de conexión. Se establece un procedi-

miento de verificación cuando se apliquen penalizaciones. Se definen las disponibilidades en el servicio de enlace a cliente, el servicio de conexión y la red de interconexión de circuitos. Quedan establecidas las posibilidades de reutilización de infraestructuras para tráfico conmutado y para interconexión de circuitos.

i) Servicio de conexión a la red de Telefónica (Pdl eléctrico)

Puesto que desde la aprobación de la primera OIR de 1998 no había sido revisado el precio de este servicio, se han establecido nuevos precios de forma que el alta inicial ha sido asimilada al alta de un circuito de 2 Mbit/s definida para el servicio de conexión de interconexión de circuitos (se ha dividido casi por dos). La cuota mensual ha sido obtenida de la contabilidad (en este caso se ha dividido casi por tres).

j) Tratamiento de averías

Se establecen penalizaciones cuando una de las partes no asume su responsabilidad. Si se demuestra que se ha dado un aviso de avería y la causa es atribuible al operador que ha dado el aviso, el otro operador interconectado tendrá derecho a una retribución, que será diferente según se haya necesitado o no realizar desplazamiento.

3.5.2 ANÁLISIS DE LOS ACUERDOS DE INTERCONEXIÓN FIRMADOS EN 2003

Los operadores de telecomunicación tienen la obligación de enviar a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones los documentos en que formalicen los acuerdos de interconexión.

Los servicios de la Comisión analizan sistemáticamente las características generales y las particularidades más destacables de los Acuerdos Gene-

rales de Interconexión¹⁷ (AGI) y adendas firmadas entre los operadores. Esta actividad tiene como objetivo conseguir una visión general del estado de la interconexión en España de cada año, con lo que puede seguirse su evolución en el tiempo desde la liberalización del mercado de las telecomunicaciones.

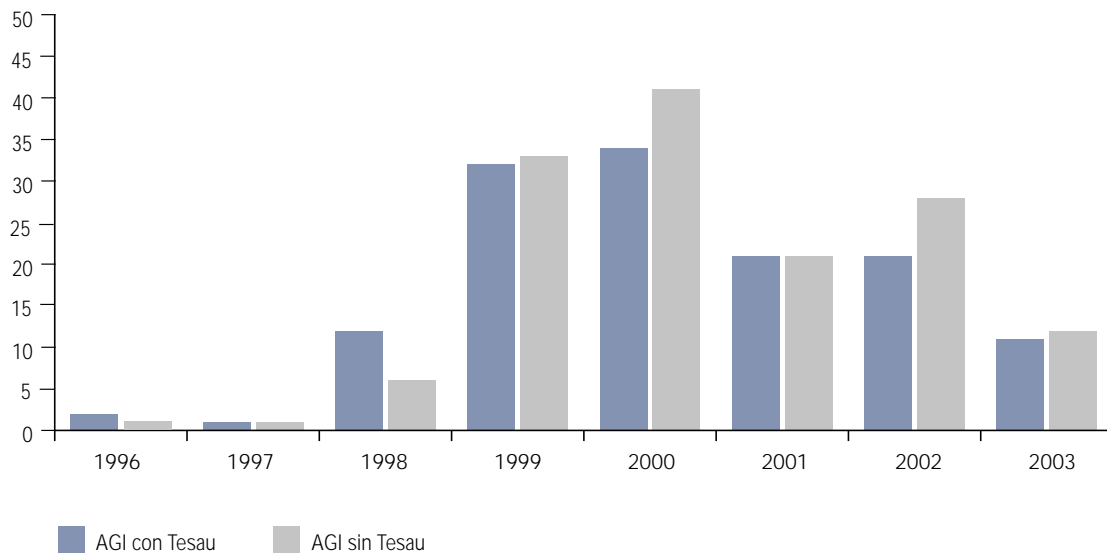
Respecto a los AGI firmados a lo largo de estos años, se puede observar que es a partir de 1998 cuando el mercado empieza a experimentar verdadera actividad como consecuencia de la liberalización, siendo 1999 y 2000 los años más fructíferos a este respecto. Esto se ve reflejado, tanto en el número de acuerdos en los que intervino Telefónica, como en los que no, tomando estos dos grupos valores similares. En el año 2001 se produjo una disminución de la cantidad total de

nuevos AGI firmados, aunque con la misma proporción entre AGI con y sin la participación de Telefónica. En el año 2002, se mantuvieron estas cifras. Sin embargo, nuevamente en el año 2003 puede observarse una caída considerable de la cantidad total de AGI recibidos (49 en 2002 y 23 en 2003, es decir una disminución del 53 por 100). Esto podría indicar que la interconexión en España está en fase de estabilización.

La figura que representa la evolución del estado de los AGI según su naturaleza, incluye:

- AGI nuevos, firmados por primera vez en ese año.
- AGI actualizados, si es una revisión o transformación de AGI ya existentes.
- AGI cancelados, ya extinguidos.

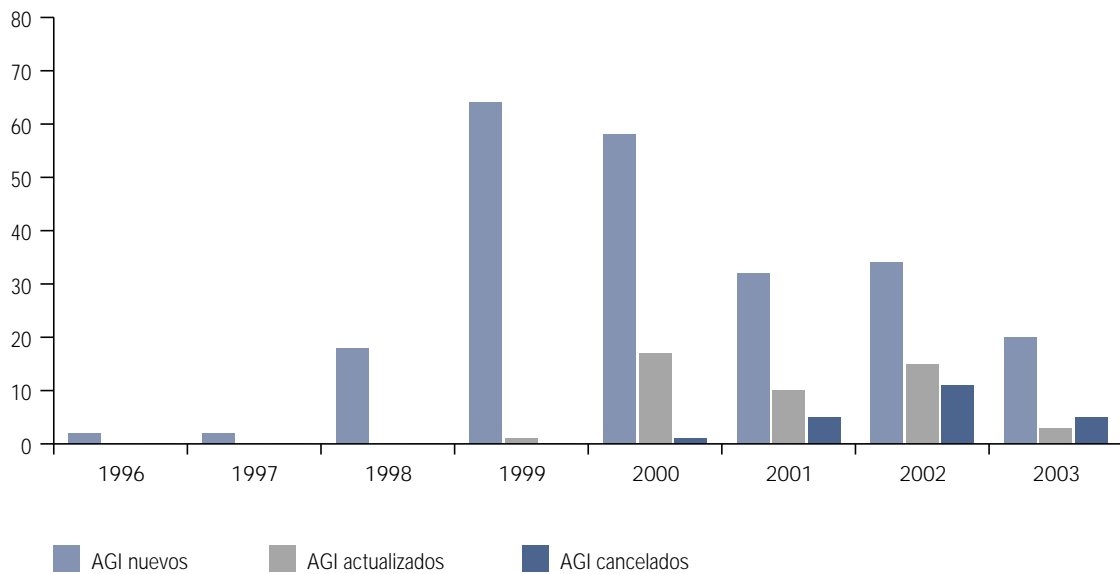
95. NÚMERO DE AGI FIRMADOS



Fuente: CMT

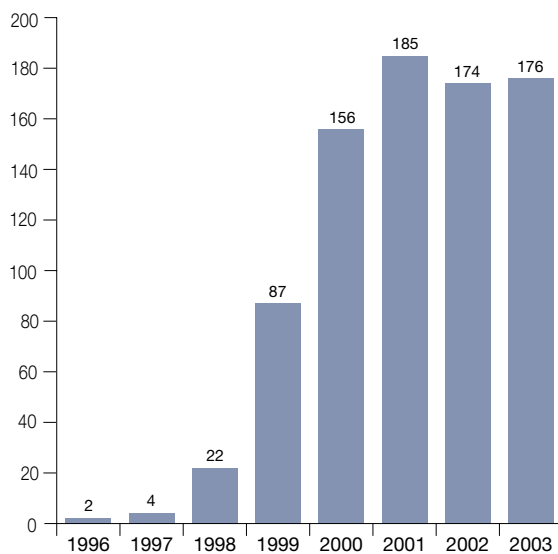
¹⁷ En este informe se contabiliza un AGI cuando se recibe o se actualiza su cuerpo principal.

96. ESTADO DE LOS AGI



Fuente: CMT

97. AGI ACTIVOS



Fuente: CMT

Los 23 AGI recibidos en 2003 se reparten casi por igual entre los que han sido firmados con Telefónica y los que se han establecido entre otros operadores. Los participados por Telefónica son sobre todo acuerdos con operadores con licencia A1 y en el caso de otros operadores predominan los acuerdos entre operadores móviles y de tipo B1 como consecuencia de las modificaciones en los precios de los primeros. El descenso del número de AGI firmados este año no significa que la actividad de este mercado haya descendido, sino que, como viene ocurriendo en años anteriores, se está trasladando al terreno de las adendas.

El número de adendas recibidas en 2003 ha sido de 183, con lo que se confirma el dinamismo en el sector y el interés de los operadores por actualizar continuamente sus acuerdos. Esto su-

98. ACUERDOS DE INTERCONEXIÓN FIRMADOS EN 2002					
				Total AGI	Total Adendas
Entre operadores fijos	Participación de Tesau	Entre Tesau y operadores de cable		1	42
		Entre Tesau y otros operadores fijos	B1	2	61
			A1	8	17
	Sin participación de Tesau	Entre operadores de cable		1	0
		Entre operadores de cable y otros operadores fijos	B1	2	2
			A1	0	0
		Entre otros operadores fijos	B1-B1	2	0
			B1-A1	0	1
	A1-A1		0	0	
	Entre operadores fijos y móviles	Participación de Tesau		0	6
Sin participación de Tesau		Entre móviles y operadores de cable		1	20
		Entre móviles y otros operadores fijos	B1	4	28
			A1	2	4
Entre operadores móviles				0	2
Total				23	183
Total con la participación de Tesau				11	126
Total sin la participación de Tesau				12	57

Fuente: CMT

pone un aumento del 43 por 100 respecto al año 2002, en el que se recibieron 127 adendas. Puede observarse que, tanto en el año 2002 como en 2003, existe un claro predominio de aquellos acuerdos que han sido firmados con Telefónica de España (en torno al 70 por 100 en ambos casos). Los operadores con licencia B1 y los de cable son los que más adendas han firmado. También se debe destacar que, en el caso de los suscritos sin la participación de Telefónica, los operadores móviles han sido los más requeridos.

La temática de estas adendas es muy variada, aunque se puede observar que las relacionadas

con los números de consulta de abonado 118 son las que en más cantidad se han firmado, como consecuencia de la liberalización del servicio (principalmente con Telefónica). En un segundo estadio se encuentran las de actualización de precios de terminación en móviles, inteligencia de red y preselección (según las nuevas Circulares 2/2002 y 1/2003).

Aunque con menor repercusión en número, son destacables las adendas firmadas sobre aspectos como la interconexión por capacidad, la interconexión de circuitos, o el encaminamiento alternativo.

99. TIPOLOGÍA DE LAS ADENDAS FIRMADAS DURANTE 2003

Tipo	Número
Números 118	58
Actualización de precios de móviles	28
Servicios de inteligencia de red	24
Servicios de preselección	22
Servicios de tránsito a inteligencia de red (IR)	14
Servicios de tránsito a números cortos	9
Servicios de reventa de servicios de interconexión	6
Servicios de emergencia y atención ciudadana	5
Servicios de interconexión por capacidad	5
Servicio de datáfono	4
Servicios de tránsito y terminación en móviles	4
Servicio de interconexión de circuitos	2
Servicios de tránsito para acceso a Internet	2
Servicios de encaminamiento alternativo	2
Actualización de precios según OIR 2003	1
Servicios especiales	1
Servicio de acceso a Internet 908/909	1
Anexo técnico	1
Compartición de red de interconexión	1
Servicio de tarjetas	1
Servicios de números cortos	1
Servicios de acceso a redes de datos	1
Constitución de un sistema de prepago	1

Fuente: CMT

3.5.3 DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE INTERCONEXIÓN DE TELEFÓNICA MÓVILES, VODAFONE Y AMENA

Con fecha 27 de febrero de 2003 se resolvieron dos recursos de reposición en los que quedaron determinadas las reducciones medias que debía aplicar Amena (Retevisión Móvil, SA) a Telefónica Móviles (Telefónica Móviles de España, SA) -14,67 por

100- y a Vodafone (Airtel Móvil, SA), -14,26 por 100- por la interconexión de terminación en su red. Sin embargo, hubo ciertas discrepancias entre Amena y Vodafone acerca de cuál era el precio medio sobre el que debía aplicarse la reducción. En Resolución de 16 de octubre de 2003 se define como precio medio de referencia el correspondiente al periodo agosto-octubre de 2002.

Los tres operadores móviles fueron declarados dominantes en el mercado nacional del servicio de interconexión por Resolución de la CMT de 11 de septiembre de 2003, por lo que se les aplicó la obligatoriedad de orientar a costes los precios de este servicio, incluyendo una remuneración razonable de la inversión. Tanto en el caso de Telefónica Móviles como en el de Vodafone, la CMT ya había verificado con anterioridad la contabilidad de costes de ambas empresas al haber sido declaradas dominantes en años anteriores. Esta situación no se daba en el caso de Amena, por haber sido declarada dominante por primera vez en septiembre de 2003.

En las Resoluciones de fecha 2 de octubre de 2003, se adoptaron medidas cautelares por las cuales se reducían los precios de terminación en interconexión de los tres operadores móviles. Telefónica Móviles y Vodafone hubieron de rebajarlos un 7 por 100, mientras que Amena hubo de hacerlo en una cantidad que se estimó en el 12 por 100, a los operadores fijos según la oferta presentada a la CMT el día 26 de septiembre de 2002 (dado que aplicaba precios de interconexión diferentes a los operadores fijos y a los operadores móviles). Estas reducciones fijaban un precio nominal en los horarios normal y reducido.

La adopción de las medidas cautelares se justificaba en la necesidad, en beneficio de la competencia, de no dilatar en el tiempo la orientación a costes de los precios de interconexión de los operadores móviles, una vez identificada, en el caso de Telefónica Móviles y Vodafone, la dife-

rencia existente entre el coste real y el precio aplicado.

Por otra parte, la Comisión consideró que los precios de Amena eran excesivamente altos, de hecho se encontraban entre los más altos del entorno europeo, y se hacía urgente la intervención para evitar el daño a la competencia. Puesto que Amena no disponía aún de una contabilidad analítica verificada para orientar a costes sus precios de interconexión, la reducción de sus precios se justificaba en una disminución del diferencial con el precio medio comunitario y con el de los otros dos operadores móviles dominantes en España.

Posteriormente, en Resoluciones de fecha 18 de diciembre de 2003 se fijaron los precios medios de terminación en los operadores móviles, manteniéndose respecto de las cautelares el porcentaje de reducción, exclusivamente. Se fijó el precio medio máximo en 0,146253 euros/minuto para Vodafone, 0,145238 para Telefónica Móviles y 0,177572 euros/minuto para Amena. También se estableció el mecanismo para comprobar que los precios nominales y las franjas horarias que habían de ser ofrecidos a partir del 31 de enero de 2004 coincidían con el precio establecido por la CMT. Además, se obliga expresamente a cada uno de los operadores móviles a aplicar las mismas franjas horarias y los mismos precios nominales en cada una de ellas en la prestación de este servicio de interconexión a todos los operadores interconectados.

3.5.4 APERTURA A LA COMPETENCIA DE LOS SERVICIOS DE DIRECTORIO

El 26 de septiembre de 2003 se resolvió un conflicto interpuesto por Conduit Europe, SAU (Conduit) en el que se presentaban diversas cuestiones pendientes.

Por una parte, se planteaba la forma en la que había de prestarse el servicio de consulta telefónica sobre números de abonado y si, a la vista de la normativa vigente, resultaba obligatorio para Telefónica suministrar acceso, y, en caso afirmativo, en qué condiciones. Por otra parte, se planteaba la necesidad de establecer un sistema de información neutral desde el punto de vista de la competencia, dirigido a los usuarios que marcaran el código 1003 a partir de la fecha en la que éste debía dejar de ser empleado para prestar servicios de información telefónica sobre números de abonado. Estas cuestiones fueron cautelarmente resueltas por las Resoluciones de 6 y 13 de marzo de 2003.

En cuanto a la prestación del servicio 118AB se establecía que cualquier operador con licencia individual de tipo A o B podría solicitar a Telefónica la prestación del servicio de interconexión de números cortos del rango 118AB que permita el acceso desde la red de Telefónica a los números 118AB que hubieran de encaminarse a través de las redes de otros operadores.

En relación con el sistema de información para las llamadas dirigidas al código 1003, quedó definida la locución a proporcionar y se decidió que ésta se extendería durante cuatro meses a contar desde el 5 de abril de 2003. Durante este periodo el mencionado código 1003 sólo daría acceso a un mensaje neutro en los términos que se definirían más adelante. La locución sería gratuita para el llamante.

En la resolución definitiva se confirmaron las medidas cautelares antes citadas. El servicio de interconexión al 118AB se prestará en las mismas condiciones en las que se venía prestando el servicio de interconexión a los servicios de red inteligente desde la red de Telefónica en su modalidad de acceso, con las siguientes características:

- El precio que Telefónica cobre a los usuarios de los servicios de consulta será el establecido por

3

el operador que prestara dicho servicio en función de las posibilidades técnicas.

- La cantidad cobrada a los usuarios por Telefónica pasará íntegramente al operador interconectado, detrayendo la remuneración por la prestación de los servicios de acceso (en función del nivel de interconexión que corresponda) y facturación y gestión de cobro.
- La cantidad a detraer por facturación y gestión de cobro será la que corresponda con el precio de este servicio en la vigente OIR, aprobada por Resolución del Consejo de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones de fecha 10 de julio de 2003.
- La apertura de la interconexión que permita el acceso desde la red de Telefónica a los números 118AB que hubieran de encaminarse a través de las redes de otros operadores deberá realizarse conforme a los plazos que figuran en la OIR para la apertura de un nuevo servicio. La apertura de la numeración se realizará conforme a las previsiones generales para la apertura de la numeración.

En la resolución quedó definida la imputación de los costes derivados de la implantación del sistema de información neutral a los operadores que pidieron la inclusión en la locución, estableciéndose un coste por llamada de 0,854 céntimos de euro. En cada uno de los cuatro meses se dividiría el número de llamadas efectuadas al 1003 por el de operadores que quedarán incluidos en el sistema de información; el resultado sería el número de llamadas imputadas a cada uno de estos operadores. Por ejemplo, durante el mes de abril se efectuaron 6.014.812 llamadas y había únicamente cuatro operadores en la información, con lo que se aplicó ese mes 1.503.703 llamadas, lo que implica un coste en llamadas de 12.841,62 euros a cada operador. Aparte de ello, los costes totales para la implantación del sistema fueron de 10.077,61 euros. Como en el sistema finalmente intervinieron 12 números 118AB, a cada

uno le corresponde una doceava parte de dicha cantidad.

3.5.5 COMPENSACIÓN A TERMINALES DE USO PÚBLICO POR LLAMADAS A NÚMEROS GRATUITOS PARA EL USUARIO LLAMANTE

Durante el año 2003 la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones ha adoptado acuerdos en relación con la compensación a terminales de uso público (TUP) por llamadas realizadas a numeración gratuita para el abonado llamante.

La Asociación de Operadores de Telefonía de Uso Público de España (Aotep) y Telefónica Telecomunicaciones Públicas, SAU (TTP) propusieron un sistema de compensación desde terminales de uso público de su titularidad que fue objeto de estudio en la consulta que se contestó mediante Acuerdo del Consejo de la Comisión de 5 de junio de 2003. En la citada resolución, la CMT consideró que no sería adecuada la aplicación del sistema propuesto por no adecuarse éste a los principios aplicables establecidos en resoluciones precedentes.

Se determinaron los siguientes criterios básicos aplicables al sistema de compensación que se estableciera:

- El usuario debía percibir la gratuidad de los servicios asociados a números de cobro revertido. El acceso a 900 es un servicio de cobro revertido automático y no implicaba la exigencia de una contraprestación económica para el llamante.
- Ámbito objetivo del sistema: la compensación debía aplicarse a las llamadas a números 900, 800, números cortos NXYA y los que fueran gratuitos para el usuario llamante, con excepción de los 112 y otros para los que la normativa imponía a los operadores la asunción de costes.

- Ámbito subjetivo del sistema: del sistema de compensación podían beneficiarse con carácter general todos los explotadores de terminales de uso público que decidieran facilitar el acceso a dichos números gratuitos, estuvieran o no obligados a prestar tal acceso.
- El sistema de compensación debía asegurar, en la medida de lo posible, una cierta economía de medios y tiempo, de forma que su implementación involucrara al menor número posible de los agentes que intervinieran en la cadena de valor de las llamadas a numeración de cobro revertido desde terminales de uso público, reduciendo la participación de éstos a la estrictamente necesaria.

En cualquier caso, el mecanismo de compensación debía respetar los principios recogidos en la Resolución de 25 de octubre de 2001, concretados en los principios de no discriminación, proporcionalidad, reciprocidad, transparencia y actuación subsidiaria a la negociación de las partes.

En atención a los criterios indicados y en coherencia con anteriores pronunciamientos, la Comisión consideró adecuada la implementación de un sistema de compensación basado en recargos en los precios de interconexión. La obligación inicial de compensar recayó sobre el operador de red inteligente, quien discrecionalmente podía repercutir tal cantidad en los precios que cobrara al suscriptor de números de cobro revertido. Debía ser el operador de acceso, que podía coincidir o no con el operador de red inteligente, quien trasladara al titular del terminal de uso público la cantidad correspondiente a la compensación por la utilización de dicho terminal.

Constatado el derecho a compensación que ostentan los explotadores de telefonía de uso público y observando las dificultades, consideradas insalvables hasta la fecha, para alcanzar acuerdos entre ellos y los operadores, la Comisión abrió un procedimiento administrativo de modificación de la OIR con el fin de establecer los mecanismos

necesarios para la fijación de una retribución a los explotadores de los terminales, en el que también se defina el valor de dicha retribución.

En Resolución de 20 de noviembre de 2003, se obligó al grupo Telefónica a proporcionar acceso a numeración gratuita para el llamante.

Se había acreditado una situación de bloqueo a los números gratuitos que se utilizan para prestar el servicio de tarjetas desde los terminales de uso público del grupo Telefónica situados en vía pública y en diversas zonas turísticas.

La CMT consideró que la conducta del grupo Telefónica era anticompetitiva, materializada en una práctica discriminatoria y calificada como desproporcionada e injustificada debido a, entre otros motivos, la falta de perjuicio económico para TTP al reconocérsele el derecho de compensación por cursar el tráfico dirigido a números gratuitos para el llamante desde sus terminales.

Se resolvió obligar al grupo Telefónica a cesar en dicha conducta y garantizar el acceso a la numeración gratuita para el llamante desde todos sus terminales.

3.5.6 CONFLICTOS Y MODIFICACIONES EN MATERIA DE INTERCONEXIÓN

a) Introducción

Durante el año 2003, el Consejo de la CMT adoptó 45 resoluciones relacionadas con conflictos de interconexión, modificaciones de los AGI formalizados entre los operadores y decisiones instando a la consecución de acuerdos de interconexión.

La naturaleza de los conflictos ha sido muy variada, de forma que se desarrollan a continuación aquellos más significativos, clasificados según el asunto objeto de controversia.

3

b) Conflictos de interconexión causados por impago

Durante el año 2003 se tramitaron y resolvieron en la CMT varios conflictos de interconexión suscitados por la existencia de impagos de operadores, principalmente de operadores alternativos por los servicios de red prestados por Telefónica.

El primero de ellos fue la denuncia presentada por Telefónica contra Iberian Network Communications, SA (Iberian), solicitando autorización para la resolución definitiva de su AGI vigente, así como para desconectar su red de la de Iberian, como consecuencia del impago de las cantidades derivadas de la previa prestación de servicios de interconexión y de otros servicios de red. Dicho impago había generado una deuda acumulada a Telefónica de unos 676.000 euros.

Tras la tramitación del correspondiente procedimiento, y continuando la doctrina establecida por la CMT en años anteriores para este tipo de conflictos, en la Resolución de 24 de enero de 2003 se declara que había quedado acreditada la concurrencia de la causa de resolución recogida en el AGI vigente entre ambos operadores, así como la causa de suspensión de la interconexión prevista en el mismo acuerdo, por haber incumplido Iberian su obligación de pagar determinados servicios de interconexión y de suministro de recursos de red 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 a desconectar totalmente su red de la de Iberian, incluyendo la liberación de los circuitos alquilados asignados a dicha conectividad entre ambas redes.

El segundo conflicto de este tipo, resuelto en idénticos términos que el anterior, fue la denuncia de Telefónica contra Intermail Telematic Services,

SL por impago de diferentes servicios de interconexión previamente consolidados y facturados. Dicho impago había generado una deuda total acumulada a favor de Telefónica de algo más de 800.000 euros.

Por otra parte, se resolvieron dos conflictos relativos a la constitución de avales para asegurar los pagos en interconexión entre los operadores.

Uno de ellos fue iniciado por una denuncia de Redes y Servicios Liberalizados, SA (RSL) contra Telefónica, por la negativa de ésta a revisar la cuantía del aval económico constituido en 2002 en su favor, para asegurar el pago de los servicios de interconexión y de suministro de recursos de red que RSL recibía de Telefónica, al haberse reducido en más de un 10% la cuantía de la facturación media real de Telefónica en los tres últimos meses.

La Resolución de 8 de agosto de 2002 por la que se obligaba a RSL a constituir el aval había establecido, además, que la revisión de la cuantía del aval se haría mensualmente si la cantidad superaba en más de un 10% a la facturación media real de Telefónica en los tres últimos meses, salvo si la variación era a la baja, en cuyo caso RSL decidiría si modificaba o no el aval.

Telefónica cuestionaba el derecho de RSL a reducir la cuantía del aval, porque apreciaba una tendencia al incremento futuro de la facturación debido a la implementación del modelo de interconexión por capacidad entre ambas redes y por el aumento del tráfico cursado en algunos servicios concretos.

Sin embargo, en la Resolución de 8 de mayo de 2003 se consideraba que no podían ser tenidas en cuenta las alegaciones de Telefónica, ya que se había producido el supuesto de hecho previsto en la Resolución de 8 de agosto de 2002, que autorizaba a RSL a efectuar la revisión a la baja de la cuantía del aval, una vez acreditado

por RSL y por Telefónica que la facturación media real en los últimos tres meses se había reducido en más de un 10 por 100 respecto de la cantidad asegurada por RSL.

Otro conflicto de este tipo se resolvió mediante Resolución del Consejo de fecha 5 de junio de 2003, en relación con la solicitud de Vodafone para que fuera impuesta a RSL la constitución de una garantía de pago a favor de aquélla.

RSL, atendiendo a su situación económica en aquel momento, se inclinó hacia una fórmula de prepago, ofreciendo como alternativa la posibilidad de constituir un aval en condiciones similares al del suscrito para Telefónica. Por su parte, Vodafone se mostró favorable a la aceptación de un sistema de prepago bajo determinadas condiciones o, en caso de que éstas no fueran aceptadas, a la constitución de un aval bancario.

A la vista de las circunstancias de los dos operadores, y en atención a las manifestaciones realizadas por ambas partes, se consideró que los intereses de las dos entidades podían conciliarse mejor con el establecimiento de un sistema de pago anticipado de los servicios prestados por Vodafone a RSL, descartándose la fórmula del aval.

La cantidad que RSL debía entregar como prepago se calculaba partiendo de la facturación de los doce meses anteriores a la fecha de cálculo, mientras que su pago debía hacerse efectivo el día 20 del mes anterior a aquél en que se prestasen los servicios de interconexión que se pagaban anticipadamente. Una vez transcurrido el mes prepago, cuando se conociera el consumo real efectuado por RSL, se procedía a la regularización de los pagos entre ambos operadores. Este sistema de prepago pasaba a formar parte del AGI firmado entre ambos operadores, depositado en la CMT.

c) Conflictos de interconexión causados por problemas en la interoperabilidad de los servicios de telecomunicaciones

La correcta aplicación del principio de interoperabilidad en la prestación de determinados servicios de telecomunicaciones fue el asunto principal de varios conflictos que se tramitaron y resolvieron durante el año 2003.

El 24 de julio de 2003, la Comisión resolvió las denuncias presentadas por la Asociación de Empresas de Servicios de Valor Añadido en las Telecomunicaciones (AVA) y la entidad Nanico Distribuciones, SL contra los operadores móviles Vodafone y Amena. Durante la tramitación de los expedientes se constató que estos dos operadores no ofrecían a sus clientes un acceso automático a los servicios de tarificación adicional (906), sino que requerían que previamente activaran dicho servicio de manera expresa. Para proceder a esta activación, Amena exigía a sus clientes de prepago que efectuasen una recarga previa de 30 euros, mientras que Vodafone exigía a sus clientes el pago de seis euros.

La Comisión interpretó que, de acuerdo con la normativa sectorial de aplicación, estos operadores no podían exigir a sus usuarios una activación expresa de determinados servicios de manera específica y diferente del alta general en el servicio telefónico disponible al público, puesto que el principio de interoperabilidad y de acceso a los servicios ya garantiza esa activación y acceso automático, por defecto, de los usuarios de una red pública de telefonía fija o móvil a todos los rangos de numeración activos y accesibles, lo que incluye a los números de red inteligente que den soporte a servicios de tarificación adicional (906) y no estén expresamente excluidos por una norma jurídica específica al efecto, por una Resolución de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones o por la Comisión de Supervisión de los Servicios de Tarificación Adicional.

3

Por ello, las resoluciones obligaban a Vodafone y a Amena a garantizar la interoperabilidad directa y automática de las llamadas a los servicios de red inteligente que sirvieran de soporte a los servicios de tarificación adicional (906) desde todos sus terminales prepago y postpago, incluyendo también los datos de alta antes de la fecha de estas resoluciones, y todo ello desde el momento en que se les activara el alta en el servicio de telefonía móvil.

En las Resoluciones de fecha 20 de febrero de 2003 y 3 de julio de 2003, la CMT autorizó a Telefónica Móviles y a Amena, respectivamente, a suspender de forma temporal el encaminamiento de las llamadas con origen en su red móvil y destino a determinados números del rango 906, cuando estos números fueran recibidos por sus clientes en anuncios a través de mensajes cortos (SMS) no solicitados. En el caso de Amena, dado el antecedente del mismo caso resuelto para Telefónica Móviles, la medida se adoptó cautelarmente, siendo confirmada en la resolución definitiva del procedimiento.

La finalidad de estas resoluciones era desincentivar la práctica ilegal denominada *spam*, prohibida expresamente en la Directiva 2002/58/CE y en la Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y de Comercio Electrónico, que consiste básicamente en el envío masivo de mensajes cortos no solicitados por los usuarios con finalidad comercial. Los casos examinados por la CMT trataban de mensajes cortos masivos no solicitados y dirigidos a usuarios de Telefónica Móviles y Amena. En ellos se incitaba a los usuarios, bajo promesa de falsos servicios o premios, a llamar a números de tarificación adicional del rango 906. En la mayoría de los casos se buscaba mantener la conexión el máximo tiempo permitido con el consiguiente perjuicio económico para el llamante.

Por estos motivos, se autorizaba a estos operadores móviles a interrumpir temporalmente el encaminamiento de las llamadas a los números 906

implicados, tras el cumplimiento de unos requisitos establecidos en un procedimiento interno de Telefónica Móviles y Amena, igualmente aprobado por la CMT. También se imponía la obligación a estos operadores de informar a la Comisión y al operador afectado, en cada caso, sobre la interrupción de la interconexión. Además, Telefónica Móviles y Amena debían adoptar todas las medidas a su alcance para impedir la entrada en sus redes de *spam* y cumplir con la normativa vigente reguladora de la protección de los derechos de los usuarios en relación con los servicios de tarificación adicional, lo que incluía la obligación de informar debidamente a la Comisión de Supervisión de los Servicios de Tarificación Adicional.

Durante el año 2002, la Comisión autorizó a los tres operadores móviles a desconectar las llamadas originadas en sus redes móviles desde abonados con la modalidad prepago cuando el destino fuera un 906 usado fraudulentamente, aunque sólo para aquellos casos en que la actividad detectada por el operador móvil se ajustara a los parámetros definidos en los procedimientos internos presentados. El origen de estas resoluciones estaba en las denuncias remitidas por cada uno de los tres operadores móviles sobre las actividades detectadas por sus servicios de seguridad de red, consistentes en la disociación de las tarjetas prepago de los terminales asociados mediante la descarga del saldo de la tarjeta a través de la realización de llamadas a determinadas líneas de tarificación adicional, sin que se generara otra llamada a otra numeración.

Dichas autorizaciones genéricas sirvieron de base a la Resolución de fecha 16 de enero de 2003, en la que se resolvió a favor de Telefónica Móviles la denuncia realizada contra esta entidad por el proveedor Avances en Telefonía, SL. Se entendió que la decisión adoptada por Telefónica Móviles de no progresar las llamadas realizadas a un determinado número del rango 906 del proveedor Avances en Telefonía, SL se realizaba al amparo de la autorización citada, y que concurrían ade-

más los requisitos del artículo 4.2 del Reglamento de interconexión, en la medida en que la práctica denunciada perturbaba el funcionamiento de un servicio que, en el ejercicio de su libertad empresarial, Telefónica Móviles había decidido poner en el mercado.

d) Conflictos sobre determinación de condiciones económicas

Con fecha 20 de marzo de 2003, la CMT adoptó una Resolución sobre el conflicto de interconexión entre Telefónica y BT Ignite España, SAU (BT) en relación con la interpretación de la OIR en materia del alcance de los descuentos por puntos de Pdl aplicables, particularmente sobre la incorporación del tráfico de red inteligente en el cómputo de estos descuentos.

En la resolución se analizaban las disposiciones de la OIR vigente en aquel momento, interpretando que Telefónica debía aplicar una serie de descuentos por punto de interconexión en la facturación, en función del tráfico total cursado por cada punto en horario reducido, excluyendo únicamente del mismo los minutos de acceso y terminación planos que dan soporte a los servicios de acceso a Internet mediante tarifa plana. Esta exclusión, expresa y única, implicaba necesariamente que el resto del tráfico cursado por cada Pdl sí era computable para el cálculo de los descuentos por Pdl.

La CMT fundaba dicha interpretación en el hecho de que la OIR regula la prestación de servicios de interconexión y no de servicios finales, por lo que, si para prestar los servicios de red inteligente se utilizaban servicios de interconexión similares o análogos a los del resto de tráfico computable para los descuentos por Pdl, no sería lógico ni acorde a la letra y el espíritu de la OIR excluir el tráfico asociado a un determinado tipo de servicios finales (los servicios de red inteligente en este caso) sin una justificación ob-

jetiva. Adicionalmente, se razonaba que los descuentos por Pdl de la OIR vigente se aplican a los operadores interconectados con la red de Telefónica en función del tráfico total que circula por cada Pdl, sin discriminar según el tipo de llamadas soportadas en cada minuto cursado de dicho tráfico total.

Por todo ello, se acordó desestimar la solicitud de Telefónica y declarar que, para el cómputo de los descuentos aplicables en la facturación de horario reducido en función del tráfico total cursado por cada Pdl, procedía incluir el tráfico asociado a los servicios de interconexión prestados como servicio soporte de los servicios de red inteligente de BT.

Con fecha 7 de enero de 2003, se resolvió otro conflicto de interconexión interpuesto por Telefónica, mediante el cual solicitaba que le fueran aplicados los precios correspondientes a la OIR 2001 en los servicios que le eran proporcionados por Madritel Comunicaciones, SAU (Madritel).

La Comisión constató que el AGI vigente entre Madritel y Telefónica prevé que el acuerdo se revisará, parcial o totalmente, a petición escrita de alguna de las partes, cuando se produzca una modificación de las condiciones técnicas o económicas de interconexión por la autoridad administrativa o judicial. De acuerdo con ello, la Resolución de la Comisión de 9 de agosto de 2001, al modificar las condiciones económicas de la OIR de Telefónica, da derecho a ambas partes a solicitar la revisión de los precios. Se reconoce que Telefónica puede solicitar la aplicación de precios referenciados a la última OIR vigente, con independencia de que el operador entrante le hubiera solicitado la aplicación de los precios OIR 2001.

Ante la falta de acuerdo entre Telefónica y Madritel, la Comisión entendió aplicables los criterios avanzados por las resoluciones anteriores, de manera que los precios de interconexión y de terminación de llamadas originadas en la red de

3

Telefónica y con destino en la red de Madritel serían los correspondientes, por referencia, a la OIR de Telefónica por aquel entonces vigente.

Con fecha 27 de noviembre de 2003 fue resuelto otro conflicto de interconexión interpuesto por Telefónica, esta vez solicitando la aplicación de los precios correspondientes a la OIR 2003 en su interconexión con Colt Telecom España, SA (Colt).

En el AGI entre Colt y Telefónica existía la misma cláusula citada en el caso anterior, que prevé la revisión a petición escrita de alguna de las partes. Al no haber alcanzado un acuerdo, la Comisión consideró que debía procederse a la modificación de los precios del AGI vigente entre Telefónica y Colt y sustituirlos por los fijados en la última resolución de la OIR. Asimismo, se establecía la fecha en que tendrían efecto los nuevos precios, que sería el mismo día de la entrada en vigor de la Oferta, es decir el 22 de julio de 2003. Es a ese momento al que debería retrotraerse la aplicación de los nuevos precios.

e) Interconexión de circuitos

Mediante Resolución de fecha 23 de octubre de 2003 se resolvió el conflicto de interconexión suscitado entre Telefónica e Iberbanda, SA, relativo a la solicitud de dos circuitos de enlace a cliente en el marco de la OIR. Telefónica solicitaba a la CMT que declarase las peticiones de Iberbanda, de instalación en el marco de la OIR de sendos circuitos de enlace a cliente de 64 Kbit/s en la provincia de Almería y de 256 Kbit/s en la provincia de Pontevedra, como *no razonables*, y por tanto, sujetas a proyecto específico, asumiendo Iberbanda el coste correspondiente a la provisión de los mismos. Posteriormente, Telefónica comunicó que cursaría el circuito de Pontevedra bajo las condiciones de la OIR, por lo

que sólo se analizó la razonabilidad del otro circuito.

La Comisión entendió únicamente sujeta a proyecto específico la instalación inicial del circuito, pues una vez suministrada la línea dicho circuito no difería en nada del servicio de enlace a cliente de la OIR. Por ello, en la indicada resolución se obligó a Telefónica a presentar a Iberbanda el proyecto específico para el suministro del circuito de enlace a cliente de 64 Kbit/s en Almería, incluyendo los costes requeridos debidamente justificados. Asimismo, se otorgaba el derecho a Telefónica a recuperar los costes evitables de la inversión necesaria para proveer el circuito de interconexión solicitado, pudiéndolos abonar Iberbanda en mensualidades adicionales a la cuota mensual aplicable para dicho circuito, de acuerdo a los precios fijados en la OIR vigente. Se consideró como plazo de provisión del circuito el establecido en la OIR (20 días).

f) Interconexión para servicios de inteligencia de red

La apertura en interconexión de numeraciones de red inteligente y los niveles de retribución aplicables a dichas numeraciones han sido objeto de controversias entre Telefónica y varios operadores alternativos. La mayoría pudo concluirse mediante desistimiento, al haberse llegado a un acuerdo entre las partes.

La Resolución de fecha 27 de marzo de 2003 puso fin al conflicto de interconexión formulado por Colt contra Telefónica, sobre la apertura en interconexión de cierta numeración de red inteligente asignada al primero y la aplicación de los niveles de retribución correspondientes.

El conflicto fue interpuesto por Colt, ante la ausencia de respuesta por parte de Telefónica a la formalización efectiva del adenda al AGI en la que se incluían las condiciones de interconexión para los nuevos niveles de retribución dentro de los es-

quemados de los servicios 905 y 906. Colt había firmado la propuesta de adenda al AGI remitida inicialmente por Telefónica, sin que hasta la fecha de interposición del conflicto de interconexión ésta hubiera devuelto a Colt la adenda debidamente firmada, no procediendo a la apertura de la numeración ni de los nuevos niveles de retribución comunicados por Colt.

Telefónica alegó que la falta de acuerdo con Colt no se circunscribía a la apertura de numeración de red inteligente, sino a los procesos necesarios para implantar los nuevos niveles de retribución solicitados por este último operador (niveles octavo y noveno de la OIR por entonces vigente), a través de la inclusión en la adenda al AGI de una cláusula que protegiera a Telefónica ante los posibles impagos por los usuarios y fraudes cometidos por los prestadores de los servicios de información.

La Comisión entendió que, en este caso, el acuerdo de voluntades para la firma de la adenda al AGI entre ambos operadores existía, ya que no sólo Colt había comunicado a Telefónica su voluntad de adherirse a la OIR para los nuevos rangos de numeración que le habían sido asignados, sino que había aceptado expresamente el borrador de adenda propuesto por la propia Telefónica, devolviéndoselo firmado. Por lo tanto, se entendía que el contrato se había perfeccionado, restando sólo que Telefónica devolviera el ejemplar firmado por ella a Colt.

Sobre la inclusión en la adenda al AGI de una cláusula propuesta por Telefónica, cuya finalidad fuera impedir o dificultar supuestas prácticas fraudulentas por parte de los proveedores de servicios de información, se consideró que este tipo de cláusula sólo podría ser autorizado por medio de la modificación de la OIR en vigor, lo cual estaba siendo objeto de estudio por aquel entonces.

En cuanto a la protección sobre los posibles impagos, mediante la adopción de la medida propuesta por Telefónica de retener el pago a los

operadores interconectados hasta que no hubiera cobrado a los usuarios llamantes, sin perjuicio de lo que se decidió posteriormente en el expediente de modificación de la OIR, se consideró que Telefónica no había acreditado que se dieran las circunstancias con respecto a sus relaciones de interconexión con Colt que determinasen la conveniencia de proceder a la aplicación de esta medida para el caso particular del acuerdo suscrito entre ambas partes.

Por todo ello, se resolvió el conflicto obligando a Telefónica a firmar la adenda al AGI en vigor con Colt, y a proceder a la apertura en interconexión de los rangos de numeración de red inteligente, y a sus niveles retributivos asociados, comunicados en su momento por Colt.

g) Otros conflictos relevantes de interconexión

Algunos conflictos de interconexión resueltos por la Comisión durante el año 2003 se han debido a discrepancias en la interpretación de determinadas cláusulas de los AGI suscritos entre los operadores.

En esta categoría se puede incluir el conflicto de interconexión interpuesto por Vodafone contra Uni2 Telecomunicaciones, SAU (Uni2), resuelto el 23 de octubre de 2003. En el AGI formalizado entre estos dos operadores, a instancias de una resolución de la Comisión del año 2002, existía una cláusula por la cual cada parte se responsabilizaba del 50 por 100 de los costes derivados de la instalación, administración, gestión, mantenimiento y pago de los medios de transmisión necesarios para interconectar ambas redes y, en particular, de los circuitos alquilados que se precisasen para ello. También se preveía que las partes podrían acordar en el futuro alguna compensación económica si existía, entre otros factores, un desequilibrio en el tráfico efectivo cursado en uno y otro sentido en cada Pdl.

3

Vodafone solicitó a la Comisión la interpretación de la cláusula relativa a la compensación económica y, en ejecución de lo previsto en la misma y dado que habían concurrido, según Vodafone, ciertos factores, obligar a las partes a modificar el AGI al objeto de que contemplase dicha compensación económica. Ello se debía a que Vodafone había procedido, conforme a criterios propios de eficiencia económica, a encaminar el tráfico hacia la red de Uni2 por vías alternativas a la interconexión directa, lo que hacía que los circuitos de interconexión entre ambos operadores estuvieran siendo ocupados en exclusiva por el tráfico correspondiente a servicios de interconexión solicitados por Uni2 a Vodafone. Según este último operador, esta situación únicamente beneficiaba a Uni2, que era quien hacía uso exclusivo de las rutas establecidas.

En la resolución se entendió que Vodafone era el operador que mayores beneficios obtenía de la interconexión directa con Uni2. Además, Vodafone no hacía uso de esta interconexión directa para encaminar su tráfico por propia voluntad, pudiendo emplearla en cualquier momento que estimara conveniente y que, en todo caso, Vodafone utilizaba esta interconexión directa para prestar a Uni2 el servicio de interconexión de terminación de llamadas. Tampoco había quedado acreditado que ello hubiera supuesto que los retornos para ambas partes derivados de la interconexión, tomados en su conjunto, hubieran dejado de ser no equitativos con respecto a Uni2.

Por lo tanto, la CMT no entendió razonable que se impusiera a Uni2 una compensación económica dependiente del factor del desbalanceo del tráfico cursado en uno y en otro sentido en cada Pdl, y se decidió no acceder a la solicitud de Vodafone de modificación de su AGI con Uni2.

En fecha 16 de enero de 2003 se resolvió un conflicto interpuesto por Telefónica contra Flash10 Fibra Óptica Net, SA (Flash10), solicitando que la CMT obligase a Flash10 a aceptar una serie de cir-

cuitos de interconexión y a pagar los abonos correspondientes.

Flash10 y Telefónica no tenían AGI, pero suscribieron un preacuerdo y proyecto técnico con un cronograma para la constitución de los Pdl. Dicho cronograma fue incumplido, sin haberse llegado a realizar en ningún caso las pruebas conjuntas. Flash10, entendiendo que no podía disponer de todos los circuitos al mismo tiempo, comunicó a Telefónica la cancelación del preacuerdo.

La Comisión entendió que Telefónica aceptó tácitamente la cancelación del preacuerdo, puesto que había procedido a solicitar a Flash10 autorización para retirar los equipos. Consecuentemente, se pudo deducir que Telefónica dio por resuelto el preacuerdo firmado con Flash10. La CMT no podía obligar a ninguna de las partes a dar cumplimiento a un preacuerdo que, en atención a las circunstancias, ninguna de ellas estaba dispuesta a cumplir. Por ello, se desestimó la solicitud de Telefónica.

3.5.7 CONFLICTOS DE ACCESO

En esta categoría se puede encuadrar el conflicto, resuelto el 27 de noviembre de 2003, planteado por la entidad RSL contra Telefónica. En él, solicitaba que la CMT dictara resolución obligando a Telefónica al suministro de una línea alquilada de 2 Mbit/s entre Barcelona e Ibiza, a la mayor brevedad, al haberse superado ampliamente los plazos de entrega de dicho circuito. Al tratarse de una línea correspondiente al conjunto mínimo que este operador, en su condición de dominante, está obligado a suministrar, la CMT resolvió obligando a Telefónica a proveerla en un plazo no superior a veinte días naturales y de acuerdo al precio establecido en el catálogo de servicios regulados en vigor en ese momento.

Como aspecto relevante, cabe resaltar que la CMT entendió que el retraso de Telefónica en la

provisión de la línea podría considerarse como un incumplimiento de los niveles mínimos de calidad establecidos, por lo que estos hechos se pusieron en conocimiento del Ministerio de Ciencia y Tecnología, a los efectos que éste considerase oportunos.

3.6 ACCESO AL BUCLE DE ABONADO

En 2002, la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT) desarrolló una gran actividad en relación con la Oferta de Acceso al Bucle de Abonado (OBA) de Telefónica de España, SAU (Tesau). El 29 de abril se resolvió el expediente de modificación de la OBA y entre octubre y noviembre se dio contestación a los recursos de reposición planteados por los operadores a dicha resolución de modificación de la OBA

Con el antecedente de la modificación de la OBA en 2002, el año 2003 se caracterizó por ser el de la implementación de los importantes cambios que se habían introducido en esta oferta.

En lo que respecta al acceso desagregado, en 2003 se continuó con la tímida apuesta de los operadores por este tipo de servicios, siendo destacable el inicio de peticiones de la modalidad de acceso compartido.

En acceso indirecto, se produjo un avance importante, tanto en número de líneas como en porcentaje sobre el total de conexiones ADSL de abonado, lo que permite estimar que se alcanzó la masa crítica necesaria para avanzar desde GigADSL hacia el acceso desagregado. Frente al acceso indirecto, el acceso desagregado requiere un mayor compromiso inversor por parte de los operadores, pero a la vez permite una mayor diferenciación con la cartera de productos que Tesau comercializa en el nivel minorista.

100. ACCESO AL BUCLE DE ABONADO (valores acumulados)

	2002	2003
Líneas GigADSL (entidades ajenas al grupo Telefónica)	81.455	225.118
Porcentaje sobre total de líneas ADSL	8,51	13,56
Coubicaciones	256	341
Operadores con coubicación	7	9
Centrales en las que hay coubicación	109	159
Pares de cobre acceso completamente desagregado	3.099	16.011
Pares de cobre acceso desagregado compartido	0	5

Fuente: CMT

3.6.1 ACTUACIONES RELACIONADAS CON LA OFERTA DEL BUCLE DE ABONADO

Con fecha 26 de junio de 2003, la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones acordó la modificación de la OBA de Tesau, incluyendo una nueva modalidad de ADSL a 1 Mbit/s-300 Kbit/s. En la resolución se instó a Tesau a modificar su oferta, introduciendo las características técnicas y los precios de esta nueva modalidad GigADSL.

Durante el primer trimestre de 2003, la CMT realizó un informe interno sobre las posibilidades de mejora de esta oferta. Los resultados de dicho informe, junto con peticiones puntuales de algunos operadores, condujeron a la comunicación de la apertura de expediente de modificación de la OBA con fecha 25 de junio de 2003. En la tramitación de este procedimiento de revisión de la OBA de Tesau se presentó informe a audiencia en noviembre de 2003. La aprobación por el Consejo de la modificación de la OBA, una vez analizadas las alegaciones de todos los interesados, tuvo lugar el 31 de marzo de 2004, fuera del ámbito temporal del presente informe anual.

3.6.2 CONFLICTOS Y OTRAS ACTUACIONES EN MATERIA DE ACCESO AL BUCLE DE ABONADO

El 7 de enero de 2003 la CMT aprobó Resolución en el conflicto planteado por Comunitel contra Tesau, en relación con ciertos importes reclamados por esta última en solicitudes de desagregación de pares que forman parte de un grupo de líneas. La Comisión determinó que los costes por la baja y reconfiguración de los grupos de líneas ya estaban contemplados dentro de las contrataciones reconocidas en el ámbito de la OBA, no pudiendo ser exigidos nuevamente ni al abonado ni al operador que solicita la desagregación del bucle.

Con fecha 27 de febrero de 2003, la CMT dio contestación a la consulta formulada por Jazz Telecom acerca de la tramitación de reclamaciones en el marco de la OBA. Se aclaró que en su texto vigente no se establecía la obligación de Tesau de garantizar el funcionamiento de una determinada tecnología en un bucle desagregado, por lo que correspondería al operador que lo solicitara la decisión sobre qué señales era posible introducir en un determinado bucle. Si las características de un determinado par no eran las más óptimas, existía la posibilidad de solicitar el servicio de reubicación de pares para facilitar, en lo posible, la introducción de la señal deseada.

El 10 de abril de 2003 la Comisión contestó la consulta formulada por Uni2 acerca del servicio de entrega de señal mediante reutilización de infraestructuras de interconexión. En el acuerdo de la CMT se identificaron los conceptos facturables en el caso de este tipo de entrega de señal cuando no coinciden nodo frontera y central frontera.

El 19 de junio de 2003 la CMT dictó Resolución en el conflicto planteado por Orange Web contra Tesau, en relación con diferentes aspectos de la OBA. La Comisión consideró que no había existi-

do incumplimiento de plazos en la prestación del servicio de caracterización de par, que Tesau debía ofrecer a Orange Web la posibilidad de contratar los servicios de reubicación de pares mediante un sistema web vía Internet, y que Orange Web debía tener acceso a las bases de datos de información sobre el bucle de abonado, de acuerdo con lo establecido en la OBA.

El 29 de julio de 2003 la CMT aprobó una Resolución en el conflicto planteado por DTI2 contra Tesau, en relación con el escalado de incidencias. La Comisión exigió a Tesau que comunicara a DTI2 los datos de los responsables de los niveles de escalado primero y segundo. También se exigió a Tesau dar acceso a DTI2 a los procedimientos de gestión de incidencias desde el sistema web especificado en la OBA.

Con fecha 18 de septiembre de 2003, la CMT aprobó una Resolución en el conflicto planteado por DTI2 contra Tesau, en relación con la provisión de traspasos de conexiones de acceso indirecto al bucle de abonado. Tras analizar todos los posibles escenarios de solicitud de los traspasos, en función de la situación de las líneas ADSL, la Comisión exigió a Tesau la ejecución de todas las solicitudes de traspaso de conexiones GigADSL solicitadas por DTI2.

El día 9 de octubre de 2003 la CMT aprobó una Resolución en el conflicto planteado por Orange Web contra Tesau, en relación con la entrega de señal mediante fibras ópticas vacantes. En esta resolución se determinó que Tesau estaba obligada a ofrecer a Orange Web un servicio de entrega de señal mediante fibras ópticas vacantes en términos razonables de condiciones y precios. Esto sería aplicable únicamente a las fibras vacantes ya existentes desde la central objeto de coubicación a las dependencias de Orange Web.

El 4 de diciembre de 2003, la CMT adoptó una Resolución en el conflicto planteado por Uni2 contra Tesau, acerca de las condiciones de prestación del servicio de tendido de cable interno para acce-

so compartido. La Comisión declaró concluso el procedimiento por desaparición sobrevenida del objeto que justificó su iniciación. No obstante, a raíz de este expediente se acordó la realización de actuaciones previas a la iniciación de un procedimiento sancionador contra Tesau por presunto incumplimiento de la OBA.

Con fecha 12 de diciembre de 2003, la CMT resolvió el conflicto planteado por Uni2 contra Tesau en relación con la provisión de traspasos de conexiones de acceso indirecto al bucle de abonado. Se obligó a Tesau a ejecutar el traspaso en todas las conexiones de GigADSL solicitadas por Uni2 que fueron objeto de expediente. También se obligó a Tesau a ejecutar el traspaso de todas las conexiones de GigADSL que pudieran ser solicitadas por Uni2 en adelante, siempre que se correspondieran con alguno de los escenarios descritos en dicha resolución.

3.7 SALVAGUARDA DE LA LIBRE COMPETENCIA EN EL MERCADO

3.7.1 ADSL

a) Con respecto a posibles prácticas discriminatorias en la prestación de servicios ADSL mayoristas por el grupo Telefónica

En abril de 2002, la Comisión procedió a la apertura de un expediente de información previa, destinado a investigar la existencia o no de irregularidades en la prestación de servicios ADSL mayoristas por parte de las compañías integradas en el grupo Telefónica.

Esta actuación obedeció al hecho de que tales presuntas conductas fueron puestas de manifiesto a través de un escrito presentado en la CMT por parte de la Asociación Española de Provee-

dores de Servicios de Internet (Aepsi). Se denunciaba que el grupo Telefónica favorecía a sus empresas filiales, Terra y TData, en la instalación de los medios técnicos necesarios para la habilitación de dicho servicio en el domicilio de los usuarios, ocasionaba retrasos intencionados en la resolución de incidencias en las líneas contratadas por operadores o proveedores de servicios de Internet (ISP) distintos de aquellos pertenecientes al grupo Telefónica, y aumentaba los plazos medios de tramitación de las solicitudes de bajas en el servicio ADSL de aquéllos en comparación con los plazos ofrecidos a otras compañías integradas en el grupo Telefónica.

Además, Auna presentó ante la Comisión una denuncia sobre la campaña promocional conocida como Terra ADSL Plus 15 Días, llevada a cabo por Terra, en la que manifestaba la imposibilidad de emular dicha campaña promocional por obtener plazos de provisión de los servicios mayoristas sensiblemente superiores. Dicha denuncia fue acumulada al mencionado expediente en razón de la materia sobre la que versaba.

La investigación de estos hechos llevó a la apertura, en agosto de 2002, del correspondiente procedimiento administrativo y finalizó en la Resolución del día 10 de julio de 2003, según la cual, en aquella fecha, existían en el mercado los siguientes tipos de servicios ADSL mayoristas:

- Acceso indirecto al bucle de abonado mediante *Asynchronous Transfer Mode* (conectividad ATM). Los operadores que contratan este tipo de servicios mayoristas compran una cierta capacidad de transporte de un flujo de datos a alta velocidad sobre un bucle correspondiente a un usuario final particular. Así, este tipo de servicios integra sucesivamente dos funcionalidades distintas: la provisión del acceso físico al bucle de abonado y la transmisión de datos sobre éste a alta velocidad mediante protocolo ATM. Dentro de esta modalidad se englobaría el servicio GigADSL prestado por Tesau, que

3

ésta ofrece sobre los bucles telefónicos de los cuales es titular, si bien bajo condiciones técnicas y económicas sujetas a la regulación específica conformada por la vigente OBA aprobada por la CMT.

- Acceso indirecto al bucle de abonado mediante Protocolo de Internet (conectividad IP). Los operadores que contratan este tipo de servicios mayoristas adquieren asimismo una cierta capacidad de transmisión de un flujo de datos sobre un bucle telefónico perteneciente a un abonado particular. Ahora bien, este flujo de datos que se intercambia corresponde a un protocolo de comunicaciones distinto del ATM, cual es el IP. Dentro de esta modalidad, se englobaría el servicio MegaBase prestado por Tesau –también conocido como ADSL-IP¹⁸–, que este operador provee sobre los bucles telefónicos de los cuales es titular. Cabe señalar que la prestación de este servicio por parte de Tesau no se encuentra sometida a las mismas obligaciones regulatorias específicas que, como se ha indicado, sí resultan de aplicación para el caso del servicio mayorista anteriormente descrito.
- Reventa de servicios ADSL. Estos servicios mayoristas consisten en suministrar a los clientes que los contratan la totalidad de los elementos de red y prestaciones funcionales que resultan necesarios para prestar a los usuarios finales un servicio de transmisión de datos mediante ADSL completamente funcional. El cliente que contrata tales servicios mayoristas no requiere gestionar por sí mismo ninguna infraestructura o elemento de red para prestar a sus propios clientes, que son los usuarios finales, el servicio ADSL que les ofrece. Así, el

cliente mayorista actúa como un mero revendedor minorista del servicio ADSL completo producido por otros agentes –que son, precisamente, sus proveedores en el mercado mayorista–. Son los clientes de este servicio los ISP puros que no disponen de infraestructura de acceso propia en los eslabones anteriores de la cadena. En concreto, el servicio MegaVía prestado por TData corresponde a esta categoría de servicios, el cual contratan actualmente multiplicitud de ISP –e incluso portales de Internet– para poder ofrecer servicios ADSL a sus clientes en el mercado minorista.

Si bien es cierto que los servicios de transmisión de datos de banda ancha mediante tecnología ADSL son perfectamente intercambiables con otros productos alternativos desde el punto de vista del usuario final –tales como la tecnología cablemódem, la fibra óptica, el bucle inalámbrico MMDS y LMDS–, esta consideración, que es de todo punto pertinente en el supuesto de estar analizando el mercado minorista de servicios de transmisión de datos de banda ancha¹⁹, no resulta de aplicación cuando el examen se realiza aguas arriba en la misma cadena de valor (mercados mayoristas).

A la luz de lo anterior, se constata que un operador que compita en el mercado minorista de servicios de transmisión de datos de banda ancha, ofertando a los usuarios finales dichos servicios mediante la tecnología ADSL, requiere hacer uso de los bucles que constituyen la red de acceso de telefonía fija disponible al público como medio para lograr el acceso físico a los clientes finales, no pudiendo, por tanto, recurrir a otro suministro alternativo –como serían las infraestructuras de cable coaxial, fibra óptica o de bucle inalámbrico–.

¹⁸ Englobando bajo esta denominación las dos modalidades que existen para este servicio, la tunelizada y la no tunelizada, ya que las diferencias de orden técnico que corresponden a una y otra no resultan relevantes a los efectos que aquí se analizan.

¹⁹ Tarea que la Comisión abordó al dictar la Resolución de fecha 19 de septiembre de 2002.

El análisis de mercado permitió constatar que, desde la perspectiva de la demanda, no existe una masa crítica de clientes que consideren sustitutos entre sí los servicios sobre el bucle de abonado de tipo acceso indirecto y de tipo reventa.

En el acceso indirecto, además de Tesau, ofrecen acceso indirecto sobre IP, Albura, BT Ignite y Auna. El porcentaje de población servida –usuarios finales potenciales– oscila entre el 100 por 100 para las dos primeras y 94 por 100 y 83 por 100 en los otros dos casos.

Esto permite considerar el acceso indirecto sobre IP como un producto diferente desde el punto de vista de sus condiciones de provisión en el mercado. Ante una subida pequeña, pero constante, de precios, Tesau afronta la presión que viene de los operadores que disponen ya de productos alternativos y cuya reacción no estaría sujeta a costes excesivamente elevados.

Además, no debe desconocerse que los operadores alternativos son capaces de comercializar sus ofertas de servicios de reventa en condiciones de libre competencia, gracias a la regulación ex ante que pesa sobre los servicios de acceso al bucle de abonado de Tesau. Desde esta perspectiva, no parecería razonable admitir que las empresas del grupo Telefónica que ofrecen servicios ADSL mayoristas de tipo reventa –esto es, Tesau y TData– pudieran incrementar de forma unilateral sus precios en este mercado.

Se comprobó que Tesau ostentaba una clara posición de dominio en los dos primeros eslabones de la cadena de valor de producción de los servicios ADSL minoristas –los que corresponden, respectivamente, a la provisión de servicios de acceso directo e indirecto a los bucles telefónicos, tal como se definen en la Oferta de Bucle de Abonado (OBA)–, derivada del hecho de que Tesau mantiene el control de la inmensa mayoría de los bucles telefónicos actualmente instalados en el territorio español.

A la vista de los antecedentes y del examen de los datos obtenidos mediante los requerimientos de información efectuados en el marco del expediente de información previa, las posibles prácticas discriminatorias que podían generarse en este mercado eran las siguientes:

- Discriminación en los plazos de provisión de los servicios ADSL mayoristas ofrecidos por Tesau a sí misma o a otras filiales del grupo Telefónica, frente a los ofrecidos al resto de competidores, materializados, eventualmente, en dilaciones en las solicitudes de altas, bajas y resolución de incidencias a los operadores alternativos con respecto de las compañías del grupo Telefónica que han contratado los mismos servicios.
- Discriminación entre operadores, derivada de las dilaciones mostradas por Tesau en la contratación por parte de otros operadores no pertenecientes al grupo Telefónica de los servicios ADSL mayoristas sobre RDSI y microfiltros, así como en la modalidad ADSL-IP.

De cara a comprobar la eventual comisión de prácticas discriminatorias por parte de las empresas del grupo Telefónica, en la provisión del servicio ADSL-IP por parte de Tesau se comprobó que si este servicio se prestase de tal forma que Terra, a su vez, obtuviese un plazo medio de provisión menor a TData, esto repercutiría sobre el plazo de provisión del servicio MegaVía, lo que mermaría la capacidad de competir de los agentes que rivalizan directamente con Terra en la captura de clientes finales.

Sobre la base de estos resultados analíticos, no quedó demostrado que se estuviese produciendo por parte de Tesau una discriminación en la provisión del servicio ADSL-IP en favor de Terra y en detrimento de TData, ya que la media de las desviaciones no superaba los tres días y era siempre a favor de TData.

Con el fin de comprobar la eventual existencia de prácticas discriminatorias en la prestación de este

3

tipo de servicios ADSL mayoristas por parte de TData –como empresa perteneciente al grupo Telefónica–, se compararon dichos plazos medios de provisión del servicio prestado a Yacom y Wanadoo con el plazo medio de provisión ofrecido por TData al resto de los ISP a los que suministra este mismo servicio, no concluyéndose la existencia de un comportamiento discriminatorio por parte de TData en el suministro del servicio MegaVía a los dos citados operadores, que son los principales competidores de Terra en el mercado minorista.

Por otra parte, los plazos medios de provisión del servicio GigADSL que Tesau se presta a sí misma resultaron siempre superiores con respecto a los que proporcionaba a sus competidores. Así, Tesau contaba con plazos medios que oscilaban alrededor de los doce días, mientras que para el resto de operadores ofrecía plazos medios que se situaban entre los seis y ocho días.

Sobre esta base no cabría hablar de la existencia de prácticas discriminatorias del grupo Telefónica que estuvieran favoreciendo a Tesau o alguna otra de sus filiales frente al resto de sus competidores.

Con respecto a la denuncia formulada por Auna acerca de la promoción llevada a cabo por Terra con el nombre comercial 15 Días, pudo verificarse cómo la oferta de Terra se correspondía con un plazo total de suministro del servicio al cliente final de quince días laborables como máximo, o lo que es lo mismo, de tres semanas naturales. A la vista de los plazos mayoristas anteriormente expuestos, dicho plazo podría ser perfectamente emulado por otros operadores en ofertas comerciales similares.

Finalmente, quedaban las conductas discriminatorias denunciadas, correspondientes a las dilaciones mostradas por Tesau y TData durante la solicitud de contratación formulada por Wanadoo de los servicios ADSL mayoristas sobre RDSI y microfiltros. Se señaló cómo mediante GigADSL,

ya fuera directamente o contratando con el operador Uni2, Wanadoo podía haberse provisto de los servicios que demandaba y que, por el contrario, no lo hizo, asumiendo de este modo una decisión empresarial libre.

En cuanto a la conducta denunciada, relativa al ofrecimiento de Tesau del servicio ADSL-IP a Wanadoo en condiciones discriminatorias con respecto de las otras compañías que contratan este servicio, se mostró cómo, a partir del examen de las cláusulas de los contratos, los términos de la mencionada oferta contractual formulada por Tesau a Wanadoo diferían de las condiciones suscritas por Tesau con Terra y TData para la prestación de ese mismo servicio ADSL-IP. Existían, así, algunas divergencias que afectaban tanto a las condiciones resolutorias del contrato como a las condiciones de pago del servicio.

A la hora de valorar si se estaba o no ante una discriminación prohibida al operador considerado dominante, debe tenerse en cuenta que el tratamiento diferenciado no es censurable en sí mismo, pudiendo resultar plenamente legítimo. La línea divisoria que separa la diferenciación de la discriminación está necesariamente vinculada a un determinado elemento: la justificación objetiva de la conducta. Si el trato diferenciado está objetivamente justificado, no podrá hablarse entonces de comportamiento anticompetitivo, sino de diferenciación equitativa y, por consiguiente, legítima. En caso contrario, se incurriría en un comportamiento contrario al Derecho de la competencia.

En este sentido, tal y como manifestaba Tesau, alguna de las condiciones que ofertó a Wanadoo suponían una situación más ventajosa para este ISP que para Terra o TData. Por ello, la Comisión acordó archivar el expediente, considerando que nada impide a Tesau incluir en nuevos contratos condiciones más beneficiosas para terceros operadores, máxime cuando no existe ningún contrato tipo aprobado al respecto, y en tanto no había podido constatarse que Tesau hubiera incurrido

en un comportamiento anticompetitivo en el mercado de referencia de provisión de servicios ADSL mayoristas de tipo acceso indirecto, que se hubiera materializado a través de prácticas discriminatorias con respecto de terceros operadores en la prestación del servicio GigADSL.

En abril de 2003, la Aepsi solicitó la intervención de la CMT ante el lanzamiento al público de la oferta comercial denominada ADSL Home por parte de Terra, por cuanto esta oferta estaría revelando un trato discriminatorio por parte de Tesau en la provisión de servicios ADSL mayoristas a favor de su filial y en detrimento del resto de agentes que compiten con ella en la prestación al público de servicios ADSL.

La determinación de los mercados de referencia partió de los definidos en la Resolución de 10 de julio de 2003:

- Servicios de acceso indirecto al bucle de abonado.
- Reventa mayorista de servicios ADSL.

Dado que son las capacidades de la capa IP las que permiten la autenticación del usuario y la prestación de los servicios minoristas ADSL por consumo que ofrecía el servicio de Terra ADSL Home, las presuntas prácticas anticompetitivas habrían sido cometidas por Tesau en la comercialización del servicio ADSL-IP dotado de funcionalidad de IP dinámica. Este servicio es el que utiliza el grupo Telefónica para la prestación de sus servicios minoristas ADSL, y consta de dos modalidades a nivel mayorista:

- ADSL-IP tunelizado. Este servicio mayorista integra el transporte ATM e IP (no incluye la salida a Internet ni otros servicios adicionales necesarios para prestar el servicio ADSL minorista), posibilitando la asignación de las direcciones IP del usuario al ISP que contrata el

servicio. Es por ello que queda bajo la responsabilidad del ISP decidir el tipo de dirección: pública/privada, estática/dinámica. Por tanto, esta modalidad permitiría la confección de ofertas minoristas similares a la comercializada por Terra si el ISP aporta los elementos de red adicionales.

- ADSL-IP no tunelizado²⁰. En esta modalidad, Tesau integra además de los elementos ATM e IP, la salida a Internet mediante la red de TData. Ahora bien, en este caso las direcciones de usuario son asignadas por Tesau de un rango de direccionamiento público y no son asignadas por el ISP. Lo que denuncia Aepsi es que dentro de este servicio, que integra prácticamente todos los elementos necesarios para proveer los servicios minoristas ADSL, Tesau no ofreciera la posibilidad al ISP de asignación dinámica de las direcciones IP, lo que posibilitaría la confección de ofertas similares al ADSL Home.

Desde el punto de vista de la demanda, resulta complicada la sustitución de un servicio de reventa con asignación dinámica de direcciones IP por otro que no cuente con esta facilidad. La posibilidad que da el primero permite a estos agentes configurar una oferta minorista más flexible y diferenciada del operador tradicional, con una tarificación por consumo. Por tanto, ante un incremento duradero, reducido pero significativo del precio de estos servicios mayoristas, los consumidores de dichos servicios (ISP) no lo sustituirían por aquellos que no permiten una asignación dinámica.

Sin embargo, sí existía sustituibilidad de la oferta entre ambos servicios, por cuanto no se vislumbra inconveniente en que los productores que ofrecen servicios ADSL mayoristas de reventa con direccionamiento estático, reorienten los acti-

²⁰ El servicio no tunelizado es el utilizado por Tesau para sus propios usuarios y los de Terra.

3

vos y recursos financieros de que disponen en la puesta a disposición de los operadores de servicios ADSL mayoristas dotados con IP dinámica.

En conclusión, se definió el mercado de servicios mayoristas de reventa ADSL en los mismos términos que en la Resolución de 10 de julio de 2003. Se concluyó también que la posición dominante ostentada por el grupo Telefónica en el mercado de acceso desagregado al bucle de abonado era susceptible de trasladarse a todos los mercados conexos descendentes del anterior, hasta alcanzar el último eslabón de la cadena, que corresponde al mercado minorista de servicios ADSL²¹.

Para que la práctica discriminatoria del operador dominante sea considerada abusiva son indispensables dos condiciones, y ambas deben concurrir de manera simultánea. La primera es que el trato diferencial debe ser injustificado, es decir, que no obedezca a una causa objetiva; la segunda condición es que tal conducta ha de tener un impacto sobre la competencia de manera que ésta resulte falseada, esto es, que el resultado de la misma sea que una de las partes quede en situación de desventaja competitiva frente a la otra.

El primer paso para determinar si la conducta de Tesau resultaba discriminatoria estribaba en comprobar si realmente se habían tratado situaciones equivalentes de forma desigual. En particular, si se había producido una negativa de Tesau a proporcionar el servicio ADSL-IP con direccionamiento IP dinámico a Aepsi en las mismas condiciones técnicas y económicas que las disfrutadas por Terra.

En este punto, debe recordarse que las obligaciones de Tesau en este contexto no se desprenderían únicamente de su condición de operador do-

minante por Derecho de la competencia ex post, sino también por lo contenido en la Resolución de fecha 29 de abril de 2002, por la que se aprobó la modificación de la Oferta de Acceso al Bucle de Abonado, y que contemplaba expresamente que *"en el plazo de tres días hábiles desde la notificación de la presente resolución, Telefónica de España, SAU, publicará la nueva OBA así como su oferta de acceso indirecto ADSL-IP la cual mantendrá actualizada en condiciones y precios, en su servidor hipertextual, <http://www.telefonicaonline.es>, y pondrá al menos un ejemplar de ambas ofertas a disposición de los interesados en una de sus oficinas centrales en Madrid."*

No obstante, Tesau puso de manifiesto que el servicio mayorista que prestaba a Terra, el mencionado ADSL-IP dotado de la funcionalidad de IP dinámica, estaba disponible para cualquier operador que deseara contratarlo en las mismas condiciones que las suscritas por el ISP antes indicado. De igual manera, TData comunicó que el servicio ADSL mayorista dotado de direccionamiento dinámico, y conocido como MegaVía ADSL 2002, estaba disponible desde hacía meses para todos los clientes que desearan contratarlo. Por tanto, los primeros elementos constatados apuntaban a la inexistencia de la conducta discriminatoria alegada por Aepsi.

Tampoco se pudo constatar la existencia de una desventaja competitiva para ninguno de los miembros de Aepsi, incluso si se hubiera probado la supuesta conducta discriminatoria del grupo Telefónica, dado que existían infraestructuras alternativas capaces de dar servicios mayoristas con las mismas capacidades que las que ofrecía Tesau. Tan es así, que estos operadores configuraron una oferta similar al ADSL Home con un adelanto de algunos meses con respecto a las

²¹ Conclusión que resultaba consistente también con lo establecido a este respecto por la CMT en su Resolución de fecha 19 de septiembre de 2002, en relación con las presuntas prácticas anticompetitivas del grupo Telefónica en la provisión de servicios ADSL minoristas.

empresas del grupo Telefónica²². En la Resolución de 4 de diciembre de 2003 no se adoptaron medidas con respecto a la oferta ADSL Home de Terra.

En junio de 2002, se recibió escrito de Internet Total, SL denunciando prácticas contrarias a la libre competencia por parte de Tesau, por cuanto estaría negando el suministro del servicio ADSL mayorista en el rango de numeración 95682xxxx a sus competidores, habida cuenta que ella sí lo estaba prestando a los clientes titulares de tales números.

Se inició al respecto un trámite de información previa y se pudo comprobar que los hechos se enmarcaban en la prestación de servicios ADSL por parte de Tesau en la base naval de Rota. En este sentido, el servicio telefónico en el interior del recinto militar se soportaba sobre una infraestructura privada de pares telefónicos, sobre la cual se prestaba haciendo uso de equipos Ibercom, disponiendo asimismo de una extensión mediante tecnología ADSL hasta los repartidores de dos de las centralitas existentes.

De este modo, en el caso de la base naval de Rota, el servicio que se estaba prestando era el establecimiento y explotación de servicios ADSL sobre las líneas físicas que conformaban una red privada. En consecuencia, las obligaciones impuestas a Tesau en el marco de la OBA no se extendían a las líneas físicas desplegadas dentro de dicho recinto. Es decir, dado que las líneas Ibercom no se encuentran englobadas dentro del rango de numeración que debe abrirse al servicio mayorista GigADSL, éstas no aparecían en la base de datos de Tesau accesible a través de la página web del Ministerio de Ciencia y Tecnología, lo que explicaría que, al ser consultada ésta por parte de Internet Total, el resultado

fuese el que este operador afirmaba haber obtenido.

En este punto, interesa asimismo señalar que Internet Total manifestó que no realizó solicitud formal alguna a Tesau o a cualquiera de las filiales del grupo Telefónica con el fin de obtener el suministro de servicios ADSL mayoristas, lo que consecuentemente invalidaría la posibilidad de una negativa de suministro de dichos servicios por parte de estos operadores, así como la existencia de discriminación alguna por este motivo.

En la Resolución por la que se puso fin al período de información previa, en relación con las posibles prácticas contrarias a la libre competencia por parte de Tesau en la prestación del servicio ADSL mayorista en el rango de numeración correspondiente a la base naval de Rota, de 16 de enero de 2003, se acordó archivar este trámite sin iniciar procedimiento administrativo.

En octubre de 2002 la CMT inició un trámite de información previa encaminado a investigar las condiciones técnicas y económicas que se aplican en la migración por parte de TData de la tecnología RDSI a la tecnología ADSL en la infraestructura de comunicación de la empresa Sistemas Automatizados Agencias de Viajes, SA (Savia Amadeus).

Se analizaron, por un lado, los precios aplicados por TData al servicio objeto del presente expediente para, posteriormente, compararlo con los costes que un tercer operador habría de asumir para prestar servicios similares a los ofrecidos por TData a Savia Amadeus.

Dada la valoración mayorista y el precio total del contrato, se concluyó que TData obtenía un margen positivo que ascendía a un 4,01 por 100 sobre ven-

²² La modalidad ADSL Go de Wanadoo fue anterior al ADSL Home de Terra, pero basada en la infraestructura de un competidor de Tesau.

3

tas. Este margen positivo se vería incrementado si se hubieran utilizado los precios mayoristas de todos los servicios del contrato.

El servicio de acceso a Intranet ADSL prestado por TData a Savia Amadeus resultaba emulable por otros operadores alternativos que compitieran en el mismo mercado. En consecuencia, no se podía concluir que TData hubiera llevado a cabo prácticas anticompetitivas, concretamente de estrechamiento de márgenes por parte del grupo Telefónica, presente tanto en el mercado mayorista a través de Tesau, como en el minorista a través de TData.

En la Resolución de 6 de febrero de 2003 se archivó el periodo de información previa abierto de oficio por la Comisión relativo a supuestas prácticas anticompetitivas realizadas por TData en su contrato de prestación del servicio de acceso a Intranet ADSL, con la entidad Savia Amadeus.

b) Con respecto a las prácticas relativas a los precios aplicados en la prestación de servicios ADSL minoristas por el grupo Telefónica

Internet Total denunció también el posible incumplimiento por parte de Tesau del régimen de la regulación de precios en la comercialización de sus servicios minorista ADSL en la base naval de Rota. En la Resolución por la que se puso fin al periodo de información previa, de 16 de enero de 2003, se acordó archivar este trámite sin iniciar procedimiento administrativo.

En julio de 2003, se recibió un escrito de Tiscali que solicitaba la intervención de la Comisión en relación con la oferta Kit ADSL USB de Tesau, con cuota mensual gratuita desde el momento de la contratación hasta 31 de agosto de 2003, y módem USB gratuito a instalar por el cliente.

Con respecto al régimen de precios aplicable a los servicios minoristas de ADSL prestados por Tesau en el momento de producirse la conducta denunciada por Tiscali, contenido en la Orden de 3 de agosto de 2001, por la que se dispuso la publicación del Acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos (CDGAE), de 2 de agosto de 2001, sobre tarifas y servicios prestados por Tesau, complementado por la Orden de 17 de julio de 2002, se pudo comprobar que Tesau no había seguido el procedimiento de aprobación previsto en el mismo en relación con las promociones que se referían a las cuotas recurrentes de servicios regulados como el servicio ADSL minorista. Las promociones suponían una modificación, siquiera temporal, de las tarifas reguladas como fijas, a fin de que hubiera podido verificarse por la CDGAE, previo informe de la CMT, el impacto de las mismas para la competencia en el mercado de referencia y si procedía o no, en consecuencia, autorizar su lanzamiento comercial al público.

El mercado de producto afectado era el correspondiente al servicio de acceso a Internet de banda ancha al por menor, que se definía como aquél que permite a un usuario final, utilizando un terminal específico situado en una ubicación fija, disponer de una conexión, generalmente permanente, de capacidad de transmisión elevada para acceder a los servicios de Internet.

En este contexto, el mercado de producto afectado debería comprender, en principio, multiplicidad de alternativas tecnológicas que se ofrecen en la actualidad al público, entre las cuales se encontrarían las tecnologías xDSL, cuyo exponente más actual y paradigmático es el ADSL, el cablemódem y el bucle de abonado inalámbrico, cuyos exponentes principales son las tecnologías LMDS y MMDS.

Una vez más, se concluyó que la posición hegemónica ostentada por el grupo Telefónica en el mercado de provisión de líneas susceptibles de

soportar la prestación de servicios de acceso de banda ancha se trasladaba a un mercado conexo descendente del anterior, que es el de la provisión a los usuarios finales de tales servicios de acceso banda ancha, teniendo como resultado la ostentación de una posición de dominio también en este último mercado por parte de dicho grupo.

De esta forma, la calificación de la posición de dominio del grupo Telefónica en el mercado de servicios de acceso de banda ancha resulta de la aplicación de la doctrina de los mercados conexos, tal como ya fue analizado en la Resolución de la Comisión, de 19 de septiembre de 2002, sobre presuntas prácticas contrarias a la libre competencia por parte del grupo Telefónica en la comercialización de servicios ADSL²³.

En cuanto a la posibilidad de que los precios establecidos por Tesau en su oferta pudieran incurrir en prácticas comerciales para fidelizar clientes se consideró que, atendiendo al periodo mínimo de permanencia en el servicio (un año), así como al importe de las cuotas en promoción, el descuento o ahorro que el consumidor podría obtener con la promoción era de un 15,4 por 100. Según esto, y dado el periodo de tiempo en el que se comercializaría la promoción y las cuotas a las que se aplicaba (hasta julio y agosto), cabía inferir que éste no era lo suficiente prolongado como para suponer efectos comerciales que representaran una restricción de la competencia.

Adicionalmente, deben tenerse en cuenta los costes de cambio que afronta un cliente a la hora de optar por un nuevo operador o proveedor de estos servicios. La magnitud y duración de la promoción no parecían suficientes para que un usuario tuviera incentivos a dejar de utilizar los servicios de otros operadores para darse de alta en Tesau, por el solo hecho de acogerse a esta promoción.

La promoción de verano de Tesau no tenía como objetivo capturar clientes de otros operadores, sino más bien incentivar las nuevas altas a los servicios ADSL en un periodo de bajo crecimiento de la demanda. En este sentido, no se apreciaban efectos contrarios a la libre competencia.

En cuanto a la posibilidad de que el precio resultara en pinzamiento de márgenes con respecto a los precios mayoristas de Tesau, se constató que el margen sobre ingresos pasaba de 38,8 por 100 a un 27,7 por 100, con lo que el operador perdería, en relación con los clientes de la promoción, 11 puntos porcentuales de margen de beneficio, en el periodo de amortización contemplado (un año). Por ello, no podía sostenerse que la promoción produjera una expulsión del mercado de los operadores alternativos, ya que seguía existiendo margen positivo para ellos.

Además de las consideraciones anteriores, se analizó la campaña publicitaria asociada a la promoción desde el punto de vista de la Circular 1/1998, de 30 de julio, de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones sobre campañas publicitarias efectuadas en el mercado de las telecomunicaciones y de los servicios audiovisuales, telemáticos e interactivos, por los operadores que disfruten de posición de dominio.

De nuevo, los datos recabados permitieron comprobar cómo la campaña publicitaria asociada a la promoción Kit ADSL USB no suponía una barrera a la entrada en tanto que Tesau no había obrado de forma desproporcionada al promocionar sus servicios Kit ADSL USB, la campaña no supuso un gasto excesivo y era acorde con la magnitud económica de los servicios promocionados.

Finalmente, se evaluó si la conducta de Tesau incurría o no en incumplimiento de las Resoluciones de la Comisión de 19 de septiembre de

²³ Resolución que deviene firme mediante auto de la Sala de lo Contencioso-Administrativo de la Audiencia Nacional de 18 de junio de 2003.

3

2002 y 16 de enero de 2003, que establecían que Tesau únicamente tenía a su alcance la opción de configurar ofertas comerciales que contemplaran regalos de equipamientos o de otros productos similares, pero en ningún caso podía ofrecer gratuitamente las cuotas correspondientes al servicio, fueran éstas recurrentes o no. Se mantenía en dichas resoluciones que los precios de alta y las cuotas mensuales recurrentes del servicio ADSL no podían ser objeto de modificación unilateral por parte de Tesau. Estas afirmaciones no se contenían como obligaciones explícitamente impuestas en la parte resolutoria de los acuerdos invocados y, por este motivo, no resultaba posible ni procedente el inicio de un procedimiento sancionador al respecto.

Por todo ello, en la Resolución de 18 de diciembre de 2003, relativa a la promoción de verano de Tesau consistente en la oferta gratuita de dos cuotas mensuales del servicio Kit ADSL USB se concluyó que:

- Tesau no puede modificar o configurar ofertas que afecten a precios establecidos como fijos sin respetar el procedimiento habilitado para su autorización o comunicación.
- Respecto de la promoción de Kit ADSL USB, *Navega todo lo que quieras sin pagar las cuotas de julio y agosto*, no se ha identificado la existencia de prácticas contrarias a la libre competencia por parte de dicho operador ni ha constituido un gasto excesivo, según se define en la Circular 1/1998 ni, por tanto, que haya constituido un abuso o reforzamiento de la posición de Tesau y/o el grupo Telefónica en el mercado de referencia considerado.
- No procede la apertura del procedimiento sancionador por incumplimiento de las Resoluciones de la Comisión de 19 de septiembre de 2002 y 16 de enero de 2003.

En noviembre de 2002, Tesau hizo pública una nota de prensa que anunciaba el lanzamiento de “dos

nuevas promociones basadas en sus productos de banda ancha de cara a las próximas fiestas navideñas”, bajo el lema “no me ha venido 2”.

La promoción Factura Cero para línea ADSL, al igual que su predecesora en telefonía fija denominada Factura Cero y analizada en la Resolución de la CMT de 18 de julio de 2002, consistía en un concurso que ofrecía, a todos los titulares de línea de servicio telefónico fijo que tuvieran contratado e instalado antes del 31 de enero de 2003 el servicio ADSL de Tesau en cualquiera de sus modalidades la posibilidad de ganar diferentes premios.

Esta promoción se evaluó en la Resolución de 30 de enero de 2003, relativa al impacto en el mercado de la campaña promocional de Tesau para servicios de ADSL. Se comprobó cómo la promoción Factura Cero para Línea ADSL suponía el regalo de la cuota mensual de la línea ADSL, servicio que ya se estaba prestando por parte de Tesau, por lo que no se trataría de un supuesto de puesta en el mercado de un servicio distinto a los ya existentes y no resultaba necesaria su aprobación por parte de la CDGAE.

El hecho de que la reducción del precio del servicio ADSL que podían obtener los ganadores del concurso fuera consecuencia del azar y que Tesau no estuviera obligada a concederlo a los demás participantes –a pesar de que se cumplieran los requisitos de participación por parte de los mismos, en este caso, el alza en los servicios descritos anteriormente–, hacía imposible la calificación de la campaña comercial Factura Cero para Línea ADSL como un descuento propiamente dicho. Se concluyó que tampoco resultaba necesario que el concurso Factura Cero para Línea ADSL lanzado por Telefónica fuera sometido a aprobación por parte de la CDGAE por este motivo.

También se consideró que no se trataba de una modificación de los precios de los servicios ADSL minoristas, a la luz de lo establecido en el punto 2 del anexo de la Orden de 3 de agosto de 2001.

Por lo tanto, Tesau estaba exenta de la exigencia de realizar una notificación a la CDGAE de forma previa a la comercialización al público de la promoción Factura Cero para Línea ADSL.

En cuanto a la posibilidad de que esta promoción pudiera tener efectos anticompetitivos, de la combinación de la cuantía del premio y la probabilidad de ser premiado se obtuvo el valor esperado del concurso para un usuario que participe en él. Este indicador resulta de utilidad para medir el valor real percibido por el usuario del hecho de participar en el concurso; esto es, la capacidad de condicionar su patrón de consumo, lo que puede emplearse para evaluar su potencial efecto fidelizador sobre los clientes.

Cada titular de la línea ADSL de Tesau percibiría que el valor justo del concurso es de entre 0,7422 euros y 2,8603 euros, en función de la modalidad del servicio ADSL que tuviera contratada. Sobre esta base, se consideró que dicha cantidad era insuficiente para alterar decisiones de consumo ya tomadas, como sería la contratación de servicios de acceso de banda ancha con otro operador distinto de Tesau –bien como nuevo cliente, bien cambiando de operador–.

Además de los premios, la promoción establecía que el consumidor podría incrementar la probabilidad de ganar el concurso en función del número de llamadas que cursara a través de la línea adscrita en el periodo comprendido entre el 18 de noviembre y el 31 de enero. Con relación a esta cuestión, se determinó que la duración de este periodo no era lo suficientemente prolongada. Finalmente, se constató cómo tampoco se había producido, con motivo de la promoción analizada, incumplimiento alguno por parte de Tesau de la Circular 1/1998. Por ello, en la Resolución de 30 de enero de 2003 se procedió a archivar el expediente.

En noviembre de 2002, se recibió en la CMT un documento consistente en la oferta comercial propuesta por TData sobre el servicio Infone-

gocio.com ADSL a Allianz, Compañía de Seguros y Reaseguros, SA (en adelante, Allianz). En el mismo se recogían las condiciones de prestación del servicio y precios a aplicar por TData a Allianz que, a priori, pudieran ser constitutivas de prácticas anticompetitivas relacionadas con el eventual pinzamiento de márgenes por parte de TData al aplicar dichos precios, y por tanto susceptibles de ser calificadas como anticompetitivas, motivo por el que se inició un trámite de información previa.

El contrato recibido en el registro de la Comisión no era original, sino una fotocopia, por lo que se desconocía si la misma era real y, en caso afirmativo, si el contrato continuaba en vigor y en qué condiciones. De las alegaciones realizadas por TData y Allianz como contestación a los requerimientos de información practicados por la Comisión, pudo deducirse que la oferta contractual no estaba vigente, no existiendo ya ningún vínculo contractual o comercial entre Allianz y TData para la prestación del servicio Infonegocio.com ADSL o cualquier otro análogo o similar a éste.

El 27 de febrero de 2003, se aprobó Resolución por la que se pone fin al periodo de información previa iniciado, procediéndose a archivar el mismo.

c) Con respecto a la comercialización de nuevos servicios sobre ADSL por parte del grupo Telefónica

En octubre de 2002 la CMT tuvo conocimiento, a través de los medios de comunicación, de la intención de Tesau y Terra de lanzar una oferta comercial conjunta ofreciendo determinados servicios multimedia/interactivos prestados sobre tecnología ADSL, cuya comercialización al público se preveía realizar durante la campaña de Navidad de 2002. En concreto, dicha información aludía, entre otros, a la oferta comercial de servicios de

3

vídeo y música bajo demanda y de mensajería instantánea.

La Comisión inició un trámite de información previa, tratando de evitar la precipitación a la hora de acordar la apertura de un procedimiento que pudiera carecer de base suficiente. Se trataba de aclarar cuáles eran exactamente los nuevos servicios que se pretendían lanzar comercialmente por parte de Terra y Tesau, así como determinar y precisar las condiciones concretas en las que preveían prestarlos conjuntamente dichos operadores.

De las alegaciones realizadas por Tesau y Terra, como contestación a los requerimientos de información practicados por la Comisión, podía deducirse que, a la fecha de contestación, la anunciada oferta conjunta de nuevos servicios multimedia/interactivos que motivó el trámite de información previa no se había definido ni concretado de modo definitivo por dichos operadores, encontrándose aún en periodo de gestación y negociación entre ellos. Por este motivo, en la Resolución por la que se pone fin al periodo de información previa relativo al lanzamiento por parte de Tesau y Terra de una oferta comercial conjunta de determinados servicios multimedia/interactivos prestados sobre tecnología ADSL, de 16 de enero de 2003, se acordó archivar el procedimiento.

3.7.2 SERVICIOS DE CONSULTA TELEFÓNICA SOBRE NÚMEROS DE ABONADO

A lo largo de 2003 se ha producido el inicio de la competencia en la prestación de servicios de consulta telefónica sobre números de abonado mediante la utilización de la numeración 118AB.

En 2002 se publicó la Orden CTE/711/2002, de 26 de marzo de 2002, por la que se establecen las condiciones de prestación del servicio de consulta telefónica sobre números de abonado, y se aprobaron diversas resoluciones de la CMT con la

finalidad de que Tesau no denegara el acceso a sus datos de abonados para impedir la competencia en estos servicios, por una parte, y con la de asignar números 118AB a los operadores interesados en la prestación de estos servicios, de otra.

a) Asignación de numeración 118AB a Tesau y condiciones de prestación del servicio en el marco del servicio universal

El 7 de noviembre de 2002, el Consejo de la Comisión aprobó un Acuerdo en virtud del cual se asignaban a Tesau tres números cortos identificados por los dígitos NXYAB del Plan Nacional de Numeración para los servicios de consulta telefónica sobre números de abonado en las siguientes modalidades:

- Servicio de consulta telefónica nacional sobre números de abonado en el ámbito del servicio universal de telecomunicaciones (11818).
- Servicio de consulta telefónica nacional sobre números de abonado (11822).
- Servicio de consulta telefónica internacional sobre números de abonado (11825).

Se establecía que Tesau podía proveer con estos números la facilidad de progresión de llamadas, en virtud de su concesión administrativa para la prestación del servicio telefónico fijo disponible al público.

Frente a dicha resolución, Telegate interpuso un recurso de reposición, entendiéndose que debería limitarse la información a prestar a través del servicio de consulta telefónica sobre números de abonado en el marco del servicio universal, y prohibir el uso de facilidades adicionales en asociación con éste.

La regulación del servicio universal es de mínimos, y su finalidad última es la satisfacción de un interés que se ha considerado esencial, más allá de crite-

rios meramente económicos. A la luz de lo anterior, ha de entenderse que el servicio de consulta telefónica en el marco del servicio universal, para cuya prestación se ha asignado a Tesau el 11818, comprende únicamente la información sobre el contenido de las guías, excediendo de su ámbito toda información complementaria o la prestación de cualesquiera facilidades adicionales.

De este modo, el servicio de consulta telefónica en el ámbito del servicio universal debe contener, según la disposición adicional primera de la Orden de servicios de consulta, los datos de los abonados al servicio telefónico disponible al público y de inteligencia de red (nombre, apellido o razón social, número de abonado, dirección postal –exceptuando piso y letra y escalera– y terminal específico, en su caso).

Por este motivo, la CMT procedió, mediante Resolución de 6 de febrero de 2003, a estimar parcialmente el recurso de reposición interpuesto por Telegate, anulando el último párrafo del resuelve primero de la Resolución de 7 de noviembre de 2002 que establecía que, “*Telefónica de España, SAU podrá proveer con estos números la facilidad de progresión de llamadas en virtud de su titularidad de una concesión administrativa habilitante para la prestación del servicio telefónico fijo disponible al público*”, sustituyéndolo por el siguiente: “*Telefónica de España, SAU podrá proveer con los números 11822 y 11825 la facilidad de progresión de llamadas en virtud de su titularidad de una concesión administrativa habilitante para la prestación del servicio telefónico fijo disponible al público*”.

Posteriormente, se constató que Tesau continuaba ofreciendo la progresión de llamadas a través del número 11818, por lo que fue necesario recordarle, mediante Resolución de 13 de marzo de 2003, la necesidad de que pusiera fin a esta práctica y procediera, de acuerdo con la normativa vigente y las resoluciones anteriores de la Comisión, a prestar el servicio de progresión de llamadas y cualesquiera otros de información o valor añadido adicio-

nales a través de los números 11822 y 11825, que son los asignados a estos efectos.

b) Tarifas de prestación del servicio en competencia por Tesau

En la prestación del servicio de consulta telefónica sobre números de abonado se ha venido aplicando a Tesau el régimen de regulación de precios previsto en la disposición transitoria cuarta de la Ley General de Telecomunicaciones de 1998.

En este sentido, las tarifas de dicho operador fueron inicialmente objeto de autorización por parte de la CDGAE. La tarifa correspondiente al servicio de información nacional sobre guía telefónica de Tesau, prestado a través del número 1003, se fijó, mediante Orden Ministerial de 31 de julio de 1998, en un importe de 0,2741 euros por llamada.

Posteriormente, se publicó la Orden de 31 de julio de 2000, en la que se recogía el Acuerdo de la CDGAE, de 27 de julio de 2000, que supuso un cambio importante en el régimen de regulación de precios, posteriormente modificado mediante Orden de 10 de mayo de 2001. En este sentido, el servicio prestado a través del 1003 por Tesau resultó incluido en el régimen de price cap, estableciéndose sucesivamente las siguientes tarifas por llamada:

- 0,2990 euros, comunicada el 1 de agosto de 2001.
- 0,3546 euros, comunicada el 31 de octubre de 2002, y aún vigente.

Actualmente, puesto que el servicio que Tesau presta mediante la numeración 11818 sustituye, precisamente, al servicio de información nacional sobre guías de abonados en el ámbito del servicio universal, el precio aplicable al mismo es el que se estableció para el servicio 1003.

No existían, por tanto, tarifas aprobadas específicamente para los servicios de consulta telefónica de números de abonado en competencia a pres-

3

tar por Tesau a través del número 11822, en tanto que se trata de nuevos servicios regulados a partir de la Orden CTE/711/2002, de 26 de marzo.

Los nuevos servicios a prestar por Tesau, como son los mencionados servicios de consulta telefónica de números de abonado en competencia, la Orden de 10 de mayo de 2001 establecía que *"el régimen de precios para los nuevos servicios y facilidades cuya comercialización se inicie en el transcurso de un periodo de regulación de precios, se establecerá de acuerdo con la disposición transitoria cuarta de la Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones"*.

A este respecto, Tesau argumentaba que los servicios de consulta telefónica sobre números de abonado en competencia no constituirían un nuevo servicio porque consideraba que *"nuestro ordenamiento jurídico equipara el concepto de nuevo servicio al concepto de servicio no regulado, es decir, aquel que no puede ser prestado bajo ninguno de los títulos habilitantes previstos en la Ley General de Telecomunicaciones"*, cuando, en cambio, *"la prestación del servicio de consulta telefónica, sí estaría regulado"*.

Sin embargo, la Comisión mostró cómo los conceptos de nuevo servicio y de servicio no regulado son diferentes; no todo servicio no regulado es un servicio nuevo, y tampoco es cierto que ningún servicio nuevo esté regulado.

En realidad, nuevo servicio es, de acuerdo con la Orden de 10 de mayo de 2001, *"todo aquél cuya comercialización se inicie en el transcurso de un periodo de regulación de precios"*, como era el caso del servicio de consulta telefónica sobre números de abonado y sus facilidades asociadas. Otra cosa es que dicho nuevo servicio, es decir, este servicio cuya comercialización se inicia en el transcurso de un periodo de regulación de precios, esté o no específicamente regulado.

En la Resolución de la CMT de 13 de marzo de 2003, con respecto a las tarifas de aplicación al

servicio de información nacional sobre guías de abonados en el marco del servicio universal y los servicios de consulta telefónica sobre números de abonado en competencia, se impuso a Tesau, en virtud de lo establecido en la Orden de 10 de mayo de 2001, que sometiera los precios que pretendiera establecer para la prestación de sus nuevos servicios de consulta telefónica de números de abonado, a través del número 11822, así como sus posibles facilidades asociadas como puedan ser, entre otras, la progresión de llamadas, a la previa aprobación de la CDGAE.

c) Interconexión y acceso especial para la prestación de servicios de consulta telefónica sobre números de abonado de los competidores de Tesau

Con arreglo a la normativa vigente hasta la aprobación de la Ley General de Telecomunicaciones de 3 de noviembre de 2003 (LGT), la prestación de servicios de consulta telefónica sobre números de abonado requería la previa obtención de una licencia de tipo A o B, en caso de que se prestara además el servicio telefónico fijo disponible al público, o una autorización tipo D, en el supuesto de que se pretendiera prestar tan sólo el referido servicio de consulta telefónica. Estos agentes requieren la interconexión con el resto de operadores, o un acceso especial con uno de ellos, respectivamente, para que los usuarios puedan acceder a sus números 118AB y disfrutar de sus servicios.

Con fecha 18 de febrero de 2003, Conduit solicitó la intervención de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones para la resolución de un conflicto de acceso e interconexión, motivado por la negativa de Tesau de proporcionar acceso en condiciones no discriminatorias a través de su red, bien de forma directa, mediante acceso especial, bien indirecta, mediante el tránsito a través

de la red de un tercer operador, a los servicios de consulta telefónica de Conduit.

Teniendo en cuenta que la migración definitiva a la numeración 118AB para la prestación de servicios de consulta telefónica había de completarse el 4 de abril del 2003, resultaba de especial interés para el sector la provisión de unas condiciones que permitieran la prestación de los servicios de consulta telefónica sobre números de abonado a todos los operadores habilitados a partir de aquella fecha. Por ello, la Comisión aprobó la Resolución relativa a la adopción de medidas cautelares tendentes a hacer efectiva la prestación de los servicios de consulta telefónica de Conduit.

En dicha resolución se mostraba cómo los titulares de autorización tipo D no tienen derecho a obtener idéntico trato, al que ha de dispensarse a los titulares de licencia individual de tipo A o B en lo que a la interconexión de redes se refiere.

En cuanto a los titulares de autorización tipo D, para la prestación del servicio de información de abonados se pueden plantear dos modelos preliminares:

- La prestación del servicio por un titular de autorización tipo D a través de un acceso especial contratado con Tesau.
- La prestación del servicio por un titular de autorización tipo D a través de un acceso especial contratado con un operador alternativo a Tesau.

El servicio prestado a través de la numeración 118AB necesita una conexión a la red del operador dominante para, de forma directa o indirecta, recibir las llamadas. La entidad encargada del servicio de información puede optar para este fin por contratar un acceso especial directamente con el operador dominante, o bien con otro operador alternativo, en cuyo caso este operador deberá comunicar al dominante que las llamadas cursadas al 118AB del prestador del servicio de consulta deben encaminarse a su red como si el número corto le hubiera sido asignado.

En lo que se refiere al segundo modelo, se está ante un servicio de acceso especial que es de todo punto ajeno a Tesau, y que se prestará en las condiciones que en cada caso hubieran pactado el operador alternativo y titular de la autorización general tipo D.

Para los titulares de licencia A o B se estableció que Tesau debía ofrecerles un servicio de interconexión de números cortos del rango 118AB, que habría de permitir el acceso desde la red de Tesau a los números 118AB que hubieran de encaminarse a través de las redes de otros operadores. Este servicio de interconexión incluiría los siguientes conceptos:

- Acceso a la numeración 118AB de otros operadores desde la red de Tesau. El operador interconectado debería satisfacer a Tesau los precios por llamada y duración de la misma correspondientes al nivel de interconexión de que se tratara en cada caso.
- Facturación y gestión de cobro de los precios que los operadores proveedores del servicio hubieran establecido para sus usuarios. Tesau cobrará a los usuarios de estos servicios el precio establecido por el operador que presta el servicio de consulta, pasando íntegramente al operador la cantidad cobrada y detrayendo la remuneración por la prestación de los servicios de acceso y facturación y gestión de cobro.

La OIR vigente no recogía este servicio. Sin embargo, la CMT tenía conocimiento de que Tesau había pactado con distintos operadores la prestación de un servicio de idéntica naturaleza para el acceso a la numeración 11818 y 11825 correspondiente a Tesau cuando la llamada se realiza por abonados de acceso de otros operadores. En esencia, en estos acuerdos se adoptó un modelo técnico y económico similar al que la OIR establece para los servicios de interconexión prestados por Tesau para el acceso a los servicios de red inteligente en la modalidad de acceso.

3

En la Resolución de 6 de marzo de 2003 se estableció que cualquier operador con licencia individual de tipo A o B podría solicitar a Tesau la prestación del servicio de interconexión de números cortos del rango 118AB en las mismas condiciones en las que se venía prestando el servicio de interconexión a los servicios de red inteligente desde la red de Tesau en su modalidad de acceso, con las siguientes características:

- El precio que Tesau cobrará a los usuarios de los servicios de consulta será el establecido por el operador que preste dicho servicio en función de las posibilidades técnicas.
- La cantidad cobrada a los usuarios por Tesau pasará íntegramente al operador interconectado, detrayendo la remuneración por la prestación de los servicios de acceso (en función del nivel de interconexión que corresponda) y facturación y gestión de cobro.
- La cantidad a detraer por facturación y gestión de cobro será la que corresponda con el precio de este servicio en la vigente OIR.
- La apertura de la interconexión que permita el acceso desde la red de Tesau a los números 118AB que hubieran de encaminarse a través de las redes de otros operadores, deberá realizarse en no más de 15 días naturales a contar desde la solicitud de prestación del servicio o, en los casos en que este servicio de interconexión ya hubiera sido acordado, desde la comunicación del número 118AB que corresponda.

d) Medidas ante el fin de la prestación del servicio de consulta telefónica sobre números de abonado mediante la numeración 1003

La Orden Ministerial de 26 de marzo de 2002 atribuyó el código 1003 para la prestación de servicios de consulta telefónica sobre números de

abonado, pero limitando su validez a un año desde la entrada en vigor, de manera que el 4 de abril de 2003 el servicio de consulta sobre números de abonado sólo podía prestarse por medio de los números del rango 118AB.

A pesar de la anterior previsión normativa, la Orden de 26 de marzo de 2002 no estableció procedimiento alguno en lo que se refiere al período transitorio desde la interrupción de los servicios de consulta telefónica sobre números de abonado a través del código 1003 y el conocimiento generalizado de la numeración del rango 118AB para la prestación de este tipo de servicios.

Por este motivo, y con el objetivo de facilitar el tránsito a la nueva numeración a los usuarios que todavía no utilizaban los números del rango 118AB, se hacía imprescindible el establecimiento de un sistema de información neutral, que permitiera al usuario familiarizarse con los nuevos números a través de los que los distintos operadores prestaban el servicio de consulta sobre números de abonado en régimen de libre competencia, sin que se privilegiara la numeración del operador designado para la prestación de las obligaciones propias del servicio universal.

Se trataba de garantizar el derecho de los usuarios que llamaran al 1003 a ser informados de la totalidad de los números disponibles para recibir el servicio de consulta telefónica una vez desaparecido aquél. Para evitar los efectos negativos que para la competencia tendría una locución fija o estática, en la que se proporcionara un simple listado de los números 118AB introducidos en el sistema y terminaría privilegiando a unos números respecto de otros en función de su posición en el listado, se determinó que la numeración se proporcionara de forma aleatoria, de manera que la respuesta a cada llamada al código 1003 no fuera siempre la misma. Una vez finalizada la locución informativa se interrumpiría la comunicación.

La llamada al 1003 no tendría coste para el usuario, si bien los costes en que incurriera Tesau para proporcionar la información que se describe serían soportados por todos los operadores que participaran en el sistema en función de los números introducidos en el mismo por ellos.

El sistema de información que se describe fue establecido mediante Resolución de la CMT de 13 de marzo de 2003, relativa a la adopción de medidas cautelares para posibilitar la obtención de una información adecuada sobre el servicio de consulta sobre números de abonado cuando el usuario marque el número 1003 a partir del 4 de abril de 2003.

De acuerdo con esta resolución, el sistema de información establecido se extendió durante cuatro meses a partir del 4 de abril de 2003. La locución concretamente emitida fue: *“El servicio de consulta telefónica sobre números de abonado prestado mediante el código 1003 ha pasado a prestarse, desde el 4 de abril, exclusivamente a través de otra numeración. Puede obtener servicios equivalentes prestados por diferentes operadores marcando cualquiera de los números siguientes: 118AB₁, 118AB₂, ..., ..., 118AB_n”*.

Esta resolución fue confirmada al resolver la CMT el día 3 de abril de 2003 el recurso potestativo de reposición interpuesto por Telefónica de España, SAU.

e) Prestación de servicios de consulta telefónica sobre números de abonado por el grupo Telefónica mediante numeración no asignada para ello

Con fecha 29 de mayo de 2003 se recibió en la CMT un escrito de Conduit denunciando que una compañía del grupo Telefónica estaba prestando

un servicio de consulta telefónica sobre números de abonado a través del 098.

Tal y como se ha expuesto, con arreglo a la Orden CTE/711/2002 los servicios de consulta telefónica deben prestarse, desde el 4 de abril de 2003, exclusivamente a través de números del rango 118AB.

Entre otras actuaciones dirigidas a cumplir lo dispuesto en la citada orden, la Comisión venía realizando asignaciones en estos rangos a operadores y proveedores habilitados para la prestación de servicios de directorio (entre ellos, varias entidades del grupo Telefónica). De esta manera, se pudo iniciar el lanzamiento comercial de los servicios de directorio de diferentes proveedores, anunciados en los medios de comunicación.

En esta situación de competencia incipiente, se enmarcaba la prestación por Tesau de servicios de consulta telefónica sobre números de abonado a través de una numeración de tres dígitos, no perteneciente al rango atribuido a los servicios de directorio, y que es más sencilla y fácil de recordar por los usuarios que un número 118AB.

El número 098 (así como otros números cortos del tipo 0XY) venía siendo utilizado e informado en sus guías por Tesau desde las etapas previas a la liberalización del sector. Tesau, por tanto, se beneficiaba de una situación que los operadores y proveedores habilitados para la prestación de servicios de directorio no podían emular, puesto que el marco normativo les impedía el acceso a numeraciones de tres dígitos.

La CMT procedió el 24 de julio de 2003 a la adopción de medidas cautelares en relación con la denuncia de Conduit, relativa a la utilización por parte de Tesau del número corto 098 para servicios de información diversa. En la resolución de aprobación de dichas medidas cautelares se estableció que, pasados diez días desde su notificación, en el caso de que se recibieran llamadas al número 098 solicitando servicios de consulta telefó-

3

nica sobre números de abonado de los regulados en la Orden CTE/711/2002, Tesau no podía suministrar la información requerida. Estas medidas fueron finalmente confirmadas mediante Resolución de 23 de enero de 2004.

f) Inclusión de los números de los servicios de consulta telefónica sobre números de abonado de los operadores competidores de Tesau en la guía telefónica del servicio universal

El 19 de febrero de 2003 se recibió en la CMT escrito de Telegate en el cual, entre otros hechos, ponía de manifiesto que Tesau publicitaba en la guía telefónica del servicio universal, comúnmente denominada Páginas Blancas, los números que la propia Tesau utiliza para la prestación de sus servicios de consulta telefónica sobre números de abonado. En este sentido, Telegate consideraba que *“la no inclusión de los números de servicio de consulta telefónica sobre números de abonado en las guías de servicio universal dificultará la entrada de la libre competencia en este mercado y otorgará una ventaja competitiva al operador que las elabora (Tesau), trasladando su posición dominante en la elaboración de estas guías al mercado del servicio de consulta telefónica”*.

La investigación de la Comisión permitió comprobar cómo en la edición de la guía telefónica, Páginas Blancas, del año 2002/2003, los números asignados a Tesau para la prestación de servicios de consulta aparecen tanto en las hojas iniciales de la guía, denominadas hojas informativas, como en un recuadro ubicado en el apartado correspondiente a la letra T, en el que figuran distintos servicios ofrecidos por Telefónica.

En este sentido, la necesidad de que en las guías telefónicas del servicio universal figuren todos los números de las entidades que operen en el mercado de servicios de consulta se infiere de la pro-

pia redacción del artículo 6.4 de la Orden de 21 de diciembre de 2001, relativo al contenido de las hojas iniciales de la guía telefónica, con arreglo al cual deberán constar en las guías *“las instrucciones que indiquen cómo acceder y hacer uso de la guía telefónica y del servicio telefónico disponible al público”*, así como *“la dirección postal y números telefónicos de atención al usuario de los proveedores del servicio telefónico disponible al público de los que dependa alguno de los números que figuran en ese ejemplar”*. Además, en las guías telefónicas elaboradas en el ámbito del servicio universal se deben recoger los datos de todos los abonados al servicio telefónico disponible al público, independientemente del operador que los preste.

De acuerdo con la normativa sectorial, en las hojas iniciales de la guía deben incluirse los números que permiten a los usuarios acceder a la información sobre números de teléfonos de los abonados, información esencial para acceder y hacer uso al servicio telefónico. Dichos números son los de todos los proveedores de servicios de consulta y no sólo los de Tesau.

El 29 de julio de 2003, el Consejo de la CMT aprobó la resolución en relación con la solicitud de intervención formulada por Telegate para que se incluyan los números de servicios de consulta de los diferentes operadores en la guía telefónica del servicio universal, estableciéndose la obligación de Tesau de permitir que, en las siguientes ediciones de la guía telefónica elaborada en el ámbito del servicio universal, figuren, cuando así lo solicite el interesado, los números de teléfono a través de los que distintas entidades prestan servicios de consulta. De acuerdo con la citada resolución, dicha publicación ha de ofrecerse, de acuerdo con el principio de no discriminación, en las mismas condiciones bajo las que se publicaban en aquel momento en las páginas iniciales los números 11818 y 11825 de Tesau.

En la resolución citada se señalaba cómo el derecho de defensa de la competencia permitía llegar

a las mismas conclusiones que el sectorial de telecomunicaciones. En este sentido, se consideró que podían identificarse dos mercados de referencia:

- El mercado nacional de servicios de guías telefónicas, denominadas Páginas Blancas, distinto del mercado correspondiente a los servicios de Páginas Amarillas.
- El mercado de ámbito nacional de servicios de consulta telefónica sobre números de abonado.

Asimismo, podía afirmarse que el grupo Telefónica ostentaba una posición de dominio en el mercado de acceso a la red de telefonía pública conmutada, e igualmente una posición de dominio en el mercado descendente de servicios de guías telefónicas.

Dada esta posición de dominio de Tesau, y en relación con el caso analizado, la obligación de no discriminación de Tesau conllevaría que en el supuesto de que un proveedor de servicios de consulta, como es Telegate, solicitase que se incluyese el número que tiene asignado para la prestación del servicio de consulta en la guía telefónica del servicio universal, Páginas Blancas, Tesau debería ofrecer condiciones no menos favorables que las aplicadas a sus números 11818 de información nacional y 11825 de información internacional. En caso contrario, Tesau abusaría de su posición de dominio en el mercado de las guías telefónicas. Los efectos de dicha conducta repercutirían, además, en el mercado conexo de servicios de consulta, alterando las condiciones de competencia en el mismo.

La exclusión de los diferentes números de servicios de consulta redundaría en perjuicio del usuario, quien no dispondría de la información veraz sobre la oferta actual de dichos servicios de información, impidiendo, de este modo, que los usuarios se beneficien de la apertura de los servicios a la competencia.

No cabe argumentar, como pretendía Tesau, que es precisamente la condición del 11818 como servicio universal la que justifica su inserción en la guía telefónica Páginas Blancas. Dado que los servicios de consulta prestados en el ámbito del servicio universal y los servicios prestados por las demás entidades deben entenderse parte de un mismo mercado de referencia, el tratamiento diferenciado que Tesau de al número 11818 a la hora de determinar su necesaria inclusión en las guías telefónicas, no puede justificarse en su condición de servicio universal. Además, no puede olvidarse que, junto al número asignado para la prestación de servicio de consulta del servicio universal, se estaba publicando el número 11825, correspondiente a los servicios de información internacional, que quedan fuera del ámbito de estas obligaciones.

g) Prácticas de Tesau en el suministro de los datos de sus abonados a los demás prestadores de servicios de consulta telefónica sobre números de abonado

El 24 de marzo de 2003 tuvo entrada en el registro de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones un escrito presentado por la entidad QDQ Media, SA (en adelante, QDQ), en virtud del cual ponía en conocimiento que, entre los datos correspondientes a sus abonados aportados por Tesau a la CMT durante los meses de diciembre de 2002 y enero y febrero de 2003, no figuraba la información relativa a su ocupación, profesión o actividad.

Posteriormente, se recibió un escrito de la entidad Conduit, según el cual los datos relativos a los abonados, que Tesau proporciona a la Comisión para la provisión por parte de terceros del servicio de consulta telefónica a directorios, eran de calidad inaceptable, pues no se les había aplicado el formato estipulado por la Comisión en su

3

Resolución de 27 de junio de 2002, ya que faltaban campos de obligatoria inclusión, lo que dificultaba en gran medida el procesamiento informático de los mismos. Asimismo, Conduit señalaba que los citados datos eran incompletos, pues no incluían algunos números de teléfono de interés social o comercial tales como, entre otros, hospitales, clínicas, bancos, teatros, colegios o cajas de ahorro.

De este modo, Tesau estaría aplicando a los prestadores de servicios de consulta telefónica de información de datos de abonado condiciones de acceso a los datos de sus abonados diferentes de las aplicadas a sí misma o a otras empresas del grupo para prestar servicios equivalentes, motivo por el que, con fecha 26 de junio de 2003, el Consejo de la CMT adoptó una Resolución en virtud de la cual se aprobaban medidas cautelares. Esta resolución obligaba a Tesau a *"suministrar a Conduit Europe, SA, en el plazo de cinco días contados a partir del día siguiente a la notificación de la presente resolución, acceso on line de forma gratuita a la información actualizada y completa sobre abonados al servicio telefónico básico que está utilizando en el momento presente para la prestación al público de su servicio de consulta telefónica accesible a través del número 11818. En el caso de que fuera técnicamente imposible el cumplimiento en el plazo establecido de la obligación contenida en el apartado precedente, Telefónica de España, SAU queda obligada, de forma transitoria, desde el día siguiente a la notificación de la presente resolución y hasta el correcto cumplimiento de la obligación a que se refiere el resuelve primero anterior, a lo siguiente: 1) suministrar de manera gratuita el servicio de consulta asociado a la base de datos E.115, y 2) con el fin de que pueda consultar los datos de abonados que no se encuentren disponibles en el contenido de la base de datos E.115, suministrar, de forma gratuita, acceso al servicio de consulta telefónica de números de abonado que presta a través del número 11818"*.

El apartado 14 de la Orden sobre servicios de consulta telefónica establece que los operadores que presten el servicio telefónico disponible al público facilitarán a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, en los plazos y en el soporte informático que ésta acuerde, al menos con una periodicidad mensual, los siguientes datos de todos sus abonados: a) nombre, apellido, o razón social; b) número(s) de abonado(s); c) dirección postal del domicilio; d) terminal específico que desee declarar, en su caso. Además, deberán comunicar los datos de los abonados al servicio telefónico móvil disponible al público y los abonados de los servicios de inteligencia de red que hayan manifestado su deseo expreso de figurar en las guías y en los servicios de consulta, así como otros datos de los abonados siempre que hayan dado su consentimiento inequívoco.

La CMT deberá facilitar, previa petición, la información sobre los datos de los abonados mencionados en el párrafo precedente a:

- Las entidades habilitadas para la prestación del servicio de consulta.
- Las entidades que elaboren guías telefónicas que incluyan al menos los datos contenidos en la guía comprendida en el ámbito del servicio universal.
- Las entidades que presten servicios de llamadas de urgencia, vía el 112 y otros que determine la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información (Setsi).

Los derechos y obligaciones de los operadores, en lo que a la obtención y aportación de los datos de abonados al servicio telefónico se refiere, fueron objeto de concreción mediante Resolución de 27 de junio de 2002. De esta forma, la conducta de un operador de telecomunicaciones que preste el servicio telefónico fijo y esté obligado, de conformidad con la Orden de servicios de consulta, a proporcionar a la Comisión los datos ya men-

cionados sobre todos sus abonados y facilite información no actualizada, incompleta y sin respetar el formato establecido, será susceptible de incurrir en incumplimiento de las resoluciones de la Comisión y, por tanto, sancionada.

No obstante, en cuanto a la no inclusión del dato de la profesión del abonado en los soportes proporcionados por Tesau, la Comisión ha podido comprobar que el referido dato no aparece ni en las Páginas Blancas ni en el servicio de consulta de información telefónica sobre datos de abonados prestado por dicha entidad y accesible a través del número 11818.

Sin embargo, sí pudo comprobar, mediante la realización de consultas al número 11818 de Tesau, que ésta suministraba datos que no figuraban en los ficheros suministrados por dicha entidad a la Comisión, o figuraban de forma incompleta o defectuosa.

En este sentido, Tesau, de acuerdo no sólo con la legislación sectorial, sino también como consecuencia de la posición de dominio que ostenta en los mercados de referencia definidos, está obligada a proveer los datos de los abonados a los prestadores de servicios de información sobre números de abonado en condiciones no discriminatorias, de forma que dichos datos sean los mismos que los que esta entidad utiliza para prestar servicios equivalentes.

Por este motivo, se aprobó finalmente la Resolución de 13 de noviembre de 2003, relativa a determinadas prácticas llevadas a cabo por Tesau en el suministro de los datos de sus abonados para la prestación de dichos servicios de directorios. En esta resolución se declaraba que la conducta de Tesau consistente en no aportar la información actualizada y completa sobre sus abonados al servicio telefónico básico, con particular referencia a los números de red inteligente, constituía una práctica anticompetitiva, por discriminatoria. Esta práctica se materializaba en la aplicación a sí misma de condiciones de acceso y suministro de los datos de

sus abonados diferentes de las aplicadas a las entidades denunciadas. Además, esta práctica suponía un abuso de la posición de dominio que Tesau ostentaba en el correspondiente mercado de servicios de consulta telefónica sobre datos de abonado que obstaculizaba el desarrollo de la libre competencia en este mercado. Por eso se obligó a Tesau a cesar en dicha conducta.

h) Prácticas de Tesau en cuanto a la inclusión de los datos de los abonados de otros operadores en sus servicios de consulta telefónica sobre números de abonado y de guías telefónicas

Con fecha 2 de diciembre de 2002 se recibió en la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones escrito de Mediafusión España, SA (en adelante, Mediafusión), mediante el cual se denunciaba que tanto Tesau, a través de su servicio de información nacional accesible con el número 1003 (actualmente, 11818), como Uni2, estarían suministrando de forma errónea los números de teléfono correspondientes a Mediafusión.

Se decidió la apertura de un período de información previa, que finalizó mediante Resolución de fecha 14 de mayo de 2003, en la que se consideró que *"existen indicios de que Tesau estaría discriminando entre los abonados de Uni2 y los suyos propios a los efectos de la inclusión de los datos de los abonados en sus servicios de directorio"*, ante lo cual se decidió *"remitir copia de las actuaciones practicadas en el período de información previa al Ministerio de Ciencia y Tecnología, a los efectos de las funciones que ostenta con relación a las obligaciones de servicio universal"*, así como *"iniciar un procedimiento de salvaguarda de la libre competencia con relación a las actuaciones de Telefónica de España, SAU objeto de este expediente"*.

3

De la normativa sectorial y, singularmente, del artículo 6.2 de la Orden de 21 de diciembre de 2001, por la que se regulan determinados aspectos del servicio universal de telecomunicaciones, se desprende inequívocamente la obligación del operador que elabora las guías telefónicas incluidas en el ámbito del servicio universal de incluir los datos, no sólo de sus propios abonados al servicio telefónico fijo, sino de los abonados de otros operadores, sean del servicio telefónico fijo, del servicio telefónico móvil y de los servicios de inteligencia de red.

El operador designado para la prestación de este servicio de guías puede conseguir los datos que deben figurar en ellas bien mediante acuerdos con los operadores o a través del procedimiento de suministro diseñado por la CMT.

A este respecto, la Resolución de la Comisión de 27 de junio de 2002 estableció, no sólo la obligación de Tesau de incluir en sus servicios de directorio de abonados los datos de abonado de los restantes operadores del servicio telefónico, sino también el deber de solicitar a la Comisión los datos de los abonados de aquellos operadores con los que no hubiera alcanzado un acuerdo.

La CMT consideró que la conducta de Tesau, consistente en no incluir o actualizar en sus servicios de directorio los datos de los abonados de Uni2 y, por tanto, de Mediafusión, o aplicar a Uni2 condiciones de inclusión de dichos datos diferentes de las aplicadas a sí misma, suponía una conducta discriminatoria abusiva de Tesau hacia Uni2 y hacia los abonados de ésta, realizada en los mercados de guías de abonados y servicios de consulta de información telefónica sobre números de abonado, con efectos distorsionadores en el mercado del servicio telefónico fijo disponible al público.

Por ello, se dictó la Resolución de 13 de noviembre de 2003, relativa a la solicitud de intervención de Mediafusión con respecto a los servicios de directorio de abonados prestados por Tesau, obligando a Tesau a cesar en la conducta discriminatoria expuesta.

3.7.3 TELEFONÍA DE USO PÚBLICO

A raíz de las denuncias presentadas por Mundo- phone Spain International Telecomunicaciones, SL, Telequé España, SL y la Asociación de Empresas Operadoras y de Servicios de Telecomunicaciones (Astel), acerca de la restricción producida a finales del 2002 en los terminales de uso público de Tesau y Telefónica Telecomunicaciones Públicas, SA (TTP), se pudo constatar que:

- En los terminales de uso público había tenido lugar una restricción que había afectado a la numeración internacional y a números gratuitos.
- Esta restricción había afectado, con carácter general, a la planta de terminales de uso público que pertenece al grupo Telefónica, comprendiendo a los de titularidad de Tesau (ubicados en la vía pública) y a los de titularidad de TTP (ubicados en recintos privados, así como recintos públicos que no tienen la consideración de vía pública).
- La restricción se mantuvo entre los días 19 de diciembre y 29 de diciembre de 2002.
- Tesau comunicó las restricciones de acceso a numeración gratuita a algunos operadores.

Astel denunciaba que la conducta podría constituir una infracción de la Resolución de la Comisión de 19 de julio de 2001, referente al acceso desde terminales de uso público de Tesau y TTP a servicios basados en números cortos y de red inteligente.

Sin embargo, de la instrucción del expediente se concluyó que en todo momento se pretendió dar continuidad al acceso a la numeración afectada, como prueba el hecho de que la restricción se comunicara a los afectados indicando que el servicio sería restablecido al solventar la incidencia –restablecimiento que efectivamente se produjo–. Resultó claro que la medida adoptada tampoco

tenía por objeto implantar soluciones que impidieran la prestación en el futuro de los servicios de tarjetas desde los mencionados terminales de uso público, como las que implican eliminar la marcación adicional de tonos o de números, a las cuales se refería la Resolución de 19 de julio de 2001 citada por Astel. Se concluyó que la conducta objeto del período de información previa no era la contemplada en dicha resolución. A la misma conclusión se llegó con relación a otras resoluciones adoptadas por la CMT en materia de acceso al servicio de tarjetas desde números 900²⁴.

Por todo lo anterior, mediante Resolución de 8 de mayo de 2003, se puso fin al período de información previa abierto en relación con la restricción de acceso a los números 900 producida a finales de 2002 en los terminales de uso público de Tesau y TTP, estimándose que no procedía el inicio de expediente sancionador.

En esta misma resolución se mostró cómo la suspensión e interrupción del servicio telefónico se encuentra regulada en la normativa vigente desde la perspectiva de la regulación de las relaciones entre el operador del servicio telefónico y el abonado. Se planteaba la cuestión de si, por motivos de fraude, o en su caso por motivos que se consideren de fuerza mayor, podía Tesau suspender el acceso que presta en los terminales de uso público a la numeración que se utiliza por los emisores de tarjetas para suministrar a los usuarios sus servicios.

Con relación a esta cuestión, se consideró necesario iniciar el correspondiente procedimiento, sobre la base de la competencia que la Comisión ostenta para resolver conflictos en materia de acceso, al objeto de determinar la viabilidad legal

de que Tesau pueda suspender el acceso en tales supuestos de fuerza mayor y, en su caso, en qué condiciones podría hacerlo o qué obligaciones habría de cumplir, lo que incluyó el análisis de la posibilidad de establecer un procedimiento de autorización previa por parte de la CMT.

Con fecha 22 de mayo de 2003, la Comisión había aprobado también una Resolución por la que se ponía fin al período de información previa correspondiente a un procedimiento sancionador contra las entidades Tesau y TTP, por el presunto incumplimiento de las resoluciones adoptadas por la CMT en materia de obligaciones de acceso a números telefónicos gratuitos para el llamante desde sus terminales de uso público.

Concretamente, se había denunciado una supuesta situación de bloqueo por parte de Tesau y TTP a los números gratuitos que se utilizan para prestar el servicio de tarjetas en los terminales de uso público del grupo Telefónica situados en vía pública y, en general, en las principales zonas turísticas de las Islas Canarias. Del mismo modo, los internos del centro penitenciario La Moraleja (Dueñas, Palencia) pusieron en conocimiento de la Comisión una supuesta conducta de TTP, consistente en instalar en el centro terminales de uso público que no admitían para su funcionamiento otras tarjetas diferentes a las del grupo Telefónica.

Dicha resolución finalizó acordando no iniciar procedimiento sancionador por falta de tipicidad en la conducta analizada, pero también abrir un procedimiento para la salvaguarda de la libre competencia, en el que se determinara en qué medida sería admisible que por parte de Tesau y TTP se procediera a impedir el acceso a los servicios de

²⁴ Resolución de 22 de diciembre de 1998, sobre la supresión, por parte de Cabinas Telefónicas, SA, del acceso a números 900 desde algunos de sus terminales de uso público situados en aeropuertos y estaciones de ferrocarril; Resolución de 1 de febrero de 2001, relativa a las condiciones de prestación de servicios de tarjetas telefónicas, y Resolución de 30 de julio de 2002, por la que se garantiza la continuidad y permanencia de las condiciones de acceso al servicio telefónico disponible al público ofrecidas por Telefónica de España, SAU.

3

tarjetas mediante numeración gratuita desde sus terminales de uso público.

De conformidad con las resoluciones expuestas, el 13 de junio de 2003 se inició un procedimiento con la finalidad de analizar las prácticas restrictivas de la competencia en que habría incurrido TTP, al haber interrumpido el suministro de forma desproporcionada para fortalecer la posición de dominio de Tesau en el mercado del servicio de telefonía fija disponible al público.

Se pudo constatar que existe un mercado de referencia para la telefonía de uso público prestada en dominio privado como actividad secundaria, en el dominio público y en el dominio público sujeto a concesión, que se diferencia de la telefonía de uso público prestada en locales destinados específicamente a este fin (locutorios), por las siguientes razones:

- Satisfacen necesidades diferentes de los usuarios finales. Como se ha mencionado anteriormente, los terminales telefónicos de uso público afectados por la conducta que constituía el objeto de este procedimiento eran aquellos ubicados en locales a los que los consumidores no se dirigen con la intención expresa de realizar llamadas, sino que las usan para satisfacer una necesidad puntual de comunicación. Por esta razón, no se pueden incluir en el mismo mercado los terminales telefónicos de uso público instalados en el dominio privado, cuya finalidad sustancial consista en explotar terminales telefónicos de uso público como actividad principal (los denominados locutorios), ya que los usuarios de estos establecimientos se dirigen a los mismos con la intención expresa de realizar llamadas desde ellos y, por tanto, no satisfacen una necesidad puntual, ocasional e inmediata de comunicación.
- Son modelos de negocio distintos. Los agentes que actúan en el mercado de referencia considerado satisfacen una necesidad del usuario del terminal de uso público, caracteri-

zada por la ocasionalidad del consumo del servicio telefónico, por lo que dichos agentes competirán especialmente en la localización física del terminal en un local concreto y no tanto en los precios aplicables. Por el contrario, las empresas que desarrollan la telefonía de uso público en dominio privado como actividad principal (locutorios) deben competir en precios, dado que el consumidor que acude a estos locales para realizar las llamadas tiene la única intención de satisfacer sus necesidades de comunicación. Por tanto, la ubicación física que tenga dicho establecimiento es menos relevante que en el caso de los recintos privados en los que se presta el servicio de telefonía de uso público como actividad secundaria, ya que los usuarios tienen incentivos para acudir específicamente a un locutorio concreto si los precios de las llamadas son atractivos.

La definición del mercado geográfico de los servicios de telefonía de uso público tiene una particularidad: una vez que una determinada empresa de telefonía de uso público ha instalado su terminal en un recinto, pasa a ser la única proveedora de estos servicios en el interior del mismo. Por tanto, ante incrementos de precio de este servicio, la alternativa de provisión se hace difícil, ya que el usuario se vería obligado a desplazarse al exterior de dicho local. Este hecho es de especial relevancia en el dominio público sujeto a concesión, como son los casos de instituciones penitenciarias, recintos militares u hospitales, en los que los consumidores tienen en muchos casos restringida su capacidad de desplazamiento al exterior de los mismos.

Sin embargo, en el mercado del producto analizado las empresas de telefonía de uso público no pueden comportarse de manera monopolística en sus áreas de influencia geográfica. Efectivamente, existe la competencia ex ante entre las empresas para conseguir las ubicaciones más rentables, que se identifican en función del nú-

mero de clientes que acuden al establecimiento en cuestión.

De esta forma, la rivalidad ex ante es suficiente para asegurar que no existan diferencias sensibles en la situación de competencia en el territorio geográfico español. Por tanto, el mercado relevante desde el punto de vista geográfico es el nacional.

Dada la posición de dominio del grupo Telefónica en el mercado considerado, la denegación por parte de Tesau o TTP del acceso desde sus terminales telefónicos a los servicios prestados al público mediante tarjetas prepago emitidas por empresas no pertenecientes al grupo Telefónica, manteniendo en cambio operativas las tarjetas emitidas por la propia TTP y Tesau, sería considerada abusiva en tanto está llevada a cabo por un operador dominante y carece de justificación objetiva.

Se mostró cómo no es una justificación objetiva válida el hecho de que el acceso al servicio de tarjetas se preste mediante números gratuitos para el llamante: la Comisión ha reconocido los derechos de TTP a recibir una compensación por cursar tráfico dirigido a números que son gratuitos para el llamante. Por tanto, el perjuicio económico de TTP no sería tal, en tanto tendría derecho a recibir compensación por las llamadas originadas en sus terminales y destinadas a números gratuitos para el llamante.

La comercialización de tarjetas lleva asociada la elección por parte del consumidor del operador que cursará sus comunicaciones. Es evidente que este operador puede ser diferente al elegido por el propietario del terminal. La acción descrita del grupo Telefónica tendería, por tanto, a impedir dicha elección del consumidor, al restringir el uso de tarjetas prepago en sus terminales de uso público, concentrando de este modo todo el tráfico generado en ellos para que sea cursado por la empresa del grupo que suministra el servicio de telefonía fija, esto es, Tesau.

Por este motivo, la Resolución de 20 de noviembre de 2003, relativa a la supresión por parte de TTP del acceso a numeración gratuita para el llamante desde sus terminales de uso público, concluyó que las prácticas del grupo Telefónica consistentes en la restricción del acceso a los servicios de tarjetas de operadores ajenos al grupo Telefónica, constituye una conducta abusiva cuyo objetivo sería reforzar la posición dominante de Tesau en el mercado conexo del servicio telefónico fijo disponible al público, y se impuso el cese en dichas prácticas, así como cualquier otra acción que tenga como objeto o efecto impedir la prestación de estos servicios desde los terminales de uso público de la operadora.

3.7.4 ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

En febrero de 2003, el grupo R presentó una denuncia ante la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones en relación con la propuesta económica presentada por Tesau al concurso convocado por el Ayuntamiento de Santiago de Compostela, para la adjudicación de los servicios de telefonía fija, telefonía móvil y transmisión de datos. El concurso fue adjudicado a Tesau en lo que se refiere al servicio de telefonía fija.

El grupo R consideraba que la oferta de Tesau estaría vulnerando el régimen de regulación de precios que le es de aplicación por cuanto *"no resulta admisible que Tesau se comprometa al cobro de un precio fijo con respecto al consumo telefónico variable pues, en caso de ser el consumo real superior al consumo estimado al fijar el precio, se estaría cobrando de menos y en el supuesto contrario, esto es, de ser el consumo real inferior al estimado al fijar el precio, se estaría cobrando de más. En ambos casos, Telefónica estaría incumpliendo el régimen de precios vigente"*.

A este respecto, la modalidad de facturación planteada por Tesau en su oferta consistía en

3

una cantidad fija cuya *“facturación se revisará anualmente y será regularizada al alza o a la baja según consumos reales”*. La literalidad de la cláusula reproducida planteaba dudas en cuanto a si se podía o no entender incluida en dicha cláusula una auténtica regularización a consumo real, ya que no quedaba claro si la revisión debía hacerse:

- A futuro, al comenzar el año que es objeto de actualización, en cuyo caso la variación del consumo anual producido en el año anterior al año objeto de actualización, entendido como la diferencia producida en ese año anterior entre el volumen estimado en la tarifa plana aplicada y el volumen de tráfico realmente producido en dicho año, se tiene en cuenta para calcular y actualizar la tarifa plana del año objeto de actualización.
- Retroactivamente, al finalizar el año objeto de revisión, en cuyo caso la variación del consumo anual producido en ese año, entendido como la diferencia entre el volumen estimado y el volumen de tráfico realmente producido en dicho año, se tiene en cuenta para revisar, en el sentido de regularizar y consolidar la facturación a aplicar durante ese mismo año y ajustarla y adecuarla al consumo que efectivamente se haya producido a lo largo de dicho año, sobre la base de la tarifa plana inicialmente ofertada.

En el primero de los supuestos no estaríamos propiamente ante una regularización a consumos reales en el sentido dado por la doctrina de la CMT.

Además, el grupo R planteaba un conflicto sobre la base de la negativa de Tesau a llegar a un acuerdo para la provisión de accesos especiales remotos a este operador, que le permitiera replicar la oferta realizada por Tesau al Ayuntamiento de Santiago de Compostela.

Para dotar de servicio Ibercom a aquellas dependencias que no dispongan del cableado propiedad del ayuntamiento, Tesau las integraría mediante accesos especiales de Ibercom Remotos (en adelante, acceso EIR). No obstante, el hecho de que R no especificara en modo alguno los accesos requeridos ni en su solicitud a Tesau ni en su contestación al requerimiento de información de la Comisión, confirma que la intención de R manifestada por ella misma era *“establecer un acuerdo marco”*.

La intención de R de formalizar un acuerdo marco para la provisión de accesos EIR no se correspondía con el carácter particular de las solicitudes y provisión de este tipo de accesos, dado que es preciso analizar cada una de ellas desde el punto de vista de su adecuación a los recursos disponibles y su viabilidad técnica. Como alternativa a la provisión de accesos EIR, Tesau ofreció a R, y así lo reconoció esta entidad, la contratación del servicio Ibercom Master Completo, para que R lo ofreciera a su vez al ayuntamiento como un servicio integrado en su propia oferta al concurso.

En definitiva, se constató la inexistencia de una negativa de Tesau a proporcionar accesos EIR al grupo R, dado que la opción de contratar el servicio Ibercom Master Completo, en el que se incluye la provisión de dichos accesos, es una opción perfectamente válida y viable para el citado operador.

En la Resolución de 12 de junio de 2003, se procedió a desestimar la solicitud de R de incoar un procedimiento sancionador a Tesau por supuesto incumplimiento de la Resolución del 7 de noviembre de 2002, por no haber existido una negativa de acceso a los elementos de su red, y, por otro, a obligar a Tesau a regularizar la facturación que presente al Ayuntamiento de Santiago de Compostela, de acuerdo con el régimen de regulación de precios vigente en cada momento.

3.7.5 OTROS

a) Intervención con respecto a posibles prácticas anticompetitivas del grupo Telefónica en la prestación del servicio InfoVía Plus 2000

En julio de 2001, Auna solicitó la intervención de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones ante la actuación presuntamente anticompetitiva de Tesau y TData en el servicio InfoVía Plus 2000.

En el correspondiente escrito se expone que TData ofrecía en ese momento el servicio InfoVía Plus 2000, que consiste en proporcionar acceso gratuito a Internet a través de su red IP a los ISP y a las empresas, para que éstos puedan ofrecérselo sin costes a los usuarios finales que se conectan a Internet a través de una red de telecomunicaciones conmutada (RTB, RDSI y GSM). Además, TData otorgaba bonificaciones por minutos de tráfico inducido a los ISP o a las empresas clientes, en función del volumen de llamadas a Internet realizadas por los usuarios finales.

Auna sostenía que, prestando el servicio gratuitamente a los clientes, TData no podría cubrir los costes en los que incurre para prestar el servicio, y mucho menos repercutir a sus clientes bonificación alguna por tráfico inducido originado en los clientes finales. TData incurriría así en precios predatorios que se compensarían con las subvenciones cruzadas procedentes de otro servicio, por ejemplo el telefónico. Este servicio generaría ingresos a Tesau al cobrar a los usuarios finales que acceden a Internet haciendo uso de la red telefónica básica.

El análisis de mercado efectuado por la Comisión permitió concluir que el mercado de referencia afectado era el mayorista de acceso conmutado a Internet, en el que los proveedores de acceso a Internet o las empresas que carecen de infraestructura suficiente para prestar ese servicio a sus usuarios finales, externalizan en los operadores de datos todas o gran parte de las tareas necesarias para esa provisión a los usuarios finales.

En este mercado, la gran diferencia entre las cuotas de mercado de TData y la del segundo competidor, Auna, representaba de por sí un elemento definitivo para la determinación de la dominancia de TData. Esta conclusión se veía reforzada por otros factores adicionales, de cara a determinar la posición de dominio de TData en este mercado: envergadura de la empresa, recursos de producción, integración vertical y economías de escala y de alcance. En todos los factores mencionados, TData presentaba un posición preeminente con respecto a sus competidores. A las anteriores consideraciones se añadía, además, que el mercado de referencia presenta barreras de entrada. Por las anteriores consideraciones, la Comisión estimó que TData ostentaba una posición de dominio en el mercado de referencia.

En general, se considera que un precio es predatorio si está por debajo de los costes medios variables de la empresa dominante, o si está entre los costes medios variables y los costes medios totales y es parte de un plan deliberado para expulsar a competidores del mercado²⁵. Con la aplicación de precios predatorios, el operador incurre en pérdidas en el corto plazo con el fin de impedir la entrada de competidores o eliminarlos del mercado y con el objeto último de aumentar su poder e incrementar los beneficios futuros cuando la competencia esté debilitada.

²⁵ Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas de 3 de julio de 1991, Asunto C-62/86 Akzo vs. Comisión Europea.

3

Centrándonos en el servicio InfoVía Plus de TData, cabe reiterar que su modalidad InfoVía Plus 2000 ofrece el acceso mayorista a Internet con carácter gratuito para los ISP y las empresas que lo contraten, lo que podría inducir a pensar en la existencia de precios predatorios.

Sin embargo, han de tenerse en cuenta dos consideraciones básicas. En primer lugar, y como ya se ha señalado, los ingresos de los operadores de datos no se obtienen exclusivamente del pago realizado por el ISP como consecuencia del alquiler de las líneas de datos, sino también de la interconexión entre las dos líneas telefónicas. No se puede olvidar que el mercado de referencia de este expediente es el de la totalidad de los servicios mayoristas de acceso a Internet para los ISP que no cuenten con infraestructura necesaria para ofrecer el servicio a los usuarios finales. Por tanto, los ingresos y costes que han de ser tenidos en cuenta son los del conjunto de servicios de TData en este mercado (InfoVía Plus 2000, InfoVía Plus Express e InfoVía Plus Direct), y no solamente el del servicio gratuito.

El hecho de que una de las modalidades del servicio InfoVía Plus se preste con carácter gratuito en uno de los conceptos de sus ingresos (el precio que hayan que pagar los ISP y empresas que lo contraten) no trae como necesaria consecuencia la existencia de precios predatorios para la totalidad del servicio. Es más, según la información aportada por TData, el servicio InfoVía Plus había pasado de ser deficitario a ser rentable.

Dado que el servicio InfoVía ofrecía resultados positivos en el ejercicio 2001, no resultaba necesario el análisis de precios predatorios, porque es evidente que no se estaba ofertando por debajo de los costes.

En cuanto a la intencionalidad de TData para expulsar competidores del mercado de referencia era, cuando menos, cuestionable, dado que tiene algunas particularidades que merecen ser consi-

deradas. La provisión de los servicios analizados comparte activos con otros servicios del mercado de transmisión de datos. Esto hace que los elementos de red necesarios para prestar los servicios estudiados sean complementarios a los necesarios para proveer otros servicios de transmisión de datos. Por tanto, si TData expulsara a alguno de los competidores presentes actualmente en el mercado, las barreras a la entrada serían menores si estuvieran presentes en el citado mercado de transmisión de datos.

El mercado de referencia es un mercado relativamente pequeño con respecto a la totalidad del mercado de transmisión de datos. Esto haría más difícil eliminar a los competidores, dado que obtienen la mayor parte de sus ingresos de otros mercados, lo que les puede permitir hacer frente a una situación económica comprometida en el mercado aquí analizado.

Por todo ello, mediante Resolución de 10 de julio de 2003, relativa a la solicitud de intervención de Auna sobre posibles prácticas anticompetitivas de Tesau y TData respecto al servicio InfoVía Plus 2000, se procedió a desestimar.

b) Intervención con respecto al concurso para la migración de las líneas Trac de Tesau

En abril de 2003 entró en la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones un escrito remitido por Sphairon Access Systems GmbH (en adelante, Sphairon) exponiendo que el 30 de julio de 2002 Tesau había publicado el pliego de condiciones particulares para la migración de las líneas de telefonía rural de acceso conmutado (TRAC), en el que se señalaba que la financiación de la migración se realizaría con cargo a los Fondos Europeos para el Desarrollo Regional (Feder).

Sphairon denunciaba un posible incumplimiento por parte de Tesau de los principios de transpa-

rencia y no discriminación en la selección de proveedores de equipos en el marco del señalado proceso de sustitución de líneas TRAC, manifestando que dichos principios habían de cumplirse por Tesau debido a su posición de dominio en el mercado de referencia, que, según alegaba Sphairon, sería el de servicios de telefonía rural con acceso celular en todo el mercado español, así como el hecho de que el proyecto se financiara con fondos Feder. Finalizaba Sphairon pidiendo que se obligara a Tesau *“a realizar una nueva selección de proveedores de equipos para el proyecto de migración TRAC en la que se garanticen la transparencia y la no discriminación entre los mismos”*.

Sin embargo, se constató que la denuncia formulada por Sphairon no se refería, en modo alguno, a conductas que hayan podido generar efectos distorsionadores de la competencia en los mercados de telecomunicaciones o servicios audiovisuales, telemáticos e interactivos. De hecho, la CMT no pudo identificar indicio alguno en contra, ya que no se recibió pronunciamiento alguno por parte de los operadores de telecomunicaciones que son potenciales clientes de Sphairon o, particularmente, por parte de aquellos que habían concurrido al citado concurso, en el sentido de manifestar haber sufrido cualquier tipo de desventaja o perjuicio derivado del hecho de no poder obtener suministro de los equipos comercializados por Sphairon para cumplir con la finalidad del mismo.

Por otra parte, y a la vista de lo alegado y aportado por la propia denunciante, no resultaba claro que se hubiera producido incumplimiento alguno por parte de Tesau de los principios de transparencia y no discriminación en el proceso de sustitución de líneas TRAC.

Así, la propia Sphairon reconocía que *“Telefónica invitó a los proveedores de equipos a que realizaran ofertas de los equipos necesarios para la instalación de este tipo de redes antes del 30 de septiembre de 2002”* y que *“Sphairon recibió*

esta invitación”. Es más, resultaba que la entidad denunciante admitía que *“no realizó oferta alguna a Telefónica”*.

En todo caso, y en tanto el proceso de sustitución de líneas TRAC se encontraba bajo la supervisión directa del Ministerio de Ciencia y Tecnología, y puesto que no constaba que estuviera afectado ninguno de los mercados que integran el ámbito competencial de la Comisión, se remitieron a dicho organismo las actuaciones, mediante Resolución de 26 de junio de 2003, con respecto al trámite de información previa iniciado por la denuncia formulada por Sphairon contra el concurso para la migración de las líneas TRAC de Tesau.

3.8 INTERVENCIÓN EN MATERIA DE TARIFAS Y PLANES DE DESCUENTO

3.8.1 INFORMES AL GOBIERNO RELATIVOS A MODIFICACIONES DE PRECIOS Y TARIFAS SOBRE NUEVOS SERVICIOS Y FACILIDADES

A lo largo del año 2003 se han elaborado varios informes preceptivos sobre la aprobación de tarifas de nuevos servicios y facilidades propuestos por Telefónica, en virtud de las competencias que otorga a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones la Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones (LGT):

- Informe de 6 de febrero de 2003, sobre propuesta de Telefónica de establecimiento de tarifas para nuevas facilidades en los servicios de inteligencia de red.
- Informe de 30 de abril de 2003, sobre solicitud de Telefónica de aprobación de precios con carácter de máximos para el servicio de consulta telefónica, con valor añadido y la facilidad de

3

progresión de la llamada, a través de la nueva numeración 11822.

- Informe de 30 de abril de 2003, sobre solicitud de Telefónica de aprobación de la tarifa máxima propuesta para las facilidades de desvío selectivo y rechazo selectivo de llamadas.
- Informe de 8 de mayo de 2003, sobre el recargo máximo a aplicar a las llamadas desde teléfonos de uso público en vía pública.
- Informe de 12 de junio de 2003, sobre solicitud de Telefónica de aprobación de la tarifa máxima propuesta para el nuevo servicio corriente personalizada de llamadas.
- Informe de 26 de junio de 2003, sobre solicitud de Telefónica de aprobación para la comercialización de la nueva modalidad minorista de ADSL con velocidades de 1M/300K.
- Informe preceptivo de 10 de julio de 2003, sobre solicitud de Telefónica de aprobación de las tarifas máximas propuestas para la nueva modalidad de línea de acceso primario de RDSI denominada junio-03-03.
- Informe de 26 de septiembre de 2003, sobre solicitud de Telefónica de aprobación de las tarifas máximas propuestas para el servicio de alquiler de circuitos internacionales bajo un modelo extremo a extremo denominado julio-02-03.

3.8.2 INFORMES AL GOBIERNO SOBRE MODIFICACIONES DE PRECIOS Y TARIFAS RELATIVOS AL RÉGIMEN PRICE CAP

El año 2003, al igual que los anteriores, se ha caracterizado por las modificaciones en los precios de los distintos conceptos tarifarios incluidos en las cestas y subcestas del *price cap*, debidas al régimen de control de precios, los planes de

descuento y el incremento de la competencia efectiva.

El año 2003 ha venido marcado por las modificaciones introducidas por la 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 que modifica para dicho año el marco regulatorio de precios de los servicios que presta Telefónica y se autoriza a dicho operador a reducir los precios de los servicios ADSL minorista en un 10 por 100.

Las principales modificaciones introducidas por dicha orden son las siguientes: en primer lugar, se excluye de la Cesta 1 la cuota de abono mensual de líneas individuales y de enlace, que se engloban en la Cesta 0 cuyo factor de ajuste (X) para el año 2003 sería 6, lo que supone una subida autorizada en las cuotas de abono mensual del 8 por 100; en segundo lugar, se añade un párrafo en el apartado 3.B) de la Orden de 10 de mayo de 2001, servicios de líneas susceptibles de arrendamiento, según el cual, en el año 2003 y sin perjuicio de la supresión de la subcesta 3.2 (circuitos punto a punto digitales a 2Mbits estructurados y sin estructurar), los precios de los circuitos incluidos en la misma se reducirán en 15 puntos porcentuales una vez efectuadas las modificaciones necesarias para cumplir el límite anual de la Cesta 3, fijado para dicho año por la Orden de 10 de mayo de 2001 en $(IPC-6)\%=4\%$. Finalmente, también se autoriza a Telefónica a efectuar una reducción del 10 por 100 en los servicios ADSL minorista aprobado por Acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos de 4 de julio de 2002 y publicado en el BOE de 17 de julio.

a) Resoluciones aprobadas durante el año 2003

Las resoluciones aprobadas sobre reducciones en los precios de los servicios contenidos en las ces-

tas y subcestas del *price cap*, en cumplimiento de los límites máximos de variación fijados en la mencionada orden, fueron los siguientes:

- Resolución de 12 de diciembre de 2002, sobre la procedencia de la aplicación de las modificaciones de las cuotas mensuales de abono del servicio telefónico fijo, tanto en líneas individuales como de enlace, así como de las líneas de acceso básico RDSI y líneas de acceso básico para centralitas, aplicadas a partir del 1 de enero de 2003.
- Resolución de 16 de octubre de 2003, sobre la procedencia de la aplicación de las modificaciones de los precios del servicio telefónico fijo y de las llamadas fijo a móvil, así como del servicio de líneas susceptibles de arrendamiento, que están incluidas en las cestas y subcestas del *price cap*, para entrar en vigor el 31 de octubre de 2003.
- Informe preceptivo de 18 de septiembre de 2003, sobre el marco de regulación de precios de determinados servicios prestados por Telefónica para el año 2004.
- Informe preceptivo de 18 de septiembre de 2003, sobre la liberalización de los precios minoristas de los servicios ADSL prestados por Telefónica.

b) Evolución del régimen price cap en los ejercicios 2001, 2002 y 2003

De acuerdo con lo especificado anteriormente, la evolución seguida por los precios de los distintos conceptos tarifarios incluidos en las cestas y subcestas del *price cap* desde su entrada en vigor el 1 de enero de 2001 es la que figura en la tabla siguiente.

101. VARIACIÓN ANUAL DE PRECIOS (*)
(porcentaje)

Conceptos		2001	2002	2003	Periodo 2001-2003
Cuota de conexión línea individual		-25,6	-37,4	0,0	-53,4
Cuota de conexión línea de enlace		-25,6	-37,4	0,0	-53,4
Servicio 11818 (Información telefónica)		9,1	18,6	0,0	29,4
Total Subcesta 1.1		-14,5	-14,5	0,0	-26,9
Cuota de abono mensual de línea individual		13,0	11,5	8,1	36,2
Cuota de abono mensual de línea de enlace		10,5	9,7	6,8	29,5
Total Subcesta 1.2		12,8	11,4	8,0	35,7
Llamadas a Telefónica Móviles		-14,4	-13,6	-5,1	-29,8
Llamadas a Airtel		-14,4	-13,6	-5,1	-29,8
Llamadas a Amena		-0,9	-8,2	-9,3	-17,5
Total Subcesta 1.3		-13,0	-13,0	-5,6	-28,5
Total metropolitano		0,0	0,0	0,0	0,0
Llamadas metropolitanas	Normal	0,0	0,0	0,0	0,0
	Reducida	0,0	0,0	0,0	0,0
Total provincial		-20,0	-20,6	0,0	-36,4
Llamadas provinciales	Normal	-23,7	-20,8	0,0	-39,5
	Reducida	-3,4	-19,7	0,0	-22,4
Total interprovincial		-22,8	-27,5	-2,7	-45,6
Llamadas interprovinciales	Normal	-26,5	-27,7	-3,3	-48,6
	Reducida	-2,5	-27,1	0,0	-28,9
Total internacional		-19,4	-19,0	0,0	-34,7
Total Subcesta (resto)		-12,9	-12,9	-0,8	-24,7
TOTAL CESTA 1		-7,0	-6,0	-2,0	-14,3

Fuente: CMT

(*)Variación de los precios nominales de los servicios incluidos en las cestas y subcestas del *price cap*.

La variación acumulada de los precios nominales de los distintos conceptos tarifarios incluidos en las cestas y subcestas desde la entrada en vigor del *price cap* el 1 de enero de 2001 fue del 14,3 por 100, resultando especialmente significativas las reducciones en las llamadas provinciales e interprovinciales, cuyos precios nominales disminuyeron en un 36,4 por 100 y un 45,6 por 100. No obstante, las cuotas de abono mensual experimentaron una subida del 35,7 por 100 de acuerdo con el objetivo de reequilibrio tarifario que previsiblemente se conseguirá a lo largo de 2004 con una última subida autorizada del 4,35 por 100, conforme a lo establecido en la Orden PRE/3103/2003, de 5 de noviembre. Por su parte los precios de las llamadas a móviles se redujeron un 28,5 por 100.

102. VARIACIÓN ANUAL DE PRECIOS DE LLAMADAS INTERNACIONALES
(porcentaje)

Conceptos		2001	2002	2003	Periodo 2001-2003
Llamadas a zona 0	Normal	-27,2	-21,2	0,0	-42,7
	Reducida	-15,4	-19,0	0,0	-31,4
Total Zona 0 (Andorra)		-23,7	-20,5	0,0	-39,4
Llamadas a zona 1A	Normal	-32,0	-22,2	0,0	-47,1
	Reducida	-20,0	-18,9	0,0	-35,1
Total Zona 1A (Principales países UE)		-27,4	-20,8	0,0	-42,5
Llamadas a zona 1B	Normal	-31,0	-21,2	0,0	-45,6
	Reducida	-14,6	-14,6	0,0	-27,1
Total Zona 1B (Resto UE)		-25,0	-18,4	0,0	-38,8
Llamadas a zona 2A	Normal	-30,3	-20,5	0,0	-44,5
	Reducida	-19,1	-18,3	0,0	-33,9
Total Zona 2A (Resto Europa)		-26,6	-19,7	0,0	-41,0
Total Zona 2B (Resto Europa)		-9,0	-19,8	0,0	-27,0
Total Zona 3A (Resto Europa)		-6,4	-16,9	0,0	-22,3
Total Zona 3B (Resto Europa)		-14,2	-21,4	0,0	-32,6
Total Zona 4A (EE.UU)		-44,7	-28,5	0,0	-60,4
Total Zona 4B (Resto América)		-17,8	-14,9	0,0	-30,0
Llamadas a zona 5A	Normal	-18,3	-18,2	0,0	-33,2
	Reducida	-1,2	-17,0	0,0	-18,0
Total Zona 5A (Resto América)		-9,3	-17,5	0,0	-25,2
Total Zona 5B (Resto América)		-17,6	-19,6	0,0	-33,8
Total Zona 6A (Resto mundo)		-7,2	-25,0	0,0	-30,3
Total Zona 6B (Resto mundo)		-5,3	-33,3	0,0	-36,9
Total Zona 7 (Resto mundo)		-6,3	0,0	0,0	-6,3
Total Zona 8A		-0,2	0,0	0,0	-0,2
Total Zona 8B		-0,2	0,0	0,0	-0,2
Total Zona 8C		-0,2	0,0	0,0	-0,2
Total Zona 8D		0,0	0,0	0,0	0,0
Total Zona 9A		-0,2	0,0	0,0	-0,2
Total Zona 9B		-0,1	0,0	0,0	-0,1
TOTAL INTERNACIONAL		-19,4	-19,0	0,0	-34,7

Fuente: CMT

Las llamadas internacionales experimentaron una bajada acumulada desde la entrada en vigor del *price cap* del 34,7 por 100, 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 por 100 y las llamadas a Estados Unidos, con una bajada acumulada del 60,4 por 100. Durante el año 2003 las llamadas internacionales no experimentaron ninguna reducción.

Teniendo en cuenta las variaciones de los precios nominales propuestos, se han de revisar los porcentajes de los planes de descuentos afectados, de forma que el precio efectivo aplicado al usuario final beneficiario del descuento, después de la modificación de los precios nominales, sea equivalente al precio efectivo anterior a la modificación de dichos precios, tal y como se especifica en el apartado VI del anexo I de la Orden de 10 de mayo de 2001.

MEMORIA DE ACTIVIDADES

103. VARIACIÓN DE PRECIOS POR FECHAS
(porcentaje)

Tipo de llamada/concepto	01/02/ 2001	15/02/ 2001	01/03/ 2001	30/04/ 2001	01/08/ 2001	01/11/ 2001	01/01/ 2002	05/03/ 2002	01/11/ 2002	01/01/ 2003	01/11/ 2003	Variación acumulada
Cuota de conexión línea individual				-25,6					-37,4			-53,4
Cuota de conexión línea de enlace				-25,6					-37,4			-53,4
Servicio 11818 (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		6,5		6,1			11,5			8,1		36,2
Cuota de abono mensual de línea de enlace		5,3		5,0			9,7			6,8		29,5
Total Subcesta 1.2		6,4		6,0			11,4			8,0		35,7
Llamadas fijo-móvil												
- Llamadas a TME Movistar	-8,8		-5,6		-0,3	-0,3			-13,6		-5,1	-29,8
- Llamadas a Airtel	-8,8		-0,5		-5,4	-0,3			-13,6		-5,1	-29,8
- Llamadas a Amena			-0,4		-0,2	-0,2			-8,2		-9,3	-17,5
- Llamadas a TME Moviline	-8,8		-5,6		-0,3	-0,3			-13,6		-5,1	-29,8
Total Subcesta 1.3	-7,9		-3,6		-1,7	-0,3			-13,0		-5,6	-28,5
Total metropolitanos												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		-2,7	-45,6
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	(*)	-2,0	-14,3

Fuente: CMT

(*) De acuerdo con la Orden PRE/3189/2002, de 12 de diciembre de 2002, por la que se dispone la publicación del Acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos por la que se modifica para el año 2003 el marco regulatorio de precios de los servicios que presta Telefónica de España, SAU para el año 2003, la Subcesta 1.2 se transforma en la Cesta 0, y el factor de ajuste (X) de la Cesta 0 para ese año será de X=-6, por tanto la variación máxima permitida en los precios de las cuotas de abono mensual para dicho año será del 8 por 100.

104. VARIACIÓN ANUAL DE PRECIOS DE LÍNEAS SUSCEPTIBLES DE ARRENDAMIENTO
(porcentaje)

Tipo de Circuito	2001	2002	2003	Periodo 2001-2003
Analógico B.V. c/ordinaria 2 hilos	-16,2	-16,0	-7,1	-34,6
Total Subcesta 2.0	-16,2	-16,0	-7,1	-34,6
Analógico B.V. c/ordinaria 4 hilos	-16,2	-16,1	-7,2	-34,8
Analógico B.V. c/especial 2 hilos	-16,2	-16,2	-7,1	-34,7
Analógico B.V. c/especial 4 hilos	-16,2	-16,1	-7,1	-34,7
Total Subcesta 2.1	-16,2	-16,1	-7,2	-34,8
TOTAL CESTA 2	-16,2	-16,1	-7,1	-34,6
Digital 64 Kbps	-8,2	-8,0	0,0	-15,6
Total Subcesta 3.1	-8,2	-8,0	0,0	-15,6
Digital 2 Mbps (sin estructurar)	-9,2	-9,1	-22,7	-36,2
Digital 2 Mbps (estructurado)	-6,6	-6,7	-22,1	-32,1
Total Subcesta 3.2	-8,1	-8,1	-23,1	-35,0
Digital 34 Mbps	-6,9	-2,0	-1,7	-10,3
Total Subcesta 3.3	-7,1	-2,0	-4,0	-12,6
TOTAL CESTA 3	-8,0	-7,3	-10,4	-23,5

Fuente: CMT

Las modificaciones propuestas por Telefónica en relación con las Cestas 2 y 3 se han ajustado a los límites fijados en la Orden PRE/3189/2002, de 12 de diciembre, alcanzando las reducciones acumuladas del 34,6 por 100 y del 23,5 por 100, respectivamente.

3.8.3 INFORMES AL GOBIERNO RELATIVOS A PROGRAMAS DE DESCUENTO Y BONOS

En 2003 también se han elaborado informes en materia de planes de descuento de las tarifas de telefonía fija de Telefónica de España:

- Resolución de 16 de enero de 2003, relativa a posibles descuentos no autorizados en los precios regulados de la oferta minorista de servicios ADSL de Telefónica a partir de 21 de julio de 2002, fecha de entrada en vigor de la Orden PRE/1858/2002, de 4 de julio de 2002, que regula las tarifas para los nuevos servicios ADSL minorista con filtrado distribuido y las modificaciones de las tarifas y características de los servicios ADSL minorista existentes prestados por esa entidad.
- Resolución de 30 de enero de 2003, sobre el análisis del impacto en el mercado de la campaña promocional de Telefónica para servicios de ADSL.
- Informe a la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, de 27 de febrero de 2003, sobre los programas de descuento: Plan Ciudad 30, Plan Provincia 15, Plan Provincia 30, Plan País 15, Plan Combina 60, Plan Combina 60 Plus, Bono Américas I y II, Bono Zagreb I y II, Bono Europa del Este I y II, Bono Minuto Europa Fijo-Móvil, Bono Compacto Plus 500 y 800, Bono Telefónica 7 horas y 20 horas acceso a

3

Internet, Bono EMP7 Plus, EMP27, EMP47 Plus, EMP67 y EMP97 Plus, de Telefónica.

- Informe a la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, de 6 de marzo de 2003, sobre la modificación del programa de descuento Plan Masterbono Proveedores de Telefónica.
- Informe a la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, de 30 de abril de 2003, sobre el programa de descuento Bono Fijo-Móvil 60 de Telefónica.
- Informe a la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, de 30 de abril de 2003, sobre el programa de descuento Bono 900 de Telefónica.
- Informe a la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, de 24 de julio de 2003, sobre los programas de descuento: Bono 900, Mayo 01-03 y Bono Fijo-Móvil 60, de Telefónica.
- Informe a la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, de 29 de julio de 2003, sobre la promoción julio-01-03, Promoción Internet Estival.

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 Telefónica de España, 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 Orden Ministerial 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 por 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 Telefónica de España 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 de descuento en el servicio telefónico fijo disponible al público, en sus ámbitos provincial, interprovincial o internacional, que prevean la aplicación de porcentajes que no excedan del 15 por 100 y sean propuestos como no compatibles con los otros que apliquen descuentos a los mismos servicios, estará sujeta a un procedimiento diferente. Telefónica de España 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 Telefónica de España. Esta forma de notificación es igualmente aplicable a las modificaciones necesarias en los porcentajes de los planes o programas descuento.

A partir del 1 de enero de 2004, el procedimiento aplicable a las llamadas de acceso a Internet, paquetes de servicios, bonos, planes de precios, programas de descuento y nuevos servicios, podrán ser comercializados por Telefónica previa comunicación a los ministerios de Economía y de Ciencia y Tecnología, al Consejo de Consumidores y Usuarios y a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones con, al menos, veintiún días de antelación a su aplicación efectiva. Además, Telefónica deberá remitir a estos mismos organismos su catálogo de servicios actualizados con los nuevos precios y condiciones en el plazo máximo de diez días desde su aplicación efectiva.

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 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, adscribirse al plan frente a las tarifas ordinarias ofertadas por Telefónica de España.

- Comparación con los planes de otros operadores.

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 los recoge. Asimismo, publica en su página web el catálogo de servicios de Telefónica de España, así como la oferta de los demás operadores que lo demanden. Ese seguimiento permite a la CMT tener una visión global de la oferta actual de servicios de telecomunicaciones en España. La base de datos citada es interna y se utiliza como herramienta en la resolución de los expedientes relacionados con precios de los servicios.

3.9 ASESORAMIENTO AL GOBIERNO Y A OTRAS INSTITUCIONES

En el transcurso del año 2003, la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones ha emitido los informes que seguidamente se relacionan, asesorando al Gobierno y a otras instituciones en el ejercicio de sus competencias.

- Informe de 13 de febrero de 2003, sobre la propuesta de Resolución de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información por la que se establece el procedimiento de migración de la numeración de los servicios de tarificación adicional.
- Informe de 13 de febrero de 2003, interesado por el Ministerio de Ciencia y Tecnología sobre el borrador de propuesta de convenio de finalización del procedimiento de autorización de transmisión de los activos inmobiliarios de Telefónica de España, SAU a la sociedad filial Inmobiliaria Telefónica, SLU.

3

- Informe de 13 de febrero de 2003, al Ministerio de Ciencia y Tecnología sobre la contratación administrativa de servicios de telecomunicaciones.
- Informe de 13 de marzo de 2003, al Servicio de Defensa de la Competencia sobre el plan de actuaciones presentado por Sogecable, SA para la instrumentación de las condiciones a las que se subordina la operación de concentración entre Sogecable, SA y DTS, Distribuidora de Televisión Digital, SA, en virtud de los Acuerdos del Consejo de Ministros de 29 de noviembre de 2002.
- Informe de 30 de abril de 2003, a la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información sobre el proyecto de Orden Ministerial por la que se modifica el Cuadro Nacional de Atribución de Frecuencias.
- Informe de 29 de mayo de 2003, al Ministerio de Ciencia y Tecnología en relación con el anteproyecto de Ley General de Radio y Televisión.
- Informe de 12 de junio de 2003, al Ministerio de Ciencia y Tecnología sobre borrador de proyecto de Orden Ministerial por la que se establecen las condiciones de prestación del servicio mayorista de alquiler de bucle de abonado.
- Informe de 26 de junio de 2003, al Servicio de Defensa de la Competencia en relación con las denuncias presentadas por Uni2 Telecomunicaciones, SA y MCI Worldcom (Spain), SA contra los operadores de móviles que operan en España por supuestas prácticas restrictivas de la competencia en materia de precios de interconexión en terminación.
- Informe de 26 de junio de 2003, al Defensor del Pueblo en relación con la interpretación del interés general que efectúa la CMT a los efectos de cancelación de una asignación de numeración, dentro del expediente abierto respecto de la queja formulada por Carlos Mantilla Rodríguez sobre la publicidad realizada por la empresa Holiday Change, tramitada por la Dirección General de Consumo de la Junta de Andalucía.
- Contestación a la consulta formulada por las entidades prestatarias del servicio de atención de llamadas de urgencia 112, de fecha 18 de septiembre de 2003, sobre el importe de la contraprestación económica a que tienen derecho los operadores por razón del suministro de datos de localización de llamadas de móvil, a los servicios de urgencia 112.
- Informe de 26 de septiembre de 2003, sobre la propuesta de Resolución 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 la provisión de servicios de tarificación adicional sobre sistemas de datos.
- Informe de 13 de noviembre de 2003, sobre la propuesta de Resolución de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información por la que se establece el procedimiento de migración de los servicios de numeración personal.

3.10 EJERCICIO DE LA POTESTAD SANCIONADORA

La nueva ley 32/2003, de 3 de Noviembre, General de Telecomunicaciones, frente a la anterior y hoy derogada Ley General de Telecomunicaciones 11/1998, de 24 de abril, ha modificado y ampliado la tipificación de infracciones sobre las que la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones tiene competencia sancionadora. De manera que, si con la anterior Ley 11/1998 la Comisión era competente para imponer las sanciones correspondientes que derivasen del incumplimiento de las resoluciones, instrucciones y requerimientos emanados de la misma, con la

nueva Ley 32/2003 la Comisión es competente para imponer las sanciones que deriven, entre otros incumplimientos, de aquellos que se produzcan en relación con las condiciones para la prestación de servicios o la explotación de redes de comunicaciones electrónicas, de las obligaciones impuestas en materia de acceso e interconexión o de las condiciones determinantes de la adjudicación y asignación de los recursos de numeración.

En el ejercicio correspondiente al año 2003, la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones inició o continuó la tramitación de seis procedimientos sancionadores, todos ellos al amparo de la Ley 11/1998, que se describen brevemente a continuación. En cuatro ocasiones, la Comisión resolvió con la imposición de la correspondiente sanción económica y en otras dos mediante el archivo del expediente.

- Procedimiento sancionador incoado a la entidad Telefónica de España, SAU por acuerdo del Consejo de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones de 18 de abril de 2002, sobre el presunto incumplimiento de las Circulares 1/1999, 1/2000, 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 telecomunicaciones fijas.

Tras la tramitación del correspondiente procedimiento por el instructor designado en el acuerdo de incoación, el Consejo de la Comisión, en su reunión de 6 de marzo de 2003, dictó Resolución en la que consideró probado que Telefónica de España, SAU había incumplido el apartado quinto número seis de la Circular 1/2001, de 21 de junio, de la Comisión y declaró a la entidad Telefónica de España, SAU responsable directa de la comisión de una infracción muy grave, tipificada en el artículo 79.14 de la Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones.

Frente a la citada resolución, Telefónica de España, SAU interpuso recurso potestativo de reposición ante la Comisión, el cual fue desestimado por Acuerdo del Consejo con fecha 8 de mayo de 2003. 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.

- Procedimiento sancionador incoado a las entidades Telefónica de España, SAU y Telefónica Telecomunicaciones Públicas, SAU por acuerdo del Consejo de la Comisión de 4 de julio de 2002, por el presunto incumplimiento de la Resolución de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones de 29 de abril de 2002 sobre la adopción de medidas cautelares con respecto a la Oferta de Servicios de Telecomunicaciones Públicas para locutorios de Telefónica Telecomunicaciones Públicas.

El Consejo de la Comisión, en su reunión de 30 de abril de 2003, dictó una Resolución en la que consideró probado que Telefónica de España, SAU y Telefónica Telecomunicaciones Públicas, SAU habían incumplido la indicada resolución y declaró a ambas entidades responsables directas 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, imponiéndoles, respectivamente, las correspondientes sanciones económicas. Tanto la resolución por la que se acordó la iniciación del procedimiento sancionador como la resolución por la que se resolvió dicho procedimiento han sido impugnadas ante la jurisdicción contencioso-administrativa, impugnaciones que se sustancian actualmente ante la Sala de lo Contencioso-Administrativo de la Audiencia Nacional.

3

- Procedimiento sancionador incoado a la entidad Telefónica de España, SAU por acuerdo del Consejo de la Comisión de 18 de julio de 2002, sobre el incumplimiento del apartado primero del Resuelve de la Resolución de 24 de enero de 2002, sobre control de precios aplicados por Telefónica de España, SAU a la operadora Vic Telehome, SA.

Finalizado el procedimiento por el instructor designado al efecto, el Consejo de la CMT, en su reunión del día 10 de julio de 2003, consideró probado que Telefónica de España, SAU había incumplido la indicada 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.

- Procedimiento sancionador incoado a las entidades Antena 3 Televisión, SA y Gestevisión Telecinco, SA, por acuerdo del Consejo de la Comisión de 3 de abril de 2003, por el presunto incumplimiento reiterado de diversos requerimientos de información relativos a la denuncia presentada por la empresa European Home Shopping EHS, SL, por supuestas prácticas anticompetitivas y discriminatorias.

Los detalles de este procedimiento se explican en el apartado 3.11.2.c) del presente informe.

- Procedimiento sancionador incoado a los operadores de redes públicas telefónicas móviles Telefónica Móviles, SAU, Vodafone, SA, y Retevisión Móvil, SA por acuerdo del Consejo de la Comisión de 14 de mayo de 2003, por el presunto incumplimiento de la Resolución de 8

de junio de 2000 de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, sobre especificaciones técnicas aplicables a la conservación de números en redes telefónicas públicas móviles.

Con fecha 12 de diciembre de 2003, el Consejo de la Comisión resolvió archivar el procedimiento sancionador, debido a la falta de tipicidad en la actuación de los operadores móviles, al entender que no existió incumplimiento de la Resolución de 8 de junio de 2000.

- Procedimiento archivado.

Mediante Resolución del Consejo de la CMT de 18 de julio de 2002, se inicio procedimiento sancionador por el posible incumplimiento reiterado de distintos requerimientos de información de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones sobre las actuaciones de Telefónica de España con respecto a empresas de telefonía de uso público, desde el año 1997 hasta marzo de 2002. El Consejo, en su reunión de 16 de enero de 2003, acordó archivar el expediente sancionador.

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 2003, distintos operadores de redes y servicios de telecomunicaciones, así como diversas corporaciones locales y asociaciones de consumidores y usuarios, se han dirigido a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones solicitando asesoramiento mediante la

presentación de consultas sobre distintos extremos de los servicios de telecomunicaciones y audiovisuales.

Las consultas formuladas han sido resueltas por el Consejo de la CMT, y figuran reseñadas en los distintos epígrafes de este informe anual según la temática de la consulta planteada. Cabe reseñar que el texto de las resoluciones de las consultas planteadas se encuentra disponible en la página web de la Comisión, www.cmt.es.

Mayoritariamente, las consultas han versado sobre cuestiones relacionadas con los títulos habilitantes necesarios para el establecimiento y explotación de redes inalámbricas de telecomunicaciones de tecnología wi fi, con la elaboración de guías telefónicas o electrónicas, con cuestiones vinculadas a la preselección y a la oferta de interconexión de referencia y, finalmente, distintas dudas sobre la Oferta de Acceso al Bucle de Abonado (OBA). También se formularon, entre otras, consultas sobre aspectos más específicos como los relativos a instalación de cabinas en el dominio público municipal, números de inteligencia de red en su modalidad de tarificación adicional y sobre la obligación de contratar servicios de acceso a Internet en banda ancha por periodos mínimos.

3.11.2 ACTUACIÓN EN EL MERCADO DE LOS SERVICIOS AUDIOVISUALES

a) Televisión digital terrestre

En 2003, la CMT ha continuado participando como observador en el Foro de la Televisión Digital auspiciado por la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información (Setsi). Este foro cuenta con la participación de todos los sectores involucrados. Desde los radiodifusores de televisión a los fabricantes de los equipos de electrónica de consumo, pasando por las entidades que explotan las

infraestructuras de red necesarias para la prestación del servicio.

En 2003 se presentó el documento *Escenarios de medición de audiencias y contenidos para la televisión digital*, elaborado por el grupo técnico sobre medición de audiencias del foro de la televisión digital. Este documento supone un paso más en la identificación de la problemática asociada a la televisión digital desde la óptica de la contribución y el trabajo conjunto entre actores del sector.

b) Televisión de pago y mercados relacionados

El Consejo de la Comisión aprobó, mediante Resolución de 13 de marzo de 2003, el Informe al Servicio de Defensa de la Competencia sobre el plan de actuaciones presentado por Sogecable, SA, para la instrumentación de las condiciones a las que se subordina la operación de concentración entre Sogecable, SA y DTS, Distribuidora de Televisión Digital, SA (Vía Digital) en virtud de los Acuerdos del Consejo de Ministros de 29 de noviembre de 2002 sobre el mercado de derechos de retransmisión de acontecimientos futbolísticos y resto de mercados afectados. El informe contemplaba mecanismos para la vigilancia y control del cumplimiento de las condiciones establecidas.

Por otra parte, la Comisión remitió al Servicio de Defensa de la Competencia el correspondiente informe sobre la evolución y estructura competitiva de los mercados afectados en el ejercicio 2003 para la determinación del factor de ajuste (X) para el año 2004, contemplado en la condición decimoctava del mencionado Acuerdo del Consejo de Ministros de 29 de noviembre de 2002.

A finales de 2003, se inició por la Comisión un procedimiento arbitral para la resolución de la controversia suscitada entre Sogecable, SA y

3

European Home Shopping, SL en relación con la pretensión de esta última de contratar los servicios mayoristas de plataforma digital de Sogecable para la emisión del canal EHS.TV, en aplicación de lo establecido por las condiciones del Acuerdo del Consejo de Ministros de 22 de noviembre de 2002 relativo a otros mercados, encontrándose dicho procedimiento en tramitación al concluir el año.

Finalmente, la Comisión informó favorablemente la propuesta de Telefónica de España, SAU del nuevo servicio denominado Línea Imagenio, dado su previsible efecto beneficioso sobre el desarrollo del mercado, de los servicios y las posibilidades de elección de los consumidores. La Comisión recomendó que se regulase con carácter de precios fijos la parte correspondiente al servicio de acceso a Internet con ADSL.

De acuerdo con el análisis efectuado, la aprobación del servicio Imagenio debiera someterse al cumplimiento de ciertas condiciones: la desagregación de los servicios de acceso a Internet con ADSL del resto de servicios no sometidos a regulación de precios, la no vinculación de la prestación del servicio Imagenio con la provisión por parte del mismo operador del servicio telefónico fijo, y la eliminación en aras de salvaguardar la libre competencia en el mercado, de los plazos de permanencia mínima en el mencionado servicio.

c) Televisión en abierto

El Consejo de la CMT acordó iniciar un expediente sancionador contra las entidades Antena 3 Televisión, SA y Gestevisión Telecinco, SA, por presunto incumplimiento reiterado de los requerimientos de información realizados, sobre la denuncia presentada por la empresa European Home Shopping, SL por supuestas prácticas anticompetitivas y discriminatorias en relación al acceso al tiempo de emisión de los servicios de-

nominados teletienda en dichas cadenas de televisión. El expediente concluyó, mediante resolución del Consejo de la CMT de fecha 24 de julio de 2003, imponiendo una sanción a Telecinco por importe de 259.653 euros, y otra sanción a Antena 3 Televisión por importe de 269.452 euros.

3.11.3 ACTUACIÓN EN EL MERCADO DE LOS SERVICIOS TELEMÁTICOS E INTERACTIVOS

a) Comercio electrónico: convenio con las entidades de medios de pago

Con el objeto de cuantificar los volúmenes y evolución real del comercio electrónico a través de Internet en España, la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones viene realizando desde finales de 2000, y con periodicidad trimestral, estudios sobre este segmento del mercado, disponibles en la página web de la Comisión.

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 entidades de medios de pago: Sermepa, Sistema 4B y CECA –Sistema Euro 6000–, por el que éstas acordaron en junio de 2000 proveer a la CMT, de forma voluntaria, los datos relativos a transacciones económicas en operaciones de comercio electrónico que tengan España como punto de origen y/o destino.

En 2003, se han elaborado cuatro informes correspondientes al último trimestre de 2002 y los tres primeros de 2003, publicándose en 2004 el relativo al cuarto trimestre del año anterior. Entre las principales novedades, cabe destacar la presentación de los resultados segmentados según el sector de actividad al que pertenece el punto de venta virtual destinatario de la transacción.

b) Publicidad: convenio de colaboración con la Asociación Española de Anunciantes (AEA), la Asociación para la Autorregulación de la Comunicación Comercial (Autocontrol) y el Interactive Advertising Bureau-Spain (IAB-Spain)

En 2003, la CMT junto con el taller de nuevas tecnologías de la AEA, el Interactive Advertising Bureau-Spain, Autocontrol y la Asociación de Centrales de Medios (ACM), llevó a cabo un estudio sobre la situación, evolución y perspectivas del mercado de servicios on line en España en 2002, como continuación de los efectuados en años anteriores.

La primera parte del informe describe de forma general la situación que ocupa Internet en el marco económico, social y jurídico español. Ello permite entender y analizar la segunda parte del informe, basada en la recogida de datos a través de la realización de una encuesta entre anunciantes seleccionados que tienen una 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.

A esta encuesta se unen otras tres:

- Encuestas dirigidas a las centrales de medios integradas en la Asociación de Centrales de Medios.
- Encuesta del IAB-Spain, con el soporte técnico de PriceWaterhouseCoopers, dirigida a los treinta principales anunciantes de España, orientada a obtener los datos económicos más relevantes del mercado publicitario de Internet.
- Encuesta del IAB-Spain, con el soporte de AC Nielsen, dirigida a los treinta principales anun-

ciantes de España, orientada a obtener los datos más relevantes del mercado publicitario de Internet.

Las encuestas, mediante el cuestionario *Delphi*, se centran en obtener datos sobre inversión publicitaria, costes de la inversión, empleo directo e indirecto de publicidad, tipología publicitaria en Internet, tendencias, evolución y desarrollo de servicios en Internet y sus contenidos.

Entre las conclusiones del informe, disponible en la página web de la CMT, cabe destacar la recuperación moderada de la inversión publicitaria en Internet, con un crecimiento del 1,1 por 100 respecto del año anterior, un leve crecimiento de las inversiones en campañas interactivas, y la constatación de una menor fragmentación del mercado, en proceso de consolidación (10 empresas se reparten el 80 por 100 de los ingresos). Por otra parte, los formatos integrados en la página web (tipo *banners*) y sus extensiones siguen siendo los que proporcionan más ingresos, alcanzando un 47 por 100 de la inversión total anual, siendo portales y buscadores de ocio, negocios, finanzas e información las secciones o contenidos que han recibido mayor inversión en publicidad.

c) Convenio con la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre-Real Casa de la Moneda

La Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones viene incorporando las técnicas necesarias y los medios electrónicos, informáticos y telemáticos oportunos, con el fin de garantizar la autenticidad, integridad, conservación y recepción de toda aquella información y documentación intercambiada con las entidades o agentes que operan dentro de su ámbito de aplicación en el sector de las telecomunicaciones.

A tal efecto, el 1 de octubre de 2001 se firmó un convenio de colaboración entre la Comisión y la

3

Fábrica Nacional de Moneda y Timbre-Real Casa de la Moneda (FNMT-RCM), que posibilita la existencia de una oficina de registro en la sede de la CMT con capacidad de emisión de estos certificados electrónicos a los operadores, los cuales, posteriormente, son utilizados por estos últimos para remitir, entre otros, los datos necesarios para la elaboración del informe anual de la CMT.

Durante el pasado año, la Comisión ha continuado emitiendo el certificado digital Ceres a los operadores de telecomunicaciones, de servicios audiovisuales, telemáticos e interactivos, en virtud de lo contemplado en el convenio de referencia suscrito.

3.11.4 OTRAS ACTIVIDADES

a) Convenio de colaboración con el Instituto Nacional de Estadística

La Comisión del Mercado de Telecomunicaciones y el Instituto Nacional de Estadística (INE) tienen suscrito desde principios de 2001 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 de telecomunicaciones, audiovisuales, telemáticos e interactivos, separadamente para los segmentos residencial y empresarial.

En virtud del acuerdo marco referenciado, la CMT colabora periódicamente con el INE, con objeto de facilitarle todas aquellas variables y parámetros, tanto del mercado de las telecomunicaciones como de los servicios audiovisuales, que este organismo necesita para cumplimentar los requerimientos estadísticos solicitados a su vez por la oficina de estadísticas de la Unión Europea (Eurostat).

3.12 ACTIVIDAD EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL

Durante el año 2003 se ha intensificado la labor de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones en el contexto del Grupo de Reguladores Independientes (IRG) y la consolidación del Grupo de Reguladores Europeos (ERG). La labor de ambos grupos se ha consagrado esencialmente a la implementación coherente y armonizada del nuevo marco regulatorio de las comunicaciones electrónicas fijado para la Unión. Se han mantenido diferentes iniciativas de cooperación con los reguladores latinoamericanos y el foro que los agrupa, Regulatel. Igualmente, la Comisión ha participado en distintos foros en el ámbito de lo audiovisual y los servicios telemáticos e interactivos.

3.12.1 GRUPO DE REGULADORES INDEPENDIENTES

El Grupo de Reguladores Independientes (IRG) está compuesto por autoridades nacionales de regulación de las telecomunicaciones, de aquellos países que han liberalizado sus mercados de acuerdo a los estándares europeos, que son independientes de sus gobiernos nacionales y de los agentes del mercado. La CMT es miembro fundador desde 1997.

Durante el ejercicio se hizo efectiva la decisión de 2002 de incluir como miembros del IRG a los diez estados que culminan su proceso de adhesión a la Unión Europea en mayo de 2004, incrementándose así el número de miembros del IRG de 19 a 29.

A lo largo de 2003, el IRG se reunió en sesión plenaria en seis ocasiones. La Presidencia, que tiene naturaleza voluntaria, fue asumida por el regulador holandés, OPTA. En el año 2004, esa responsabilidad recae sobre el regulador belga (BIPT). La secretaria del IRG está a cargo de Sylvia Alonso, directora de Internacional de la CMT.

La actividad del IRG se instrumenta a través de sus diferentes grupos de trabajo: (1) implementación del nuevo marco regulador europeo; (2) redes fijas; (3) poder significativo en el mercado; (4) mercado móvil; (5) contabilidad reguladora; (6) análisis de datos de mercado; (7) asuntos legales y (8) usuarios finales. Otro grupo específico se ocupa del mantenimiento de la página web y la intranet del IRG. Además de los citados, existe un grupo dedicado a las obligaciones regulatorias, integrado por los líderes de los grupos de trabajo de implementación, móviles, redes fijas, usuarios, poder significativo en el mercado y contabilidad reguladora.

a) Implementación del nuevo marco regulador europeo de las comunicaciones electrónicas

En el contexto de la labor facilitadora y armonizadora de la transposición nacional del nuevo marco regulador que el IRG desarrolla, el grupo de trabajo de implementación y expertos de la Comisión Europea han colaborado en la elaboración de la Recomendación de la Comisión Europea sobre las notificaciones, los plazos y las consultas previstos en el artículo 7 de la Directiva Marco²⁶.

También en colaboración con los servicios de la Comisión Europea, el grupo de trabajo de poder significativo en el mercado ha elaborado un documento de trabajo sobre el concepto y los criterios para la determinación de su presencia. El objetivo del documento es aportar mayor consistencia en la aplicación de los criterios existentes y añadir algunos indicadores que son considerados relevantes en el contexto del análisis de los mercados.

b) Redes fijas

El grupo de trabajo de redes fijas se ha ocupado durante el año 2003 fundamentalmente de aspectos relativos a líneas alquiladas, telefonía local fija y el desarrollo de la competencia en banda ancha.

— Mercado mayorista de líneas alquiladas

El grupo elaboró un informe, publicado en noviembre, que expone la situación comparada de los mercados de líneas alquiladas, particularmente las condiciones de provisión de líneas arrendadas por el operador incumbente.

— Acceso *bitstream*

En julio de 2003 el grupo elaboró y sometió a consulta pública un documento sobre acceso *bitstream*, que analiza la relación entre el desempaquetamiento del bucle y el acceso *bitstream* con una perspectiva de promoción de la competencia en infraestructuras. El documento, con las correspondientes incorporaciones derivadas de las aportaciones recibidas a la consulta pública, fue aprobado como posición común en la reunión del IRG de noviembre.

c) Mercados móviles

Durante el año 2003, la labor de este grupo de trabajo se ha centrado fundamentalmente en la cuestión de los precios de terminación en redes móviles. Como resultado, el IRG elaboró unos principios de implementación y mejores prácticas sobre la materia, que pretenden armonizar las intervenciones reguladoras destinadas a llevar los precios de

²⁶ Recomendación (C/2003/2647), de 23 de julio de 2003.

3

terminación en redes móviles a niveles competitivos.

El grupo continúa su actividad de seguimiento de los desarrollos de las redes UMTS y ha iniciado su labor en materia de *roaming* internacional, aspecto que, junto al de los precios de terminación en redes móviles, ocupará la actividad del grupo durante 2004.

d) Contabilidad reguladora

— Principios de implementación y mejores prácticas en materia de metodología de costes incrementales a largo plazo (LRIC)

Al objeto de revisar y adaptar al nuevo marco regulador los principios de implementación y mejores prácticas sobre la metodología LRIC, aprobados por el IRG en el año 2000, se realizó una consulta pública en 2003, cuyos resultados serán incorporados a la revisión del documento que se completará en 2004.

— Contabilidad de costes y separación contable

El grupo ha iniciado la revisión de los principios de implementación y mejores prácticas sobre separación contable y contabilidad de costes aprobados por el IRG en noviembre de 2002. Dada la necesidad, advertida por la Comisión Europea, de revisar igualmente la Recomendación sobre separación contable y contabilidad de costes²⁷, ambas tareas se han desarrollado de forma paralela y coordinada. El trabajo será completado en la primera mitad del año 2004.

— Recuperación de costes

El IRG aprobó en septiembre unos principios de implementación y mejores prácticas sobre recuperación de costes, al objeto de aportar a los reguladores miembros un conjunto armonizado de principios en esta materia, para facilitar la actividad regulatoria nacional.

e) Aspectos relativos a consumidores

La labor del grupo de trabajo sobre usuarios finales ha tenido como resultado la aprobación de tres principios de implementación y mejores prácticas, relativos a: bloqueo de llamadas, facturación detallada y desconexión. Igualmente, ha estudiado la regulación de tarifas minoristas y su transparencia a los consumidores, así como los mecanismos de designación de operadores obligados a prestar el servicio universal y la financiación del mismo.

f) Análisis de mercados-indicadores

El grupo de trabajo sobre análisis de datos de mercados se ha ocupado durante el año 2003 de armonizar los procedimientos de recopilación de información en las distintas autoridades miembros del IRG. El informe anual que elabora este grupo fue sometido a la reunión plenaria de noviembre.

g) Relaciones con la industria

Por vez primera desde su constitución, el IRG ha sometido a consulta del mercado distintos aspectos de interés: su programa de trabajo para el año 2003, la posición común en materia de obligaciones regulatorias, la revisión de los principios de

²⁷ Recomendación 98/322/EC.

implementación y mejores prácticas del modelo de costes LRIC y el acceso *bitstream*.

Las consultas fueron realizadas en coordinación con el ERG y la Comisión Europea, y publicadas en las páginas web de ambos grupos²⁸. En todos los casos se recibió una amplia respuesta por parte de la industria, lo que ha permitido al IRG incorporar a su trabajo relevantes aportaciones. A la vista de la utilidad de este ejercicio, el IRG continuará consultando al mercado durante el año 2004 en aquellas materias cuya especial relevancia así lo aconseje.

h) II Cumbre entre IRG y Regulatel

Entre los días 1 y 3 de diciembre de 2003 se celebró en Santo Domingo (República Dominicana), la II Cumbre de Presidentes de Reguladores europeos y latinoamericanos. Esta cumbre fue continuación de una primera celebrada en Madrid a finales de abril de 2002.

A esta reunión acudieron representantes de siete reguladores europeos: CMT (España), OPTA (Holanda), Anacom (Portugal), Agcom (Italia), RRT (Lituania), Ofcom (Reino Unido) y RegTp (Alemania), y de catorce de las diecinueve autoridades nacionales de reglamentación que componen Regulatel. En la cumbre se trataron aspectos relativos a interconexión fija y móvil –concepto y costes–, peculiaridades de las redes móviles y desarrollo de la banda ancha.

Se formalizó además una declaración conjunta de los presidentes del IRG y Regulatel, refiriendo los resultados de la cumbre y el plan de cooperación entre ambos grupos para el año 2004²⁹.

i) Curso IRG-Regulatel

Entre los días 7 y 12 de septiembre de 2003 se celebró, en las instalaciones del Centro de Formación para la Cooperación Española de La Antigua (Guatemala), un curso dirigido a representantes de autoridades nacionales de reglamentación miembros de Regulatel. El curso contó con asistencia financiera de la Unión Europea en el marco del programa @LIS.

Bajo el título genérico Reforma de las telecomunicaciones en Latinoamérica: aspectos regulatorios y sus implicaciones, se abordaron temas como: el nuevo marco regulador europeo de las comunicaciones electrónicas, aspectos relacionados con la interconexión, la separación contable, las tarifas minoristas, el servicio universal y la problemática específica de la regulación en Latinoamérica.

j) Encuentro de corresponsales de Regulatel y representantes del IRG

Del 13 al 15 de marzo de 2003 tuvo lugar en Bogotá (Colombia) un encuentro entre los corresponsales de las autoridades nacionales que componen Regulatel, al que asistieron un representante de la Comisión Europea a cargo del programa @LIS y la secretaria del IRG. El objetivo fundamental de la reunión fue presentar el Plan de Acción y Programas para 2003 y un informe sobre la sostenibilidad de Regulatel. Asimismo, se trataron aspectos relativos al servicio universal, el futuro de los servicios móviles en la región, y los planes de trabajo para la elaboración de estudios sobre interconexión e indicadores regionales.

²⁸ <http://irgis.anacom.pt> y <http://erg.eu.int>

²⁹ El texto de la declaración conjunta está disponible en <http://irgis.icp.pt/site/en/>.

3.12.2 UNIÓN EUROPEA

a) Comisión Europea

Como en años anteriores, la CMT ha cooperado en lo que respecta al mercado español en el Noveno Informe de Implementación del paquete regulatorio europeo de comunicaciones electrónicas³⁰. Éste, correspondiente a 2003, ha variado de forma importante respecto de sus predecesores. Se ha insistido en el análisis legal de la transposición del nuevo marco, valorándose la normativa proyectada en aquellos casos en los que no estaba aprobada. El cuerpo del informe incluye sólo aquellos datos de mercado claves, mientras que el anexo contiene todos los recabados. Por primera vez no adjunta anexos específicos para cada país, al no haberse celebrado durante el año 2003 las acostumbradas vistas con cada estado miembro. La labor de transposición y análisis de mercados ha ocupado la atención de los estados miembros y la Comisión, lo que desaconsejó la celebración de las habituales audiencias.

b) Grupo de Reguladores Europeos

El Grupo de Reguladores Europeos (ERG) fue establecido por Decisión de la Comisión Europea de 29 de julio de 2002³¹ para asistir y asesorar a la Comisión en la consolidación del mercado interior. Está compuesto por los presidentes de las autoridades nacionales de reglamentación de los Estados miembros, mientras que los reguladores de Noruega, Islandia, Suiza y Liechtenstein y países en proceso de adhesión, tienen reconocido estatus de observadores. La Comisión Europea no es miembro, pero participa en las reuniones del ERG.

Dado que el ERG carece de grupos de trabajo, se nutre de la labor desarrollada por los del IRG. Todos los documentos elaborados bajo el ERG son sometidos a consulta pública, para lograr la máxima transparencia.

Durante el año 2003, el ERG se ha reunido en seis ocasiones, siempre sirviendo como mecanismo para intensificar la cooperación entre los miembros del IRG y la Comisión Europea. Un claro ejemplo ha sido la labor relativa a la consecución de una aproximación conjunta a las obligaciones regulatorias. En noviembre de 2003, el ERG y los servicios de la Comisión Europea aprobaron, con carácter de borrador, una posición común sobre las obligaciones apropiadas en el nuevo marco regulador. Este documento, sometido a consulta pública en dos ocasiones distintas, se divide en cinco capítulos: explicativo e introductorio; exposición de los problemas de competencia estándar o más comunes; obligaciones regulatorias disponibles; principios a seguir por las autoridades nacionales de reglamentación para imponer las obligaciones regulatorias; y un último en el que se aplican las obligaciones disponibles a los problemas de competencia.

c) Comité de Comunicaciones (Cocom)

El Comité de Comunicaciones (Cocom) fue establecido en el año 2002 en el contexto del nuevo marco regulador para las comunicaciones electrónicas, con el objetivo de reemplazar al Comité ONP y al Comité de Licencias, constituidos por el paquete regulador previo de telecomunicaciones de 1998. La tarea de Cocom es asistir a la Comisión Europea en el desarrollo de sus competencias bajo el nuevo marco y la regulación del do-

³⁰ *Report on the Implementation of the EU Electronic Communications Regulatory Package*, COM(2003) 715, de 11 de noviembre de 2003.

³¹ Decisión 2002/627/EC.

minio de primer nivel .eu. 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, Cocom se celebra 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. Además, para los asuntos de la agenda en los que así se decide previamente, la reunión se realiza en presencia de países EFTA, países candidatos y representantes de diversas asociaciones europeas de la industria de las comunicaciones electrónicas.

Cocom se ha reunido en seis ocasiones a lo largo de 2003. El protagonismo de las sesiones ha correspondido a la preparación, primero, y al seguimiento, después, de la transposición del nuevo marco regulador europeo en los países miembros. La Comisión ha indicado en el contexto de Cocom su intención de, a solicitud de Estados miembros o por su propia iniciativa, producir guías de interpretación sobre aspectos más complejos del nuevo marco, para aumentar la homogeneidad en su aplicación.

Cocom ha continuado con su labor en materia del seguimiento comparado de los datos sobre accesos de banda ancha en los Estados miembros y sobre condiciones de suministro (plazos de entrega y reparación) de líneas alquiladas. Los servicios R-LAN, la estandarización técnica, la identificación de línea llamante para servicios de emergencia, comunicaciones sobre líneas eléctricas (PLC) y el espacio de numeración europeo (ETNS) han sido otros aspectos objeto de atención durante el año 2003.

A propuesta de la Comisión Europea, se creó un subgrupo de trabajo para tratar los aspectos relativos al acceso a las comunicaciones electrónicas por personas con discapacidades y, fundamentalmente, favorecer la coordinación entre fabricantes, operadores y administraciones nacionales. Este subgrupo, compuesto por ministerios y autoridades nacionales de reglamentación, estaba

previsto que desarrollara su actividad sólo durante el año 2003, año europeo de las personas con discapacidades, pero se mantendrá durante el año 2004 para seguir informando a Cocom.

d) Seminario sobre la Recomendación de la Comisión Europea en materia de notificaciones del artículo 7 de la Directiva Marco

El 15 de julio de 2003 tuvo lugar en Bruselas, a iniciativa de los servicios de la Comisión Europea, un seminario informativo sobre el mecanismo de consultas establecido en el artículo 7 de la Directiva Marco. A la reunión, a la que asistió la CMT, estaban convocadas autoridades nacionales de regulación, autoridades nacionales de la competencia y los ministerios sectoriales de los Estados miembros. El objetivo del seminario fue presentar la Recomendación de la Comisión Europea sobre las notificaciones, plazos y consultas previstos en el artículo 7 de la Directiva Marco. Además, a través de presentaciones de diversos países, se analizaron los distintos modelos de articulación de la colaboración entre la autoridad nacional de regulación y la de competencia.

e) Proyecto de hermanamiento con Polonia

A lo largo de 2003, la CMT cooperó con el Ministerio de Ciencia y Tecnología en distintas fases del proceso de hermanamiento suscrito con URTiP (organismo regulador de Polonia), iniciado en 2002.

3.12.3 IBEROAMÉRICA

Durante el año 2003, la CMT ha estrechado sus vínculos con los reguladores latinoamericanos, más allá de las experiencias y actividades desarrolladas en el marco del IRG.

a) Foro de alto nivel sobre la Sociedad de la Información entre la Unión Europea, Latinoamérica y el Caribe

La CMT asistió los días 20 y 21 de julio de 2003, en Lima (Perú), a una reunión de representantes de gobiernos, autoridades nacionales de reglamentación y sector privado de Europa, Latinoamérica y el Caribe. Con presencia del Comisario Europeo de Empresas y Sociedad de la Información, Erkki Liikanen, el objetivo del foro consistió en analizar las estrategias a seguir para el desarrollo de la sociedad de la información y presentar los avances realizados en el marco del programa @LIS. Este foro supuso la continuación de la reunión ministerial celebrada entre la Unión Europea, Latinoamérica y el Caribe en abril de 2002, en Sevilla, donde se presentó oficialmente el programa @LIS.

3.12.4 OTROS ORGANISMOS INTERNACIONALES

a) Comité de Comunicaciones Electrónicas (ECC)

La Conferencia Europea de Administraciones Postales y de Telecomunicaciones (CEPT), creada en 1959 por 19 países, cuenta en la actualidad con 46 miembros, cubriendo la práctica totalidad del territorio geográfico europeo. En el seno de CEPT existen en la actualidad dos comités:

- Comité de Comunicaciones Electrónicas (ECC), fruto de la fusión en octubre de 2001 de dos anteriores, Ectra (Comité Europeo de Asuntos Regulatorios de Telecomunicaciones) y ERC (Comité Europeo de Radiocomunicaciones).
- Comité Europeo de Reglamentación Postal para las materias postales (CERP).

El Comité de Comunicaciones Electrónicas (ECC) desarrolla funciones de armonización dentro de su ámbito de competencia y adopta recomenda-

ciones y decisiones, a través de grupos de trabajo y equipos específicos para ciertos proyectos.

La CMT ha participado en el ECC durante el año 2003, en coordinación con el Ministerio de Ciencia y Tecnología, tanto en los grupos de trabajo como en las reuniones 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 (PT3), que se ocupa del establecimiento de un marco europeo de numeración; Principios contables y regulación de la interconexión internacional (PT4); y Regulación técnica y requisitos estandarizados para la interconexión (PT2).

En 2003 se han celebrado dos reuniones plenarias del ECC, en marzo y en octubre. La primera, en Amsterdam (Holanda), aprobó tres informes. Uno, dedicado al acceso a redes móviles, que analiza los tipos de acceso disponibles para proveedores de servicios móviles para ofrecer nuevos servicios de valor añadido, a la vista de las obligaciones de acceso derivadas de la nueva directiva y se ocupa exclusivamente de las redes 2G. Un segundo, centrado en el estado de la portabilidad en redes móviles en los países CEPT, con aspectos tales como el ámbito de implantación de esta modalidad de portabilidad, el papel del regulador en su implantación, mecanismos técnicos de portabilidad, acuerdos económicos, transparencia de tarifas, repercusión en numeración y servicios especiales, etcétera. Y un tercero, sobre la evolución de precios de interconexión para llamadas internacionales, cuyas conclusiones apuntan particularmente al grave problema de falta de transparencia que se da en este mercado y a las dificultades para las autoridades nacionales de regulación para actuar de forma coordinada en el mismo. Finalmente, fue aprobada por una Recomendación sobre implementación y uso de identificación de línea llamante en los países CEPT.

La segunda reunión plenaria, convocada en Bornholm (Dinamarca), aprobó un informe comparado sobre los mecanismos de resolución de disputas en los países miembros. Se aprobaron dos informes técnicos: desarrollos en redes de última generación y sus implicaciones para el nuevo régimen regulador, y acceso móvil a Internet.

El ECC está actualmente en proceso de revisión de su estructura interna y reglas de funcionamiento.

b) Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT)

Entre los días 15 y 17 de enero de 2003 tuvo lugar en Ginebra la tercera reunión mundial sobre Indicadores de las telecomunicaciones, destinada a reguladores, ministerios del sector y autoridades nacionales de estadística. La CMT, en coordinación con el Ministerio de Ciencia y Tecnología, participó en esta reunión, que versó sobre la definición, compilación, procesamiento, difusión y uso de los indicadores de telecomunicaciones. Específicamente, se trataron las mejores prácticas en la recopilación de estadísticas por autoridades nacionales de reglamentación y la recogida de datos en los hogares por oficinas nacionales de estadística. También se analizaron mecanismos para armonizar las pautas sobre cómo recoger, recopilar y difundir datos sobre un país.

Dado que el auge de nuevos servicios y la convergencia de la radiodifusión, la informática y las telecomunicaciones obligan a crear nuevos indicadores, en la reunión se trató de proporcionar patrones para establecer un conjunto nuevo de indicadores de telecomunicaciones/TIC comparables en todo el mundo. Se analizó la coordinación y cooperación entre las diferentes organizaciones vinculadas con las estadísticas de telecomunicaciones.

La Oficina de Desarrollo de las Telecomunicaciones de la UIT (BDT), continuando con la iniciativa

adoptada en noviembre de 2000, celebró los días 8 y 9 de diciembre de 2003, el cuarto Simposio mundial de reguladores. Al simposio acudieron autoridades nacionales de reglamentación de ochenta países, entre ellas la CMT. El objetivo de este simposio es posibilitar un punto de encuentro y foro de intercambio de información entre los diferentes reguladores. El contenido fundamental del simposio ha sido el análisis de los mecanismos a disposición de los reguladores para incrementar el acceso universal a las tecnologías de la información y las comunicaciones.

La CMT estuvo igualmente representada en el 9º UIT *Telecom World* 2003 celebrado en Ginebra del 12 al 18 de octubre de 2003.

Como en años anteriores, la CMT colaboró con la Oficina de Desarrollo de las Telecomunicaciones de la UIT en la actualización de la Encuesta sobre la reglamentación de las telecomunicaciones. Los resultados de esta encuesta sirven de base a la publicación anual de la Oficina de Desarrollo, *Tendencias en la reforma de las telecomunicaciones*. En el año 2003 la encuesta ha introducido cuestiones nuevas para valorar la tendencia hacia la convergencia de los reguladores, conocer el desarrollo de los servicios wi fi y precisar los mecanismos de resolución de controversias existentes en los distintos países.

c) OCDE

La CMT continuó durante el año 2003 participando en los grupos de trabajo de la OCDE relevantes para el ámbito de sus actividades y competencias. Asistió a las sesiones del grupo de trabajo sobre políticas de telecomunicaciones y servicios de la información. Las materias objeto de análisis por el grupo durante 2003 han sido el desarrollo de los servicios de banda ancha y telefonía sobre redes de televisión por cable, los servicios audiovisuales de banda ancha, el desarrollo de las redes de tercera generación y las implica-

ciones de la convergencia en la regulación de las comunicaciones electrónicas. Este grupo presentó en junio de 2003 una comparativa de precios de llamadas internacionales entre los países miembros de OCDE, así como un análisis sobre los cambios en la estructura tarifaria de estos servicios. En diciembre de 2003 se presentó una comparativa sobre precios de servicios de banda ancha.

3.12.5 SECTOR AUDIOVISUAL

a) Plataforma de Autoridades de Regulación Europeas (EPRA)

La Plataforma de Autoridades de Regulación Europeas (EPRA) agrupa a 48 autoridades reguladoras independientes con competencias en el sector audiovisual de 38 países europeos. La EPRA, 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. 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 autoridades nacionales determinados asuntos de interés común.

La CMT es, desde el año 2000, miembro de pleno derecho de la EPRA. Además de participar a lo largo del año en la red de intercambio de información, en 2003 asistió a las dos reuniones que se celebraron.

En mayo, tuvo lugar en Nápoles la 17ª reunión de la EPRA, organizada por la autoridad convergente italiana (Agcom). Entre los principales temas que se debatieron en la reunión cabe destacar la exposición por parte de los reguladores italiano y bri-

tánico (Ofcom) de sus experiencias como autoridades de regulación convergente. Se trató de la autorregulación de los contenidos televisivos respecto de la protección de los menores y la violencia, y de la eficacia y límites de este recurso al amparo de la directiva de televisión sin fronteras. Se celebró también la reunión simultánea de dos grupos de trabajo, en esta ocasión sobre obligaciones de las entidades públicas de radiodifusión y televisión y sobre la relación entre deportes, publicidad y televisión. Además, un representante de la Comisión Europea expuso los últimos desarrollos europeos en materia de medios.

La 18ª reunión de la EPRA se celebró en Nicosia (Chipre), por invitación de la autoridad reguladora del audiovisual chipriota (OCTPR). Entre los principales asuntos debatidos en la reunión cabe destacar la organización interna de la EPRA, que fue ampliamente debatida, y los desarrollos en materia audiovisual en países en proceso de adhesión, candidatos y en transición, particularmente el rol de los reguladores. Los grupos de trabajo trataron sobre las nuevas técnicas publicitarias y nuevas formas de financiación de programas, por un lado, y sobre la separación entre contenido editorial e interés comercial y publicidad intercalada, por otro. En esta reunión se acordó, además, la constitución de un grupo de trabajo sobre televisión digital terrestre, que desarrollará su actividad durante 2004.

b) Audiencias públicas en el marco de la revisión de la Directiva de televisión sin fronteras

Los días 23, 24 y 25 de junio de 2003 tuvo lugar en Bruselas la segunda ronda de audiencias públicas de la Comisión Europea en relación con la revisión de la Directiva de la televisión sin fronteras. Los participantes representaban tanto a autoridades reguladoras del sector audiovisual como a la industria. Entre los temas abordados en la reunión destacan la promoción de la diver-

sidad cultural y de la competitividad de la industria de programación europea, especialmente respecto a la radiodifusión de obras europeas en proporción mayoritaria; la protección de menores y el orden público; y aspectos relativos a la aplicación de la directiva, particularmente la determinación de la autoridad competente, la figura del Comité de Contacto y el papel que corresponde en este contexto a las autoridades nacionales de reglamentación.

3.12.6 SERVICIOS TELEMÁTICOS E INTERACTIVOS

a) Corporación para la Asignación de Nombres y Números de Internet (Icann)

La Corporación de Internet para Asignación de Nombres y Números (Icann) 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. La CMT asiste, como observador, a las sesiones del Comité Asesor Gubernamental de la Icann.

Entre los días 23 y 27 de marzo de 2003 se celebraron en Río de Janeiro (Brasil) las sesiones de trabajo de la Icann, las de sus grupos de apoyo, comités asesores y consejo de administración.

Entre los asuntos de más relevancia debatidos por éste, hay que mencionar las recomendaciones remitidas por el grupo de apoyo sobre dominios genéricos (GNSO) y sobre las transferencias de nombres de dominio entre registradores. Estas recomendaciones tienen como fin garantizar que los usuarios puedan cambiar de registrador en cualquier momento mediante un procedimiento claro y sencillo. Se discutieron cuatro recomendaciones del GNSO, en las que se propuso que se impusieran a los registradores obligaciones para asegurar la exactitud de los datos que figuran en las bases de datos *Whois* (listado público y centralizado para identificar a los titulares de nombres de dominio registrados) y prohibir el acceso en bloque a ellas para fines comerciales. Respecto a la autorización por parte de la Icann del registro de nombres de dominio multilingües, el Consejo respaldó las reglas técnicas elaboradas por el Comité de aplicación de los nombres de dominio multilingües y ordenó que se modificaran los contratos firmados con los registros para que se autorice el inicio del registro de nombres de dominio con caracteres multilingües.

La segunda reunión de la Icann, celebrada en Montreal (Canadá) del 22 al 26 de junio de 2003, se ocupó de la constitución de la organización de apoyo de dominios territoriales (la ccNSO), las bases de datos *Whois* para la identificación de los titulares de dominios, las direcciones multilingües y los nuevos nombres genéricos de primer nivel.

ORGANIZACIÓN,
ESTRUCTURA
Y DATOS ECONÓMICO-
FINANCIEROS

4



ORGANIZACIÓN, ESTRUCTURA Y DATOS ECONÓMICO-FINANCIEROS

4.1 ORGANIZACIÓN Y ESTRUCTURA

4.1.1 ÓRGANOS DE LA CMT

Los órganos que componen la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones están definidos en la Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones, en relación con lo dispuesto en el Reglamento de la Comisión, aprobado por el Real Decreto 1994/1996, de 6 de septiembre y en el Reglamento de Régimen Interior de la Comisión, aprobado por Orden de 9 de abril de 1997, cuya última modificación se produjo por Resolución del Consejo de 26 de septiembre de 2003.

4.1.2 CONSEJO

Según establece el apartado 4 del artículo 48 de la Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones, la Comisión estará regida por un Consejo, al que corresponde el ejercicio de todas las funciones que dicha ley atribuye a la Comisión.

El Consejo de la Comisión, a tenor de lo previsto en el apartado 5 del artículo 48 de la mencionada Ley 32/2003, está compuesto por un Presidente, un Vicepresidente y siete Consejeros.

El nombramiento, cese y separación, así como el estatuto de los miembros del Consejo se rigen por la Ley General de Telecomunicaciones y por el Reglamento de la Comisión. Según lo previsto en la mencionada ley, todos los miembros del Consejo son nombrados por el Gobierno, mediante real decreto adoptado a propuesta conjunta de los ministerios de Ciencia y Tecnología (en lo sucesivo Industria, Turismo y Comercio) y de Economía (Economía y Hacienda en 2004) previa com-

parencia ante la Comisión competente del Congreso de los Diputados.

Las funciones del Presidente, Vicepresidente y Consejeros fueron reguladas inicialmente, por el Reglamento de la Comisión y posteriormente desarrolladas por su Reglamento de Régimen Interior.

a) Modificaciones en el Consejo durante el año 2003

José Giménez Cervantes, Secretario del Consejo, causó baja con fecha 28 de febrero de 2003.

Jaime Velázquez Vioque fue nombrado Secretario del Consejo y su incorporación se produjo el día 1 de marzo de 2003.

A 31 de diciembre de 2003, el Consejo de la Comisión se encuentra integrado por los siguientes miembros:

Presidente: Carlos Bustelo García del Real

Vicepresidente: Elisa Robles Fraga

Consejeros: Luis Bermúdez Odriozola

Gloria Calvo Díaz

Antoni Elías Fusté

Ignacio Miguel Fernández García

José Pascual González Rodríguez

Reinaldo Rodríguez Illera

Crisanto Plaza Bayón

Secretario: Jaime Velázquez Vioque

El Consejo ejerce todas las funciones atribuidas a la Comisión por la legislación vigente. El régimen jurídico que le resulta de aplicación se establece en los artículos 32 al 37 del Reglamento de la

Comisión. Los miembros del Consejo se rigen por lo dispuesto en el artículo 10 del Reglamento de Régimen Interior de la Comisión.

b) 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 titularidad del Consejo que éste les delegue, así como para el ejercicio de las funciones específicas que al efecto se determinen, con los límites que establece el artículo 3.2 del Reglamento de Régimen Interior de la Comisión. El régimen aplicable a los comités y ponencias se encuentra establecido en el artículo 8 del Reglamento de Régimen Interior.

c) 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.

d) 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.

e) Comité consultivo

Es el órgano de asesoramiento del Consejo cuya composición y funciones están 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.

f) 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 de la Comisión.

g) Los servicios de la CMT

La estructura organizativa de los servicios de la Comisión y la distribución de funciones en su seno está prevista en el Real Decreto 1994/1996, de 6 de septiembre, por el que se aprueba el Reglamento de la CMT, en el Reglamento de Régimen Interior de la Comisión, aprobado por Orden del Ministerio de Fomento de 9 de abril de 1997, modificada por Resoluciones del Consejo de la Comisión de 14 de diciembre de 2000 y de 26 de septiembre de 2003, así como por las Instrucciones del Presidente de la CMT de fechas 3 de octubre y 6 de noviembre de 2003.

A tenor de lo dispuesto en las disposiciones mencionadas en el párrafo anterior, la Comisión ha quedado estructurada en los siguientes servicios, bajo la jefatura inmediata del Secretario:

Dirección General:	Enrique Badía y Liberal
Dirección de Asesoría Jurídica:	Alejandra de Iturriaga Gandini
Dirección de Análisis Económico y Mercados:	María Gómez Agustín
Dirección de Regulación de Operadores:	Lucía Aguilera Pérez
Dirección Técnica:	J. Luis Ferrero Gómez
Dirección de Administración y Recursos:	María Mondedeu Martínez
Dirección de Estudios:	Íñigo Herguera García
Dirección de Internacional:	Sylvia Alonso Salterain

El organigrama de la Comisión es el siguiente:



4.1.3 RECURSOS HUMANOS

El Reglamento de Régimen Interior de la Comisión, aprobado por la Orden Ministerial, de 9 de abril de 1997, 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 mencionada 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 resto de 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.

a) 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 29 de julio de 1997, de 22 de diciembre de 1998, de 27 de mayo y 29 de septiembre de 1999, de 26 de abril y 30 de noviembre de 2000, de 28 de junio y 30 de noviembre de 2001, de 25 de junio de 2002, así como por la Comunicación de la Dirección General de Costes de Personal y Pensiones Públicas de 14 de octubre de 2002 y por Resoluciones de la Cecir de 9 de abril y 18 de diciembre de 2003.

De acuerdo con las resoluciones mencionadas, la relación de puestos de trabajo aprobada es la que figura en el siguiente cuadro:

Nivel	Tipo de puesto	Nº de efectivos
10	Director	9
9	Subdirector	12
8	Técnico 3ª	26
7	Técnico 2ª	19
6	Técnico 1ª	28
5	Secr. de direc. y jefe advo.	28
3	Administrativo 2ª	7
2	Administrativo 1ª	6
1	Personal subalterno	5
Total		140

b) Evolución de la plantilla

En el año 2003, la plantilla autorizada para la Comisión se cifra en 140 personas, siendo 115 las que componían la plantilla cubierta a 1 de enero de dicho ejercicio.

Las incorporaciones de personal efectuadas durante el año 2003, derivadas de ofertas de empleo público, han sido las siguientes:

- El Real Decreto 215/2003, de 21 de febrero, por el que se aprueba la oferta de empleo público para el año 2003, autorizó la cobertura de doce plazas de nuevo ingreso en la Comisión. Sobre la base de esta autorización, durante el

año 2003 se incorporaron a la plantilla de la Comisión cinco auxiliares administrativos 2ª y seis técnicos 1ª. A comienzos del ejercicio tuvo lugar la incorporación de una secretaria adscrita al Consejo de la Comisión.

- En cuanto al personal directivo, durante el año 2003 fueron contratados dos directores y dos subdirectores. Por otra parte, en este mismo periodo causaron baja trece personas pertenecientes a la plantilla de la CMT.

A 31 de diciembre del año 2003 el número de efectivos que componían la plantilla de la Comisión se situó en 118 personas.

c) Oferta de empleo público del año 2003

El Real Decreto 215/2003, de 21 de febrero, por el que se aprueba la oferta de empleo público para el año 2003, permite a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones la contratación en régimen laboral de doce personas mediante un proceso selectivo que respete los principios de publicidad y libre concurrencia.

Analizadas las necesidades de recursos humanos existentes en la CMT, se llevaron a cabo dos convocatorias públicas para cubrir cinco plazas de técnico 1ª y cinco plazas de auxiliar administrativo 2ª.

Los ministerios de Administraciones Públicas y de Hacienda aprobaron los procesos selectivos propuestos por la Comisión para proceder a la contratación de los efectivos de nueva incorporación autorizados. 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 anteriormente citados.

Los procesos selectivos constaron de las fases siguientes:

- Una primera fase en la que los candidatos que demostraron cumplir los requisitos mínimos establecidos en las bases de la convocatoria, realizaron un examen escrito tipo test relativo a los conocimientos exigidos en las bases citadas.
- Por cada plaza convocada, los cinco 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 plantearon una serie de cuestiones relacionadas con los conocimientos requeridos para ocupar los distintos puestos.
- Asimismo, con cargo a los efectivos de nuevo ingreso autorizados por la oferta de empleo público y una vez superado el proceso selectivo previsto al efecto, se incorporó a la plantilla de la Comisión un técnico 1ª hasta entonces contratado en prácticas.
- Los tribunales calificadoros de las pruebas, después de evaluar a los candidatos, propusieron la relación de aquellos que consideraron más idóneos para cubrir los puestos. La adjudicación de las plazas fue aprobada por las correspondientes resoluciones del Presidente de la CMT.

Al final del ejercicio 2003 se hizo pública la convocatoria de una plaza de técnico 1ª cuya contratación tendría lugar en el periodo siguiente.

d) Técnicos en prácticas

Como consecuencia de los contratos en prácticas suscritos por la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, en virtud de la autorización concedida por la Resolución conjunta 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 y celebrados 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, a 31 de diciembre de 2003 permanecía en la CMT un técnico en prácticas en su segundo y último año de contrato.

e) Becas

La Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, bajo el marco de la Ley Orgánica 6/2001, de 21 de diciembre, de Universidades, y para 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, mantuvo suscritos durante el año 2003 distintos convenios de colaboración con las siguientes universidades, instituciones y centros educativos:

- 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.
- Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.
- Universidad Antonio de Nebrija de Madrid.
- Centro Universitario de Estudios Financieros de Madrid (Cunef).

Como consecuencia de esta colaboración han realizado prácticas como becarios en la Comisión, a lo largo del año 2003 y dentro de los diferentes servicios de la misma, 34 jóvenes licenciados, estudiantes de postgrado, en posesión de titulaciones en distintas disciplinas y de acuerdo con lo previsto en los distintos convenios de colaboración.

4

f) Expertos nacionales destacados en la Unión Europea

Durante el ejercicio 2003, han continuado prestando sus servicios en calidad de expertos nacionales destacados en la Dirección General de la Competencia de la Comisión Europea, una subdirectora y un técnico 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.

g) Formación

— Cursos internos de idiomas

Al igual que en ejercicios anteriores, durante el año 2003 se han impartido clases de inglés, francés y alemán a todo el personal de la Comisión interesado en recibirlas.

Asistieron a los cursos de idiomas una media de 68 alumnos, distribuidos en diversos grupos, clasificados según el nivel de conocimiento del idioma acreditado ante los profesores responsables.

— 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.

4.2 RESULTADOS ECONÓMICOS DEL EJERCICIO 2003

4.2.1 BALANCE DE SITUACIÓN

El balance de situación de la CMT (epígrafe 4.2.3.a) 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).

4.2.2 CUENTA DEL RESULTADO ECONÓMICO-PATRIMONIAL

La cuenta del resultado económico-patrimonial de la CMT (epígrafe 4.2.3.b) referida al ejercicio 2003 refleja un resultado negativo de 5.266 miles de euros.

El desglose de esta cantidad es el siguiente: el beneficio de explotación asciende a 16.216 miles de euros, el resultado financiero a 814 miles de euros mientras que el resultado extraordinario negativo es de 22.296 miles de euros, como consecuencia de haber dotado provisiones en este ejer-

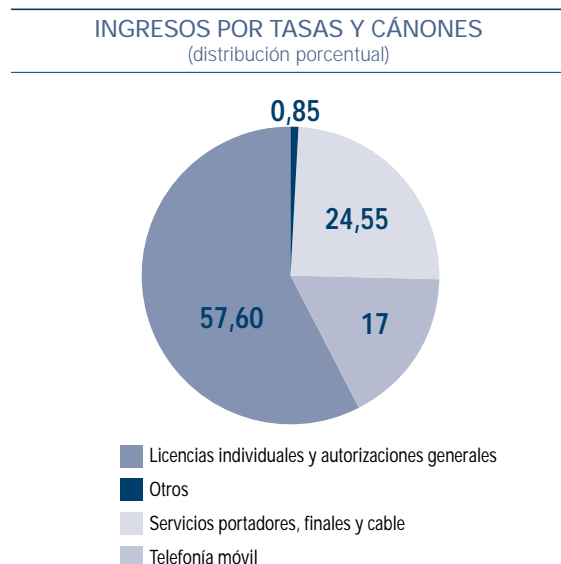
cicio por un importe de 22.204 miles de euros, correspondientes a liquidaciones de tasas y cánones recurridos por los operadores ante la Audiencia Nacional.

Los ingresos de la actividad ascendieron durante 2003 a 28.772 miles de euros, correspondientes a las tasas y cánones atribuidos legalmente a la CMT y liquidados en el ejercicio 2003.

El detalle de los diversos cánones y tasas liquidados ha sido el siguiente:

INGRESOS POR TASAS Y CÁNONES (miles de euros)		
Concepto	Importe	%/Total
Servicios portadores, finales y cable	7.064	24,55
Telefonía móvil	4.891	17,00
Licencias individuales y autorizaciones generales	16.572	57,60
Otros	245	0,85
Total	28.772	100,00

La distribución de los ingresos por tipos de tasas y cánones es el siguiente:



Los ingresos financieros han ascendido a 814 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 2003 su importe ha ascendido a 12.556 miles de euros, correspondiendo 7.472 miles de euros (59,51% del total) a gastos de personal; 664 miles de euros a amortizaciones (5,29% del total); y 4.639 miles de euros a otros gastos de gestión (36,94% del total). El resto, es decir -219 miles de euros (-1,74%), corresponden a excesos de provisiones de tráfico, y tributos.

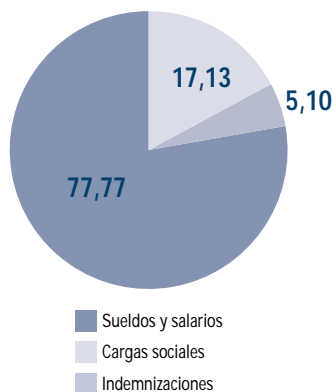
El desglose de las partidas más importantes es el siguiente:

GASTOS DE FUNCIONAMIENTO DE LOS SERVICIOS (miles de euros)		
Concepto	Importe	%/Total
Gastos de personal	7.472	59,51
Amortizaciones	664	5,29
Exceso de provisiones	-219	-1,74
Otros gastos de gestión	4.639	36,94
Total	12.556	100,00

a) Gastos de personal

GASTOS DE PERSONAL (miles de euros)		
Concepto	Importe	%/Total
Sueldos y salarios	5.811	77,77
Indemnizaciones	381	5,10
Cargas sociales	1.280	17,13
Total	7.472	100,00

GASTOS DE PERSONAL
(distribución porcentual)

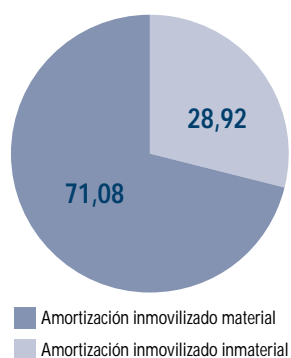


b) Amortizaciones

AMORTIZACIONES
(miles de euros)

Concepto	Importe	%/Total
Amortización inmovilizado inmaterial	192	28,92
Amortización inmovilizado material	472	71,08
Total	664	100,00

AMORTIZACIONES
(distribución porcentual)

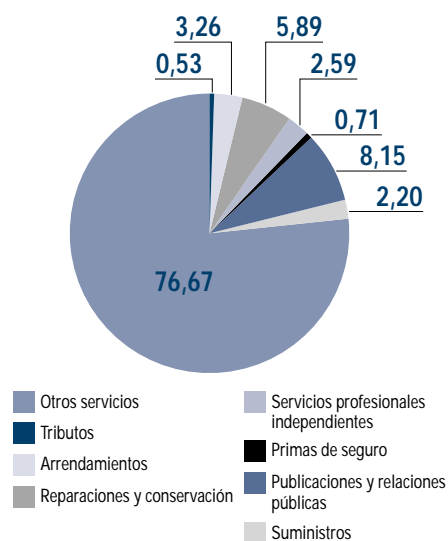


c) Otros gastos de gestión

OTROS GASTOS DE GESTIÓN
(miles de euros)

Concepto	Importe	%/Total
Arrendamientos	151	3,26
Reparaciones y conservación	273	5,89
Servicios profesionales independientes	120	2,59
Primas de seguro	33	0,71
Publicaciones y relaciones públicas	378	8,15
Suministros	102	2,20
Tributos	25	0,53
Otros servicios	3.556	76,67
Total	4.638	100,00

OTROS GASTOS DE GESTIÓN
(distribución porcentual)



4.2.3 CUADROS DE FINANCIACIÓN

Los cuadros de financiación referidos al ejercicio 2003 (epígrafe 4.2.3.c y 4.2.3.d) ponen de manifiesto la situación financiera de la CMT. En 2003 ha ha-

bido un aumento de capital circulante cifrado en 17.010 miles de euros como consecuencia de los fondos generados por la actividad de la Comisión.

a) Balance de situación

BALANCE DE SITUACIÓN A 31 DE DICIEMBRE					
(en euros)					
ACTIVO	2003	2002	PASIVO	2003	2002
A) Inmovilizado			A) Fondos propios		
			III Resultados de ejercicios anteriores	40.257.386,98	27.704.459,20
			1. Resultados positivos de ejercicios anteriores	40.257.386,98	27.704.459,20
IV Inmovilizaciones inmateriales	571.065,72	742.229,68	IV Resultados del ejercicio	-5.265.844,59	12.552.927,78
1. Gastos de investigación y desarrollo		21.314,00			
2. Concesiones, patentes y marcas	37.252,29				
3. Aplicaciones informáticas	1.331.960,80	1.326.624,18			
8. Amortizaciones	-798.147,37	-605.708,50	Total A.....	34.991.542,39	40.257.386,98
V Inmovilizaciones materiales	20.306.043,29	20.170.226,17			
1. Terrenos y construcciones	19.743.091,17	19.428.265,34			
3. Utillaje y mobiliario	809.495,83	720.330,51			
4. Otro inmovilizado	1.966.408,52	1.792.900,92			
6. Amortizaciones	-2.212.952,23	-1.771.270,60			
Total A.....	20.877.109,01	20.912.455,85	B) Provisiones para riesgos y gastos	23.969.629,66	1.728.823,55
C) Activo circulante			Total B.....	23.969.629,66	1.728.823,55
II Deudores	272.461,58	32.823,93			
2. Deudores varios	350.183,38	358.029,71			
5. Provisiones	-77.721,80	-325.205,78			
III Inversiones financieras temporales	18.608.209,57	12.203.213,56	D) Acreedores a corto plazo		
2. Otras inversiones y créditos a corto plazo	18.585.942,14	12.199.457,21			
3. Fianzas y depósitos constituidos a corto plazo	22.267,43	3.756,35	II Acreedores	1.220.120,49	5.824.145,03
IV Tesorería	20.365.831,82	14.632.438,56	1. Acreedores varios	804.690,23	948.589,85
V Ajustes por periodificación	57.680,56	29.423,66	2. Administraciones Públicas	369.831,80	538.055,01
			4. Otros acreedores	45.598,46	4.337.500,17
Total C.....	39.304.183,53	26.897.899,71	Total D.....	1.220.120,49	5.824.145,03
TOTAL GENERAL (A)+(C)	60.181.292,54	47.810.355,56	TOTAL GENERAL (A)+(B)+(D)	60.181.292,54	47.810.355,56

b) Resultado económico-patrimonial

RESULTADO ECONÓMICO-PATRIMONIAL A 31 DE DICIEMBRE					
(en euros)					
DEBE	2003	2002	HABER	2003	2002
A) Gastos	34.859.309,93	11.306.365,04	B) Ingresos	29.593.465,34	23.859.292,82
3. Gastos de funcionamiento de los servicios y prestaciones sociales	12.556.214,68	11.299.077,27	3. Ingresos de gestión ordinaria	28.772.191,80	22.984.077,13
- Gastos de personal	7.472.295,38	6.620.724,66	- Ingresos tributarios	28.772.191,80	22.984.077,13
- Dotaciones para amortizaciones del inmovilizado	664.273,73	594.558,79	4. Otros ingresos de gestión ordinaria	813.565,47	874.377,92
- Variación de provisiones y pérdidas de créditos incobrables	-219.003,52	262.602,69	- Otros ingresos de gestión		99.978,38
- Otros gastos de gestión	4.638.646,95	3.821.191,12	- Ingresos financieros, diferencias positivas de cambio y otros ingresos asimilables	813.565,47	774.399,54
- Gastos financieros, diferencias negativas de cambio y otros gastos asimilables	2,14		6. Ganancias e ingresos extraordinarios	7.708,07	837,77
5. Pérdidas y gastos extraordinarios	22.303.095,25	7.287,77			
- Pérdidas procedentes del inmovilizado	43.978,04				
- Gastos extraordinarios	22.203.887,26				
- Gastos y pérdidas de otros ejercicios	55.229,95				
Ahorro		12.552.927,78	Desahorro	5.265.844,59	

c) Cuadro de financiación

CUADRO DE FINANCIACIÓN					
(en euros)					
FONDOS APLICADOS	2003	2002	ORÍGENES	2003	2002
1. Recursos aplicados en operaciones de gestión	12.129.553,16	10.623.437,78	1. Recursos procedentes de las operaciones de gestión	29.812.766,45	23.760.203,38
c) Servicios exteriores	4.612.808,84	3.796.798,04	e) Tasas, precios públicos y contribuciones especiales	28.772.191,80	22.984.077,13
d) Tributos	25.838,11	24.393,08	g) Ingresos financieros	813.565,47	744.399,54
e) Gastos de personal	7.435.376,53	6.538.755,02	h) Otros ingresos de gestión corriente e ingresos excepcionales	7.708,07	837,77
h) Gastos financieros	2,14	0,01	i) Provisiones aplicadas de activos circulantes	219.301,11	888,94
i) Otras pérdidas de gestión corriente y gastos excepcionales	55.229,95				
j) Dotación provisiones de activo circulante	297,59	263.491,63			
4. Adquisiciones y otras altas de inmovilizado	672.904,93	898.285,94	5. Enajenación y otras bajas de inmovilizado		71,54
b) Inmovilizaciones inmateriales	21.274,91	535.448,45	c) Inmovilizado material		71,54
c) Inmovilizaciones materiales	651.630,02	362.837,49			
6. Cancelación o traspaso a corto plazo de deudas a l/p		4.255.766,71			
b) Por préstamos recibidos		4.255.766,71			
Total aplicaciones	12.802.458,09	15.777.490,43	Total orígenes	29.812.766,45	23.760.274,92
Exceso de orígenes sobre aplicaciones (Aumento de capital circulante)	17.010.308,36	7.982.784,49			

d) Variación del capital circulante

VARIACIÓN DEL CAPITAL CIRCULANTE A 31 DE DICIEMBRE				
(en euros)				
VARIACIÓN DEL CAPITAL CIRCULANTE	2003		2002	
	Aumentos	Disminuciones	Aumentos	Disminuciones
2. Deudores	239.637,65		19.358,35	
b. Otros deudores	239.637,65		19.358,35	
3. Acreedores	4.604.024,54			1.860.100,48
a. Acreedores derivados de la actividad	4.604.024,54			1.860.100,48
4. Inversiones financieras temporales	6.404.996,01		12.158.515,75	
7. Tesorería	5.733.393,26			2.350.347,31
a. Caja	2.975,19			
c. Otros bancos e instituciones de crédito	5.730.418,07			2.350.347,31
8. Ajustes por periodificación	28.256,90		15.358,18	
Total	17.010.308,36		12.193.232,28	4.210.447,79
Variación capital circulante	17.010.308,36		7.982.784,49	

LEGISLACIÓN
APROBADA
Y PUBLICADA
EN EL AÑO 2003

5



LEGISLACIÓN APROBADA Y PUBLICADA EN EL AÑO 2003

Durante el año 2003, la regulación del sector de las telecomunicaciones en el ordenamiento jurídico español ha sufrido un importante cambio con la publicación de la Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones, que deroga la anterior Ley 11/1998, de 24 de abril, e incorpora el paquete de las nuevas directivas europeas aprobadas el año anterior.

5.1 LEGISLACIÓN ESPAÑOLA

5.1.1 PRINCIPALES NORMAS RELATIVAS A TELECOMUNICACIONES Y AUDIOVISUAL

a) Telecomunicaciones

- **Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones.** (BOE núm. 264, de 4 de noviembre de 2003)

La nueva ley incorpora al ordenamiento jurídico español el paquete de directivas comunitarias aprobadas en el año 2002 con el fin de consolidar el marco armonizado de libre competencia, alcanzado en los estados miembros, en el sector de las telecomunicaciones, aunque adaptando su contenido a las peculiaridades propias del derecho y la situación económica y social de España.

Acorde con la nueva regulación comunitaria, se suprime la exigencia de obtención de un título habilitante, siendo únicamente necesaria la notificación previa a la Comisión del

Mercado de las Telecomunicaciones para comenzar a prestar el servicio.

La nueva ley supone también la desaparición de los Registros especiales de titulares de licencias individuales y de titulares de autorizaciones generales, creándose un nuevo Registro público de operadores.

Respecto a las obligaciones de servicio universal, se incorporan como principales novedades la posibilidad de recibir y efectuar llamadas telefónicas y permitir comunicaciones de fax, el acceso funcional a Internet (incorporado previamente como obligación de servicio universal por la Ley 34/2002, de 11 de julio, de Servicios de la Sociedad de la Información y de Comercio Electrónico), la posibilidad de que se ofrezcan opciones de tarifas especiales que permitan un mayor control del gasto por los usuarios, la posibilidad de realizar de forma gratuita las llamadas de emergencia desde las cabinas de pago y se elimina la gratuidad de la puesta a disposición de las guías telefónicas.

Se crea la Agencia Estatal de Radiocomunicaciones, configurándola como un organismo público de carácter autónomo dependiente del Ministerio de Ciencia y Tecnología (en lo sucesivo de Industria, Turismo y Comercio), que ostente la competencia de gestión del dominio público radioeléctrico, así como, entre otras, el control e inspección de las telecomunicaciones.

Por último, se modifica y amplía el régimen sancionador, reforzándose las potestades administrativas mediante la posibilidad de imponer medidas cautelares en el procedimiento sancionador e inhabilitar a las empresas que incurran en infracciones muy graves.

- **Ley 59/2003, de 19 de diciembre, de Firma Electrónica.** (BOE núm. 304, de 20 de diciembre de 2003)

Mediante esta nueva ley se viene a reforzar el marco jurídico existente en materia de firma electrónica, incorporando algunas novedades importantes respecto de las inicialmente establecidas en el Real Decreto-Ley 14/1999, de 17 de septiembre, sobre Firma Electrónica.

Con la nueva ley pasa a denominarse firma electrónica reconocida aquella que se equipara funcionalmente a la firma manuscrita. No basta, por tanto, con la firma electrónica avanzada para que tal equiparación se lleve a cabo, siendo necesario además que aquella esté basada en un certificado reconocido y haya sido creada por un dispositivo seguro de creación.

Hay que destacar la eliminación del Registro de prestadores de servicios de certificación, dando paso al establecimiento de un mero servicio de difusión de información.

Además, dado que la prestación de servicios de certificación no está sujeta a autorización previa, se establece una cuantía mínima única de tres millones de euros como garantía económica que han de satisfacer los prestadores de servicios de certificación que emitan certificados reconocidos y se refuerzan las capacidades de inspección y control del Ministerio de Ciencia y Tecnología (en adelante, de Industria, Turismo y Comercio).

También ha de precisarse que la nueva ley se limita a fijar el marco normativo básico del nuevo Documento Nacional de Identidad electrónico, señalando como notas del mismo la acreditación de la identidad de su titular en cualquier procedimiento administrativo y la posibilidad de su utilización para la firma electrónica de documentos.

- **Real Decreto 401/2003, de 4 de abril,** por el que se aprueba el Reglamento regulador de

las infraestructuras comunes de telecomunicaciones para el acceso a los servicios de telecomunicación en el interior de los edificios y de la actividad de instalación de equipos y sistemas de telecomunicaciones. (BOE núm. 115, de 14 de mayo de 2003)

- **Orden CTE/1296/2003, de 14 de mayo,** por la que se desarrolla el Reglamento regulador de las infraestructuras comunes de telecomunicaciones para el acceso a los servicios de telecomunicación en el interior de los edificios y la actividad de instalación de equipos y sistemas de telecomunicaciones, aprobado por el Real Decreto 401/2003, de 4 de abril. (BOE núm. 126, de 27 de mayo de 2003)
- **Orden CTE/2082/2003, de 16 de julio,** por la que se modifica la Orden CTE/630/2002, de 14 de marzo, por la que se aprueba el Cuadro Nacional de Atribución de Frecuencias. (BOE núm. 175, de 23 de julio de 2003 y corrección de errores en BOE de 16 de septiembre de 2003)
- **Orden PRE/3028/2003, de 30 de octubre,** por la que se dispone la publicación del Acuerdo, de 25 de septiembre de 2003, de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, por el que se aprueba la liberalización de los precios minoristas de los servicios ADSL prestados por Telefónica de España, Sociedad Anónima Unipersonal. (BOE núm. 262, de 1 de noviembre de 2003)
- **Resolución de 15 de enero de 2003,** de la Presidencia de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, por la que se delegan determinadas competencias en la Directora de Administración. (BOE núm. 23, de 27 de enero de 2003)
- **Resolución de 26 de junio de 2003,** de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, por la que se acuerda la publicación de la Resolución aprobada por el Consejo de la

Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones celebrado el día 26 de junio de 2003, por la cual se establece y hace pública la relación de operadores que, a los efectos de lo previsto en el artículo 34 del Real Decreto-Ley 6/2000, de 23 de junio, tienen la consideración de principales en los mercados nacionales de telefonía fija y móvil. (BOE núm. 166, de 12 de julio de 2003)

- **Resolución de 30 de septiembre de 2003**, de la Presidencia de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, por la que se hace pública la Circular 2/2003, de 26 de septiembre, sobre el procedimiento de suministro de datos de los abonados para la prestación de servicios de directorio en competencia. (BOE núm. 247, de 15 de octubre de 2003)
- **Resolución de 6 de noviembre de 2003**, de la Presidencia de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, por la que se hace público el Acuerdo del Consejo, de 6 de noviembre de 2003, por la que se aprueba la delegación de competencias sobre inscripción de notificaciones en el Registro de Operadores y resolución de no tener por realizadas aquéllas. (BOE núm. 277, de 19 de noviembre de 2003 y corrección de errores en BOE de 16 de diciembre de 2003)
- **Resolución de 12 de diciembre de 2003**, de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, relativa a la prestación de la oferta de servicios "Línea Imagenio" por Telefónica de España, Sociedad Anónima Unipersonal. (BOE núm. 18, de 21 de enero de 2004)
- **Resolución de 30 de diciembre de 2002**, de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, por la que se dispone la publicación del código de conducta para la prestación de los servicios de tarificación adicional. (BOE núm. 24, de 28 de enero de 2003)

b) Audiovisual

- **Orden ECO/19/2003, de 8 de enero**, por la que se dispone la publicación del Acuerdo de Consejo de Ministros de 29 de noviembre de 2002 por el que, conforme a lo dispuesto en la letra b) del apartado 1 del artículo 17 de la Ley 16/1989, de 17 de julio de Defensa de la Competencia, se decide subordinar a la observancia de condiciones la operación de concentración económica consistente en la integración de "DTS, Distribuidora de Televisión por Satélite, Sociedad Anónima" (Vía Digital), en "Sogecable, Sociedad Anónima" (Sogecable). (BOE núm. 12, de 14 de enero de 2003)
- **Orden ECO/20/2003, de 8 de enero**, por la que se dispone la publicación del Acuerdo de Consejo de Ministros de 29 de noviembre de 2002 por el que, conforme a lo dispuesto en la letra b) del apartado 1 del artículo 17 de la Ley 16/1989, de 17 de julio de Defensa de la Competencia, se decide subordinar a la observancia de condiciones relativas al mercado de derechos de retransmisión de acontecimientos futbolísticos la operación de concentración económica consistente en la integración de "DTS, Distribuidora de Televisión por Satélite, Sociedad Anónima" (Vía Digital), en "Sogecable, Sociedad Anónima" (Sogecable). (BOE núm. 12, de 14 de enero de 2003)
- **Orden ECD/2240/2003, de 22 de julio**, por la que se dictan normas de aplicación del Real Decreto 526/2002, de 14 de junio, por el que se regulan medidas de fomento y promoción de la cinematografía y la realización de películas en coproducción. (BOE núm. 188, de 7 de agosto de 2003)
- **Orden CTE/2114/2003, de 23 de julio**, por la que se resuelve el concurso público para la adjudicación mediante procedimiento abierto, de una concesión para la prestación de los servi-

cios públicos de difusión por cable en la demarcación territorial de Castilla-La Mancha. (BOE núm. 177, de 25 de julio de 2003)

- **Resolución de 8 de septiembre de 2003**, de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, por la que se da publicidad al Acuerdo de 29 de agosto de 2003 del Consejo de Ministros, por el que se concede al ente público Radiotelevisión Castilla-La Mancha la explotación, en régimen de gestión directa, de dos programas dentro del canal múltiple especificado para su ámbito territorial en el anexo II del Plan técnico nacional de la televisión digital terrenal, aprobado por el Real Decreto 2169/1998, de 9 de octubre. (BOE núm. 229, de 24 de septiembre de 2003)
- **Orden ECO/3458/2003**, de 1 de diciembre, por la que se dispone la publicación del Acuerdo de Consejo de Ministros de 14 de noviembre de 2003, por el que, conforme a lo dispuesto en la letra b) del apartado 1 del artículo 17 de la Ley 16/1989, de 17 de julio de 1989, de Defensa de la Competencia, se decide subordinar a la observancia de condiciones la operación de concentración económica consistente en la adquisición por parte de la empresa Abertis Telecomunicaciones, SAU, perteneciente al grupo Abertis Infraestructuras, del 100 por cien de las acciones de la empresa Retevisión I, SAU.

c) Interconexión

- **Resolución de 15 de julio de 2003**, de la Presidencia de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, por la que se hace pública la Resolución de 10 de julio de 2003 sobre la modificación de la Oferta de Interconexión de Referencia de Telefónica de España, Sociedad Anónima Unipersonal. (BOE núm. 173, de 21 de julio de 2003)

d) Tarifas

- **Orden PRE/361/2003, de 20 de febrero**, por la que se dispone la publicación de dos Acuerdos de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, de 6 de febrero de 2003, sobre tarifas por servicios prestados por Telefónica de España, Sociedad Anónima Unipersonal. (BOE núm. 46, de 22 de febrero de 2003)
- **Orden PRE/1338/2003, de 27 de mayo**, por la que se dispone la publicación del Acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, de 24 de abril de 2003, por el que se aprueban los nuevos Planes de precios denominados "Bono Américas I y II", "Bono Magreb I y II", "Bono Europa del Este I y II" y "Bono Minuto Europa Fijo-Móvil" para el servicio telefónico fijo disponible al público prestado por Telefónica de España, Sociedad Anónima Unipersonal. (BOE núm. 129, de 30 de mayo de 2003)
- **Orden PRE/1339/2003, de 27 de mayo**, por la que se dispone la publicación del Acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, de 24 de abril de 2003, por el que se aprueban los nuevos Planes de precios denominados "Bono EMP 27", "Bono EMP 47 Plus", "Bono EMP 67" y "Bono EMP 97 Plus" del servicio telefónico fijo disponible al público prestado por Telefónica de España, Sociedad Anónima Unipersonal. (BOE núm. 129, de 30 de mayo de 2003)
- **Orden PRE/1340/2003, de 27 de mayo**, por la que se dispone la publicación del Acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, de 24 de abril de 2003, por el que se aprueban los nuevos Planes de precios denominados "Bono Telefónica 7 horas para acceso a Internet" y "Bono Telefónica 20 horas para acceso a Internet" aplicables a las llamadas de acceso a Internet a

través de la red telefónica pública fija de Telefónica de España, Sociedad Anónima Unipersonal. (BOE núm. 129, de 30 de mayo de 2003)

- **Orden PRE/1341/2003, de 27 de mayo**, por la que se dispone la publicación del Acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, de 24 de abril de 2003, por el que se aprueban los nuevos Planes de precios denominados "Bono compacto plus 500" y "Bono compacto plus 800", del servicio telefónico fijo disponible al público prestado por Telefónica de España, Sociedad Anónima Unipersonal. (BOE núm. 129, de 30 de mayo de 2003)
- **Orden PRE/1342/2003, de 27 de mayo**, por la que se dispone la publicación del Acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, de 24 de abril de 2003, por el que se aprueba el nuevo Plan de precios denominado "Plan País 15" para el servicio telefónico fijo disponible al público prestado por Telefónica de España, Sociedad Anónima Unipersonal. (BOE núm. 129, de 30 de mayo de 2003)
- **Orden PRE/1550/2003, de 6 de junio**, por la que se dispone la publicación del Acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, de 8 de mayo de 2003, por el que se aprueba la modificación del programa de descuentos denominado "Masterbono Proveedores" del servicio telefónico disponible al público, prestado por Telefónica de España, Sociedad Anónima Unipersonal. (BOE núm. 141, de 13 de junio de 2003)
- **Orden PRE/1924/2003, de 8 de julio**, por la que se dispone la publicación del Acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, de 12 de junio 2003, por el que se aprueban, bajo el régimen de comunicación, los precios iniciales para el servicio de consulta telefónica con valor añadido y la facilidad de progresión de llamada a través de la nueva numeración 11822 prestado por Telefónica de España, Sociedad Anónima Unipersonal. (BOE núm. 165, de 11 de julio de 2003)
- **Orden PRE/1925/2003, de 8 de julio**, por la que se dispone la publicación del Acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, de 12 de junio 2003, por el que se aprueban las tarifas máximas para los nuevos servicios de "Rechazo selectivo de llamadas" y de "Desvío selectivo de llamadas", prestado por Telefónica de España, Sociedad Anónima Unipersonal. (BOE núm. 165, de 11 de julio de 2003)
- **Orden PRE/2085/2003, de 22 de julio**, por la que se dispone la publicación del Acuerdo de 10 de julio de 2003, de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, por el que se modifica el recargo máximo a aplicar a las llamadas desde teléfonos de uso público en la vía pública, prestado por Telefónica de España, Sociedad Anónima Unipersonal. (BOE núm. 176, de 24 de julio de 2003)
- **Orden PRE/2086/2003, de 22 de julio**, por la que se dispone la publicación del Acuerdo de 10 de julio de 2003, de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, por el que se aprueban las tarifas máximas para el nuevo servicio "Corriente personalizada de llamadas", prestado por Telefónica de España, Sociedad Anónima Unipersonal. (BOE núm. 176, de 24 de julio de 2003)
- **Orden PRE/2473/2003, de 29 de agosto**, por la que se dispone la publicación del Acuerdo de 24 de julio de 2003, de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, por el que se aprueban las tarifas para la nueva modalidad ADSL minorista con velocidades de 1M/300K, prestado por Telefónica de España, Sociedad Anónima

Unipersonal. (BOE núm. 219, de 12 de septiembre de 2003)

- **Orden PRE/2474/2003, de 29 de agosto**, por la que se dispone la publicación del Acuerdo de 31 de julio de 2003, de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, por el que se aprueban las tarifas de la promoción "Internet Estival" presentada por Telefónica de España, Sociedad Anónima Unipersonal. (BOE núm. 219, de 12 de septiembre de 2003)
- **Orden PRE/2734/2003, de 30 de septiembre**, por la que se dispone la publicación del Acuerdo de 18 de septiembre de 2003, de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, por el que se aprueban las tarifas máximas para las nuevas modalidades denominadas "Líneas de acceso primario con 10 y 20 canales a la Red Digital de Servicios Integrados", prestadas por Telefónica de España, Sociedad Anónima Unipersonal. (BOE núm. 240, de 7 de octubre de 2003)
- **Orden PRE/3027/2003, de 30 de octubre**, por la que se dispone la publicación del Acuerdo de 2 de octubre de 2003, de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, por el que se aprueban los planes de precios "Bono 900" y "Bono fijo-móvil 60" y el nuevo esquema tarifario denominado "Oferta modular" para el servicio telefónico fijo disponible al público, prestado por Telefónica de España, Sociedad Anónima Unipersonal. (BOE núm. 262, de 1 de noviembre de 2003)
- **Orden PRE/3103/2003, de 5 de noviembre**, por la que se dispone la publicación del Acuerdo, de 25 de septiembre de 2003, de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, por el que se aprueba el marco de regulación de los precios de determinados servicios prestados por Telefónica de

España, Sociedad Anónima Unipersonal, para el año 2004. (BOE núm. 268, de 8 de noviembre de 2003)

- **Orden PRE/3477/2003, de 10 de diciembre**, por la que se dispone la publicación del Acuerdo, de 20 de noviembre de 2003, de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, por el que se aprueban las promociones comerciales relativas a la cuota de conexión de línea individual y al descuento sobre el tráfico metropolitano, provincial e interprovincial, del servicio telefónico fijo disponible al público, prestado por Telefónica de España, Sociedad Anónima Unipersonal. (BOE núm. 298, de 13 de diciembre de 2003)
- **Orden PRE/3478/2003, de 10 de diciembre**, por la que se dispone la publicación del Acuerdo, de 20 de noviembre de 2003, de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, por el que se aprueban las tarifas, con el carácter de máximas, correspondientes al nuevo servicio de alquiler de circuitos internacionales a través del modelo extremo-extremo, prestado por Telefónica de España, Sociedad Anónima Unipersonal. (BOE núm. 298, de 13 de diciembre de 2003)

e) Utilización compartida del dominio público

- **Orden CTE/521/2003, de 24 de febrero**, por la que se declara la utilización compartida del dominio público local de titularidad del municipio de Benifaió (Valencia), a efectos de la instalación de redes públicas de telecomunicaciones. (BOE núm. 60, de 11 de marzo de 2003)
- **Orden CTE/522/2003, de 24 de febrero**, por la que se declara la utilización compartida del dominio público local de titularidad del municipio de Alzira (Valencia), a efectos de la instalación de redes públicas de telecomunicaciones. (BOE núm. 60, de 11 de marzo de 2003)

- **Orden CTE/1210/2003, de 29 de abril**, por la que se declara la utilización compartida del dominio público viario de titularidad de la mancomunidad de municipios de la Costa del Sol Occidental (Málaga) y de los municipios que la componen, y del dominio público local del municipio de Aretxabaleta (Guipúzcoa), a efectos de la instalación de redes públicas de telecomunicaciones. (BOE núm. 117, de 16 de mayo de 2003)
- **Orden CTE/2589/2003, de 2 de septiembre**, por la que se declara la utilización compartida del dominio público viario de titularidad del municipio de Manuel (Valencia), a efectos de la instalación de redes públicas de telecomunicaciones. (BOE núm. 225, de 19 de septiembre de 2003)
- **Resolución de 29 de mayo de 2003**, de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, sobre la integración de la pedanía El Perellonet en el distrito de tarificación de Valencia. (BOE núm. 170, de 17 de julio de 2003)
- **Resolución de 26 de septiembre de 2003**, de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, por la que se establece un plazo transitorio de tres meses para la liberalización de los códigos 903 y 906 utilizados para la prestación de servicios de tarificación adicional. (BOE núm. 234, de 30 de septiembre de 2003)
- **Resolución de 3 de noviembre de 2003**, 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 la provisión de servicios de tarificación adicional sobre sistemas de datos. (BOE núm. 268, de 8 de noviembre de 2003)

f) Numeración

- **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)
- **Resolución de 3 de febrero de 2003**, de la Presidencia de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, por la que se hace pública la Circular 1/2003, de 24 de enero, sobre la revisión de las causas de denegación del procedimiento de preselección de operador. (BOE núm. 39, de 14 de febrero de 2003)
- **Resolución de 5 de mayo de 2003**, de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, por la que se establece el procedimiento de migración de la numeración de los servicios de tarificación adicional. (BOE núm. 126, de 27 de mayo de 2003)
- **Resolución de 26 de noviembre de 2003**, de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, por la que se establece el procedimiento de migración de los servicios de numeración personal. (BOE núm. 303, de 19 de diciembre de 2003)

g) Especificaciones técnicas

- **Resolución de 5 de marzo de 2003**, 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. 69, de 21 de marzo de 2003)
- **Resolución de 28 de octubre de 2003**, 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. 279, de 21 de noviembre de 2003)

5.1.2 OTRAS DISPOSICIONES DE INTERÉS

a) Sociedad de la información

- **Orden CTE/662/2003, de 18 de marzo**, por la que se aprueba el Plan Nacional de nombres de dominio bajo el código de país correspondiente a España (".es"). (BOE núm. 73, de 26 de marzo de 2003)
- **Orden PRE/2440/2003, de 29 de agosto**, por la que se desarrolla la regulación de la tasa por asignación del recurso limitado de nombres de dominio bajo el código de país correspondiente a España (".es"). (BOE núm. 216, de 9 de septiembre de 2003)
- **Resolución de 30 de octubre de 2003**, de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, por la que se da publicidad al Convenio de Colaboración entre la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información y la Entidad Pública Empresarial Red.es, para la encomienda de gestión a esta última de actuaciones para el fomento de la Sociedad de la Información. (BOE núm. 271, de 12 de noviembre de 2003)
- **Resolución de 15 de diciembre de 2003**, de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de Información, por la que se da publicidad a la prórroga del Convenio de Colaboración entre la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información y la Entidad

Pública Empresarial Red.es, para la encomienda de gestión a esta última de determinados programas y actuaciones para el fomento de la Sociedad de la Información. (BOE núm. 310, de 27 de diciembre de 2003)

b) De carácter general

- **Real Decreto-Ley 2/2003, de 25 de abril**, de medidas de reforma económica. (BOE núm. 100, de 26 de abril de 2003)
- **Ley 33/2003, de 3 de noviembre**, del Patrimonio de las Administraciones Públicas. (BOE núm. 264, de 4 de noviembre de 2003)
- **Ley 36/2003, de 11 de noviembre**, de medidas de reforma económica. (BOE núm. 271, de 12 de noviembre de 2003)
- **Ley 47/2003, de 26 de noviembre**, General Presupuestaria. (BOE núm. 284, de 27 de noviembre de 2003)
- **Ley 58/2003, de 17 de diciembre**, General Tributaria. (BOE núm. 302, de 18 de diciembre de 2003)
- **Ley 60/2003, de 23 de diciembre**, de Arbitraje. (BOE núm. 309, de 26 de diciembre de 2003)
- **Ley 62/2003, de 30 de diciembre**, de medidas fiscales, administrativas y del orden social. (BOE núm. 313, de 31 de diciembre de 2003)
- **Real Decreto 209/2003, de 21 de febrero**, por el que se regulan los registros y las notificaciones telemáticas, así como la utilización de medios telemáticos para la sustitución de la aportación de certificados por los ciudadanos. (BOE núm. 51, de 28 de febrero de 2003)
- **Real Decreto 378/2003, de 28 de marzo**, por el que se desarrolla la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia

en materia de exenciones por categorías, autorización singular y registro de defensa de la competencia. (BOE núm. 90, de 15 de abril de 2003)

- **Real Decreto 864/2003, de 4 de julio**, por el que se aprueba el Estatuto del Tribunal de Defensa de la Competencia. (BOE núm. 164, de 10 de julio de 2003)
- **Orden HAC/729/2003, de 28 de marzo**, por la que se establecen los supuestos y las condiciones generales para el pago por vía telemática de las tasas que constituyen recursos de la Administración General del Estado y sus Organismos Públicos. (BOE núm. 79, de 2 de abril de 2003)

5.2 LEGISLACIÓN COMUNITARIA

5.2.1 PRINCIPALES NORMAS RELATIVAS A TELECOMUNICACIONES

- **Recomendación de la Comisión, de 11 de febrero de 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, relativa a un marco regulador común de las redes y los servicios de comunicaciones electrónicas (notificada con el número C (2003) 497). (DOUE de 8 de mayo de 2003)
- **Recomendación de la Comisión, de 23 de julio de 2003**, sobre las notificaciones, los plazos y las consultas previstos en el artículo 7 de la Directiva 2002/21/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, relativa a un marco regulador común de las redes y los servicios de

comunicación electrónicos (notificada con el número C(2003) 2647). (DOUE de 30 de julio de 2003)

5.2.2 OTRAS DISPOSICIONES DE INTERÉS

- **Decisión de la Comisión, de 21 de mayo de 2003**, relativa a la designación del Registro del dominio de primer nivel ".eu" (notificada con el número C(2003) 1624). (DOUE de 24 de mayo de 2003)
- **Decisión del Comité Mixto del EEE nº 79/2003, de 20 de junio de 2003**, por la que se modifica el anexo XI (servicios de telecomunicaciones) del Acuerdo EEE. (DOUE de 9 de octubre de 2003)
- **Decisión del Comité Mixto del EEE nº 80/2003, de 20 de junio de 2003**, por la que se modifica el anexo I (servicios de telecomunicaciones) del Acuerdo EEE. (DOUE de 9 de octubre de 2003)
- **Decisión de la Comisión, de 24 de julio de 2003**, relativa al conjunto mínimo de líneas arrendadas con características armonizadas y las correspondientes normas a que se refiere el artículo 18 de la Directiva de Servicio Universal. (DOUE de 25 de julio de 2003)
- **Recomendación de la Comisión, de 25 de julio de 2003**, relativa al tratamiento de la información sobre la ubicación de las personas que efectúan llamadas en redes de comunicaciones electrónicas para su uso en servicios de llamadas de urgencia con capacidad de localización (notificada con el número C(2003) 2657). (DOUE de 29 de de julio 2003)

5.3 JURISPRUDENCIA

Se recoge a continuación una relación de la jurisprudencia más relevante en relación con la activi-

dad de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones dictada en el año 2003.

5.3.1 TELEVISIÓN POR CABLE

- **Sentencia del Tribunal Supremo, de 29 de septiembre de 2003**, por la que se desestima el recurso de casación interpuesto por la entidad Televisión por Cable de Almería, SL contra la Sentencia de la Audiencia Nacional de 10 de febrero de 1998 recaída en el recurso contencioso-administrativo 700/97, sobre otorgamiento de concesión provisional para seguir realizando la prestación del servicio de televisión por cable en la localidad de Almería.

En primer término, la entidad recurrente sostiene que la aprobación de la disposición transitoria primera de la Ley 42/1995, de 22 de diciembre, de Telecomunicaciones por Cable, supone una restricción al contenido esencial del derecho a la libre expresión y comunicación que ostenta como titular de una red de televisión por cable, al prohibirle la realización de nuevas inversiones y limitar temporalmente su derecho a seguir ejercitando tal actividad. Sin embargo, la Sala considera que la circunstancia de que durante un determinado período de tiempo el campo de la televisión por cable no fuese regulado en detalle, no alteraba su naturaleza que seguía siendo la de un servicio público de titularidad estatal. Admite la Sala que esa falta de regulación no podía impedir el ejercicio de la libertad de expresión y de comunicación por parte de los ciudadanos, pero el hecho de que en un momento posterior se dictasen normas para ordenar el sector no suponía una vulneración de esas libertades si su contenido esencial quedaba respetado.

Por otro lado, frente al argumento de la entidad recurrente según el cual el informe favorable que debe prestar el ayuntamiento deja

en manos de éste el que se otorgue o no la concesión, atribuyéndole un poder arbitrario que puede producir discriminación entre empresas, entiende la Sala que la mayoría de las infraestructuras de cable se tienden en el dominio público, de modo que la intervención del ayuntamiento no sólo es conveniente sino indispensable.

Tampoco acoge la Sala el motivo de la recurrente en el que se invoca que se ha producido una expropiación sin indemnización, ya que no se trata de una privación singular, como exige el artículo 1 de la Ley de 16 de diciembre de 1954, de Expropiación Forzosa, sino de una norma de aplicación general para todos los operadores de cable que se encuentren en explotación comercial a la entrada en vigor de la Ley 42/1995.

Por último, señala la Sala que el régimen transitorio que introdujo la disposición transitoria primera de la Ley 42/1995 para los operadores con redes de televisión por cable en explotación a su entrada en vigor, no puede considerarse contrario al artículo 1 de la Directiva 95/51 CE de la Comisión, de 18 de octubre de 1995, por la que se modifica la Directiva 90/388/CEE con respecto a la supresión de las restricciones a la utilización de redes de televisión por cable para la prestación de servicios de telecomunicaciones ya liberalizados.

5.3.2 TÍTULOS HABILITANTES

- **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 13 de mayo de 2003**, por la que se desestima el recurso contencioso-administrativo interpuesto por las entidades Cádiz de Cable y Televisión, SA, Corporación Mallorquina de Cable, SA, Valencia de Cable, SA, Región de Murcia de Cable, SA, Albacete Sistemas de Cable, SA, Cable y Televisión del Puerto, SA, Mediterránea Sur Sistemas de Cable, SA, Medite-

rránea Norte Sistemas de Cable, SA, Huelva de Cable y Televisión, SA, Cable y Televisión de Andalucía, SA, y Santander de Cable, SA, contra la Resolución de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones de 27 de septiembre de 2001, por la que se acuerda la inscripción en el Registro especial de titulares de autorizaciones generales, de la modificación por ampliación de la autorización general tipo C, de la que es titular Flash10 Fibre Optics Net, SA.

La parte recurrente impugna la citada resolución en cuanto habilita para prestar los servicios audiovisual casi a la demanda y audiovisual a la carta, al amparo de una autorización general de tipo C, ya que considera que tales servicios no son servicios de telecomunicaciones liberalizados, sino servicios públicos de difusión que sólo pueden prestarse amparados por una concesión de televisión.

Sobre este particular, la Sala entiende, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 42 del Real Decreto 2066/1996 por el que se aprueba el Reglamento técnico y de prestación del servicio de telecomunicaciones por cable, que los servicios objeto de litigio son interactivos, puesto que ofrecen al usuario la posibilidad de interactuar con los centros de gestión de la red o del servicio mediante la utilización de un canal de retorno, entendido éste como canal de comunicación establecido entre el usuario final y un punto de gestión de la red o del servicio.

Esta nota de la interactividad es lo que distingue a los servicios de difusión de los servicios audiovisual casi a la demanda y audiovisual a la carta, que no gozan de la naturaleza de servicios públicos de televisión como instrumentos para el ejercicio de las libertades de expresión e información en su dimensión de garantía de una opinión pública libre, lo que implica que tales servicios son de telecomuni-

caciones y podrán ser prestados al amparo de alguno de los títulos habilitantes previstos en la Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones, sin que sea preciso que el operador sea titular de concesión administrativa otorgada por el Ministerio de Ciencia y Tecnología.

5.3.3 INTERCONEXIÓN

- **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 4 de noviembre de 2003**, por la que se desestima el recurso contencioso-administrativo interpuesto por la entidad Telefónica de España, SAU contra la Resolución de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones de 28 de febrero de 2002, por la que se acuerda adoptar una medida cautelar a fin de que se procediera, por parte de Telefónica de España, SAU, a la migración de enlaces por tiempo a enlaces por capacidad de Lince Telecomunicaciones, SAU, según lo establecido en el modelo de interconexión por capacidad dispuesto en la Oferta de Interconexión de Referencia de 2001.

Se alega, de un lado, la innecesariedad de la medida cautelar para asegurar la resolución final, puesto que anticipa el futuro, prejuzgando la cuestión debatida, y de otro, que los perjuicios que puede irrogar para la demandante son muy superiores a los que se tratan de evitar con la adopción de la medida.

En este sentido, la Sala entiende que no es posible atender a los razonamientos de la recurrente puesto que la Administración se ha limitado a valorar los intereses concurrentes en función de su distinta importancia y grado de teórica afectación, así como atendiendo a las circunstancias concurrentes, entre las cuales no es la de menor significación el hecho de que Tesau no adoptase medida alguna, sino el puro silencio o inactividad ante los requeri-

mientos efectuados para acceder a la migración de enlaces que se le solicitó.

La Sala sostiene que: *" tanto la supuesta falta de justificación de la medida desde el punto de vista dinámico o de aseguramiento de la decisión final como la evaluación de los perjuicios concurrentes, se hacen derivar, no ya de la medida, sino de los acuerdos previos que permiten imponer la obligación de hacer que, cautelarmente, se adoptó, para la verificación de cuya legalidad ya está el proceso contencioso-administrativo en que tal resolución ha sido impugnada" .*

En cuanto a la posible vulneración del artículo 24 de la Constitución, que consagra el derecho a la tutela judicial efectiva alegada por la recurrente, la Sala entiende que no es posible hallar infracción constitucional, ya que no se ha acreditado que la adopción de la medida privase de sentido a la resolución que pudiera recaer en el procedimiento incidental que se invoca como referencia, teniendo en cuenta además que la existencia de terceros interesados en el procedimiento administrativo y en el proceso obliga a considerar el derecho a la tutela judicial efectiva no como algo exclusivo del recurrente, sino como un derecho del que gozan todas las partes procesales.

5.3.4 REQUERIMIENTOS DE INFORMACIÓN

- **Sentencia de la Audiencia Nacional de 25 de febrero de 2003**, por la que se desestima el recurso contencioso-administrativo interpuesto por la entidad Telefónica de España, SAU contra las Resoluciones de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones de 15 de junio y 14 de noviembre de 2001, por las que se requiere a la entidad recurrente para que facilite determinada información a la Comisión, y se reitera el expresado requerimiento.

El primer motivo aducido por la recurrente fue la desviación de poder en la que incurrió la CMT al utilizar su facultad de recabar información para encubrir el ejercicio de la potestad sancionadora, obligando por lo tanto a la recurrente a dar cuenta a la Comisión de su estrategia negocial. Ante esto, la Sala señaló que sus alegaciones transcurrían en el mero campo de las suposiciones y que la desviación de poder que alegó requeriría, al menos, una prueba indiciaria o semiplena.

En cuanto a la segunda alegación, acerca de que los actos impugnados no estaban lo suficientemente motivados, ya que no se acreditaron justamente las razones por las que se solicitó la información causándole, de esta forma, indefensión a Tesau, la Sala consideró que la motivación de la resolución no debía alcanzar a otros extremos que los relativos a las potestades atribuidas por el ordenamiento jurídico y la necesidad de conocer determinados extremos relativos a las prácticas mercantiles de la sociedad recurrente. Por otro lado, el acto impugnado no era propiamente una resolución en sentido material, que repercutiese desfavorablemente en los derechos e intereses del destinatario, por lo que su motivación no debía ser exhaustiva.

Respecto al quebramiento del principio de proporcionalidad en que, según Tesau, la Comisión incurrió, la Sala argumentó que hubiera sido necesario que la recurrente hubiese aportado un término de comparación, en el que se demostrara que hubiera sido posible alcanzar los mismos fines pretendidos por la Comisión reduciendo el alcance cuantitativo de la documentación precisada.

5.3.5 PRESELECCIÓN

- **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 11 de abril de 2003**, por la que se desestima el recurso contencioso-administrativo interpues-

to por la entidad Telefónica de España, SAU contra la Resolución de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones de 21 de junio de 2001, por la que se aprueba la Circular 1/2001, sobre la implantación de la preselección de operador por los operadores de acceso obligados a proveerla en el mercado de redes públicas de telecomunicación fijas.

En relación con la potestad normativa de la CMT, la Sala se remite a lo ya resuelto mediante Sentencia de la Audiencia Nacional de 23 de octubre de 2001, señalando que las competencias normativas de la Comisión vienen conferidas por el legislador, limitando su alcance normativo a los operadores en el mercado de las telecomunicaciones habilitados con el correspondiente título.

Por otro lado, en cuanto a los apartados de la circular relativos al consentimiento del abonado, que según la entidad recurrente, resultan contradictorios, considera la Sala que no lo son, puesto que se trata de relaciones distintas. De un lado, las relaciones entre el operador beneficiario y el abonado (necesidad de consentimiento escrito) y, de otro, las relaciones entre el operador de acceso obligado a facilitar la preselección y el operador beneficiario de la misma (no se debe supeditar la efectividad de la preselección a la acreditación por el operador beneficiario del consentimiento del abonado).

En cuanto a la imposibilidad de discriminar en la prestación de los servicios suplementarios, no ha de entenderse la misma como el establecimiento de un deber de prestar servicios suplementarios a quienes no sean sus abonados, sino que una vez que dichos servicios se faciliten no podrán establecerse condiciones diferentes según el usuario se encuentre o no preseleccionado, pues ello conllevaría un agravio para los usuarios y para los operadores beneficiarios al disuadir a sus abonados de la posibilidad de establecer o prorrogar la preselección.

Finalmente, se denuncia por la recurrente que la imposición del deber de implantar mecanismos de preselección virtual constituye materialmente el ejercicio ilícito de una potestad sancionadora. Al respecto, la Sala considera que no toda obligación que se impone o todo acto de gravamen tiene naturaleza sancionadora, pues *“la finalidad de la norma no es aflicta sino que obedece a un propósito de persuasión al operador de acceso para que se sujete a los plazos establecidos para la ejecución de actuaciones o modificación de la preselección”*.

5.3.6 CONTABILIDAD DE COSTES

- **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 14 de octubre de 2003**, por la que se desestima el recurso contencioso-administrativo interpuesto por la entidad Telefónica de España, SAU contra la Resolución de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones de 10 de mayo de 2001, por la que se estima parcialmente el recurso de reposición interpuesto contra la Resolución de 22 de febrero de 2001, relativa a la verificación de los resultados de la contabilidad de costes presentados por Telefónica, referidos al ejercicio 1999. La Resolución de 22 de febrero de 2001 ordenaba introducir en el sistema de contabilidad de costes de Telefónica, para aplicaciones sucesivas, determinadas modificaciones, relativas a los informes preceptivos para rendición de cuentas ante la Comisión sobre los costes anuales de producción de los servicios y actividades, a los procesos de revaluación hacia el estándar de costes corrientes, a las tablas de amortización y al manual interno de contabilidad analítica.

Frente a los argumentos de la entidad recurrente, la Sala alude a su Sentencia de 23 de septiembre de 2003, en la que afirma que la determinación de un sistema de contabilidad de costes para un operador no es una norma re-

glamentaria que vincule a la Administración, ni genera para el operador un derecho subjetivo. Añade que su modificación no vulnera derechos subjetivos que obliguen a la Administración a revisar sus actos, sino que supone un cambio de criterio técnico que debe ser razonado y motivado. La Sala advierte que la motivación del acto administrativo debe permitir comprobar que la actuación de la Administración es objetiva, por adecuarse al cumplimiento de sus fines, y darse razón del proceso lógico y jurídico que determina la decisión.

En este sentido, la Sala entiende que las resoluciones recurridas tienen un extenso razonamiento técnico y jurídico, y aprecia un claro supuesto de discrecionalidad técnica que no puede confundirse con un proceder arbitrario. Según la Sala, no concurren ni conculcación del ordenamiento ni decisión carente de lógica que pudieran dar lugar a estimar la impugnación, sino que el acto administrativo se funda en justificaciones objetivas y razonables, con miras a conseguir unos costes reales máximo-eficientes del operador dominante, sin tacha de ilegalidad alguna. Además, pese a que las propuestas técnicas de la actora puedan ser racionales, eso no impide que las resoluciones administrativas se ajusten a un criterio técnicamente correcto y no incurran en arbitrariedad. Por último, la recurrente no ha probado que los criterios que pretende usar sean más correctos que los de la decisión administrativa.

5.3.7 ACCESO A DATOS DE ABONADOS Y A SERVICIOS DE FACTURACIÓN Y COBRO DE TELEFÓNICA

- **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 17 de septiembre de 2003**, por la que se desestima el recurso contencioso-administrativo interpuesto por la entidad Telefónica de España,

SAU contra la Resolución de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones de 17 de enero de 2002, por la que se deniega la solicitud de suspensión de la Resolución de 18 de octubre de 2001, por la que se establecen las condiciones aplicables a la obligación de Telefónica de España, SAU de proveer a Telegate los datos de los abonados y el servicio de facturación y cobro de Telefónica de España, SAU.

La Sala explica la particularidad del recurso, ya que la resolución recurrida no era sino una respuesta negativa a la solicitud de suspensión de una resolución previamente dictada, la de 18 de octubre de 2001, en la que se imponía a la recurrente una obligación de hacer. Esta última resolución fue igualmente impugnada, solicitándose por medio de otrosí la suspensión del acto administrativo objeto del recurso, petición que se desestimó mediante auto sin haber sido posteriormente recurrido en súplica y ulterior casación.

Considera la Sala que, habiendo sido recurrida jurisdiccionalmente la resolución que imponía la obligación al acceso a los datos de los abonados y a los servicios de facturación y cobro de Telefónica, mediante escrito en el que también se instaba la suspensión del citado acto administrativo, el recurso planteado carece de fundamento y sentido al impetrar de la Administración la paralización de sus efectos propios, cuando ya se ha puesto en manos de los Tribunales de Justicia la decisión acerca de la legalidad o no del acto impugnado y, en especial, sobre su eficacia en tanto se sustancia el proceso.

5.3.8 NUMERACIÓN

- **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 31 de enero de 2003**, por la que se desestima el recurso contencioso-administrativo interpues-

to por la entidad Telefónica de España, SAU contra la Resolución de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones de fecha 21 de junio de 2001, por la que se desestima el recurso de reposición interpuesto contra la Resolución de fecha 5 de abril de 2001, relativa a las contraprestaciones económicas derivadas de la conservación de numeración por cambio de operador en redes telefónicas públicas fijas.

La recurrente considera que la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones infringió el artículo 25.4 del Real Decreto 1651/1998, de 24 de julio de 1998, por el que se aprueba el Reglamento por el que se desarrolla el Título II de la Ley 11/1998, General de Telecomunicaciones, en lo relativo a la interconexión y el acceso a las redes públicas y a la numeración (Reglamento de interconexión) y el principio de intervención mínima respecto de los costes derivados del cambio de numeración, ya que en la especificación técnica de los procedimientos administrativos para la conservación de número (en adelante, especificación técnica) se establecieron dichos costes como repercutibles, existiendo acuerdo entre los operadores respecto del carácter de los mismos, como costes que debían ser asumidos por la red que los origina, quedando únicamente pendiente la cuantificación de los mismos, que es lo único sobre lo que debería haberse pronunciado, y que por otro lado al considerar que estos costes no debían incluirse para la determinación de las contraprestaciones económicas señaladas en el artículo 25.2 de dicho Reglamento de interconexión, estaba infringiendo dicho precepto.

Frente a lo expuesto por la entidad recurrente, la Sala señaló que los costes por cambio de *Network Routing Number* contemplados en el apartado 5 de la especificación técnica son distintos a los previstos en el artículo 25.2 del Reglamento de interconexión, esto es, no tie-

nen la consideración de costes directos relacionados con los procedimientos necesarios para habilitar el cambio. Por tanto, señala la Sala que tales costes debían ser tratados en el ámbito de la interconexión y recibir el mismo tratamiento que en el mismo se da a las asignaciones de cambio de numeración y de códigos de puntos de señalización, ya que el operador receptor podía verse obligado a modificar el *Network Routing Number* por abrir nuevos puntos de interconexión y el cambio de las tablas de enrutamiento derivado podría afectar a todos los números de abonado, portados o no.

En lo que respecta a la vulneración del artículo 25.3 del Reglamento de interconexión, la Sala considera que, frente a las conclusiones a las que llega la Comisión, la parte actora no ha probado que el uso de los recursos de red incluidos en ese artículo impliquen unos encaминamientos adicionales que hayan de ser sufragados por el operador receptor.

5.3.9 USO COMPARTIDO DE INFRAESTRUCTURAS

- **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 30 de junio de 2003**, por la que se desestima el recurso contencioso-administrativo interpuesto por la entidad Madritel Comunicaciones, SA contra la Resolución de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones de 15 de febrero de 2001, por la que se desestima el recurso de reposición interpuesto contra la Resolución de 21 de diciembre de 2000, relativa al uso compartido de infraestructuras de telecomunicaciones a construir en el polígono industrial de Alcobendas.

Considera la entidad recurrente que la resolución impugnada ha vulnerado los principios de intervención mínima y de proporcionalidad, al excederse la Comisión en sus competencias,

ya que existía un convenio firmado por ocho operadores para llegar a un acuerdo global sobre la ejecución de las obras de infraestructuras. La Sala entiende que la intervención de la Comisión venía justificada por la falta de acuerdo entre los operadores sobre el reparto de costes, tal y como prevé el artículo 48 del Reglamento de servicio universal, aunque el único discrepante fuera, en este caso, Telefónica de España SAU, que con fecha 2 de noviembre de 2000 presentó escrito ante la Comisión solicitando que ésta dictara resolución relativa al sistema de reparto de costes. Según la Sala, no se vulneró el principio de intervención mínima ni el de proporcionalidad, dado que la resolución se limitaba a pronunciarse exclusivamente sobre el reparto de costes, único punto objeto de controversia, respetando los demás aspectos del convenio.

En cuanto a la impugnación por indebida aplicación de la regla de la comunidad de bienes,

la Sala entiende que, a la hora de determinar el sistema de reparto de costes, la parte actora se basa en la distinción entre costes fijos y costes variables, mientras que la CMT distingue entre elementos privativos y elementos comunes de la infraestructura. Asimismo, considera que, la utilización de un criterio proporcional de reparto de costes similar al que se utiliza en el régimen de propiedad horizontal no se contradice con la naturaleza de las infraestructuras a realizar, ni con el hecho de que para su ejecución sea necesaria la ocupación del dominio público. Además la resolución de la Comisión parte, no de la propiedad del terreno sobre el que se ubican las instalaciones, sino de la propiedad de la infraestructura de telecomunicaciones, la cual tiene unos elementos privativos y otros comunes, de modo que los costes relativos a los elementos comunes incluyen el coste de las obras necesarias para ubicarlos en el subsuelo.

ESTADÍSTICAS
DEL SECTOR

6



ÍNDICE CAPÍTULO 6

6. ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

6.1 MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES	283
6.1.1 FACTURACIÓN	283
1. Ingresos por operaciones	283
2. Ingresos por operaciones y tipo de operador	284
3. Variación interanual 2003/2002 de ingresos por operaciones	284
4. Ingresos por operaciones	285
5. Ingresos por tipo de operador por servicios finales y mayoristas	285
6. Ingresos por tipo de operador y servicios finales en 2003	286
7. Ingresos por tipo de operador y servicio de comunicaciones de empresa en 2003	286
8. Ingresos por tipo de operador y servicio mayorista en 2003	287
9. Ingresos por empleado	287
10. Ingreso medio por empleado	287
6.1.2 INVERSIÓN	288
11. Inversión en el sector de las telecomunicaciones	288
12. Inversión en el sector de las telecomunicaciones por tipo de operador	288
13. Inversión en el sector de las telecomunicaciones	288
14. Inversión en 2003 por grupos empresariales	289
15. Inversión del sector respecto de la formación bruta del capital fijo	289
6.1.3 EMPLEO	289
16. Empleo en el sector de las telecomunicaciones	289
6.1.4 GASTO PUBLICITARIO	290
17. Gasto en publicidad y promoción en el sector de las telecomunicaciones	290
18. Gasto en publicidad y promoción en el sector de las telecomunicaciones	290
19. Gasto en publicidad por grandes grupos empresariales en 2003	290
6.1.5 RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN	291
20. Resultados de explotación del sector de las telecomunicaciones	291
21. Resultados de explotación por empleado	291
22. Resultados netos del sector de las telecomunicaciones	292
6.1.6 CUOTAS DE MERCADO	292
23. Ingresos por operaciones en 2003	292
24. Ingresos por grandes grupos empresariales en 2003	293
6.1.7 EL SECTOR EN LA ECONOMÍA NACIONAL	294
25. Importancia económica del sector de las telecomunicaciones	294

6.1.8 RATIOS ECONÓMICO-FINANCIEROS Y DE PRODUCTIVIDAD (AGENTES SELECCIONADOS)	295
a) Operadores de telefonía fija	295
26. Ratios económico-financieros en el mercado de telefonía fija	295
b) Operadores de telefonía móvil	296
27. Ratios económico-financieros en el mercado de telefonía móvil	296
28. Productividad de los operadores móviles en 2003	296
6.2 DOTACIÓN DE INFRAESTRUCTURAS	297
6.2.1 ELEMENTOS CONDUCTORES	297
a) Infraestructuras de acceso	297
29. Accesos por tipo de soporte en 2003	297
30. Accesos instalados por tipo de soporte y grupos de operadores en 2003	297
31. Accesos en servicio por tipo de soporte y grupos de operadores en 2003	298
32. Accesos por tipo de servicio y grupo de operadores en 2003	298
b) Infraestructuras radioeléctricas de acceso o cobertura	298
33. Estaciones base por tecnología	298
c) Infraestructuras troncales	299
— Caracterización de la red de transporte	299
34. Kilómetros de red de transporte por tipo de transmisión	299
35. Kilómetros de red de transporte propia por capacidad	299
36. Capacidad de fibra oscura por operador (tendido) en 2003	300
37. Capacidad de fibra oscura por operador (pares de fibra) en 2003	300
— Infraestructuras de satélite	301
38. Número de transpondedores por satélite	301
39. Capacidad de la red de transporte vía satélite y tipo de uso	301
40. Capacidad contratada por satélite	301
— Infraestructuras de cable submarino	302
41. Capacidad de los cables submarinos que amarran en España por país de procedencia en 2003	302
6.2.2 EQUIPAMIENTO DE CONMUTACIÓN	302
a) Conmutación en redes fijas y redes móviles	302
42. Elementos de conmutación telefonía fija	302
43. Elementos de conmutación telefonía fija en 2003	303
44. Elementos de plataformas de desarrollo de telefonía fija	303
45. Elementos de conmutación de telefonía móvil	303
46. Elementos de conmutación de telefonía móvil en 2003	304
47. Elementos de conmutación de telefonía fija y telefonía móvil	304
b) Conmutación en redes de datos	304
48. Elementos transmisión de datos	304
49. Puertos de datos por tecnología en 2003	305

6.2.3 EQUIPAMIENTO DE INTERCONEXIÓN	305
50. Puntos de interconexión en 2003	305
51. Enlaces de interconexión en 2003	305
6.3 DATOS DEL MERCADO	306
6.3.1 TELEFONÍA FIJA	306
a) Número de operadores	306
52. Número de operadores que prestan servicios de telefonía fija	306
b) Líneas totales	306
53. Número de líneas en servicio al mercado final	306
54. Tasa de penetración de la telefonía fija	306
c) Minutos tráfico	307
55. Minutos cursados por tipo de tráfico	307
56. Minutos por tipo de tráfico	307
57. Minutos por tipo de tráfico y segmento en 2003	307
58. Minutos por tipo de tráfico y segmento en 2003	308
59. Tráfico medio por línea en servicio	308
60. Variación interanual del tráfico medio por línea en servicio	308
d) Ingresos totales	309
61. Ingresos por servicios finales de telefonía fija	309
62. Ingresos totales por servicios finales de telefonía fija en 2003	309
63. Ingresos totales por servicios finales de telefonía fija	310
64. Ingresos por tráfico según tipo de tráfico	310
65. Ingresos por tráfico según tipo de tráfico	310
66. Ingresos por tipo de tráfico y segmento en 2003	311
67. Ingresos por tipo de tráfico y segmento en 2003	311
e) Clientes	312
68. Clientes por tipo de acceso	312
f) Precios y otros ratios relevantes	312
69. Ratio de línea en servicio al mercado final por clientes en 2003	312
70. Ingresos por cliente promedio y segmento en 2003	312
71. Ingreso medio por línea en servicio	313
72. Ingreso medio por minuto y tipo de tráfico	313
73. Ingreso medio en euros por minuto, tipo de tráfico y segmento en 2003	313
g) Cuotas de mercado	314
74. Ingresos y cuota de mercado del servicio telefónico básico fijo en 2003	314
75. Cuota de mercado de telefónica de España por ingresos	314
76. Cuota de mercado de telefónica de España por ingresos	315
77. Ingresos y cuota de mercado por llamadas metropolitanas en 2003	315
78. Ingresos y cuota de mercado por llamadas metropolitanas en 2003. Voz.	315

ÍNDICE

79. Ingresos y cuota de mercado por acceso a Internet originado por operadores que prestan servicio de telefonía fija en 2003	316
80. Ingresos y cuota de mercado por acceso a Internet en su conjunto en 2003	316
81. Ingresos y cuota de mercado por llamadas provinciales en 2003	317
82. Ingresos y cuota de mercado por llamadas interprovinciales en 2003	317
83. Ingresos y cuota de mercado por llamadas internacionales en 2003	317
84. Ingresos y cuota de mercado por llamadas de fijo a móvil en 2003	318
85. Ingresos y cuota de mercado por llamadas de inteligencia de red en 2003	318
86. Tráfico y cuotas de mercado del servicio telefónico básico fijo en 2003	318
87. Cuota de mercado de Telefónica de España por tráfico	319
88. Clientes y cuotas de mercado por segmento en 2003	319
89. Clientes y cuotas de mercado de acceso directo	320
90. Líneas en servicio al mercado final y cuotas de mercado por segmento en 2003	320
6.3.2 COMUNICACIONES MÓVILES	321
a) Número de operadores	321
91. Número de operadores que prestan servicios de comunicaciones móviles	321
b) Minutos tráfico	321
92. Minutos por tráfico cursado de telefonía móvil automática	321
93. Minutos por tráfico en telefonía móvil automática por tipo de contrato	321
94. Minutos por tráfico en telefonía móvil automática por tipo de contrato	322
95. Mensajes cortos en telefonía móvil automática	322
c) Ingresos totales	322
96. Ingresos totales por servicios finales	322
97. Ingresos por servicios finales	322
98. Ingresos de telefonía móvil automática por servicios	323
99. Peso relativo de los ingresos por servicios de telefonía móvil automática	323
100. Ingresos por tráfico en telefonía móvil automática por tipo de contrato	323
101. Ingresos por tráfico en telefonía móvil automática por tipo de contrato	324
d) Clientes	324
102. Número de clientes de servicios de comunicaciones móviles	324
103. Clientes de comunicaciones móviles	324
104. Tasa de penetración en telefonía móvil automática	325
105. Número de clientes de telefonía móvil automática	325
e) Precios y otros ratios relevantes	325
106. Estimaciones del mercado de la telefonía móvil automática por segmentos residencial y de negocios en 2003	325
107. Tráfico por cliente promedio	326
108. Tendencia de la telefonía móvil automática	326
109. Ingreso por minuto facturado según tipo de tráfico	327
110. Ingreso por minuto facturado según tipo de tráfico	327
111. Ingresos por cliente y tipo de servicio	328

ÍNDICE

f) Cuotas de mercado	328
112. Ingresos por tipo de servicio	328
113. Cuotas de mercado por ingresos totales	328
114. Ingresos por tráfico y tipo de contrato	329
115. Cuota de mercado por ingresos de tráfico y tipo de contrato	329
116. Tráfico por tipo de contrato	329
117. Cuota de mercado por tráfico cursado y tipo de contrato	329
118. Mensajes cortos	330
119. Cuota de mercado por mensajes cortos	330
120. Clientes por tipo de contrato	330
121. Cuotas de mercado de clientes por tipo de contrato	330
122. Ganancia neta de clientes por tipo de contrato	331
6.3.3 SERVICIOS MAYORISTAS	331
a) Transmisión y difusión de la señal audiovisual	331
— Número de operadores	331
123. Número de operadores que prestan servicios de transmisión y difusión de la señal audiovisual	331
— Ingresos totales	331
124. Ingresos por servicios de transporte y difusión de la señal audiovisual	331
125. Ingresos por servicios de transporte de la señal audiovisual	332
126. Ingresos por servicios de difusión de la señal audiovisual	332
— Clientes	332
127. Número de clientes por servicios de transporte de la señal audiovisual	332
128. Número de clientes por servicios de difusión de la señal audiovisual	333
— Cuotas de mercado	333
129. Clientes y cuotas de mercado de servicios de transporte de la señal audiovisual	333
130. Clientes y cuotas de mercado de servicios de difusión de la señal audiovisual	333
131. Ingresos y cuotas de mercado de servicios de transporte de la señal audiovisual	334
132. Ingresos y cuotas de mercado de servicios de difusión de la señal audiovisual	334
b) Servicios de interconexión	335
— Número de operadores	335
133. Número de operadores que prestan servicios de interconexión	335
— Minutos tráfico	335
134. Tráfico por servicios de interconexión	335
135. Mensajes cortos terminados en red móvil	336
— Ingresos totales	336
136. Ingresos por servicios de interconexión	336

ÍNDICE

— Precios y otros ratios relevantes	337
137. Ingreso medio por minuto por servicios de interconexión	337
— Cuotas de mercado	337
138. Tráfico y cuotas de mercado por servicios de interconexión en red fija	337
139. Ingresos y cuotas de mercado por ingresos de servicios de interconexión en red fija	338
140. Tráfico y cuotas de mercado por servicios de interconexión en red móvil	338
141. Ingresos y cuotas de mercado por ingresos de servicios de interconexión en red móvil	338
c) Alquiler de circuitos a operadores	339
— Número de operadores	339
142. Número de operadores que prestan servicio de alquiler de circuitos a operadores	339
— Líneas totales	339
143. Longitud de circuitos alquilados por tecnologías	339
144. Número de circuitos alquilados por tecnologías	339
145. Circuitos alquilados a operadores	340
— Ingresos totales	340
146. Ingresos por alquiler de circuitos a operadores	340
147. Ingreso medio por circuito alquilado	340
148. Ingresos por tipo de tecnología en 2003	340
— Clientes	341
149. Número de clientes e ingresos medios por cliente	341
— Cuotas de mercado	341
150. Ingresos y cuotas de mercado por servicios de alquiler de circuitos a operadores	341
151. Clientes y cuotas de mercado por servicios de alquiler de circuitos a operadores	341
d) Transmisión de datos a operadores	342
— Número de operadores	342
152. Número de operadores que prestan servicios de transmisión de datos	342
— Ingresos totales	342
153. Ingresos por servicios de transmisión de datos	342
154. Ingresos por servicios de transmisión de datos y tecnología	342
155. Ingresos por líneas dedicadas a datos	342
156. Ingresos por líneas dedicadas a datos	343
— Clientes	343
157. Clientes de servicios de transmisión de datos	343
158. Clientes por líneas dedicadas de datos	343
— Cuotas de mercado	344

ÍNDICE

159. Ingresos y cuotas de mercado por ingresos por servicios de transmisión de datos	344
e) Servicios ADSL mayorista	344
160. Ingresos por servicios ADSL mayorista	344
161. Clientes de servicios ADSL mayorista	344
f) Otros servicios mayoristas	345
162. Clientes e ingresos de otros servicios mayoristas en 2003	345
g) Tamaño del mercado de servicios mayoristas	345
163. Ingresos por servicios mayoristas	345
6.3.4 COMUNICACIONES DE EMPRESA	346
a) Alquiler de circuitos	346
— Número de operadores	346
164. Número de operadores que prestan servicio de alquiler de circuitos a clientes finales	346
— Líneas totales	346
165. Longitud de circuitos alquilados por tecnologías	346
166. Número de circuitos alquilados por tecnologías	346
167. Número de circuitos alquilados a clientes finales	347
— Ingresos totales	347
168. Ingresos por alquiler de circuitos	347
169. Ingreso medio anual por circuito alquilado	347
170. Ingresos por tipo de tecnología en 2003	347
— Clientes	348
171. Número de clientes e ingreso medio por cliente	348
— Cuotas de mercado	348
172. Ingresos y cuotas de mercado por servicios de alquiler de circuitos	348
173. Clientes de mercado por servicios de alquiler de circuitos	348
b) Transmisión de datos	348
— Número de operadores	348
174. Número de operadores que prestan servicios de transmisión de datos	348
— Ingresos totales	349
175. Ingresos por servicios de transmisión de datos	349
176. Ingresos por servicios de transmisión de datos	349
177. Ingresos por líneas dedicadas de datos	349
178. Ingresos por líneas dedicadas de datos	349
— Clientes	350
179. Clientes de servicios de transmisión de datos	350
180. Número de clientes por líneas dedicadas de datos	350
181. Número de clientes por líneas dedicadas de datos	350
— Cuotas de mercado	351

ÍNDICE

182. Ingresos y cuotas de mercado por servicios de transmisión de datos en 2003	351
c) Comunicaciones corporativas	351
— Número de operadores	351
183. Número de operadores que prestan servicios de comunicaciones corporativas	351
— Ingresos totales	351
184. Ingresos por servicios de comunicaciones corporativas	351
— Clientes	352
185. Número de clientes por servicios de comunicaciones corporativas	352
186. Ingreso medio por cliente por servicios de comunicaciones corporativas	352
— Cuotas de mercado	352
187. Ingresos y cuota de mercado por facturación por servicios de comunicaciones corporativas en 2003	352
d) Tamaño del mercado de comunicaciones de empresa	352
188. Ingresos por servicios de comunicaciones de empresa	352
6.3.5 SERVICIOS DE INTERNET	353
a) Número de operadores	353
189. Número de operadores que prestan servicios telemáticos	353
b) Ingresos totales	353
190. Ingresos de proveedores de servicios de Internet	353
191. Ingresos de proveedores de servicios de Internet	353
192. Ingresos de proveedores de servicios de Internet	353
193. Ingresos por servicios de Internet	354
194. Ingresos por servicios de Internet	355
c) Clientes	356
195. Usuarios por servicios de Internet	356
196. Usuarios por servicios de Internet	357
197. Usuarios de servicio de Internet gratuito	357
d) Cuotas de mercado	358
198. Ingresos y cuotas de mercado de proveedores de servicios de Internet	358
199. Usuarios por proveedores de servicios de Internet	358
200. Ingresos por servicios de acceso dedicado	359
201. Cuotas de mercado por ingresos de servicios de acceso dedicado	359
202. Clientes por acceso dedicado	360
203. Cuotas de mercado por clientes por servicios de acceso dedicado	360
204. Ingresos por servicios de acceso conmutado	361
205. Cuotas de mercado por ingresos de servicios de acceso conmutado	361
206. Clientes por servicios de acceso conmutado	362
207. Cuotas de mercado de clientes de servicios de acceso conmutado	362

6.3.6 SERVICIOS AUDIOVISUALES	363
a) Número de operadores	363
208. Número de operadores que prestan servicios audiovisuales	363
b) Consumo	363
— Consumo de radiodifusión	363
209. Consumo de radiodifusión por tipo de radio	363
210. Consumo de radiodifusión por tipo de radio	363
— Consumo de televisión	363
211. Consumo de televisión	363
212. Contrataciones en televisión mediante pago por visión por tipo de contenido	364
213. Contrataciones en televisión mediante pago por visión por tipo de contenido	364
c) Ingresos totales	364
214. Ingresos por operaciones del mercado de servicios audiovisuales	364
215. Ingresos por operaciones del mercado de servicios audiovisuales por segmento	365
216. Ingresos por operaciones del mercado de servicios audiovisuales por segmento	365
217. Ingresos en el sector audiovisual por tipo de ingresos	365
218. Ingresos en el sector audiovisual por tipo de ingresos	366
219. Ingresos por publicidad en el sector audiovisual	366
220. Ingresos por publicidad en el sector audiovisual	366
— Ingresos por televisión	366
221. Ingresos por televisión en abierto y de pago	366
222. Ingresos de televisión en abierto y televisión de pago	367
223. Ingresos por operaciones de televisión por medio de transmisión	367
224. Ingresos por operaciones de televisión por medio de transmisión	367
225. Ingresos por operaciones de televisión de pago por medio de transmisión	367
226. Ingresos por operaciones de televisión de pago por medio de transmisión	368
d) Clientes	368
227. Número de abonados a la televisión de pago por tecnología	368
228. Número de abonados a la televisión de pago por tecnología	368
e) Cuotas de mercado	369
229. Cuota de mercado por ingresos por operaciones de los operadores de servicios audiovisuales en 2003 (sin subvenciones)	369
— Cuotas por ingresos en radiodifusión	370
230. Cuota de mercado por ingresos de la radiodifusión en 2003	370
— Cuotas por ingresos en televisión de pago	370
231. Ingresos y cuotas de mercado de la televisión de pago	370

ÍNDICE

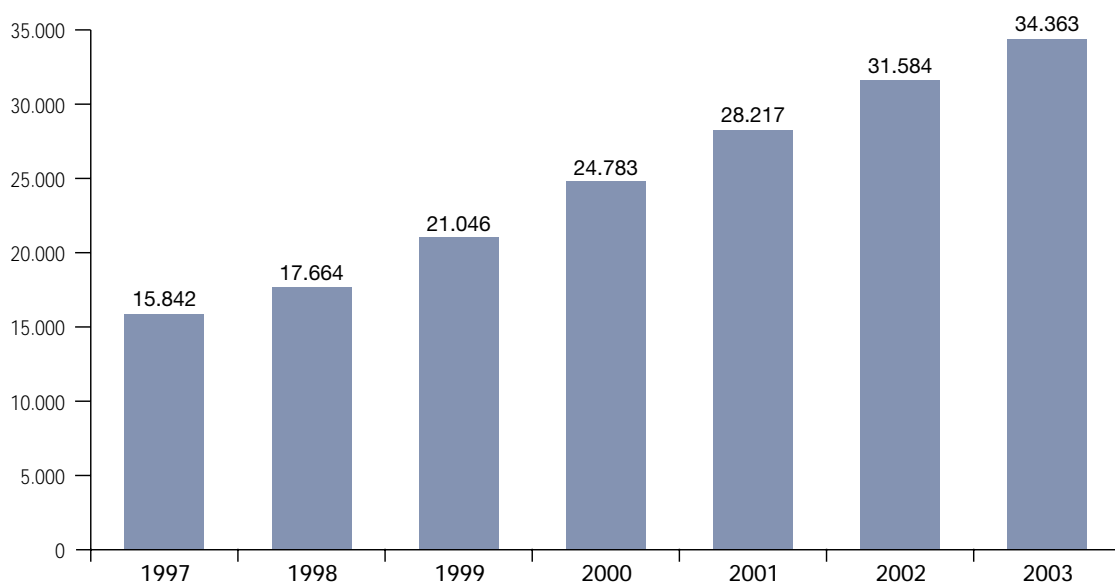
— Cuotas de mercados por número de clientes	371
232. Número de abonados y cuotas de mercado en la televisión de pago	371
233. Cuotas de audiencia y publicidad de las principales cadenas de televisión y radio en 2003	371
6.3.7 OTROS SERVICIOS	372
a) Cuotas de mercado	372
234. Ingresos por conceptos no estrictamente de telecomunicaciones en 2003	372
235. Ingresos por otros servicios de telecomunicaciones en 2003	372
6.3.8 SERVICIOS DE INFORMACIÓN TELEFÓNICA	372
a) Cuotas de mercado	372
236. Ingresos y cuotas de mercado por servicios de información telefónica	372
237. Minutos y cuotas de mercado por servicios de información telefónica	373
238. Número de llamadas y cuotas de mercado por servicios de información telefónica	373
239. Número de consultas y cuotas de mercado por servicios de información telefónica	373
6.3.9 VENTA Y ALQUILER DE TERMINALES	374
a) Cuotas de mercado	374
240. Ingresos y cuotas de mercado por venta y alquiler de terminales	374
241. Ingresos y cuotas de mercado por venta y alquiler de terminales de operadores móviles	374
242. Ingresos y cuotas de mercado por venta y alquiler de terminales de operadores telefonía fija	374
6.3.10 ANÁLISIS DEL GRADO DE CONCENTRACIÓN	375
243. Índices de concentración en el año 2003	375

ESTADÍSTICAS DEL SECTOR*

6.1 MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

6.1.1 FACTURACIÓN

1. INGRESOS POR OPERACIONES¹
(millones de euros)



¹ Los ingresos por operaciones corresponden a la suma de los importes netos (minorados por el importe de las devoluciones, rappels y cualquier otro tipo de descuento) recibidos por la prestación de los servicios de telefonía fija, comunicaciones móviles, servicios mayoristas (interconexión, alquiler de circuitos, servicios de transporte de la señal audiovisual, servicios de ADSL mayorista y otros servicios mayoristas), comunicaciones de empresas (comunicaciones corporativas, alquiler de circuitos a clientes finales y transmisión de datos a clientes finales), Internet, servicios audiovisuales, servicios de satélite, otros ingresos y otros servicios. Los datos figuran en valores corrientes.

(*)Nota metodológica: Las tablas y gráficos que se recogen en este capítulo han sido elaboradas por la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones a partir de los datos proporcionados por las empresas del sector, salvo que se indique lo contrario.

A efectos de facilitar una lectura más fluida de cuadros y cifras, se han ajustado todos los decimales a dos dígitos, siguiendo los criterios habituales de redondeo, tanto en las estadísticas de este capítulo 6, como en las correspondientes del resto del Informe.

2. INGRESOS POR OPERACIONES Y TIPO DE OPERADOR²

(millones de euros)

	2002	2003
Comunicaciones fijas y afines	15.194,29	15.963,79
Grupo Telefónica	11.342,89	11.242,37
Cable	1.273,24	1.590,69
Resto	2.578,16	3.130,73
Comunicaciones móviles	12.339,09	14.023,81
Servicios audiovisuales	3.943,90	4.282,01
Satélite	107,21	93,05
Total	31.584,48	34.362,66

² - **Operadores de comunicaciones fijas y afines:** 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, servicios telemáticos y operadores de cable.

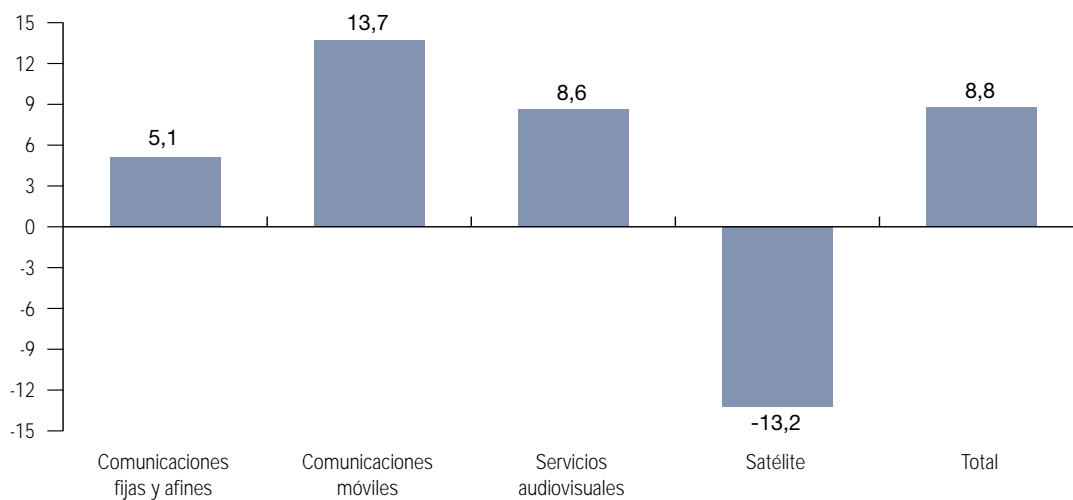
- **Operadores de comunicaciones móviles:** Operadores cuyo negocio principal consiste en la provisión de telefonía móvil, radiobúsqueda y radiotelefonía en grupo cerrado de usuarios.

- **Operadores grupo Telefónica:** Telefónica de España, Telefónica Data España, Telefónica Servicios Audiovisuales, Terra Networks España, Telefónica Cable, Telefónica Internacional Wholesale Services, Telefónica Telecomunicaciones Públicas.

- **Operadores de cable:** Operadores de televisión por cable y Auna Telecomunicaciones.

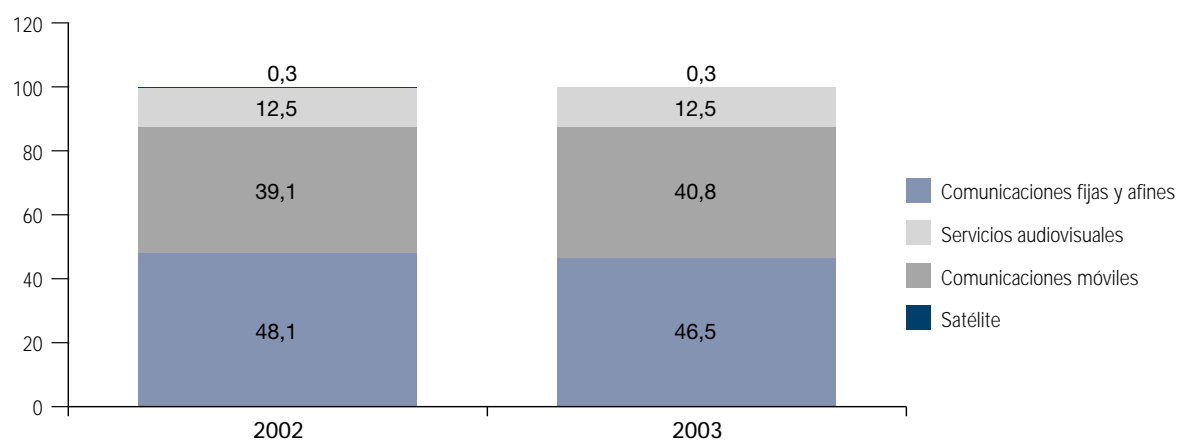
3. VARIACIÓN INTERANUAL 2003/2002 DE INGRESOS POR OPERACIONES

(porcentaje)



4. INGRESOS POR OPERACIONES

(porcentaje / total)



5. INGRESOS POR TIPO DE OPERADOR POR SERVICIOS FINALES Y MAYORISTAS³

(millones de euros)

Año	2002				2003			
	Servicios finales	Servicios mayoristas	Otros	Total	Servicios finales	Servicios mayoristas	Otros	Total
C. Fija y afines	11.496,72	2.614,29	1.083,27	15.194,29	12.014,53	2.873,01	1.076,26	15.963,79
G. Telefónica	9.200,65	1.771,28	370,96	11.342,89	9.118,06	1.688,73	435,58	11.242,37
Cable	1.039,36	228,84	5,05	1.273,24	1.248,33	324,18	18,18	1.590,69
Resto	1.256,71	614,18	707,26	2.578,16	1.648,13	860,10	622,50	3.130,73
C. Móviles	8.494,90	3.711,67	132,52	12.339,09	10.203,36	3.816,42	4,03	14.023,81
S. Audiovisuales	3.836,98	0,22	106,70	3.943,90	4.215,54	0,35	66,12	4.282,01
Satélite	-	102,49	4,72	107,21	1,25	87,05	4,76	93,05
Total	23.828,60	6.428,67	1.327,21	31.584,48	26.434,67	6.776,83	1.151,16	34.362,66

³ El concepto Otros incluye otros ingresos y servicios sin determinar.

6. INGRESOS POR TIPO DE OPERADOR Y SERVICIOS FINALES EN 2003^{4,5,6}

(millones de euros)

Operadores	Telefonía fija	Telefonía móvil	Comunic. empresa	Provisión servicios de Internet	Servicios audiov.	Otros servicios	Otros ingresos	Total
C. Fija y afines	8.237,02	5,81	1.225,70	1.293,70	201,48	142,58	908,23	12.014,53
G. Telefónica	6.707,42	-	907,49	714,99	0,38	75,73	712,05	9.118,06
Cable	713,06	-	76,13	175,83	196,70	-	86,61	1.248,33
Resto	816,54	5,81	242,07	402,88	4,41	66,85	109,57	1.648,13
C. Móviles	17,06	8.947,91	0,11	-	-	15,05	1.223,23	10.203,36
S. Audiovisuales	0,45	-	-	0,73	4.214,13	-	0,23	4.215,54
Satélite	-	-	-	1,25	-	-	-	1,25
Total	8.254,53	8.953,72	1.225,81	1.295,68	4.415,61	157,63	2.131,69	26.434,67

⁴ En Otros servicios se recogen servicios marítimos, X.28, X.32 y datáfono. La partida Otros ingresos se refiere a ingresos por venta y alquiler de terminales, venta de hardware, venta de materiales, servicios de consultoría, servicios informáticos y otros. En la tabla 234 se hace el análisis detallado de estos conceptos, donde se puede ver que el 92,6% de los otros ingresos se debe a venta y alquiler de terminales.

⁵ Los ingresos por prestación de servicios de telefonía móvil asignados a operadores de comunicaciones de telefonía fija y afines corresponden a ingresos por trunking de un operador cuyo negocio principal son las comunicaciones fijas.

⁶ El concepto Comunicaciones de empresa incluye 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.

7. INGRESOS POR TIPO DE OPERADOR Y SERVICIO DE COMUNICACIONES DE EMPRESA EN 2003

(millones de euros)

Operadores	Alquiler de circuitos a clientes finales	Transmisión de datos a clientes finales	Comunicaciones corporativas	Total comunicaciones de empresa
Comunicaciones fijas y afines	324,02	779,01	122,67	1.225,70
Grupo Telefónica	269,12	559,88	78,49	907,49
Cable	12,65	28,23	35,25	76,13
Resto	42,25	190,90	8,93	242,07
Comunicaciones móviles	-	0,01	0,09	0,11
Servicios audiovisuales	-	-	-	-
Satélite	-	-	-	-
Total	324,02	779,02	122,76	1.225,81

8. INGRESOS POR TIPO DE OPERADOR Y SERVICIO MAYORISTA EN 2003⁷

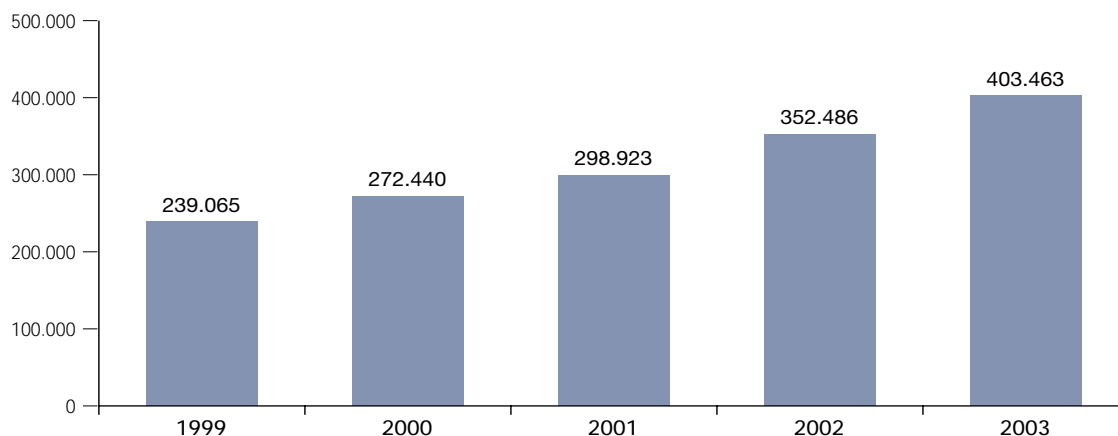
(millones de euros)

Operadores	Interconexión	Alquiler de circuitos a operadores	Transporte y difusión de la señal audiovisual	Servicios de ADSL mayorista	Trans. de datos a otros operadores	Otros servicios mayoristas	Total
C. Fija y afines	1.311,86	580,46	224,73	266,76	252,88	236,32	2.873,01
G. Telefónica	837,07	403,74	19,40	223,80	120,51	84,21	1.688,73
Cable	138,17	74,14	0,68	33,75	77,17	0,27	324,18
Resto	336,62	102,58	204,65	9,21	55,20	151,83	860,10
C. Móviles	3.815,13	-	-	-	-	1,29	3.816,42
S. Audiovisuales	0,01	-	-	-	0,34	-	0,35
Satélite	-	-	-	-	-	87,05	87,05
Total	5.127,00	580,46	224,73	266,76	253,22	324,66	6.776,83

⁷ Otros servicios mayoristas incluye alquiler de bucle local, portabilidad, preasignación, alquiler de fibra oscura, alquiler de re-emisores, cesión de infraestructuras, servicios de satélite y otros servicios mayoristas.

9. INGRESOS POR EMPLEADO⁸

(euros)



⁸ Se hace referencia a los ingresos totales del sector de las telecomunicaciones.

10. INGRESO MEDIO POR EMPLEADO⁹

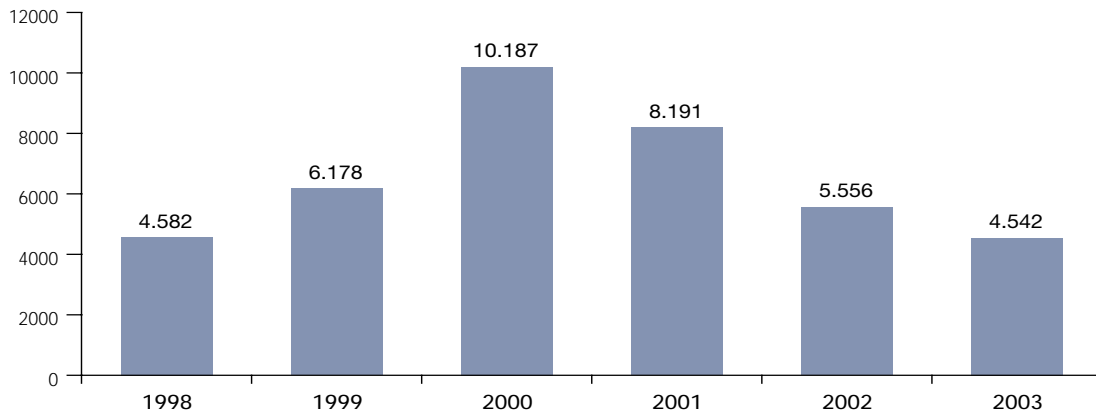
(euros)

Operador	2002	2003
Grupo Telefónica	268.267,54	300.903,91
Resto	166.990,85	190.273,72

⁹ Dentro del concepto Resto se excluyen los operadores de comunicaciones móviles. El grupo Telefónica se encuentra conformado como se indica en la nota 2.

6.1.2 INVERSIÓN

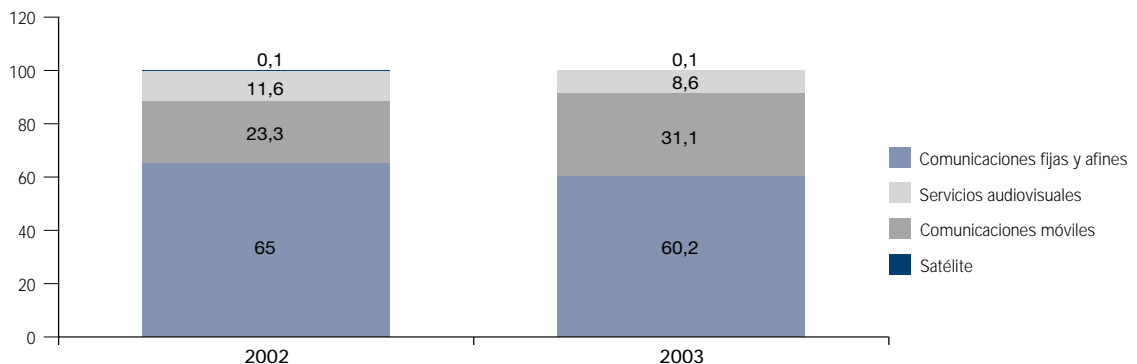
11. INVERSIÓN EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES
(millones de euros)



12. INVERSIÓN EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES POR TIPO DE OPERADOR
(millones de euros)

Operadores	2002	2003
Comunicaciones fijas y afines	3.610,66	2.736,64
Grupo Telefónica	1.817,95	1.498,34
Cable	973,64	657,03
Resto	819,07	581,26
Comunicaciones móviles	1.296,63	1.412,82
Servicios audiovisuales	645,60	389,61
Satélite	3,36	3,02
Total	5.556,25	4.542,09

13. INVERSIÓN EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES
(porcentaje / total)



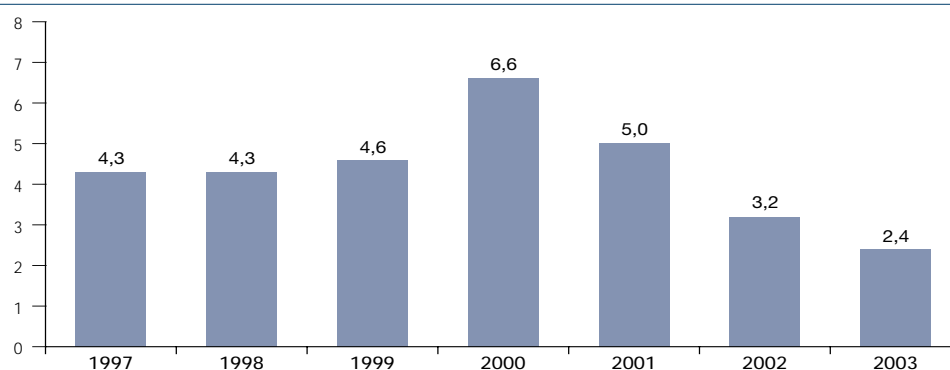
14. INVERSIÓN EN 2003 POR GRUPOS EMPRESARIALES^{10,11}

Operadores	Millones de euros	% / Total
Grupo Telefónica	2.043,54	45,0
Grupo Auna	698,53	15,4
Vodafone	507,77	11,2
Grupo Ono	152,85	3,4
Resto	1.139,39	25,0
Total	4.542,09	100,0

¹⁰ Dentro del grupo Telefónica están incluidos tanto los operadores de comunicaciones fijas y afines, como Telefónica Móviles España.

¹¹ El Resto hace referencia a 358 operadores adicionales del sector de las telecomunicaciones con un máximo de cuota del 3,4%.

15. INVERSIÓN DEL SECTOR RESPECTO DE LA FORMACIÓN BRUTA DEL CAPITAL FIJO
(porcentaje / total)



6.1.3 EMPLEO

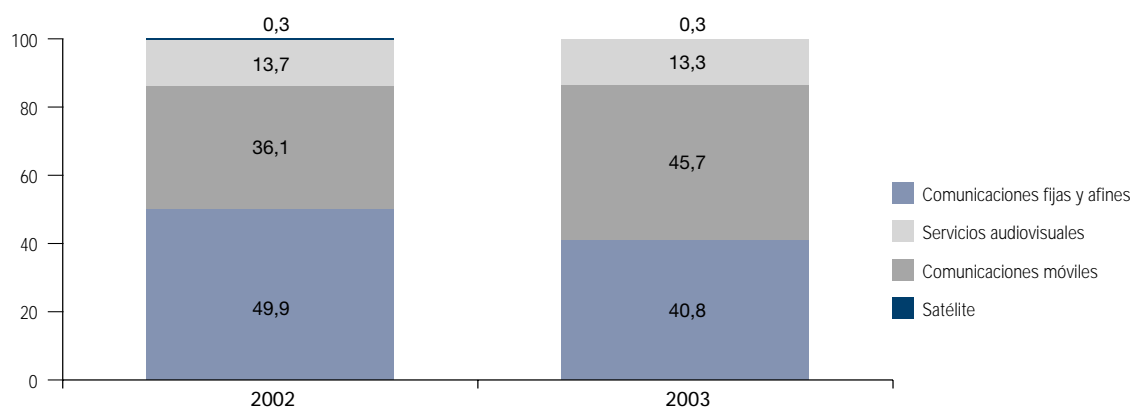
16. EMPLEO EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES
(número de empleados)

Operadores	2002	% / Total	2003	% / Total
Comunicaciones fijas y afines	56.117	62,6	51.623	60,7
Grupo Telefónica	42.282	47,2	37.362	43,9
Cable	5.393	6,0	4.669	5,5
Resto	8.442	9,4	9.592	11,3
Comunicaciones móviles	10.568	11,8	10.583	12,4
Servicios audiovisuales	22.781	25,4	22.838	26,8
Satélite	139	0,2	125	0,1
Total	89.605	100,0	85.169	100,0

6.1.4 GASTO PUBLICITARIO

17. GASTO EN PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES
(millones de euros)

Operadores	2002	2003
Comunicaciones fijas y afines	314,32	263,41
Grupo Telefónica	149,47	107,84
Cable	54,52	31,22
Resto	110,33	124,35
Comunicaciones móviles	227,16	295,08
Servicios audiovisuales	86,24	86,03
Satélite	1,69	1,15
Total	629,42	645,67

18. GASTO EN PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES
(porcentaje / total)19. GASTO EN PUBLICIDAD POR GRANDES GRUPOS EMPRESARIALES EN 2003¹²
(porcentaje / total)

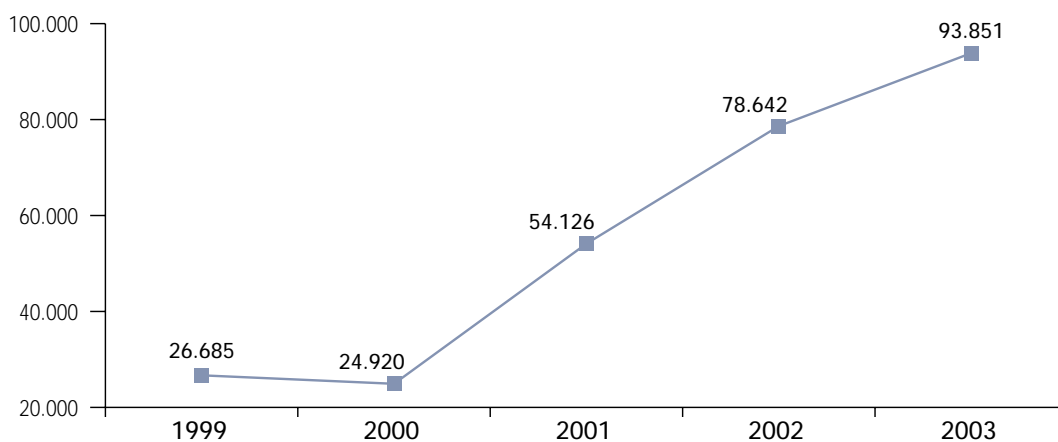
Operador	Millones de euros	% / Total
Grupo Telefónica	271,91	42,1
Grupo Auna	54,00	8,4
Vodafone	97,53	15,1
Resto	222,23	34,4
Total	645,67	100,0

¹² Dentro del grupo Telefónica están incluidos tanto los operadores de comunicaciones fijas y afines, como Telefónica Móviles España.

6.1.5 RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN

20. RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN DEL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES¹³
(millones de euros)

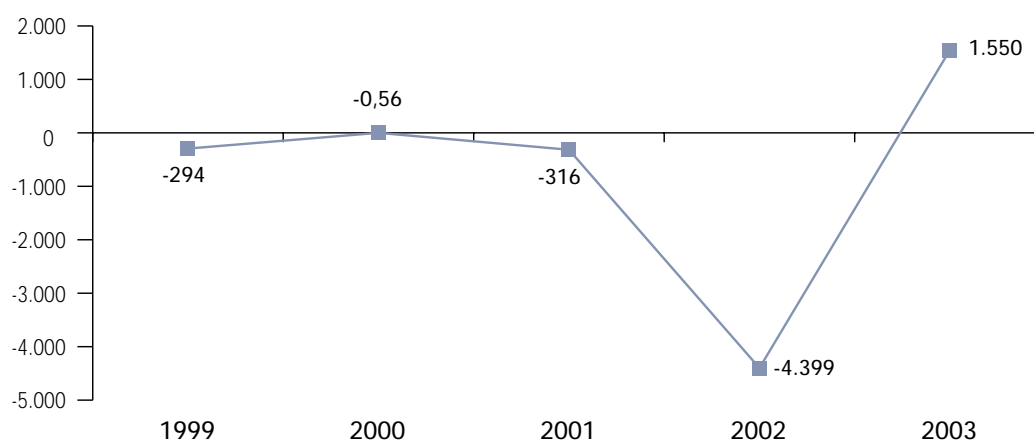
Operadores	2002	2003
Comunicaciones fijas y afines	1.204,69	1.643,75
Grupo Telefónica	1.890,77	2.142,32
Cable	-644,49	-284,48
Resto	-41,59	-214,09
Comunicaciones móviles	4.039,54	4.614,68
Total	5.244,23	6.258,43

21. RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN POR EMPLEADO¹³
(euros)

¹³ 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.

22. RESULTADOS NETOS DEL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES

(millones de euros)



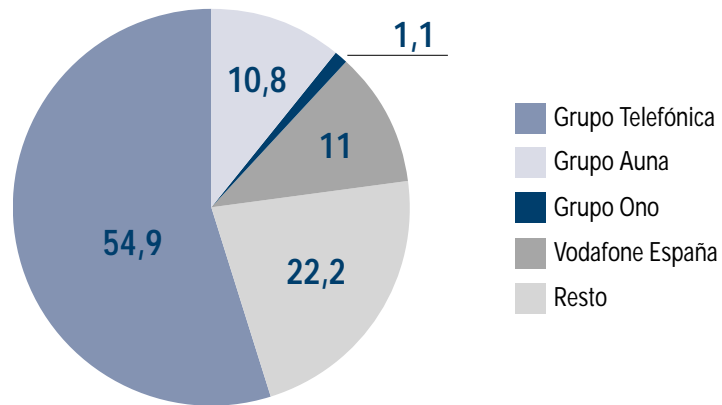
6.1.6 CUOTAS DE MERCADO

23. INGRESOS POR OPERACIONES EN 2003¹⁴

Razón social	Euros	% / Total
Telefónica de España	10.167,22	29,6
Telefónica Móviles España	7.563,27	22,0
Vodafone España	3.768,43	11,0
Amena (Retevisión Móvil)	2.667,42	7,8
Sogecable	1.169,20	3,4
Auna Telecomunicaciones	1.048,95	3,1
Telefónica Data España	815,38	2,4
Ente Público Radiotelevisión Española/RTVE	769,44	2,2
Gestevisión Telecinco	564,21	1,6
Antena 3 Televisión	538,92	1,6
Resto	5.290,22	15,3
Total	34.362,66	100,0

¹⁴ El concepto Resto incluye a 367 operadores adicionales del sector de las telecomunicaciones, con un máximo de cuota del 1,3%.

24. INGRESOS POR GRANDES GRUPOS EMPRESARIALES EN 2003
(porcentaje / total)



6.1.7 EL SECTOR EN LA ECONOMÍA NACIONAL

25. IMPORTANCIA ECONÓMICA DEL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES ^{15,16}		
	2002	2003
Ingresos y Beneficios		
Ingresos del sector (millones de euros)	31.584,48	34.362,66
Ingresos per cápita (euros)	754,93	804,42
Ingresos por hogar (euros)	2.278,82	2.429,18
Ingresos por empleado (miles de euros)	352,49	403,46
Ingresos sobre PIB (%)	4,6	4,6
Ingresos por servicios finales sobre PIB (%)	3,4	3,6
Resultados de explotación (millones de euros)	5.244,23	6.258,43
Resultados de explotación por empleado (euros)	78.641,84	93.850,61
Resultados netos del sector (millones de euros)	-4.398,67	1.550,17
Empleo		
Total empleados en servicios de telecomunicaciones	89.605	85.169
Total empleados en servicios de telecomunicaciones sobre empleo total (%)	0,5	0,5
Total empleados en servicios de telecomunicaciones sobre empleo en sector servicios (%)	0,9	0,8
Inversión		
Inversión total en el sector (millones de euros)	5.556,25	4.542,09
Inversión por habitante (euros)	132,80	106,33
Inversión total sobre Formación Bruta de Capital Fijo (%)	3,2	2,4
Publicidad		
Gastos en publicidad (millones de euros)	629,42	645,67
Indicadores económicos (Fuente INE)		
Población (miles)	41.837,89	42.717,06
Empleo total (miles)	16.377,30	16.862,00
Empleo sector servicios (% del total)	63,2	65,3
PIB a precios corrientes (millones de euros)	693.925	743.046
Formación Bruta de Capital Fijo (millones de euros)	176.358	192.724
Hogares (miles)	13.860	14.146
IPC (2001=100)	105,5	107,5
IPCA, España (1996=100)	119,0	121,3

¹⁵ 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.

¹⁶ Los ingresos totales se refieren a ingresos de todo el sector, los cuales incluyen la facturación a nivel minorista –de servicios finales– así como la facturación de los servicios mayoristas del sector, mientras que el PIB mide el valor añadido de la economía en su conjunto.

Los ingresos por servicios finales se refieren a la facturación de los operadores por la venta de servicios a nivel minorista en su conjunto, sin impuestos.

6.1.8 RATIOS ECONÓMICO-FINANCIEROS Y DE PRODUCTIVIDAD (AGENTES SELECCIONADOS)

a) Operadores de telefonía fija

26. RATIOS ECONÓMICO-FINANCIEROS EN EL MERCADO DE TELEFONÍA FIJA ^{17, 18} (millones de euros)									
	2001			2002			2003		
	Tesau	Resto	Total	Tesau	Resto	Total	Tesau	Resto	Total
Ingresos de explotación	10.144,35	2.974,92	13.119,27	10.335,28	3.095,36	13.430,64	7.563,27	3.520,16	11.083,43
Capex	1.903,80	2.046,98	3.950,78	1.729,86	1.110,42	2.840,28	524,34	749,44	1.273,78
Ebitda	4.485,29	-138,40	4.346,89	4.496,66	353,78	4.850,45	3.940,76	705,60	4.646,35
Endeudamiento	16.785,84	7.639,56	24.425,40	15.467,28	7.552,70	23.019,98	7.586,87	6.185,06	13.771,93
Free cash flow	1.987,36	-1.930,25	57,11	2.127,12	-609,58	1.517,54	2.805,82	738,21	3.544,03
Ebitda/Ingresos (%)	44,2	-4,7	33,1	43,5	11,4	36,1	52,1	20,0	41,9
Capex/Ingresos (%)	18,8	68,8	30,1	16,7	35,9	21,1	6,9	21,3	11,5
Endeudamiento / Ebitda (%)	374,2	-5.519,9	561,9	344,0	2.134,8	474,6	192,5	876,6	296,4
Free cash Flow / Endeudamiento (%)	11,8	-25,3	0,2	13,8	-8,1	6,6	37,0	11,9	25,7

¹⁷ Se incluyen, bajo el concepto Resto, los datos económico-financieros de los siguientes operadores: Auna Telecomunicaciones, Retevisión I, Telefónica Data España, Colt Telecom España, Jazz Telecom, Uni2 Telecomunicaciones, Comunitel Global, BT Ignite España, grupo Ono.

¹⁸ 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.

b) Operadores de telefonía móvil

27. RATIOS ECONÓMICO-FINANCIEROS EN EL MERCADO DE TELEFONÍA MÓVIL ¹⁹				
(millones de euros)				
	2000	2001	2002	2003
Ingresos de explotación	8.375,49	10.253,78	12.457,06	13.999,88
Capex	2.878,27	1.960,44	1.160,16	1.363,54
Ebitda	1.971,33	4.105,00	5.309,43	6.069,13
Endeudamiento	8.042,43	16.522,71	15.741,50	11.619,35
Free cash flow	-1.258,43	1.131,93	2.729,48	4.448,08
Ebitda/Ingresos (%)	23,5	40,0	42,6	43,4
Endeudamiento/Ebitda (%)	408,0	402,5	296,5	191,5
Capex/Ebitda (%)	146,0	47,8	21,9	22,5
Free cash Flow/Endeudamiento (%)	-15,6	6,9	17,3	38,3

¹⁹ 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.

28. PRODUCTIVIDAD DE LOS OPERADORES MÓVILES EN 2003 ²⁰			
	Telefónica Móviles España	Amena (Retevisión Móvil)	Vodafone España
Nº de empleados	4.441	2.113	3.863
Clientes/Empleado	4.427	3.862	2.433
Ebitda/Cliente (euros)	200	94	145
Ingresos/Cliente (euros)	345	295	361
Ingresos/Empleado (euros)	1.528.127	1.139.213	877.609

²⁰ El concepto cliente hace referencia a líneas en servicio.

6.2 DOTACIÓN DE INFRAESTRUCTURAS

6.2.1 ELEMENTOS CONDUCTORES

a) Infraestructuras de acceso

29. ACCESOS POR TIPO DE SOPORTE EN 2003		
Tipo de soporte	Instalados	En servicio
Cableados	23.277.881	19.465.970
Fibra óptica	4.143	4.098
Sólo par de cobre	17.670.695	15.889.945
Sólo HFC	1.048.986	881.443
HFC y par cobre	4.552.290	2.688.717
Red eléctrica (PLC)	1.767	1.767
Vía radio	454.953	226.094
Radio	453.852	224.993
Satélite	1.101	1.101
Total	23.732.834	19.692.064

30. ACCESOS INSTALADOS POR TIPO DE SOPORTE Y GRUPOS DE OPERADORES EN 2003 ²¹				
Tipo de soporte	Telefónica de España	Operadores de cable	Resto	Total
Cableados	17.662.787	5.271.601	343.493	23.277.881
Fibra óptica	-	341	3.802	4.143
Sólo par de cobre	17.662.787	-	7.908	17.670.695
Sólo HFC	-	717.858	331.128	1.048.986
HFC y par cobre	-	4.552.290	-	4.552.290
Red eléctrica (PLC)	-	1.112	655	1.767
Vía radio	433.982	13.727	7.244	454.953
Radio	433.197	13.727	6.928	453.852
Satélite	785	-	316	1.101
Total	18.096.769	5.285.328	350.737	23.732.834

²¹ Operadores de cable incluye: operadores de televisión por cable y Auna Telecomunicaciones.

En el caso de operadores de cable, un acceso instalado equivale a un acceso comercializable, entendiéndose como tal los hogares y/o empresas en los cuales el servicio se puede provisionar en un plazo razonable y corto de tiempo.

31. ACCESOS EN SERVICIO POR TIPO DE SOPORTE Y GRUPOS DE OPERADORES EN 2003

Tipo de soporte	Telefónica de España	Operadores de cable	Resto	Total
Cableados	15.882.037	3.244.018	339.915	19.465.970
Fibra óptica	-	341	3.757	4.098
Sólo par de cobre	15.882.037	-	7.908	15.889.945
Sólo HFC	-	553.848	327.595	881.443
HFC y par cobre	-	2.688.717	-	2.688.717
Red eléctrica (PLC)	-	1.112	655	1.767
Vía radio	209.673	9.217	7.204	226.094
Radio	208.888	9.217	6.888	224.993
Satélite	785	-	316	1.101
Total	16.091.710	3.253.235	347.119	19.692.064

32. ACCESOS POR TIPO DE SERVICIO Y GRUPO DE OPERADORES EN 2003

Tipo de servicio	Telefónica de España	Operadores de cable	Resto	Total
Enlace punto a punto	-	3.374	15.175	18.549
RDSI Básico	996.235	47.938	17.625	1.061.798
RDSI Primario	24.067	5.353	4.372	33.792
Telefonía básica	15.974.733	1.529.615	175.754	17.680.102
Televisión	-	864.597	133.423	998.020
xDSL	1.872.816	19.153	39.918	1.931.887
Cablemódem	-	491.102	27.243	518.345
PLC	-	1.112	655	1.767
LMDS	-	3.785	4.083	7.868
Otros	1.537	22.809	5.603	29.949
Total	18.869.388	2.988.838	423.851	22.282.077

b) Infraestructuras radioeléctricas de acceso o cobertura

33. ESTACIONES BASE POR TECNOLOGÍA

Tipo de tecnología	2001	2002	2003
GSM 900	17.709	16.209	16.526
DCS 1800	11.117	12.117	13.588
TACS	3.009	2.981	2.446
POCSAG	314	314	20
MPT1327	226	252	239
Tetra	246	246	125
Total	32.621	32.119	32.944

c) Infraestructuras troncales

— Caracterización de la red de transporte

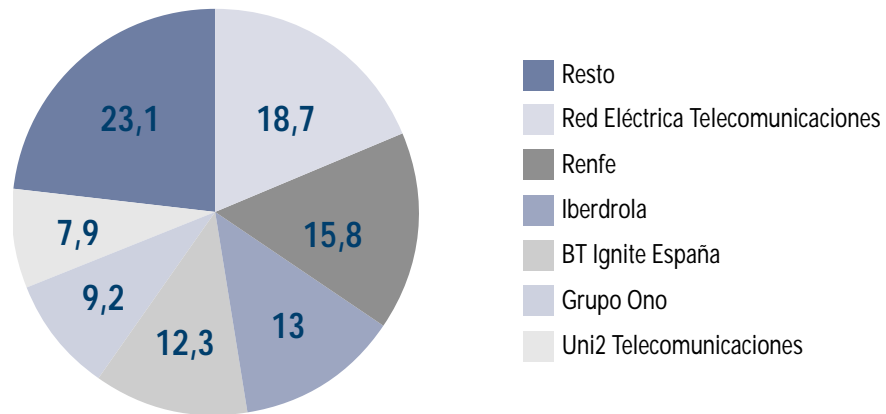
34. KILÓMETROS DE RED DE TRANSPORTE POR TIPO DE TRANSMISIÓN		
	2002	2003
Cable óptico	1.246.994	1.577.896
Radioenlace	89.894	124.351
Cable coaxial	20.443	24.880
Otros	15.183	124.848
Total	1.372.514	1.851.975

35. KILÓMETROS DE RED DE TRANSPORTE PROPIA POR CAPACIDAD ²²		
	2002	2003
Capacidad digital alta	282.055.000	257.842.500
Capacidad digital media	51.208.337	74.488.422
Capacidad digital baja	2.744.813	4.570.497
Total	336.008.149	336.901.419

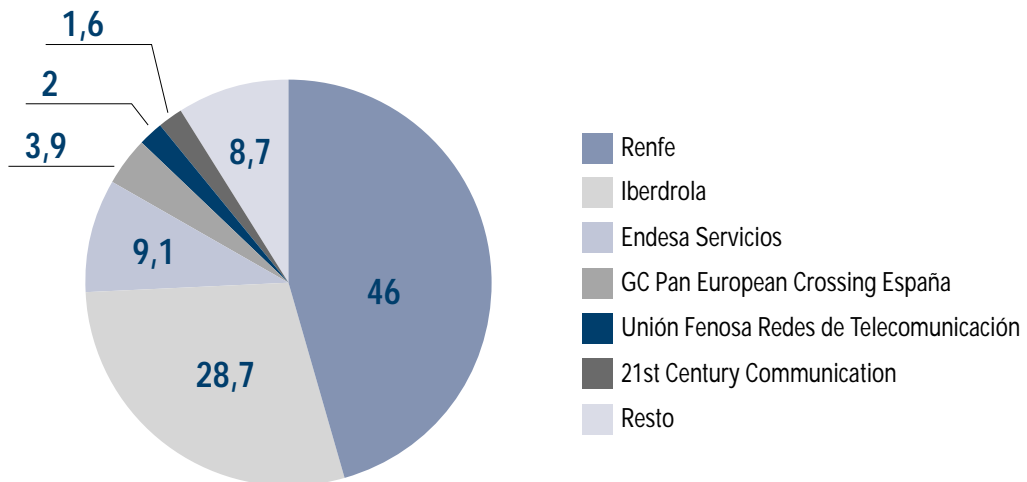
²² Los datos se han obtenido normalizando previamente la capacidad total de los medios de transmisión utilizados por los operadores en el año 2003 a una capacidad de 2 Mbit/s (kilómetros E1), suponiendo, para la red analógica, que 1 MHz corresponde a 1 Mbit/s.

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).

36. CAPACIDAD DE FIBRA OSCURA POR OPERADOR (TENDIDO) EN 2003
(porcentaje / total)



37. CAPACIDAD DE FIBRA OSCURA POR OPERADOR (PARES DE FIBRA) EN 2003
(porcentaje / total)



— Infraestructuras de satélite

38. NÚMERO DE TRANSPONEDORES POR SATÉLITE

Satélite	2002	2003
Hispasat	28	38
Astra	9	12
Eutelsat	13	14
Intelsat	3	2
Total	53	66

39. CAPACIDAD DE LA RED DE TRANSPORTE VÍA SATÉLITE Y TIPO DE USO
(MHz)

Satélite	Telefonía		Servicios transporte		Servicios de difusión	
	2002	2003	2002	2003	2002	2003
Hispasat	5	19,6	526,6	455,9	104	144,0
Astra	-	-	-	9,0	-	68,0
Eutelsat	2,36	-	271,1	184,0	163,5	303,0
Intelsat	66,5	46,6	17,19	12,2	-	-
Total	73,86	66,2	814,89	661,1	267,5	515,0

40. CAPACIDAD CONTRATADA POR SATÉLITE
(MHz)

Satélite	2002	2003
Hispasat	635,60	619,50
Astra	256,00	77,00
Eutelsat	436,96	487,00
Intelsat	83,69	58,78
Total	1.412,25	1.242,28

— Infraestructuras de cable submarino

41. CAPACIDAD DE LOS CABLES SUBMARINOS QUE AMARRAN EN ESPAÑA
POR PAÍS DE PROCEDENCIA EN 2003
(canales de voz)

País	Capacidad total	Disponible
España	2.728.320	2.708.670
Reino Unido	1.990.200	1.404.397
Estados Unidos de America	502.069	69.951
Italia	128.795	46.967
Países Bajos	153.600	17.019
Argentina	245.760	13.400
Francia	15.360	7.680
Marruecos	46.080	23.040
Argelia	30.720	3.840
México	24.454	2.181
Sudáfrica	322.560	3.894
Japón	122.880	1.475
Total	6.310.798	4.302.514

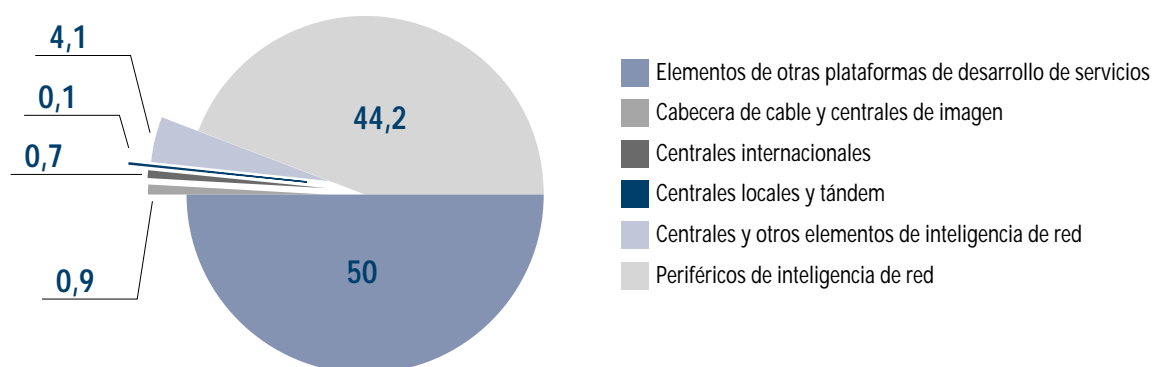
6.2.2 EQUIPAMIENTO DE CONMUTACIÓN

a) Conmutación en redes fijas y redes móviles

42. ELEMENTOS DE CONMUTACIÓN TELEFONÍA FIJA

Tipo de elemento	2001	2002	2003
Cabeceras de cable	116	208	296
Centrales de imagen	49	77	-
Centrales de tránsito	391	294	232
Centrales internacionales	16	19	18
Centrales locales y tándem	1.145	1.184	1.325
Concentradores	12.998	12.720	14.327
Total	14.715	14.502	16.198

43. ELEMENTOS DE CONMUTACIÓN TELEFONÍA FIJA EN 2003
(porcentaje / total)



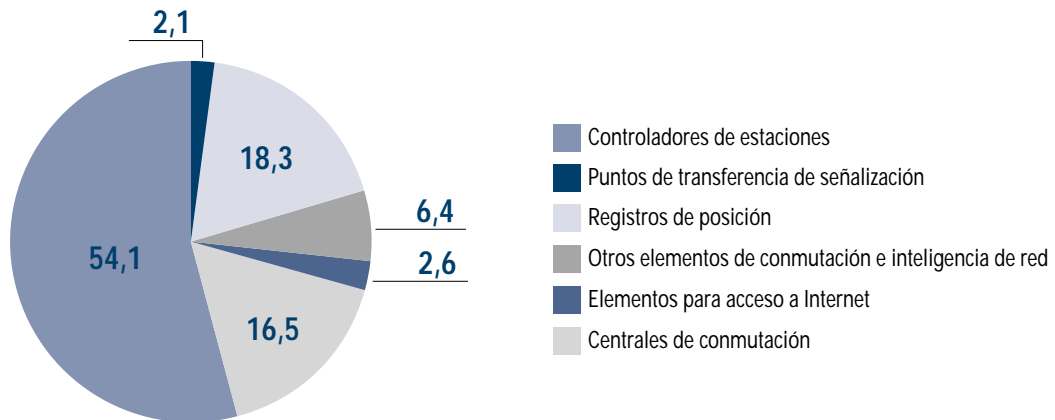
44. ELEMENTOS DE PLATAFORMAS DE DESARROLLO DE TELEFONÍA FIJA

Tipo de elemento	2001	2002	2003
Centrales de inteligencia de red	41	54	57
Elementos de otras plataformas de desarrollo de servicios	40	37	98
Periféricos de inteligencia de red	59	85	101
Otros elementos de inteligencia de red	17	23	0
Total	157	199	256

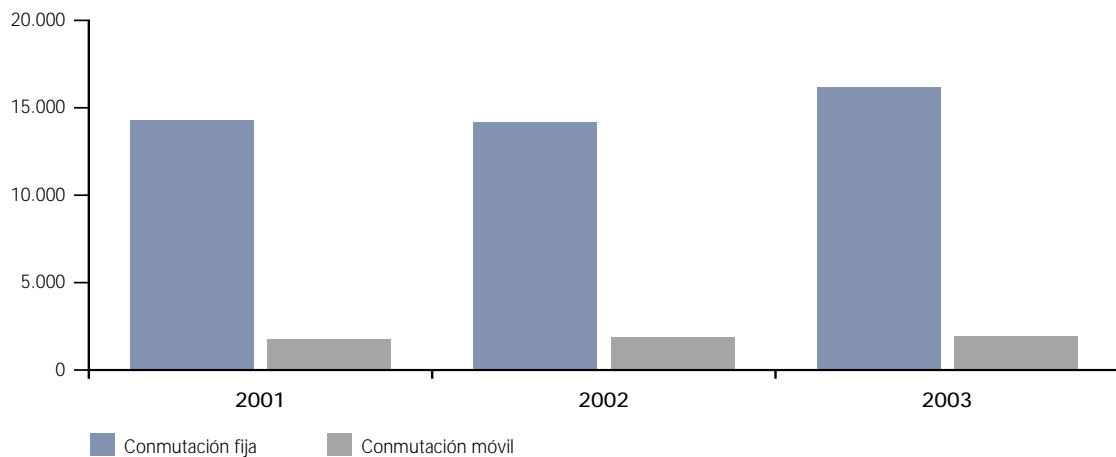
45. ELEMENTOS DE CONMUTACIÓN DE TELEFONÍA MÓVIL

Tipo de elemento	2001	2002	2003
Centrales de conmutación	253	257	246
Controladores de estaciones	744	766	807
Puntos de transferencia de señalización	24	28	32
Registros de posición	227	273	273
Otros elementos de conmutación e inteligencia de red	73	116	94
Elementos para acceso a Internet	38	32	39
Total	1.359	1.472	1.491

46. ELEMENTOS DE CONMUTACIÓN DE TELEFONÍA MÓVIL EN 2003
(porcentaje / total)



47. ELEMENTOS DE CONMUTACIÓN DE TELEFONÍA FIJA Y TELEFONÍA MÓVIL



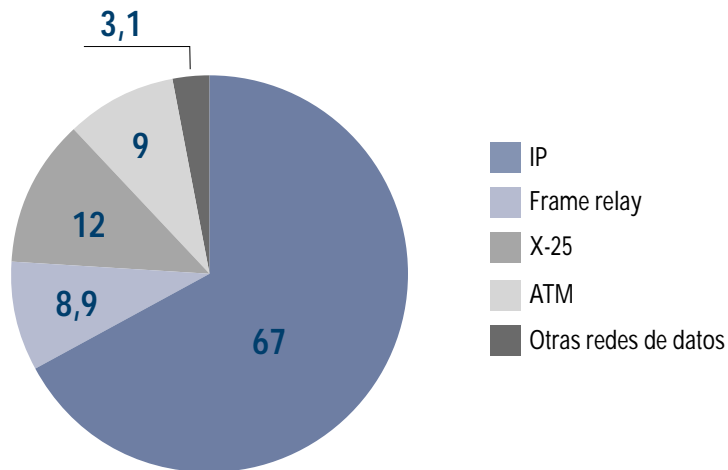
6

b) Conmutación en redes de datos

48. ELEMENTOS TRANSMISIÓN DE DATOS

Tipo de elemento	2001	2002	2003
Número de servidores de Internet (ISP) conectados	1.540	1.515	1.136
Número de enrutadores (routers)	2.929	3.692	4.318
Número de pasarelas (gateways)	185	196	296
Número de equipos reflectores (Multipoint Control Unit)	10	17	24
Número de gatekeepers	13	12	12

49. PUERTOS DE DATOS POR TECNOLOGÍA EN 2003
(porcentaje / total)



6.2.3 EQUIPAMIENTO DE INTERCONEXIÓN

50. PUNTOS DE INTERCONEXIÓN EN 2003

	Nivel local	Tránsito	Con móviles	Metropolitano	Total
Eléctrico	322	1.266	209	110	1.907
por tiempo	180	1.118	209	43	1.550
por capacidad	142	148	-	67	357
Óptico	1.711	1.803	37	168	3.719
por tiempo	1.236	844	37	87	2.204
por capacidad	475	959	-	81	1.515
Total	2.033	3.069	246	278	5.626

51. ENLACES DE INTERCONEXIÓN EN 2003

	Nivel local	Tránsito	Con móviles	Metropolitano	Total
Señalización	-	-	1.218	-	1.218
Tráfico	13.042	41.991	4.339	3.941	63.313
por tiempo	10.933	35.102	4.296	1.979	52.310
por capacidad	2.109	6.889	43	1.962	11.003
Total	13.042	41.991	5.557	3.941	64.531

6.3 DATOS DEL MERCADO

6.3.1 TELEFONÍA FIJA

a) Número de operadores

52. NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIOS DE TELEFONÍA FIJA				
1999	2000	2001	2002	2003
35	42	50	45	33

b) Líneas totales

53. NÚMERO DE LÍNEAS EN SERVICIO AL MERCADO FINAL ^{23, 24}						
Año	Residencial	% / Total	Negocios	% / Total	Total	% Variación
2000	13.950	81,6	3.154	18,4	17.104	-
2001	14.640	83,5	2.892	16,5	17.531	2,5
2002	14.642	83,0	2.998	17,0	17.641	0,6
2003	12.472	70,2	5.287	29,8	17.759	0,7

²³ Se define línea, a los efectos de este epígrafe, como acceso conmutado con independencia de su tecnología o número de canales que soporta.

²⁴ Se define cliente negocios, aquél que sea persona jurídica (identificadas con un CIF) o persona física adscrita a planes específicos de negocios (profesionales y autónomos).

Se define cliente residencial, aquél que siendo persona física (NIF) no esté incluido en el segmento negocios. El salto en las magnitudes residencial y negocios se debe a un cambio metodológico empleado por la CMT.

54. TASA DE PENETRACIÓN DE LA TELEFONÍA FIJA ²⁵				
Año	Líneas en servicio (miles)	Variación absoluta (miles)	Penetración (%)	Población (miles)
1997	15.900	-	40,4	39.323
1998	16.300	400	40,9	39.853
1999	16.700	400	41,5	40.202
2000	17.104	404	42,2	40.499
2001	17.531	427	42,6	41.117
2002	17.641	110	42,2	41.838
2003	17.759	118	41,6	42.717

²⁵ Cifras oficiales de población según INE a 1 de enero de los años correspondientes y a 31 de diciembre de 2003.

c) Minutos tráfico

55. MINUTOS CURSADOS POR TIPO DE TRÁFICO ²⁶					
(millones de minutos)					
	1999	2000	2001	2002	2003
Total metropolitano	50.267	65.489	88.738	92.010	77.286
Voz	-	35.126	40.906	40.911	37.859
Acceso a Internet	-	30.363	47.832	51.099	39.427
Provincial	5.963	6.894	8.669	10.246	10.023
Interprovincial	8.954	9.325	10.057	10.261	10.341
Internacional	1.635	2.146	2.684	2.773	3.256
A móviles	4.104	5.854	6.856	7.564	8.454
Números de inteligencia de red	1.919	5.121	2.651	2.801	3.081
Otro tráfico	1.690	230	309	922	666
Total	74.532	95.058	119.964	126.577	113.107

56. MINUTOS POR TIPO DE TRÁFICO ²⁶					
(porcentaje / total)					
	1999	2000	2001	2002	2003
Total metropolitano	67,4	68,9	74,0	72,7	68,3
Voz	-	37,0	34,1	32,3	33,5
Acceso a Internet	-	31,9	39,9	40,4	34,9
Provincial	8,0	7,3	7,2	8,1	8,9
Interprovincial	12,0	9,8	8,4	8,1	9,1
Internacional	2,2	2,3	2,2	2,2	2,9
A móviles	5,5	6,2	5,7	6,0	7,5
Números de inteligencia de red	2,6	5,4	2,2	2,2	2,7
Otro tráfico	2,3	0,2	0,3	0,7	0,6

57. MINUTOS POR TIPO DE TRÁFICO Y SEGMENTO EN 2003 ²⁶					
(millones de minutos)					
	Residencial	% Residencial / Total	Negocios	% Negocios / Total	Total
Total metropolitano	42.785	55,4	34.500	44,6	77.286
Voz	19.734	52,1	18.125	47,9	37.859
Acceso a Internet	23.051	58,5	16.375	41,5	39.427
Provincial	2.643	26,4	7.381	73,6	10.023
Interprovincial	4.270	41,3	6.070	58,7	10.341
Internacional	914	28,1	2.342	71,9	3.256
A móviles	3.864	45,7	4.590	54,3	8.454
Números de inteligencia de red	667	21,7	2.414	78,3	3.081
Otro tráfico	106	15,9	560	84,1	666
Total	55.249	48,8	57.857	51,2	113.107

58. MINUTOS POR TIPO DE TRÁFICO Y SEGMENTO EN 2003²⁶
(porcentaje / total)

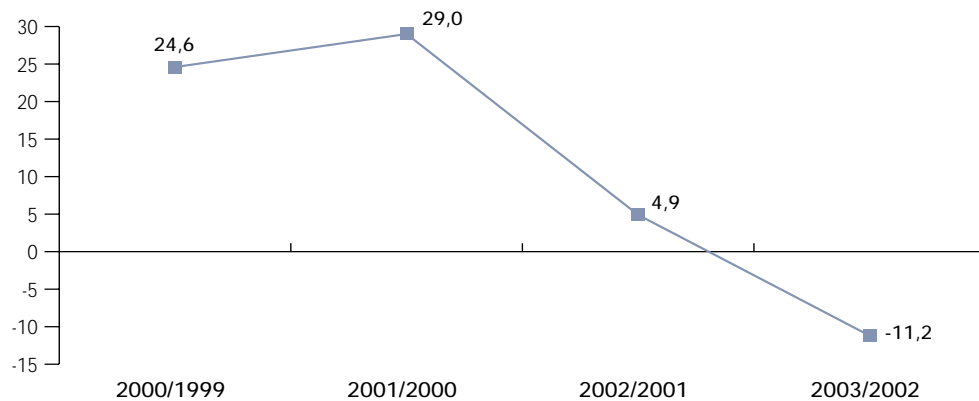
	Residencial	Negocios	Total
Total metropolitano	77,4	59,6	68,3
Voz	35,7	31,3	33,5
Acceso a Internet	41,7	28,3	34,9
Provincial	4,8	12,8	8,9
Interprovincial	7,7	10,5	9,1
Internacional	1,7	4,0	2,9
A móviles	7,0	7,9	7,5
Números de inteligencia de red	1,2	4,2	2,7
Otro tráfico	0,2	1,0	0,6

²⁶ 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 o cualquier otro tipo de producto comercial medido por tiempo). No incluye el tráfico facturado por el operador de destino de la llamada (909), normalmente Proveedores de Servicios de Internet.

59. TRÁFICO MEDIO POR LÍNEA EN SERVICIO
(minutos / año)

1999	2000	2001	2002	2003
4.462	5.558	6.843	7.175	6.369

60. VARIACIÓN INTERANUAL DEL TRÁFICO MEDIO POR LÍNEA EN SERVICIO
(porcentaje)



d) Ingresos totales

61. INGRESOS POR SERVICIOS FINALES DE TELEFONÍA FIJA ²⁷					
(millones de euros)					
	1999	2000	2001	2002	2003
Subtotal no tráfico	1.826,30	2.492,20	2.586,95	2.840,00	3.004,54
Altas	127,60	182,60	151,35	133,51	102,81
Abono mensual	1.646,40	2.189,40	2.269,47	2.583,94	2.780,38
Otras facilidades suplementarias	51,20	93,20	137,39	97,20	94,40
Servicios de inteligencia de red	1,10	27,00	28,74	25,35	26,95
Subtotal tráfico y tarjetas prepago	6.358,60	5.683,60	6.050,84	5.547,05	5.086,73
Tráfico. Servicio medido	6.358,60	5.667,40	6.041,74	5.540,24	5.086,73
Por tarjetas prepago	-	16,20	9,10	6,81	0,00
Otros	-	-	53,11	136,96	163,26
Total	8.184,90	8.175,80	8.690,90	8.524,01	8.254,53

62. INGRESOS TOTALES POR SERVICIOS FINALES DE TELEFONÍA FIJA EN 2003 ²⁷						
(millones de euros)						
	Residencial	%/Total residencial	Negocios	%/Total negocio	Total	% / Total
Subtotal no tráfico	1.884,96	46,9	1.119,58	26,5	3.004,54	36,4
Altas	53,14	1,3	49,67	1,2	102,81	1,2
Abono mensual	1.761,15	43,8	1.019,24	24,1	2.780,38	33,7
Facilidades suplementarias	70,68	1,8	23,72	0,6	94,40	1,1
Servicios de inteligencia de red	0,00	0,0	26,95	0,6	26,95	0,3
Tráfico. Servicio medido	2.132,20	53,1	2.954,53	69,7	5.086,73	61,6
Otros	1,35	0,0	161,91	3,8	163,26	2,0
Total	4.018,51	100,0	4.236,02	100,0	8.254,53	100,0

²⁷ - Los Ingresos por alta no incluyen la venta de equipos.

- 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), tan sólo se incluye la parte correspondiente al servicio telefónico fijo.
- Los Ingresos por otras facilidades suplementarias recogen los ingresos provenientes de la prestación de contestador automático, desvío de llamadas, llamada a tres, etcétera.
- 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 de tarificación adicional) a los usuarios llamantes.
- Otros ingresos incluyen no tráfico y recargo de cabinas telefónicas.
- Para el año 2003, los ingresos por tarjeta prepago se encuentran incluidos en el apartado de Tráfico servicio medido.

63. INGRESOS TOTALES POR SERVICIOS FINALES DE TELEFONÍA FIJA²⁷
 (porcentaje / total)

	1999	2000	2001	2002	2003
Subtotal no tráfico	22,3	30,5	29,8	33,3	36,4
Altas	1,6	2,2	1,7	1,6	1,2
Abono mensual	20,1	26,8	26,1	30,3	33,7
Facilidades suplementarias	0,6	1,1	1,6	1,1	1,1
Servicios de inteligencia de red	n.s.	0,3	0,3	0,3	0,3
Subtotal tráfico y tarjetas prepago	77,7	69,5	69,6	65,1	61,6
Tráfico. Servicio medido	77,7	69,3	69,5	65,0	61,6
Tarjetas prepago	-	0,2	0,1	0,1	0,0
Otros	-	-	0,6	1,6	2,0

n.s.: no significativo

64. INGRESOS POR TRÁFICO SEGÚN TIPO DE TRÁFICO²⁸
 (millones de euros)

	1999	2000	2001	2002	2003
Total metropolitano	1.713,96	1.494,87	1.766,37	1.567,70	1.361,58
Voz	1.527,65	1.099,19	1.238,93	1.088,38	1.043,93
Acceso a Internet	186,31	395,68	527,44	479,32	317,65
Provincial	620,89	462,19	418,66	373,38	340,21
Interprovincial	1.408,80	823,54	827,52	672,10	603,91
Internacional	753,91	654,97	819,51	621,15	540,32
A móviles	1.542,45	1.797,64	1.731,16	1.824,31	1.750,08
Números de inteligencia de red	214,47	369,82	398,88	406,66	391,58
Otro tráfico	104,13	64,33	79,64	74,94	99,05
Total	6.358,61	5.667,36	6.041,74	5.540,24	5.086,73

65. INGRESOS POR TRÁFICO SEGÚN TIPO DE TRÁFICO²⁸
 (porcentaje / total)

	1999	2000	2001	2002	2003
Total metropolitano	26,9	26,4	29,2	28,3	26,8
Voz	24,0	19,4	20,5	19,6	20,5
Acceso a Internet	2,9	7,0	8,7	8,7	6,2
Provincial	9,8	8,2	6,9	6,7	6,7
Interprovincial	22,2	14,5	13,7	12,1	11,9
Internacional	11,9	11,6	13,6	11,2	10,6
A móviles	24,3	31,7	28,7	32,9	34,4
Números de inteligencia de red	3,4	6,5	6,6	7,3	7,7
Otro tráfico	1,5	1,1	1,3	1,4	1,9

²⁸ 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, 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.

66. INGRESOS POR TIPO DE TRÁFICO Y SEGMENTO EN 2003²⁸
(millones de euros)

	Residencial	% Residencial / Total	Negocios	% Negocios / Total	Total
Total metropolitano	761,04	55,9	600,54	44,1	1.361,58
Voz	572,32	54,8	471,61	45,2	1.043,93
Acceso a Internet	188,72	59,4	128,93	40,6	317,65
Provincial	123,47	36,3	216,74	63,7	340,21
Interprovincial	220,96	36,6	382,96	63,4	603,91
Internacional	151,00	27,9	389,31	72,1	540,32
A móviles	763,30	43,6	986,78	56,4	1.750,08
Números de inteligencia de red	70,41	18,0	321,18	82,0	391,58
Otro tráfico	42,02	42,4	57,02	57,6	99,05
Total	2.132,20	41,9	2.954,53	58,1	5.086,73

67. INGRESOS POR TIPO DE TRÁFICO Y SEGMENTO EN 2003²⁸
(millones de euros)

	Residencial	Negocios	Total
Total metropolitano	35,7	20,3	26,8
Voz	26,8	16,0	20,5
Acceso a Internet	8,9	4,4	6,2
Provincial	5,8	7,3	6,7
Interprovincial	10,4	13,0	11,9
Internacional	7,1	13,2	10,6
A móviles	35,8	33,4	34,4
Números de inteligencia de red	3,3	10,9	7,7
Otro tráfico	1,9	1,9	1,9

²⁸ 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, 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.

e) Clientes

68. CLIENTES POR TIPO DE ACCESO ²⁹				
	2000	2001	2002	2003
Clientes acceso directo	13.436.038	13.853.387	13.842.710	13.866.390
Clientes acceso indirecto	3.836.028	5.563.647	5.476.960	3.341.804
Clientes preseleccionados	692.337	1.141.846	1.511.379	1.883.435

- ²⁹ - 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).
- 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.
 - Se tienen en cuenta los clientes activos que son todos los clientes de acceso directo, todos los clientes de acceso indirecto preasignados, y aquellos clientes de acceso indirecto con preselección llamada a llamada que hayan utilizado el servicio al menos una vez durante los últimos 3 meses del periodo de referencia.

f) Precios y otros ratios relevantes

69. RATIO DE LÍNEA EN SERVICIO AL MERCADO FINAL POR CLIENTES EN 2003 ³⁰	
Segmento	Líneas en servicio por cliente
Residencial	1,00
Negocios	1,17
Total	1,03

³⁰ Se toma como clientes el número total, esto es, clientes de acceso directo más clientes de acceso indirecto.

70. INGRESOS POR CLIENTE PROMEDIO Y SEGMENTO EN 2003 ³¹	
(euros / año)	
Segmento	Ingresos por cliente
Residencial	274,42
Negocios	1.651,63
Total	479,69

³¹ Para el cálculo de este ratio se tiene en cuenta el total de ingresos por el servicio de telefonía básico fijo.

71. INGRESO MEDIO POR LÍNEA EN SERVICIO³²
(euros / año)

Año	Total	Tráfico
1997	448,30	356,98
1998	473,07	377,17
1999	490,12	380,82
2000	478,00	331,35
2001	495,75	344,63
2002	483,20	314,06
2003	464,80	286,43

³² El ingreso medio por línea en servicio sin cuotas se calcula teniendo en cuenta sólo los ingresos por tráfico del servicio medido y tarjetas prepago.

72. INGRESO MEDIO POR MINUTO Y TIPO DE TRÁFICO³³
(euros)

	1999	2000	2001	2002	2003
Total metropolitano	0,034	0,023	0,020	0,017	0,018
Voz	n.d.	0,031	0,030	0,027	0,028
Acceso a Internet	n.d.	0,013	0,011	0,009	0,008
Provincial	0,104	0,067	0,048	0,036	0,034
Interprovincial	0,157	0,088	0,082	0,066	0,058
Internacional	0,461	0,305	0,305	0,224	0,166
A móviles	0,376	0,307	0,253	0,241	0,207
Números de inteligencia de red	0,112	0,072	0,150	0,145	0,127
Total	0,085	0,060	0,050	0,044	0,045

n.d.: no disponible

73. INGRESO MEDIO EN EUROS POR MINUTO, TIPO DE TRÁFICO Y SEGMENTO EN 2003³³
(euros)

	Residencial	Negocios
Total metropolitano	0,018	0,001
Voz	0,029	0,001
Acceso a Internet	0,008	0,001
Provincial	0,047	0,001
Interprovincial	0,052	0,002
Internacional	0,165	0,003
A móviles	0,198	0,008
Números de inteligencia de red	0,106	0,001
Otro tráfico	0,396	0,004
Total	0,039	0,002

³³ 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, 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.

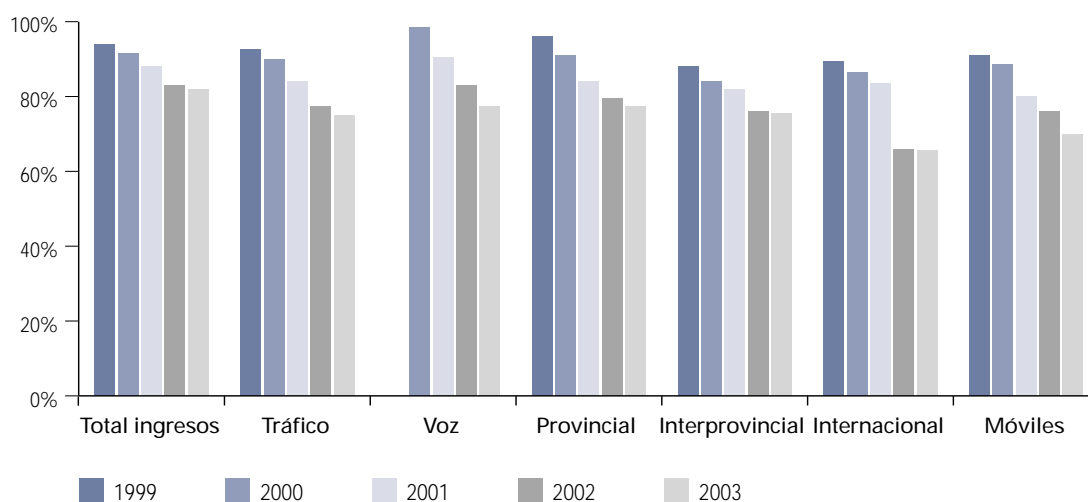
g) Cuotas de mercado

74. INGRESOS Y CUOTA DE MERCADO DEL SERVICIO TELEFÓNICO BÁSICO FIJO EN 2003³⁴

	Millones de euros	% / Total
Telefónica de España	6.707,42	81,3
Auna Telecomunicaciones	437,65	5,3
Uni2 Telecomunicaciones	262,80	3,2
Grupo Ono	194,68	2,4
Jazz Telecom	103,35	1,3
Comunitel Global	96,33	1,2
Euskaltel	84,20	1,0
BT Ignite España	77,43	0,9
Tele2 Telecommunications Services	52,19	0,6
R	36,12	0,4
Xtra Telecom	30,70	0,4
Catalana de Telecom. Societat Oper. de Xarxes	28,65	0,3
Resto	143,01	1,7
Total	8.254,53	100,0

³⁴ El concepto Resto incluye a 20 operadores adicionales del sector de las comunicaciones con una cuota de mercado de 0,24% sobre el total.

75. CUOTA DE MERCADO DE TELEFÓNICA DE ESPAÑA POR INGRESOS



76. CUOTA DE MERCADO DE TELEFÓNICA DE ESPAÑA POR INGRESOS
(porcentaje / total)

	1999	2000	2001	2002	2003
Total ingresos	94,3	91,5	87,6	83,0	81,3
Tráfico	92,9	89,7	84,3	77,2	74,8
Metropolitano	99,8	95,8	88,5	81,7	80,3
Voz	-	98,9	90,5	82,5	77,2
Acceso a Internet	-	86,7	83,8	79,8	90,4
Provincial	96,0	90,6	84,3	79,1	76,9
Interprovincial	87,1	83,4	80,8	75,2	74,9
Internacional	89,1	86,2	82,8	64,9	64,8
Móviles	90,7	86,7	79,4	74,9	70,1

77. INGRESOS Y CUOTA DE MERCADO POR LLAMADAS METROPOLITANAS EN 2003³⁵

	Millones de euros	% / Total
Telefónica de España	1.092,69	80,3
Auna Telecomunicaciones	107,57	7,9
Uni2 Telecomunicaciones	42,94	3,2
Grupo Ono	24,39	1,8
Euskaltel	17,96	1,3
Resto	76,03	5,5
Total	1.361,58	100,0

78. INGRESOS Y CUOTA DE MERCADO POR LLAMADAS METROPOLITANAS EN 2003. VOZ³⁵

	Millones de euros	% / Total
Telefónica de España	805,44	77,2
Auna Telecomunicaciones	92,68	8,9
Uni2 Telecomunicaciones	42,94	4,1
Grupo Ono	21,76	2,1
Comunitel Global	13,25	1,3
Resto	67,86	6,4
Total	1.043,93	100,0

³⁵ El concepto Resto incluye a 23 operadores adicionales del sector de las telecomunicaciones con una cuota de mercado de 0,84% sobre el total para llamadas metropolitanas y 1,14% sobre el total para llamadas metropolitanas de voz.

79. INGRESOS Y CUOTA DE MERCADO POR ACCESO A INTERNET ORIGINADO POR OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIO DE TELEFONÍA FIJA EN 2003³⁶

	Millones de euros	% / Total
Telefónica de España	287,25	90,4
Auna Telecomunicaciones	14,88	4,7
Euskaltel	6,14	1,9
Grupo Ono	2,63	0,8
Comunitel Global	2,33	0,7
Resto	4,42	1,5
Total	317,65	100,0

³⁶ 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, 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.

El concepto Resto incluye a 10 operadores adicionales del sector de las comunicaciones con un máximo de cuota de mercado de 0,62% sobre el total.

80. INGRESOS Y CUOTA DE MERCADO POR ACCESO A INTERNET EN SU CONJUNTO EN 2003³⁷

	Millones de euros	% / Total
Telefónica de España	335,6	69,1
Wanadoo España	95,1	19,6
Auna Telecomunicaciones	14,9	3,1
Euskaltel	11,6	2,4
Yacom Internet Factory	9,2	1,9
Resto	5,3	1,1
Grupo Ono	2,6	0,5
Comunitel Global	2,4	0,5
Catalana de Telecom. Societat Oper. de Xarxes	2,0	0,4
Retecal Sociedad Oper. de Tel. Castilla-León	1,8	0,4
Resto	5,2	1,0
Total	485,7	100,0

³⁷ Algunos proveedores de servicios de Internet perciben ingresos por tráfico de acceso a Internet por la comercialización de tarifas planas, normalmente a través de un número de acceso (909). Dado el peso relativo que supone esto en el conjunto del mercado de tráfico de acceso a Internet, se analiza conjuntamente en esta tabla los ingresos por tráfico de acceso a Internet conmutado percibidos tanto por operadores que prestan servicios de telefonía fija, como por proveedores de servicios de Internet, aunque estos servicios se analizan independientemente en el apartado de servicios de 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.

El concepto Resto incluye a 38 operadores adicionales que prestan servicios de telefonía fija así como proveedores de servicios de Internet, con una cuota máxima de 0,3% sobre el total.

81. INGRESOS Y CUOTA DE MERCADO POR LLAMADAS PROVINCIALES EN 2003³⁸

	Millones de euros	% / Total
Telefónica de España	261,78	76,9
Auna Telecomunicaciones	22,18	6,5
Uni2 Telecomunicaciones	14,61	4,3
Comunitel Global	7,60	2,2
BT Ignite España	6,02	1,8
Resto	28,02	8,3
Total	340,21	100,0

³⁸ El concepto Resto incluye a 21 operadores adicionales del sector de las comunicaciones con una cuota de mercado de 1,67% sobre el total para llamadas provinciales.

82. INGRESOS Y CUOTA DE MERCADO POR LLAMADAS INTERPROVINCIALES EN 2003³⁹

	Millones de euros	% / Total
Telefónica de España	452,42	74,9
Auna Telecomunicaciones	43,33	7,2
Uni2 Telecomunicaciones	30,23	5,0
Comunitel Global	15,26	2,5
Jazz Telecom	12,13	2,0
Resto	50,64	8,4
Total	603,91	100,0

³⁹ El concepto Resto incluye a 23 operadores adicionales del sector de las comunicaciones con una cuota de mercado 1,5% para llamadas interprovinciales.

83. INGRESOS Y CUOTA DE MERCADO POR LLAMADAS INTERNACIONALES EN 2003⁴⁰

	Millones de euros	% / Total
Telefónica de España	350,06	64,8
Uni2 Telecomunicaciones	61,26	11,3
Auna Telecomunicaciones	28,36	5,2
Jazz Telecom	24,27	4,5
BT Ignite España	13,55	2,5
Resto	62,82	11,7
Total	540,32	100,0

⁴⁰ El concepto Resto incluye a 23 operadores adicionales del sector de las comunicaciones con una cuota de mercado de 2,37% sobre el total.

84. INGRESOS Y CUOTA DE MERCADO POR LLAMADAS DE FIJO A MÓVIL EN 2003⁴¹

	Millones de euros	% / Total
Telefónica de España	1.226,91	70,1
Auna Telecomunicaciones	174,03	9,9
Uni2 Telecomunicaciones	93,65	5,4
Grupo Ono	51,24	2,9
Comunitel Global	40,81	2,3
Resto	163,44	9,4
Total	1.750,08	100,0

⁴¹ El concepto Resto incluye a 22 operadores adicionales del sector de las comunicaciones con una cuota de mercado de 2,31% sobre el total.

85. INGRESOS Y CUOTA DE MERCADO POR LLAMADAS DE INTELIGENCIA DE RED EN 2003⁴²

	Millones de euros	% / Total
Telefónica de España	326,71	83,4
Uni2 Telecomunicaciones	16,68	4,3
BT Ignite España	13,49	3,4
Grupo Ono	10,71	2,7
Auna Telecomunicaciones	9,85	2,5
Resto	14,14	3,7
Total	391,58	100,0

⁴² El concepto Resto incluye a 18 operadores adicionales del sector de las comunicaciones con una cuota de mercado de 0,73% sobre el total.

86. TRÁFICO Y CUOTAS DE MERCADO DEL SERVICIO TELEFÓNICO BÁSICO FIJO EN 2003⁴³

	Millones de minutos	% / Total
Telefónica de España	82.718	73,1
Auna Telecomunicaciones	14.994	13,3
Uni2 Telecomunicaciones	3.324	2,9
Grupo Ono	2.677	2,4
Jazz Telecom	1.573	1,4
Euskaltel	1.343	1,2
BT Ignite España	1.029	0,9
Resto	5.449	4,8
Total	113.107	100,0

⁴³ El concepto Resto incluye a 21 operadores adicionales del sector de las comunicaciones con una cuota de mercado de 0,81% sobre el total.

87. CUOTA DE MERCADO DE TELEFÓNICA DE ESPAÑA POR TRÁFICO
 (porcentaje / total)

	1999	2000	2001	2002	2003
Total tráfico	96,0	89,1	82,4	75,8	73,1
Metropolitano	99,7	89,7	82,2	75,6	74,3
Voz	-	99,2	91,6	84,2	78,5
Acceso a Internet	-	78,8	74,2	68,8	70,3
Provincial	94,6	88,4	88,1	86,4	82,9
Interprovincial	81,4	82,7	80,8	74,0	66,8
Internacional	85,6	85,6	81,5	61,3	51,4
Móviles	91,5	85,6	79,8	75,7	69,3

88. CLIENTES Y CUOTAS DE MERCADO POR SEGMENTO EN 2003⁴⁴

	Residen.	%/Total residencial	Negocios	%/ Total negocios	Total	% / Total
Telefónica de España	10.503.633	71,7	1.833.842	71,5	12.337.475	71,7
Auna Telecomunicaciones	1.477.137	10,1	212.450	8,3	1.689.587	9,8
Uni2 Telecomunicaciones	521.197	3,6	107.854	4,2	629.051	3,7
Grupo Ono	544.271	3,7	13.047	0,5	557.318	3,2
Tele2 Telecommunications Services	498.191	3,4	20.898	0,8	519.089	3,0
Euskaltel	235.167	1,6	33.983	1,3	269.150	1,6
Spantel 2000	252.075	1,7	14.685	0,6	266.760	1,6
Jazz Telecom	189.619	1,3	57.050	2,2	246.669	1,4
Telefónica Móviles España	103.232	0,7	36.063	1,4	139.295	0,8
Resto	318.924	2,2	234.876	9,2	553.800	3,2
Total	14.643.446	100,0	2.564.748	100,0	17.208.194	100,0

⁴⁴ La cuota de mercado se define sobre el número total de clientes de servicio de tráfico telefónico, esto incluye tanto a clientes de acceso directo, que cursan el tráfico, como el mismo operador con el que tienen contratado el acceso, como indirecto, esto es, que cursan el tráfico en preselección o a través de código de selección llamada a llamada con un operador distinto al que tienen contratado el acceso. Se hace notar que la disminución en cuanto al número de clientes se debe al cambio de metodología aplicado por la CMT en el año 2003, en el que se ha cambiado el criterio de cliente activo definido anteriormente en este documento.

El concepto Resto incluye a 22 operadores adicionales del sector de las comunicaciones con una cuota de mercado de 0,66%.

89. CLIENTES Y CUOTAS DE MERCADO DE ACCESO DIRECTO⁴⁵

	2003	% / Total
Telefónica de España	12.337.475	89,0
Grupo Ono	557.274	4,0
Auna Telecomunicaciones	551.078	4,0
Euskaltel	137.433	1,0
R	107.766	0,8
Telecable de Asturias	64.347	0,5
Retecal Sociedad Oper. de Tel. Castilla-León	63.349	0,5
Tenaria	29.830	0,2
Comunitel Global	5.290	n.s.
Spantel 2000	3.971	n.s.
Resto	8.577	n.s.
Total	13.866.390	100,0

n.s: no significativo

⁴⁵ El concepto Resto incluye a 14 operadores adicionales del sector de las comunicaciones con una cuota de mercado de 0,01% sobre el total.

90. LÍNEAS EN SERVICIO AL MERCADO FINAL Y CUOTAS DE MERCADO POR SEGMENTO EN 2003⁴⁶

	Residen.	% / Total	Negocios	% / Total	Total	% / Total
Telefónica de España	11.026.625	88,4	4.825.430	91,3	15.852.055	89,3
Auna Telecomunicaciones	513.344	4,1	189.898	3,6	703.242	4,0
Grupo Ono	553.019	4,4	19.711	0,4	572.730	3,2
Euskaltel	127.234	1,0	21.573	0,4	148.807	0,8
R	93.688	0,8	20.537	0,4	114.225	0,6
Comunitel Global	0	0,0	72.481	1,4	72.481	0,4
Retecal Sociedad Oper. de Tel. Castilla-León	60.958	0,5	8.933	0,2	69.891	0,4
Telecable de Asturias	59.586	0,5	5.320	0,1	64.906	0,4
Jazz Telecom	0	0,0	57.035	1,1	57.035	0,3
Tenaria	28.161	0,2	1.864	0,0	30.025	0,2
Uni2 Telecomunicaciones	538	0,0	26.972	0,5	27.510	0,2
Catalana de Telec. Societat Oper. de Xarxes	0	0,0	16.218	0,3	16.218	0,1
Resto	8.837	0,1	21.202	0,3	30.039	0,1
Total	12.471.990	100,0	5.287.174	100,0	17.759.164	100,0

⁴⁶ El concepto Resto incluye a 10 operadores adicionales del sector de las comunicaciones con una cuota de mercado de 0,1% sobre el total.

6.3.2 COMUNICACIONES MÓVILES

a) Número de operadores

91. NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIOS DE COMUNICACIONES MÓVILES					
1998	1999	2000	2001	2002	2003
4	7	5	10	12	16

b) Minutos tráfico

92. MINUTOS POR TRÁFICO CURSADO DE TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA ⁴⁷ (millones)					
	1999	2000	2001	2002	2003
Total de minutos facturados	10.427	17.026	22.942	29.258	36.266
% minutos facturados/minutos aire	125	125	119	118	120

⁴⁷ Los minutos aire son los realmente producidos. Los facturados representan el incremento por redondeo al primer minuto o medio minuto.

93. MINUTOS POR TRÁFICO EN TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA POR TIPO DE CONTRATO ⁴⁸ (millones)									
	Prepago			Postpago			Total		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003	2001	2002	2003
A red fija	1.540	1.525	1.382	4.034	5.086	5.452	5.574	6.611	6.834
A red móvil	4.339	5.156	6.678	10.122	14.750	20.932	14.461	19.906	27.610
Otros	1.086	909	612	1.821	1.832	1.210	2.907	2.741	1.822
Total	6.965	7.590	8.672	15.976	21.668	27.594	22.942	29.258	36.266

⁴⁸ 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. MINUTOS POR TRÁFICO EN TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA POR TIPO DE CONTRATO⁴⁹
 (porcentaje / total)

	Prepago			Postpago			Total		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003	2001	2002	2003
A red fija	22,1	20,1	15,9	25,2	23,5	19,8	24,3	22,6	18,8
A red móvil	62,3	67,9	77,0	63,4	68,1	75,9	63,0	68,0	76,1
Otros	15,6	12,0	7,1	11,4	8,4	4,3	12,7	9,4	5,1

⁴⁹ 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.

95. MENSAJES CORTOS EN TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA
 (miles de millones)

	2000	2001	2002	2003
Total mensajes cortos	2,66	7,26	10,00	11,74

c) Ingresos totales
96. INGRESOS TOTALES POR SERVICIOS FINALES⁵⁰
 (millones de euros)

	1999	2000	2001	2002	2003
Telefonía móvil automática	3.394,19	4.876,73	6.298,28	7.452,91	8.811,47
Otros servicios	25,84	17,48	17,50	21,29	142,25
Radiobúsqueda	13,43	7,79	6,74	5,44	4,63
Trunking	12,41	9,69	10,76	15,85	14,44
Otros	-	-	-	-	123,18
Total	3.420,03	4.894,21	6.315,78	7.474,21	8.953,72

⁵⁰ Otros servicios incluye red SPICA (la red SPICA o red SIRDEE, es la Red de Transmisiones de Seguridad del Estado) y servicios de radio móvil Tetra.

97. INGRESOS POR SERVICIOS FINALES
 (porcentaje / total)

	1999	2000	2001	2002	2003
Telefonía móvil automática	99,2	99,6	99,7	99,7	98,4
Otros servicios	0,8	0,4	0,3	0,3	1,6
Radiobúsqueda	0,4	0,2	0,1	0,1	0,1
Trunking	0,4	0,2	0,2	0,2	0,2
Otros	-	-	-	-	1,4

ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

98. INGRESOS DE TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA POR SERVICIOS

(millones de euros)

	1999	2000	2001	2002	2003
Cuotas de alta y abono	683,23	462,77	451,91	309,55	190,00
Tráfico cursado	2.599,10	3.892,82	4.975,25	5.883,98	6.992,07
Mensajes cortos	-	302,78	657,95	952,24	1.208,14
Itinerancia de clientes propios	111,85	218,36	213,17	300,85	371,46
Servicios GPRS	-	-	-	6,30	46,94
WAP	-	-	-	-	2,87
Total servicios finales	3.394,18	4.876,73	6.298,28	7.452,91	8.811,47

99. PESO RELATIVO DE LOS INGRESOS POR SERVICIOS DE TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA

(porcentaje / total)

	1999	2000	2001	2002	2003
Cuotas de alta y abono	20,1	9,5	7,2	4,2	2,2
Tráfico cursado	76,6	79,8	79,0	78,9	79,4
Mensajes cortos	-	6,2	10,4	12,8	13,7
Itinerancia de clientes propios	3,3	4,5	3,4	4,0	4,2
Servicios GPRS	-	-	-	0,1	0,5
WAP	-	-	-	-	n.s.

n.s.: no significativo

100. INGRESOS POR TRÁFICO EN TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA POR TIPO DE CONTRATO⁵¹

(millones de euros)

	Prepago			Postpago			Total		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003	2001	2002	2003
A red fija	491,61	501,84	448,03	1.095,18	1.153,06	1.290,01	1.586,80	1.654,90	1.738,04
A red móvil	926,59	1.087,15	1.227,56	1.983,97	2.710,35	3.729,15	2.910,55	3.797,51	4.956,71
Otros	77,19	78,61	75,97	400,71	352,96	221,35	477,90	431,57	297,32
Total	1.495,39	1.667,61	1.751,56	3.479,86	4.216,37	5.240,51	4.975,25	5.883,98	6.992,07

101. INGRESOS POR TRÁFICO EN TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA POR TIPO DE CONTRATO⁵¹
(porcentaje / total)

	Prepago			Postpago			Total		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003	2001	2002	2003
A red fija	32,9	30,1	25,6	31,5	27,3	24,6	31,9	28,1	24,9
A red móvil	62,0	65,2	70,1	57,0	64,3	71,2	58,5	64,5	70,9
Otros	5,1	4,7	4,3	11,5	8,4	4,2	9,6	7,4	4,2

⁵¹ 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.

d) Clientes

102. NÚMERO DE CLIENTES DE SERVICIOS DE COMUNICACIONES MÓVILES⁵²

	1999	2000	2001	2002	2003
Telefonía móvil automática	15.003.708	24.265.059	29.655.729	33.530.997	37.219.839
Otros	100.388	63.081	43.732	37.816	29.582
Radiobúsqueda	97.272	59.498	41.456	35.841	27.508
Trunking	3.116	3.583	2.276	1.975	2.074
Total	15.104.096	24.328.140	29.699.461	33.568.813	37.249.421

⁵² El número de clientes en el servicio de telefonía móvil automática es equivalente al número de líneas.

103. CLIENTES DE COMUNICACIONES MÓVILES
(porcentaje / total)

	1999	2000	2001	2002	2003
Telefonía móvil automática	99,3	99,7	99,9	99,9	99,9
Otros	0,7	0,3	0,1	0,1	0,1
Radiobúsqueda	0,6	0,2	0,1	0,1	0,1
Trunking	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.

n.s.: no significativo

104. TASA DE PENETRACIÓN EN TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA

Año	Porcentaje
1997	10,8
1998	16,3
1999	38,1
2000	59,9
2001	72,1
2002	80,1
2003	87,2

105. NÚMERO DE CLIENTES DE TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA

	1999	2000	2001	2002	2003
Clientes prepago	9.240.000	15.736.656	19.271.468	20.873.651	21.627.180
Clientes postpago	5.763.708	8.528.403	10.384.261	12.657.346	15.592.659
Total	15.003.708	24.265.059	29.655.729	33.530.997	37.219.839

e) Precios y otros ratios relevantes

106. ESTIMACIONES DEL MERCADO DE LA TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA POR SEGMENTOS RESIDENCIAL Y DE NEGOCIOS EN 2003⁵³

	Residencial	% Residencial / Total	Negocios	% Negocios / Total	Total
Ingresos por altas y cuotas mensuales (millones de euros)	94,12	49,5	95,88	50,5	190,00
Ingresos por tráfico (millones de euros)	4.377,67	62,6	2.614,40	37,4	6.992,07
Número total de clientes	31.345.172	84,2	5.874.667	15,8	37.219.839
Millones de minutos cursados	22.187	61,2	14.079	38,8	36.266

⁵³ Se define cliente negocios como persona jurídica (identificada con un CIF) o persona física adscrita a planes específicos de negocio (profesionales y autónomos).

Se define cliente residencial como persona física (NIF) que no esté incluida en el segmento negocios.

107. TRÁFICO POR CLIENTE PROMEDIO
(minutos / cliente / año)

Año	Prepago	Postpago	Total
1998	n.d.	n.d.	1.158
1999	n.d.	n.d.	993
2000	426	1.598	853
2001	402	1.716	861
2002	378	1.881	926
2003	408	1.954	1.025

n.d.: no disponible

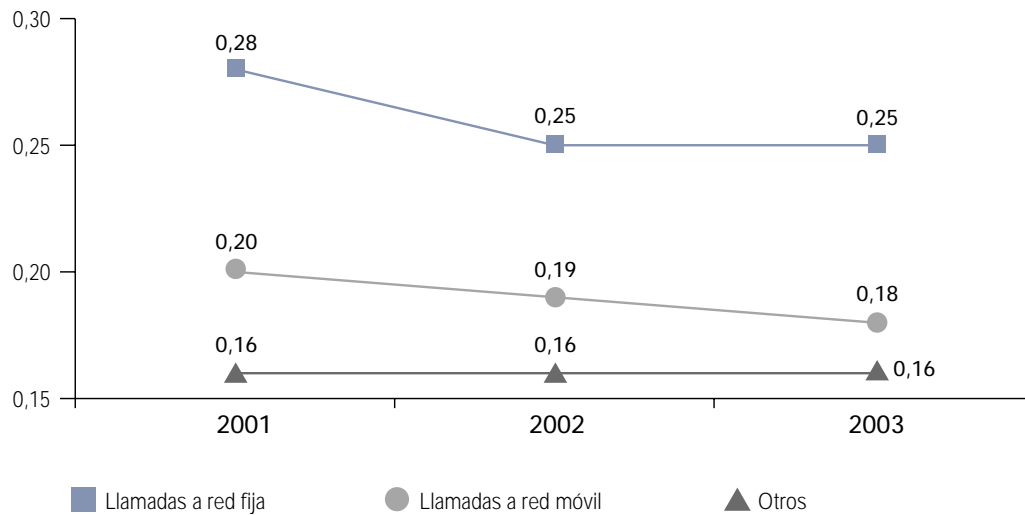
108. TENDENCIA DE LA TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA⁵⁴
(euros)

	2001	2002	2003
Ingresos por llamada	0,45	0,43	0,41
Prepago	n.d.	0,40	0,41
Postpago	n.d.	0,45	0,41
Ingresos por cliente promedio	233,61	196,04	203,02
Prepago	85,43	83,08	78,47
Postpago	415,78	392,85	384,41
Ingresos por minuto facturado	0,24	0,21	0,20
Prepago	0,21	0,22	0,20
Postpago	0,25	0,21	0,20

n.d.: no disponible

⁵⁴ Los ingresos por llamada, cliente y minuto facturado recogen ingresos por cuotas de alta de abono, y tráfico.

109. INGRESO POR MINUTO FACTURADO SEGÚN TIPO DE TRÁFICO⁵⁴
(euros)



110. INGRESO POR MINUTO FACTURADO SEGÚN TIPO DE TRÁFICO⁵⁴
(euros)

	2003
Llamadas a red fija	0,25
Red fija nacional	0,22
Red fija internacional	0,74
Llamadas a red móvil	0,18
Ingresos por tráfico y cuotas de abono	0,20
Clientes propios en redes extranjeras	0,86

⁵⁴ Los ingresos por llamada, cliente y minuto facturado recogen ingresos por cuotas de alta y abono, y tráfico.

111. INGRESOS POR CLIENTE Y TIPO DE SERVICIO

	2002		2003	
	Total ingresos (millones de euros)	Ingreso por cliente promedio (euros)	Total ingresos (millones de euros)	Ingreso por cliente promedio (euros)
Servicio de voz	6.193,53	196,04	7.182,07	203,02
Cuota de alta y abono	309,55	9,80	190,00	5,37
Tráfico	5.883,98	186,24	6.992,07	197,65
Servicio de datos	958,54	30,34	1.257,94	35,56
Mensajes cortos	952,24	30,14	1.208,14	34,15
Servicios GPRS	6,30	0,20	46,94	1,33
WAP	-	-	2,87	0,08
Itinerancia clientes propios en redes extranjeras	300,85	9,52	371,46	10,50
Total	7.452,91	235,90	8.811,47	249,08

f) Cuotas de mercado

112. INGRESOS POR TIPO DE SERVICIO
(millones de euros)

	2002			2003		
	Serv. finales	Serv. de interconex. red móvil	Total	Serv. finales	Serv. de interconex. red móvil	Total
Telefónica Móviles España	4.268,02	1.839,61	6.107,64	5.020,62	1.789,57	6.810,19
Vodafone España	1.961,27	1.090,94	3.052,21	2.246,20	1.152,31	3.398,51
Amena (Retevisión Móvil)	1.223,62	772,15	1.995,77	1.544,64	868,84	2.413,49
Total	7.452,91	3.702,70	11.155,62	8.811,47	3.810,72	12.622,19

113. CUOTAS DE MERCADO POR INGRESOS TOTALES
(porcentaje / total)

	2002			2003		
	Serv. finales	Serv. de interconexión	Total	Serv. finales	Serv. de interconexión	Total
Telefónica Móviles España	57,3	49,7	54,7	57,0	47,0	54,0
Vodafone España	26,3	29,5	27,4	25,5	30,2	26,9
Amena (Retevisión Móvil)	16,4	20,9	17,9	17,5	22,8	19,1

ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

114. INGRESOS POR TRÁFICO Y TIPO DE CONTRATO

(millones de euros)

	2002			2003		
	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total
Telefónica Móviles España	1.033,33	2.356,68	3.390,01	1.034,05	2.930,25	3.964,30
Vodafone España	325,66	1.181,76	1.507,42	377,25	1.411,02	1.788,28
Amena (Retevisión Móvil)	308,61	677,93	986,55	340,25	899,25	1.239,50
Total	1.667,61	4.216,37	5.883,98	1.751,56	5.240,51	6.992,07

115. CUOTA DE MERCADO POR INGRESOS DE TRÁFICO Y TIPO DE CONTRATO

(porcentaje / total)

	2002			2003		
	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total
Telefónica Móviles España	62,0	55,9	57,6	59,0	55,9	56,7
Vodafone España	19,5	28,0	25,6	21,5	26,9	25,6
Amena (Retevisión Móvil)	18,5	16,1	16,8	19,4	17,2	17,7

116. TRÁFICO POR TIPO DE CONTRATO

(millones de minutos)

	2002			2003		
	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total
Telefónica Móviles España	4.507	13.049	17.556	5.054	16.270	21.324
Vodafone España	1.281	6.034	7.315	1.866	7.679	9.545
Amena (Retevisión Móvil)	1.802	2.585	4.387	1.752	3.645	5.397
Total	7.590	21.668	29.258	8.672	27.594	36.266

117. CUOTA DE MERCADO POR TRÁFICO CURSADO Y TIPO DE CONTRATO

(porcentaje / total)

	2002			2003		
	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total
Telefónica Móviles España	59,4	60,2	60,0	58,3	59,0	58,8
Vodafone España	16,9	27,8	25,0	21,5	27,8	26,3
Amena (Retevisión Móvil)	23,7	11,9	15,0	20,2	13,2	14,9

6

118. MENSAJES CORTOS
 (miles de millones)

	2002	2003
Telefónica Móviles España	7,14	7,82
Amena (Retevisión Móvil)	1,49	2,09
Vodafone España	1,37	1,82
Total	10,00	11,73

119. CUOTA DE MERCADO POR MENSAJES CORTOS
 (porcentaje / total)

	2002	2003
Telefónica Móviles España	71,4	66,6
Amena (Retevisión Móvil)	14,9	17,8
Vodafone España	13,7	15,6
Total	100,0	100,0

120. CLIENTES POR TIPO DE CONTRATO

	2002			2003		
	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total
Telefónica Móviles España	11.936.653	6.475.432	18.412.085	11.730.575	7.930.044	19.660.619
Vodafone España	4.862.728	3.796.679	8.659.407	5.233.867	4.164.352	9.398.219
Amena (Retevisión Móvil)	4.074.270	2.385.235	6.459.505	4.662.738	3.498.263	8.161.001
Total	20.873.651	12.657.346	33.530.997	21.627.180	15.592.659	37.219.839

121. CUOTAS DE MERCADO DE CLIENTES POR TIPO DE CONTRATO
 (porcentaje / total)

	2002			2003		
	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total
Telefónica Móviles España	57,2	51,2	54,9	54,2	50,9	52,8
Vodafone España	23,3	30,0	25,8	24,2	26,7	25,3
Amena (Retevisión Móvil)	19,5	18,8	19,3	21,6	22,4	21,9

122. GANANCIA NETA DE CLIENTES POR TIPO DE CONTRATO
(2003 / 2002)

	Valor absoluto			% / Total		
	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total
Telefónica Móviles España	-206.078	1.454.612	1.248.534	-27,3	49,6	33,9
Vodafone España	371.139	367.673	738.812	49,3	12,5	20,0
Amena (Retevisión Móvil)	588.468	1.113.028	1.701.496	78,0	37,9	46,1
Total	753.529	2.935.313	3.688.842	100,0	100,0	100,0

6.3.3 SERVICIOS MAYORISTAS

a) Transmisión y difusión de la señal audiovisual

— Número de operadores

**123. NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIOS DE TRANSMISIÓN
Y DIFUSIÓN DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL⁵⁵**

2000	2001	2002	2003
4	5	9	10

⁵⁵ Incluye el número de operadores que prestan algún servicio de transporte y/o difusión, con independencia del medio de transmisión utilizado.

— Ingresos totales

124. INGRESOS POR SERVICIOS DE TRANSPORTE Y DIFUSIÓN DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL
(millones de euros)

	2002	2003
Transporte (incluida la contribución)	57,09	58,34
Difusión	169,06	166,39
Total	226,15	224,73

125. INGRESOS POR SERVICIOS DE TRANSPORTE DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL
(millones de euros)

	2002	2003
Televisión analógica	21,79	24,67
Televisión digital	23,65	22,59
Radio analógica	3,04	3,26
Radio digital	-	-
Otros	8,61	7,82
Total	57,09	58,34

126. INGRESOS POR SERVICIOS DE DIFUSIÓN DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL
(millones de euros)

	2002	2003
Televisión analógica	111,36	115,39
Televisión digital	34,18	25,60
Radio analógica	19,80	21,84
Radio digital	3,70	3,56
Otros	0,02	-
Total	169,06	166,39

— Clientes
127. NÚMERO DE CLIENTES POR SERVICIOS DE TRANSPORTE DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL⁵⁶

	2002	2003
Televisión analógica	87	132
Televisión digital	25	44
Radio analógica	72	84
Otros	435	393
Total	619	653

⁵⁶ Otros hace referencia al número de clientes por la prestación de servicios de transporte distintos de los declarados en las categorías anteriores (incluye la contribución ocasional y retransmisiones de radio y televisión).

128. NÚMERO DE CLIENTES POR SERVICIOS DE DIFUSIÓN DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL⁵⁷

	2002	2003
Televisión analógica	284	315
Televisión digital	13	14
Radio analógica	151	160
Radio digital	14	14
Otros	2	-
Total	464	503

⁵⁷ Otros hace referencia al número de clientes por la prestación de servicios de difusión (incluida la contribución ocasional) distintos de los declarados en las categorías anteriores.

— Cuotas de mercado

129. CLIENTES Y CUOTAS DE MERCADO DE SERVICIOS DE TRANSPORTE DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL

	2003	% / Total
Telefónica de España	238	36,4
Retevisión I	225	34,5
Net Radio Medialatina	72	11,0
Difusió Digital, Societat de Telecomunicacions	57	8,7
Telefónica Servicios Audiovisuales	34	5,2
Globecast España	13	2,0
Red de Banda Ancha de Andalucía	5	0,8
Redes de Telecomunicaciones Galegas Retegal	5	0,8
Sociedad Andaluza para el desarrollo de las telecomunicaciones	2	0,3
Retecal Sociedad Oper. de Tel. Castilla-León	2	0,3
Total	653	100,0

130. CLIENTES Y CUOTAS DE MERCADO DE SERVICIOS DE DIFUSIÓN DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL

	2003	% / Total
Retevisión I	275	54,7
Difusió Digital, Societat de Telecomunicacions	138	27,4
Net Radio Medialatina	72	14,3
Red de Banda Ancha de Andalucía	10	2,0
Globecast España	8	1,6
Total	503	100,0

131. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO DE SERVICIOS DE TRANSPORTE DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL
 (millones de euros)

	2003	% / Total
Retevisión I	23,77	40,7
Telefónica Servicios Audiovisuales	18,87	32,3
Globecast España	5,16	8,9
Difusió Digital, Societat de Telecomunicacions	5,14	8,8
Red de Banda Ancha de Andalucía	1,44	2,5
Net Radio Medialatina	1,18	2,0
Sociedad Andaluza para el desarrollo de las telecomunicaciones	0,80	1,4
Redes de Telecomunicaciones Galegas Retegal	0,77	1,3
Retecal Sociedad Oper. de Tel. Castilla-León	0,68	1,2
Telefónica de España	0,53	0,9
Total	58,34	100,0

132. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO DE SERVICIOS DE DIFUSIÓN DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL
 (millones de euros)

	2003	% / Total
Retevisión I	130,56	78,5
Difusió Digital, Societat de Telecomunicacions	12,11	7,3
Red de Banda Ancha de Andalucía	11,18	6,7
Net Radio Medialatina	6,68	4,0
Globecast España	5,86	3,5
Total	166,39	100,0

b) Servicios de interconexión

— Número de operadores

133. NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN			
2000	2001	2002	2003
28	39	34	30

— Minutos tráfico

134. TRÁFICO POR SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN ⁵⁸ (millones de minutos)						
	2001		2002		2003	
	Minutos	% Minutos /Total	Minutos	% Minutos /Total	Minutos	% Minutos /Total
Red fija						
Terminación	27.263,75	40,9	38.654,31	41,3	21.480,27	23,4
Internacional	2.417,03	3,6	1.651,12	1,8	1.650,86	1,8
Nacional	24.846,71	37,3	37.003,19	39,5	19.829,41	21,6
Acceso	7.289,83	11,0	17.716,77	18,9	13.153,72	14,3
Tránsito	1.325,92	2,0	5.577,68	6,0	7.108,30	7,7
Internacional	410,26	0,6	3.330,48	3,6	4.187,44	4,6
Nacional	915,66	1,4	2.247,20	2,4	2.920,87	3,2
Interconexión por capacidad	-	-	12.267,24	13,1	27.147,55	29,5
Servicios de red inteligente	2.831,59	4,3	3.165,89	3,4	4.335,22	4,7
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	-	-	-	-
Otros servicios interconexión	-	-	-	-	5,25	n.s.
Total red fija	53.020,74	79,7	77.381,88	82,7	73.230,31	79,6
Red móvil						
Terminación móvil	12.865,97	19,3	15.406,14	16,5	17.944,57	19,5
Internacional	1.295,63	1,9	1.289,45	1,4	1.375,71	1,5
Nacional	11.570,34	17,4	14.116,69	15,1	16.568,86	18,0
Servicios de itinerancia	675,44	1,0	759,70	0,8	800,71	0,9
Otros servicios interconexión	-	-	-	-	-	-
Total red móvil	13.541,41	20,3	16.165,84	17,3	18.745,28	20,4
Total servicios de interconexión	66.562,15	100,0	93.547,72	100,0	91.975,59	100,0

n.s.: no significativo

⁵⁸ A través de los servicios de interconexión por capacidad se cursan tráficos tanto de acceso como de terminación, no obstante no se han solicitado a los operadores el 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.

135. MENSAJES CORTOS TERMINADOS EN RED MÓVIL
(millones)

2001	2002	2003
2.025	2.338	2.666

— Ingresos totales

136. INGRESOS POR SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN
(millones de euros)

	2001	% / Total	2002	% / Total	2003	% / Total
Red fija						
Terminación	665,19	14,49	531,87	10,40	373,15	7,28
Internacional	405,77	8,84	216,67	4,24	217,16	4,24
Nacional	259,42	5,65	315,20	6,16	155,99	3,04
Acceso	89,14	1,94	116,28	2,27	72,62	1,42
Tránsito	111,29	2,43	451,59	8,83	471,04	9,19
Internacional	55,55	1,21	378,05	7,39	366,26	7,14
Nacional	55,74	1,21	73,54	1,44	104,77	2,04
Interconexión por capacidad	-	-	48,81	0,95	101,17	1,97
Interconexión de líneas alquiladas	-	-	1,31	0,03	8,82	0,17
Conexión a la red	38,28	0,83	25,64	0,50	10,89	0,21
Red inteligente	194,17	4,23	236,74	4,63	278,36	5,43
Otras prestaciones	120,47	2,63	-	-	-	-
Tarifa plana	55,85	1,22	-	-	-	-
Servicios especiales	10,54	0,23	-	-	-	-
Otros	54,08	1,18	-	-	-	-
Otros servicios interconexión	-	-	-	-	0,23	n.s.
Total red fija	1.218,53	26,55	1.412,24	27,61	1.316,28	25,67
Red móvil						
Terminación móvil	2.892,63	63,03	3.152,20	61,63	3.217,73	62,76
Internacional	241,43	5,26	223,94	4,38	219,13	4,27
Nacional	2.492,16	54,31	2.781,29	54,38	2.829,86	55,20
Mensajes cortos	159,04	3,47	146,96	2,87	168,75	3,29
Servicios de itinerancia	477,94	10,41	550,51	10,76	592,99	11,57
Otros servicios interconexión	-	-	-	-	-	-
Total red móvil	3.370,58	73,45	3.702,70	72,39	3.810,72	74,33
Total servicios de interconexión	4.589,11	100,00	5.114,94	100,00	5.127,00	100,00

n.s.: no significativo

— Precios y otros ratios relevantes

137. INGRESO MEDIO POR MINUTO POR SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN				
(euros)				
	2000	2001	2002	2003
Red fija				
Servicios de terminación	0,030	0,024	0,014	0,017
Internacional	0,187	0,168	0,131	0,132
Nacional	0,012	0,010	0,009	0,008
Servicios de acceso	0,015	0,012	0,007	0,006
Servicios de tránsito	0,116	0,084	0,081	0,066
Internacional	0,122	0,135	0,114	0,087
Nacional	0,114	0,061	0,033	0,036
Servicios de interconexión por capacidad	-	-	0,004	0,004
Servicios de red inteligente	0,069	0,069	0,075	0,064
Total red fija	0,028	0,022	0,018	0,018
Red móvil				
Servicios de terminación móvil	0,240	0,212	0,195	0,170
Internacional	0,221	0,186	0,174	0,159
Nacional	0,233	0,215	0,197	0,171
Servicios de itinerancia clientes de operadores extranjeros	0,701	0,708	0,725	0,741
Total red móvil	0,266	0,237	0,220	0,194
Total servicios de interconexión	0,090	0,066	0,053	0,054

— Cuotas de mercado

138. TRÁFICO Y CUOTAS DE MERCADO POR SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN EN RED FIJA		
(millones de minutos)		
	2003	% / Total
Telefónica de España	56.708,10	77,4
Auna Telecomunicaciones	4.742,63	6,5
Uni2 Telecomunicaciones	2.431,97	3,3
Jazz Telecom	1.676,45	2,3
Telefónica Data España	1.556,21	2,1
Grupo Ono	1.017,34	1,4
BT Ignite España	994,57	1,4
Vodafone España	811,71	1,1
Resto	3.291,33	4,5
Total	73.230,31	100,0

ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

139. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR INGRESOS DE SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN EN RED FIJA
(millones de euros)

	2003	% / Total
Telefónica de España	825,47	62,7
Uni2 Telecomunicaciones	128,11	9,7
Auna Telecomunicaciones	119,04	9,0
Jazz Telecom	43,51	3,3
Comunitel Global	42,40	3,2
BT Ignite España	29,63	2,3
Colt Telecom España	26,66	2,0
Teleglobe Spain Communications	16,44	1,2
Resto	85,01	6,6
Total	1.316,27	100,0

140. TRÁFICO Y CUOTAS DE MERCADO POR SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN EN RED MÓVIL
(millones de minutos)

	2003	% / Total
Telefónica Móviles España	9.353,94	49,9
Vodafone España	5.589,45	29,8
Amena (Retevisión Móvil)	3.801,89	20,3
Total	18.745,28	100,0

141. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR INGRESOS DE SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN EN RED MÓVIL
(millones de euros)

	2003	% / Total
Telefónica Móviles España	1.789,57	47,0
Vodafone España	1.152,31	30,2
Amena (Retevisión Móvil)	868,84	22,8
Total	3.810,72	100,0

c) Alquiler de circuitos a operadores

— Número de operadores

142. NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIO DE ALQUILER DE CIRCUITOS A OPERADORES				
2000	2001	2002	2003	
15	27	34	35	

— Líneas totales

143. LONGITUD DE CIRCUITOS ALQUILADOS POR TECNOLOGÍAS						
	2001		2002		2003	
	Kilómetros	% / Total	Kilómetros	% / Total	Kilómetros	% / Total
Digitales	1.405.023	100,0	1.572.594	99,8	1.957.777	99,9
Baja capacidad	800.244	57,0	588.878	37,4	497.330	25,4
Media capacidad	446.755	31,8	868.839	55,1	1.336.121	68,2
Alta capacidad	158.024	11,2	114.877	7,3	124.326	6,3
Otros	-	-	3.656	0,2	327	0,1
Total	1.405.023	100,0	1.576.250	100,0	1.958.104	100,0

144. NÚMERO DE CIRCUITOS ALQUILADOS POR TECNOLOGÍAS						
	2001		2002		2003	
	Número circuitos	% / Total	Número circuitos	% / Total	Número circuitos	% / Total
Digitales	95.935	100,0	82.470	99,8	75.683	99,9
Baja capacidad	66.733	69,5	57.107	69,1	48.690	64,3
Media capacidad	25.875	27,0	24.060	29,1	25.649	33,9
Alta capacidad	3.327	3,5	1.302	1,6	1.344	1,7
Otros	2	n.s.	121	0,2	50	0,1
Total	95.937	100,0	82.591	100,0	75.734	100,0

n.s.: no significativo

145. CIRCUITOS ALQUILADOS A OPERADORES

Año	Número circuitos	% Variación interanual
2000	91.980	-
2001	95.937	4,3
2002	82.591	-13,9
2003	75.734	-8,3

— Ingresos totales

146. INGRESOS POR ALQUILER DE CIRCUITOS A OPERADORES

Año	Operadores		Capacidad portadora		Total
	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
2002	307,42	45,6	324,75	48,2	632,18
2003	238,24	35,4	342,23	50,8	580,46

147. INGRESO MEDIO POR CIRCUITO ALQUILADO

Año	Euros
2000	3.049
2001	3.190
2002	3.191
2003	3.133

148. INGRESOS POR TIPO DE TECNOLOGÍA EN 2003

	Millones de euros	% / Total	Ingreso medio por circuito (euros)
Digitales	217,82	37,5	2.641
Baja capacidad	59,55	10,3	1.043
Media capacidad	113,53	19,6	4.719
Alta capacidad	44,74	7,6	34.363
Otros circuitos	19,42	3,3	160.512
Subtotal	237,24	40,8	3.133
Capacidad portadora	342,23	59,0	n.d.
Otros ingresos	0,99	0,2	-
Total	580,46	100,0	-

n.d.: no disponible

— Clientes

149. NÚMERO DE CLIENTES E INGRESOS MEDIOS POR CLIENTE		
Año	Número de clientes	Ingreso medio por cliente (euros)
2002	366	1.727.255
2003	612	948.469

— Cuotas de mercado

150. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR SERVICIOS DE ALQUILER DE CIRCUITOS A OPERADORES ⁵⁹		
2003		
	Millones de euros	% / Total
Telefónica de España	403,74	69,6
Auna Telecomunicaciones	71,21	12,3
Red Eléctrica Telecomunicaciones	23,87	4,1
Uni2 Telecomunicaciones	14,21	2,4
Colt Telecom España	10,81	1,9
BT Ignite España	8,16	1,4
Resto	48,46	8,3
Total	580,46	100,0

⁵⁹ Resto hace referencia a 29 operadores adicionales del sector de las telecomunicaciones con un máximo de cuota del 1%.

151. CLIENTES Y CUOTAS DE MERCADO POR SERVICIOS DE ALQUILER DE CIRCUITOS A OPERADORES ⁶⁰		
2003		
	Número de clientes	% / Total
BT Ignite España	173	28,3
Neo-Sky 2002	65	10,6
Jazz Telecom	50	8,2
Telefónica de España	35	5,7
Red Eléctrica Telecomunicaciones	35	5,7
Resto	254	41,5
Total	612	100,0

⁶⁰ Resto hace referencia a 21 operadores adicionales del sector de las telecomunicaciones con un máximo de cuota del 3%.

d) Transmisión de datos a operadores

— Número de operadores

152. NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS			
2000	2001	2002	2003
4	11	11	19

— Ingresos totales

153. INGRESOS POR SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS		
	Millones de euros	% Variación interanual
2002	159,24	-
2003	253,22	59,0

154. INGRESOS POR SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS Y TECNOLOGÍA ⁶¹ (millones de euros)		
	2002	2003
Líneas dedicadas a datos	85,38	129,97
Servicios de acceso a Internet y otros servicios de datos	45,20	86,02
Otros servicios de información	28,66	37,23
Total	159,24	253,22

⁶¹ El dato correspondiente a Servicios de acceso a Internet y otros servicios de datos del año 2001 está estimado.

155. INGRESOS POR LÍNEAS DEDICADAS A DATOS (millones de euros)		
	2002	2003
ATM	4,50	0,42
Frame relay	0,78	2,34
IP	62,61	90,71
X.25	0,00	0,00
RDSI	0,21	0,28
Redes VSAT	-	-
Otros	17,28	36,22
Total	85,38	129,97

156. INGRESOS POR LÍNEAS DEDICADAS A DATOS
 (porcentaje / total)

	2002	2003
ATM	5,3	0,3
Frame relay	0,9	1,8
IP	73,3	69,8
X.25	0,0	-
RDSI	0,2	0,2
Redes VSAT	-	-
Otros	20,3	27,9

— Clientes
157. CLIENTES DE SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS

Año	Número de clientes	% Variación interanual
2002	265	-
2003	223	-16

158. CLIENTES POR LÍNEAS DEDICADAS DE DATOS

	2002		2003	
	Número de clientes	% / Total	Número de clientes	% / Total
ATM	10	13,7	2	1,4
Frame relay	22	30,1	19	13,7
IP	33	45,2	110	79,1
X.25	0	0,0	0	0,0
RDSI	1	1,4	1	0,7
Redes VSAT	0	0,0	0	0,0
Otros	7	9,6	7	5,1
Total	73	100,0	139	100,0

— Cuotas de mercado

159. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR INGRESOS POR SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS ⁶²		
2003		
	Millones de euros	% / Total
Telefónica Data España	89,67	35,4
Auna Telecomunicaciones	75,92	30,0
Uni2 Telecomunicaciones	37,41	14,8
Telefónica International Wholesale Services	30,84	12,2
Resto	19,38	7,6
Total	253,22	100,0

⁶² Resto hace referencia a 15 operadores adicionales del sector de las telecomunicaciones con un máximo de cuota del 3%.

e) Servicios ADSL mayorista

160. INGRESOS POR SERVICIOS ADSL MAYORISTA					
	Año 2002		Año 2003		% Variación 2003/2002
	Millones de euros	% / Total	Millones de euros	% / Total	
GigADSL	21,16	16,6	103,93	39,0	391,1
ADSL IP	79,54	62,4	98,65	37,0	24,0
MegaViaADSL	26,87	21,0	55,67	20,9	107,2
Otros	-	-	8,51	3,1	-
Total	127,57	100,0	266,76	100,0	109,1

161. CLIENTES DE SERVICIOS ADSL MAYORISTA					
	Año 2002		Año 2003		% Variación 2003/2002
	Número de clientes	% / Total	Número de clientes	% / Total	
GigADSL	93	38,4	679	58,1	630,1
ADSL IP	14	5,8	305	26,1	2.078,6
MegaViaADSL	135	55,8	141	12,1	4,4
Otros	0	0	43	3,7	n.a.
Total	242	100,0	1.168	100,0	382,6

n.a.: no aplicable

f) Otros servicios mayoristas

162. CLIENTES E INGRESOS DE OTROS SERVICIOS MAYORISTAS EN 2003				
	Número de clientes	% / Total	Ingresos (millones de euros)	% / Total
Alquiler de bucle local	7	2,1	4,65	1,4
Portabilidad	24	7,3	3,98	1,2
Preasignación	24	7,3	7,63	2,4
Alquiler de fibra oscura	92	27,8	114,12	35,2
Cesión de infraestructura	64	19,3	11,37	3,5
Servicios de satélite	63	19,0	87,13	26,8
Otros	57	17,2	95,78	29,5
Total	331	100,0	324,66	100,0

g) Tamaño del mercado de servicios mayoristas

163. INGRESOS POR SERVICIOS MAYORISTAS						
	2001	% / Total	2002	% / Total	2003	% / Total
Interconexión	4.589,11	77,0	5116,12	79,6	5.127,00	75,7
Alquiler de circuitos a operadores	653,64	11,0	632,17	9,8	580,46	8,6
Transporte y difusión de la señal audiovisual	246,55	4,1	251,88	3,9	224,73	3,3
Transmisión de datos a operadores	287,04	4,8	198,43	3,1	253,22	3,7
Servicios ADSL mayorista	78,99	1,3	127,57	2,0	266,76	3,9
Otros ingresos servicios mayoristas	102,72	1,8	102,5	1,6	324,66	4,8
Total	5.958,05	100,0	6.428,67	100,0	6.776,83	100,0

6.3.4 COMUNICACIONES DE EMPRESA

a) Alquiler de circuitos

— Número de operadores

164. NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIO DE ALQUILER DE CIRCUITOS A CLIENTES FINALES

2000	2001	2002	2003
15	20	23	26

— Líneas totales

165. LONGITUD DE CIRCUITOS ALQUILADOS POR TECNOLOGÍAS

	2001		2002		2003	
	Kilómetros	% / Total	Kilómetros	% / Total	Kilómetros	% / Total
Analógicos	213.391	10,0	302.039	16,5	272.016	14,9
Digitales	1.924.506	90,0	1.530.812	83,4	1.555.423	85,1
Baja capacidad	1.156.272	54,1	868.994	47,3	721.026	39,5
Media capacidad	694.074	32,5	553.301	30,2	729.208	39,8
Alta capacidad	74.160	3,5	108.517	5,9	105.190	5,8
Otros	-	0,1	2.282	0,1	172	n.s.
Total	2.137.897	100,0	1.835.133	100,0	1.827.611	100,0

n.s.: no significativo

166. NÚMERO DE CIRCUITOS ALQUILADOS POR TECNOLOGÍAS

	2001		2002		2003	
	Número circuitos	% / Total	Número circuitos	% / Total	Número circuitos	% / Total
Analógicos	5.886	7,5	7.516	11,5	6.625	9,8
Digitales	67.990	86,1	54.720	83,7	58.819	87,2
Baja capacidad	35.390	44,7	27.250	41,7	24.264	36,0
Media capacidad	30.982	39,3	25.543	39,1	32.119	47,6
Alta capacidad	1.618	2,1	1.927	2,9	2.436	3,6
Radiofónicos	2.483	3,1	741	1,1	740	1,1
Telex/Telegr.	2.565	3,2	1.523	2,3	1.223	1,8
Otros	-	0,1	864	1,4	74	0,1
Total	78.924	100,0	65.364	100,0	67.481	100,0

167. NÚMERO DE CIRCUITOS ALQUILADOS A CLIENTES FINALES

Año	Número circuitos
2000	50.746
2001	78.924
2002	65.364
2003	67.481

— Ingresos totales

168. INGRESOS POR ALQUILER DE CIRCUITOS

Año	Millones de euros
2000	275,58
2001	374,56
2002	339,71
2003	324,02

169. INGRESO MEDIO ANUAL POR CIRCUITO ALQUILADO

Año	Euros
2000	5.431
2001	4.746
2002	4.598
2003	4.508

170. INGRESOS POR TIPO DE TECNOLOGÍA EN 2003

	Millones de euros	% / Total	Ingreso medio por circuito (euros)
Analógicos	14,47	4,5	2.184
Digitales	283,07	87,4	4.813
Baja capacidad	59,99	18,5	2.472
Media capacidad	169,77	52,4	5.286
Alta capacidad	53,31	16,5	21.886
Radiofónico	0,93	0,3	1.251
Telex/Teleg.	0,63	0,2	518
Otros circuitos	5,12	1,6	69.217
Subtotal	304,22	94,0	4.508
Otros ingresos	19,80	6,0	n.a.
Total	324,02	100,0	n.a.

n.a.: no aplicable

— Clientes

171. NÚMERO DE CLIENTES E INGRESO MEDIO POR CLIENTE

Año	Número de clientes	Ingreso medio (euros)
2002	9.476	35.850
2003	11.667	27.773

— Cuotas de mercado

172. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR SERVICIOS DE ALQUILER DE CIRCUITOS

2003		
	Millones de euros	% / Total
Telefónica de España	265,94	82,1
Colt Telecom España	11,61	3,6
Auna Telecomunicaciones	10,45	3,2
Euskaltel	8,32	2,6
Comunitel Global	5,06	1,6
Catalana de Telec. Societat Oper. de Xarxes	4,61	1,4
Resto	17,99	5,5
Total	324,02	100,0

173. CLIENTES DE MERCADO POR SERVICIOS DE ALQUILER DE CIRCUITOS

2003		
	Número de clientes	% / Total
Comunitel Global	6.002	51,4
Telefónica de España	3.658	31,4
Colt Telecom España	416	3,6
Neo-Sky 2002	243	2,1
Reuters España	192	1,6
Resto	1.156	9,9
Total	11.667	100,0

b) Transmisión de datos

— Número de operadores

174. NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS

2000	2001	2002	2003
9	25	27	29

— Ingresos totales

175. INGRESOS POR SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS		
Año	Millones de euros	
2002	743,04	
2003	779,02	

176. INGRESOS POR SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS (millones de euros)		
	2002	2003
Líneas dedicadas a datos	691,53	737,65
Servicios de acceso a Internet y otros servicios de datos	42,22	41,36
Otros servicios de información	9,31	0,01
Total	743,04	779,02

177. INGRESOS POR LÍNEAS DEDICADAS DE DATOS (millones de euros)		
	2002	2003
ATM	38,42	52,69
Frame relay	534,63	543,19
IP	26,85	66,99
X.25	81,43	62,17
RDSI	3,89	2,10
Redes VSAT	1,72	1,81
Otros	4,61	8,72
Total	691,53	737,65

178. INGRESOS POR LÍNEAS DEDICADAS DE DATOS (porcentaje / total)		
	2002	2003
ATM	5,6	7,1
Frame relay	77,3	73,6
IP	3,9	9,1
X.25	11,8	8,4
RDSI	0,6	0,3
Redes VSAT	0,2	0,2
Otros	0,6	1,3
Total	100,0	100,0

— Clientes

179. CLIENTES DE SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS

Año	Número de clientes
2002	18.800
2003	16.487

180. NÚMERO DE CLIENTES POR LÍNEAS DEDICADAS DE DATOS

	2002	2003
ATM	225	570
Frame relay	6.196	6.972
IP	2.336	4.318
X.25	2.881	2.651
RDSI	3.687	1.072
Redes VSAT	472	402
Otros	917	502
Total	16.714	16.487

181. NÚMERO DE CLIENTES POR LÍNEAS DEDICADAS DE DATOS
(porcentaje / total)

	2002	2003
ATM	1,3	3,5
Frame relay	37,1	42,3
IP	14,0	26,2
X.25	17,2	16,1
RDSI	22,1	6,5
Redes VSAT	2,8	2,4
Otros	5,5	3,0
Total	100,0	100,0

— Cuotas de mercado

182. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS EN 2003		
	Millones de euros	% / Total
Telefónica Data España	559,88	71,9
BT Ignite España	123,85	15,9
AT&T Global Network Services España	28,61	3,7
Auna Telecomunicaciones	25,23	3,2
Resto	41,47	5,3
Total	779,02	100,0

c) Comunicaciones corporativas

— Número de operadores

183. NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIOS DE COMUNICACIONES CORPORATIVAS				
1999	2000	2001	2002	2003
15	10	12	18	11

— Ingresos totales

184. INGRESOS POR SERVICIOS DE COMUNICACIONES CORPORATIVAS ⁶³	
Año	Millones de euros
2002	129,73
2003	122,76

⁶³ 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.

— Clientes

185. NÚMERO DE CLIENTES POR SERVICIOS DE COMUNICACIONES CORPORATIVAS	
Año	Número de clientes
2002	1.871
2003	1.473

186. INGRESO MEDIO POR CLIENTE POR SERVICIOS DE COMUNICACIONES CORPORATIVAS	
Año	Euros
2002	69.338
2003	83.342

— Cuotas de mercado

187. INGRESOS Y CUOTA DE MERCADO POR FACTURACIÓN POR SERVICIOS DE COMUNICACIONES CORPORATIVAS EN 2003 ⁶⁴		
	Millones de euros	% / Total
Telefónica de España	74,14	60,4
Auna Telecomunicaciones	27,06	22,0
Grupo Ono	7,73	6,3
Unión Fenosa Redes de Telecomunicación	4,97	4,0
Telefónica Data España	4,35	3,5
Resto	4,51	3,8
Total	122,76	100,0

d) Tamaño del mercado de comunicaciones de empresa

188. INGRESOS POR SERVICIOS DE COMUNICACIONES DE EMPRESA ⁶⁴				
	2002		2003	
	Millones de euros	% / Total	Millones de euros	% / Total
Alquiler de circuitos para clientes finales	339,71	28,0	324,02	26,4
Transmisión de datos para clientes finales	743,04	61,3	779,02	63,6
Comunicaciones corporativas	129,73	10,7	122,76	10,0
Total	1.212,49	100,0	1.225,81	100,0

⁶⁴ 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.

6.3.5 SERVICIOS DE INTERNET

a) Número de operadores

189. NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIOS TELEMÁTICOS			
2000	2001	2002	2003
198	146	158	157

b) Ingresos totales

190. INGRESOS DE PROVEEDORES DE SERVICIOS DE INTERNET (millones de euros)		
2001	2002	2003
465,55	918,44	1.295,68

191. INGRESOS DE PROVEEDORES DE SERVICIOS DE INTERNET (millones de euros)		
	2002	2003
Servicios de Internet	753,28	1.156,45
Servicios de acceso a Internet	669,38	1.068,99
Servicios de información	83,89	87,46
Tráfico inducido	54,17	33,69
Publicidad	45,56	35,44
Comercio electrónico	15,31	8,71
Otros ingresos	50,12	61,39
Total	918,44	1.295,68

192. INGRESOS DE PROVEEDORES DE SERVICIOS DE INTERNET (porcentaje / total)		
	2002	2003
Servicios de Internet	82,0	89,3
Servicios de acceso a Internet	72,9	82,5
Servicios de información	9,1	6,8
Tráfico inducido	5,9	2,6
Publicidad	5,0	2,7
Comercio electrónico	1,7	0,7
Otros ingresos	5,4	4,7

193. INGRESOS POR SERVICIOS DE INTERNET⁶⁵
(millones de euros)

	2001	2002	2003
Servicios de acceso a Internet			
Acceso a Internet conmutado	136,51	218,68	220,46
Individual	127,83	192,81	194,79
RTC	117,37	173,49	187,58
RDSI	10,46	5,90	1,51
Otros	-	13,42	5,70
Corporativo	8,68	25,87	25,68
RTC	6,18	16,84	18,47
RDSI	2,50	5,95	3,02
Otros	-	3,08	4,18
Acceso a Internet dedicado	127,27	450,70	848,52
Individual	115,06	318,71	590,60
Cablemódem	11,03	81,35	138,33
LMDS	-	-	-
ADSL	103,97	237,03	452,19
Frame relay	0,06	-	-
Otros	-	0,33	0,08
Corporativo	12,21	131,99	257,92
Cablemódem	7,18	3,77	18,85
LMDS	-	4,00	7,43
ADSL	0,80	100,40	216,55
Frame relay	4,23	3,20	-
Otros	-	20,61	15,10
Total servicios de acceso a Internet	263,78	669,38	1.068,99
Servicios de información	60,14	83,89	87,46
Total	323,92	753,28	1.156,45

⁶⁵ Servicios de información incluye: albergamiento telemático (*hosting y housing*), diseño y producción de web, correo electrónico y otros.

ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

194. INGRESOS POR SERVICIOS DE INTERNET ⁶⁵			
(porcentaje / total)			
	2001	2002	2003
Servicios de acceso a Internet			
Acceso a Internet conmutado	42,1	29,0	19,0
Individual	39,5	25,6	16,8
RTC	36,2	23,0	16,2
RDSI	3,2	0,8	0,1
Otros	-	1,8	0,5
Corporativo	2,7	3,4	2,2
RTC	1,9	2,2	1,6
RDSI	0,8	0,8	0,3
Otros	-	0,4	0,3
Acceso a Internet dedicado	39,3	59,8	73,3
Individual	35,5	42,3	51,1
Cablemódem	3,4	10,8	12,0
LMDS	-	-	-
ADSL	32,1	31,5	39,1
Frame relay	0,0	-	-
Otros	-	n.s.	n.s.
Corporativo	3,8	17,5	22,3
Cablemódem	2,2	0,5	1,6
LMDS	-	0,5	0,6
ADSL	0,2	13,3	18,7
Frame relay	1,3	0,4	-
Otros	-	2,7	1,4
Total servicio de acceso a Internet	81,4	88,9	92,4
Servicios de información	18,6	11,1	7,6

n.s.: no significativo

⁶⁵ Servicios de información incluye: albergamiento telemático (*hosting y housing*), diseño y producción de web, correo electrónico y otros.

c) Clientes

195. USUARIOS POR SERVICIOS DE INTERNET ⁶⁵			
	2001	2002	2003
Servicios de acceso a Internet			
Acceso a Internet conmutado	841.151	2.450.316	2.558.930
Individual	750.579	2.279.574	2.305.910
RTC	731.772	2.231.564	2.271.018
RDSI	18.807	44.075	22.841
Otros	-	3.935	12.051
Corporativo	90.572	170.742	253.020
RTC	81.350	132.713	187.922
RDSI	9.222	27.489	32.301
Otros	-	10.540	32.797
Acceso a Internet dedicado	540.511	1.247.496	2.121.930
Individual	478.597	1.024.685	1.744.721
Cablemódem	87.291	336.488	498.603
LMDS	-	-	28
ADSL	391.304	686.547	1.244.534
Frame relay	2	-	-
Otros	-	1.650	1.556
Corporativo	61.914	222.811	377.209
Cablemódem	23.775	8.493	52.892
LMDS	-	818	2.136
ADSL	1.596	211.994	320.606
Frame relay	36.543	467	-
Otros	-	1.039	1.575
Total servicios de acceso a Internet	1.381.662	3.697.812	4.680.860
Servicios de información	497.972	226.729	228.403
Total	1.879.634	3.924.541	4.909.263

⁶⁵ Servicios de información incluye: albergamiento telemático (*hosting* y *housing*), diseño y producción de web, correo electrónico y otros.

196. USUARIOS POR SERVICIOS DE INTERNET⁶⁵
 (porcentaje / total)

	2001	2002	2003
Servicios de acceso a Internet			
Acceso a Internet conmutado	44,8	62,4	52,1
Individual	39,9	58,1	47,0
RTC	38,9	56,9	46,3
RDSI	1,0	1,1	0,5
Otros	-	0,1	0,2
Corporativo	4,8	4,4	5,2
RTC	4,3	3,4	3,8
RDSI	0,5	0,7	0,7
Otros	-	0,3	0,6
Acceso a Internet dedicado	28,8	31,8	43,2
Individual	25,5	26,1	35,5
Cablemódem	4,6	8,6	10,2
LMDS	-	-	n.s.
ADSL	20,8	17,5	25,4
Frame relay	n.s.	-	-
Otros	-	n.s.	n.s.
Corporativo	3,3	5,7	7,7
Cablemódem	1,3	0,2	1,1
LMDS	-	n.s.	n.s.
ADSL	0,1	5,4	6,5
Frame relay	1,9	n.s.	-
Otros	-	n.s.	n.s.
Total servicio de acceso a Internet	73,5	94,2	95,3
Servicios de información	26,5	5,8	4,7

n.s.: no significativo

⁶⁵ Servicios de información incluye: albergamiento telemático (*hosting y housing*), diseño y producción de web, correo electrónico y otros.

197. USUARIOS DE SERVICIO DE INTERNET GRATUITO

	2001	2002	2003
Número de usuarios	8.221.747	8.076.712	8.207.926

d) Cuotas de mercado

198. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO DE PROVEEDORES DE SERVICIOS DE INTERNET		
	2003	
	Millones de euros	% / Total
Telefónica de España	563,13	43,5
Wanadoo España	199,50	15,4
Terra Networks España	117,38	9,1
Auna Telecomunicaciones	74,39	5,7
Grupo Ono	64,21	5,0
Yacom Internet Factory	54,24	4,2
Telefónica Data España	34,48	2,7
Euskaltel	16,50	1,3
Arsys Internet	13,17	1,0
Retecal Sociedad Oper. de Tel. Castilla-León	13,12	1,0
Resto	145,56	11,1
Total	1.295,68	100,0

199. USUARIOS POR PROVEEDORES DE SERVICIOS DE INTERNET			
	2003		
	Total	Usuarios de servicios gratuitos	Usuarios de pago
Terra Networks España	6.700.039	6.354.340	345.699
Wanadoo España	1.500.119	685.262	814.857
Telefónica de España	1.413.625	344.402	1.069.223
Yacom Internet Factory	336.192	175.713	160.479
Grupo Ono	249.259	50.193	199.066
Euskaltel	181.125	141.287	39.838
Auna Telecomunicaciones	135.498	73.000	62.498
R	118.460	76.957	41.503
Comunitel Global	90.958	77.992	12.966
Arrakis Servicios y Comunicaciones	72.503	24.050	48.453
Resto	395.833	204.730	191.103
Total	11.193.611	8.207.926	2.985.685

ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

200. INGRESOS POR SERVICIOS DE ACCESO DEDICADO⁶⁶
(millones de euros)

2003				
	ADSL	Cablemódem	Otros servicios	Total
Telefónica de España	484,89	-	-	484,89
Auna Telecomunicaciones	12,01	60,37	0,05	72,43
Terra Networks España	65,41	-	-	65,41
Grupo Ono	-	58,82	-	58,82
Wanadoo España	54,45	-	-	54,45
Yacom Internet Factory	36	-	-	35,54
Retecal Sociedad Oper. de Tel. Castilla-León	-	11,09	0,07	11,16
Telecable de Asturias	-	10,75	-	10,75
R	-	8	1,65	9,46
Colt Telecom España	1,23	-	7,66	8,89
Resto	15,22	8,33	13,17	36,72
Total	668,74	157,18	22,60	848,52

201. CUOTAS DE MERCADO POR INGRESOS DE SERVICIOS DE ACCESO DEDICADO⁶⁶
(porcentaje / total)

2003				
	ADSL	Cablemódem	Otros servicios	Total
Telefónica de España	72,5	-	-	57,1
Auna Telecomunicaciones	1,8	38,4	0,2	8,5
Terra Networks España	9,8	-	-	7,7
Grupo Ono	-	37,4	-	6,9
Wanadoo España	8,1	-	-	6,4
Yacom Internet Factory	5,0	-	-	4,2
Retecal Sociedad Oper. de Tel. Castilla-León	-	7,1	0,3	1,3
Telecable de Asturias	-	6,8	-	1,3
R	-	5,0	7,3	1,1
Colt Telecom España	0,2	-	33,9	1,0
Resto	2,6	5,3	58,3	4,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

⁶⁶ El concepto Resto incluye 71 operadores adicionales del sector de proveedores de servicios de acceso dedicado, con un máximo de cuota de 0,8%.

ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

202. CLIENTES POR ACCESO DEDICADO

	2003			Total
	ADSL	Cablemódem	Otros servicios	
Telefónica de España	1.069.223	-	-	1.069.223
Auna Telecomunicaciones	19.151	222.562	981	242.694
Wanadoo España	190.088	-	-	190.088
Grupo Ono	-	186.447	-	186.447
Terra Networks España	165.885	-	-	165.885
Yacom Internet Factory	88.638	-	-	88.638
Telecable de Asturias	-	38.595	-	38.595
Retecal Sociedad Oper. de Tel. Castilla-León	-	35.207	682	35.889
Euskaltel	3.394	27.323	116	30.833
R	-	29.036	15	29.051
Resto	28.761	12.325	3.501	44.587
Total	1.565.140	551.495	5.295	2.121.930

203. CUOTAS DE MERCADO POR CLIENTES POR SERVICIOS DE ACCESO DEDICADO
(porcentaje / total)

	2003			Total
	ADSL	Cablemódem	Otros servicios	
Telefónica de España	1,2	-	-	50,4
Auna Telecomunicaciones	68,3	40,4	18,5	11,4
Wanadoo España	1,2	-	-	9,0
Grupo Ono	12,1	33,8	-	8,8
Terra Networks España	-	-	-	7,8
Yacom Internet Factory	10,6	-	-	4,2
Telecable de Asturias	5,7	7,0	-	1,8
Retecal Sociedad Oper. de Tel. Castilla-León	-	6,4	12,9	1,7
Euskaltel	-	5,0	2,2	1,5
R	0,2	5,3	0,3	1,4
Resto	0,7	2,1	66,1	2,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

204. INGRESOS POR SERVICIOS DE ACCESO CONMUTADO
 (millones de euros)

2003				
	RDSI	RTC	Otros servicios	Total
Wanadoo España	-	99,78	-	99,78
Telefónica de España	1,93	46,41	-	48,34
Terra Networks España	-	35,06	-	35,06
Yacom Internet Factory	-	9,24	-	9,24
Euskaltel	-	-	7,44	7,44
Jazz Telecom	0,23	4,62	-	4,85
Arrakis Servicios y Comunicaciones	-	3,22	-	3,22
Retecal Sociedad Oper. de Tel. Castilla-León	-	1,79	-	1,79
BT Ignite España	0,20	1,14	-	1,34
Uni2 Telecomunicaciones	0,10	1,22	-	1,32
Resto	2,07	3,56	2,45	8,06
Total	4,53	206,04	9,89	220,46

205. CUOTAS DE MERCADO POR INGRESOS DE SERVICIOS DE ACCESO CONMUTADO
 (porcentaje / total)

2003				
	RDSI	RTC	Otros servicios	Total
Wanadoo España	-	48,4	-	45,3
Telefónica de España	42,7	22,5	-	21,9
Terra Networks España	-	17,0	-	15,9
Yacom Internet Factory	-	4,0	-	4,2
Euskaltel	-	-	75,0	3,4
Jazz Telecom	5,0	2,2	-	2,2
Arrakis Servicios y Comunicaciones	-	1,6	-	1,5
Retecal Sociedad Oper. de Tel. Castilla-León	-	0,9	-	0,8
BT Ignite España	4,5	0,6	-	0,6
Uni2 Telecomunicaciones	2,2	0,6	-	0,6
Resto	45,6	2,2	25,0	3,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

206. CLIENTES POR SERVICIOS DE ACCESO CONMUTADO

2003				
	RDSI	RTC	Otros servicios	Total
Wanadoo España	-	1.310.031	-	1.310.031
Telefónica de España	35.397	309.005	-	344.402
Yacom Internet Factory	-	231.842	-	231.842
Terra Networks España	-	179.709	-	179.709
Auna Telecomunicaciones	359	135.139	-	135.498
Comunitel Global	7.882	70.838	-	78.720
Arrakis Servicios y Comunicaciones	-	61.636	-	61.636
Jazz Telecom	1.012	44.590	-	45.602
Catalana de Telec. Societat Oper. de Xarxes	-	-	26.732	26.732
Grupo Ono	-	12.619	-	12.619
Resto	10.492	103.531	18.116	132.139
Total	55.142	2.458.940	44.848	2.558.930

207. CUOTAS DE MERCADO DE CLIENTES DE SERVICIOS DE ACCESO CONMUTADO
(porcentaje / total)

2003				
	RDSI	RTC	Otros servicios	Total
Wanadoo España	-	53,3	-	51,2
Telefónica de España	64,2	12,6	-	13,5
Yacom Internet Factory	-	9,4	-	9,1
Terra Networks España	-	7,3	-	7,0
Auna Telecomunicaciones	0,7	5,5	-	5,3
Comunitel Global	14,3	2,9	-	3,1
Arrakis Servicios y Comunicaciones	-	2,5	-	2,4
Jazz Telecom	1,8	1,8	-	1,8
Catalana de Telec. Societat Oper. de Xarxes	-	-	59,6	1,0
Grupo Ono	-	0,5	-	0,5
Resto	19,0	4,2	40,4	5,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

6.3.6 SERVICIOS AUDIOVISUALES

a) Número de operadores

208. NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIOS AUDIOVISUALES				
1999	2000	2001	2002	2003
51	52	52	89	98

b) Consumo

— Consumo de radiodifusión

209. CONSUMO DE RADIODIFUSIÓN POR TIPO DE RADIO ⁶⁷ (minutos / persona / día)						
	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Radio convencional	52	51	51	50	53	59
Radio temática (musical, informativa y otras)	40	40	40	39	44	55
Otros	4	4	4	5	5	4
Total	96	95	95	94	102	118

210. CONSUMO DE RADIODIFUSIÓN POR TIPO DE RADIO ⁶⁷ (porcentaje / total)						
	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Radio convencional	54,2	53,7	53,7	53,2	51,8	50,0
Radio temática (musical, informativa y otras)	41,7	42,1	42,1	41,5	42,9	46,6
Otros	4,1	4,2	4,2	5,3	5,3	3,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

⁶⁷ Elaboración propia a partir de datos del Estudio General de Medios 2003.

— Consumo de televisión

211. CONSUMO DE TELEVISIÓN ⁶⁸ (minutos / persona / día)						
	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Total	210	213	210	208	211	213

⁶⁸ Elaboración propia a partir de datos de TN Sofres.

212. CONTRATACIONES EN TELEVISIÓN MEDIANTE PAGO POR VISIÓN POR TIPO DE CONTENIDO			
	2001	2002	2003
Fútbol	5.366.066	6.068.898	8.525.133
Películas	10.454.219	7.485.901	7.879.884
Otros	85.992	216.336	91.758
Total	15.906.277	13.771.135	16.496.775

213. CONTRATACIONES EN TELEVISIÓN MEDIANTE PAGO POR VISIÓN POR TIPO DE CONTENIDO (porcentaje / total)			
	2001	2002	2003
Fútbol	33,7	44,1	51,7
Películas	65,7	54,4	47,8
Otros	0,6	1,5	0,5
Total	100,0	100,0	100,0

c) Ingresos totales

214. INGRESOS POR OPERACIONES DEL MERCADO DE SERVICIOS AUDIOVISUALES (millones de euros)					
	1999	2000	2001	2002	2003
Mercado audiovisual sin subvenciones	3.327,00	3.624,00	3.854,98	3.964,32	4.415,61
Mercado audiovisual con subvenciones	3.935,00	4.477,14	5.119,18	5.433,05	5.871,24

ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

215. INGRESOS POR OPERACIONES DEL MERCADO DE SERVICIOS AUDIOVISUALES POR SEGMENTO⁶⁹
(millones de euros)

	2001		2002		2003	
	Con subv.	Sin subv.	Con subv.	Sin subv.	Con subv.	Sin subv.
Radio	450,71	305,75	438,01	309,04	477,28	324,02
Televisión en abierto	3.281,29	2.162,05	3.528,41	2.188,66	3.558,26	2.255,90
Televisión de pago	1.387,18	1.387,18	1.466,62	1.466,62	1.835,69	1.835,69
Total	5.119,18	3.854,98	5.433,04	3.964,32	5.871,24	4.415,61

216. INGRESOS POR OPERACIONES DEL MERCADO DE SERVICIOS AUDIOVISUALES POR SEGMENTO⁶⁹
(porcentaje / total)

	2001		2002		2003	
	Con subv.	Sin subv.	Con subv.	Sin subv.	Con subv.	Sin subv.
Radio	8,8	7,9	8,1	7,8	8,1	7,3
Televisión en abierto	64,1	56,1	64,9	55,2	60,6	51,1
Televisión de pago	27,1	36,0	27,0	37,0	31,3	41,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

⁶⁹ Los operadores que se encuentran incluidos en la segmentación propuesta, son los siguientes:

Radio: grupo SER, grupo Onda Cero, grupo COPE y RNE.

Operadores de televisión en abierto: TVE1 y La 2, Antena 3 TV, Gestevisión Telecinco, y operadores de televisión autonómicos.

Operadores de televisión de pago: grupo Sogecable, grupo Ono, grupo Auna Telecomunicaciones, Euskaltel, Telecable, Retecal, Tenaria, R cable y Televisiónes locales por cable.

217. INGRESOS EN EL SECTOR AUDIOVISUAL POR TIPO DE INGRESOS
(millones de euros)

	2000	2001	2002	2003
Ingresos publicitarios	2.431,14	2.326,36	2.276,55	2.413,66
Cuotas por TV de pago	1.071,63	1.191,93	1.322,69	1.385,25
Pago por visión	105,37	69,18	80,54	104,17
Subvenciones	853,00	1.264,19	1.468,72	1.455,62
Otros	16,00	267,52	284,55	512,54
Total	4.477,14	5.119,18	5.433,05	5.871,24

218. INGRESOS EN EL SECTOR AUDIOVISUAL POR TIPO DE INGRESOS
 (porcentaje / total)

	2000	2001	2002	2003
Ingresos publicitarios	54,3	45,4	41,9	41,0
Cuotas por TV de pago	23,9	23,3	24,3	23,6
Pago por visión	2,4	1,4	1,5	1,8
Subvenciones	19,1	24,7	27,0	24,8
Otros	0,3	5,2	5,2	8,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

219. INGRESOS POR PUBLICIDAD EN EL SECTOR AUDIOVISUAL
 (millones de euros)

	1999	2000	2001	2002	2003
TV públicas	908,15	949,62	936,54	955,80	1.016,92
TV privadas	1.056,00	1.197,24	1.089,36	1.018,55	1.078,53
Radio	342,58	284,28	300,45	302,20	318,21
Total	2.306,73	2.431,14	2.326,35	2.276,55	2.413,66

220. INGRESOS POR PUBLICIDAD EN EL SECTOR AUDIOVISUAL
 (porcentaje / total)

	1999	2000	2001	2002	2003
TV públicas	39,4	39,1	40,3	42,0	42,1
TV privadas	45,7	49,2	46,8	44,7	44,7
Radio	14,9	11,7	12,9	13,3	13,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

— Ingresos por televisión
221. INGRESOS POR TELEVISIÓN EN ABIERTO Y DE PAGO
 (millones de euros)

	2001	2002	2003
Televisión en abierto (sin subvenciones)	2.162,05	2.188,66	2.255,90
Televisión de pago	1.387,10	1.466,62	1.835,69
Total	3.549,15	3.655,28	4.091,59

ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

222. INGRESOS DE TELEVISIÓN EN ABIERTO Y TELEVISIÓN DE PAGO

(porcentaje / total)

	2001	2002	2003
Televisión en abierto (sin subvenciones)	60,9	59,9	55,1
Televisión de pago	39,1	40,1	44,9
Total	100,0	100,0	100,0

223. INGRESOS POR OPERACIONES DE TELEVISIÓN POR MEDIO DE TRANSMISIÓN

(millones de euros)

	2002	2003
TV por satélite	1.015,73	1.141,92
TV por cable	149,00	221,82
TV terrenal (ondas hertzianas)	4.206,64	4.451,08
Total	5.371,37	5.814,82

224. INGRESOS POR OPERACIONES DE TELEVISIÓN POR MEDIO DE TRANSMISIÓN

(porcentaje / total)

	2002	2003
TV por satélite	18,9	19,6
TV por cable	2,8	3,9
TV terrenal (ondas hertzianas)	78,3	76,5
Total	100,0	100,0

225. INGRESOS POR OPERACIONES DE TELEVISIÓN DE PAGO POR MEDIO DE TRANSMISIÓN

(millones de euros)

	2002	2003
TV por satélite	1.015,73	1.141,92
TV por cable	149,00	221,82
TV terrenal (ondas hertzianas)	301,89	471,95
Total	1.466,62	1.835,69

226. INGRESOS POR OPERACIONES DE TELEVISIÓN DE PAGO POR MEDIO DE TRANSMISIÓN (porcentaje / total)		
	2002	2003
TV por satélite	69,3	62,2
TV por cable	10,2	12,1
TV terrenal (ondas hertzianas)	20,6	25,7
Total	100,0	100,0

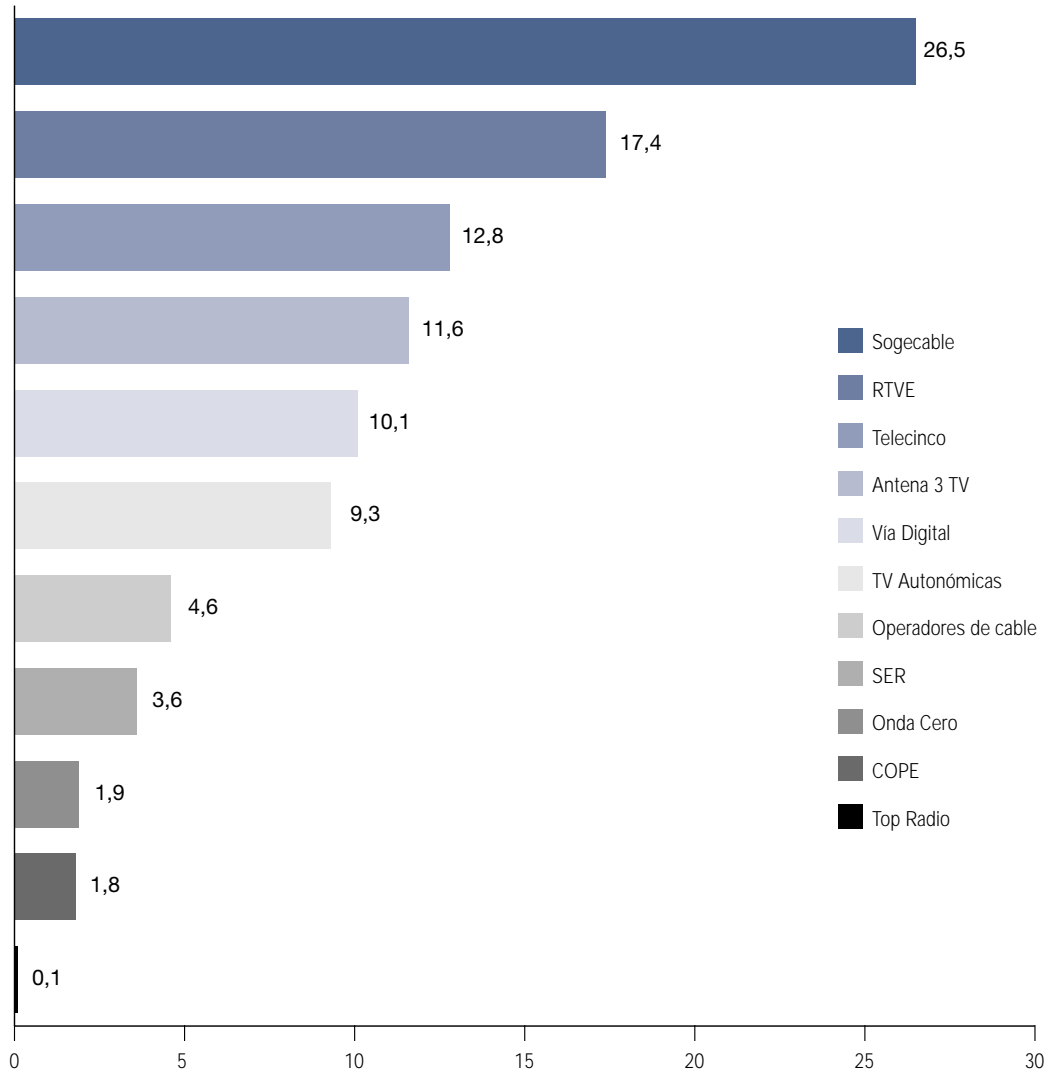
d) Clientes

227. NÚMERO DE ABONADOS A LA TELEVISIÓN DE PAGO POR TECNOLOGÍA				
	2000	2001	2002	2003
TV por satélite	1.684.622	2.036.417	1.995.669	1.795.686
TV terrenal (ondas hertzianas)	998.682	920.483	720.199	705.050
TV por cable	298.176	587.829	811.378	996.686
Total	2.981.480	3.544.729	3.527.246	3.497.422

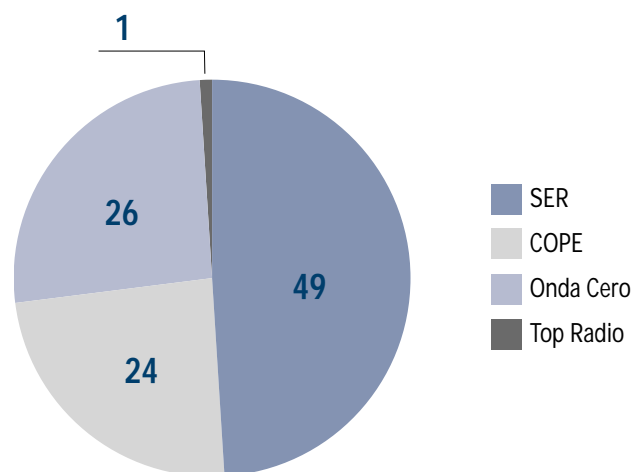
228. NÚMERO DE ABONADOS A LA TELEVISIÓN DE PAGO POR TECNOLOGÍA (porcentaje / total)				
	2000	2001	2002	2003
TV por satélite	56,5	57,4	56,6	51,3
TV terrenal (ondas hertzianas)	33,5	26,0	20,4	20,2
TV por cable	10,0	16,6	23,0	28,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

e) Cuotas de mercado

229. CUOTA DE MERCADO POR INGRESOS POR OPERACIONES DE LOS OPERADORES DE SERVICIOS AUDIOVISUALES EN 2003 (SIN SUBVENCIONES)



— Cuotas por ingresos en radiodifusión

230. CUOTA DE MERCADO POR INGRESOS DE LA RADIODIFUSIÓN EN 2003
(porcentaje)

— Cuotas por ingresos en televisión de pago

231. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO DE LA TELEVISIÓN DE PAGO

	2003 (millones de euros)	% / Total
Sogecable	1.169,2	63,7
Vía Digital	444,6	24,2
Grupo Ono	83,2	4,5
Auna Telecomunicaciones	74,3	4,1
Resto operadores de cable	43,4	2,4
Cable local	20,5	1,1
Quiero Televisión	0,1	0,0
Total	1.835,3	100,0

— Cuotas de mercado por número de clientes

232. NÚMERO DE ABONADOS Y CUOTAS DE MERCADO EN LA TELEVISIÓN DE PAGO		
	2003 (abonados)	% / Total
Canal Satélite Digital	1.173.024	33,5
Canal Plus	705.050	20,2
Via Digital	622.662	17,8
Grupo Ono	339.378	9,7
Auna	296.132	8,5
Resto operadores de cable	231.925	6,6
Cable local	126.240	3,6
Telefónica Cable	3.011	0,1
Total	3.497.422	100,0

233. CUOTAS DE AUDIENCIA Y PUBLICIDAD DE LAS PRINCIPALES CADENAS DE TELEVISIÓN Y RADIO EN 2003⁷⁰

Operadores de televisión	Cuota de audiencia (<i>share</i>) (porcentaje/total televisión)	Facturación publicitaria (porcentaje/total publicidad audiovisual)
TVE	30,6	28,9
Telecinco	21,4	21,5
Antena 3 TV	19,5	21,2
Canal Plus	2,4	1,7
TV Autonómicas	18,5	13,1
Otros	7,6	0,5
Operadores de radio generalista	Participación en audiencia (porcentaje/total radio)	Facturación publicitaria (porcentaje/total audiovisual)
Grupo Onda Cero	16,9	3,2
Grupo SER	39,8	6,6
Grupo COPE	12,3	3,3

⁷⁰ Elaboración propia a partir de datos de TN Sofres.

6.3.7 OTROS SERVICIOS

a) Cuotas de mercado

234. INGRESOS POR CONCEPTOS NO ESTRICAMENTE DE TELECOMUNICACIONES EN 2003		
	Millones de euros	% / Total
Venta y alquiler de terminales	1.974,16	92,7
Venta de materiales	51,66	2,4
Venta de hardware	11,68	0,5
Servicios informáticos (consultoría, desarrollo e implantación, y otros)	76,85	3,6
Servicios de consultoría	17,34	0,8
Total	2.131,69	100,0

235. INGRESOS POR OTROS SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES EN 2003		
	Millones de euros	% / Total
Reventa de servicio telefónico fijo	90,49	57,5
Datáfono	45,15	28,6
Servicios marítimos	9,64	6,1
Venta de tarjetas prepago para servicio telefónico fijo	11,89	7,5
X.28, X.32	0,46	0,3
Total	157,63	100,0

6.3.8 SERVICIOS DE INFORMACIÓN TELEFÓNICA

a) Cuotas de mercado

236. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR SERVICIOS DE INFORMACIÓN TELEFÓNICA (millones de euros)		
	2003	% / Total
Telefónica de España	37,16	51,7
11888 Servicio Consulta Telefónica	21,21	29,5
11811 Nueva Información Telefónica	6,87	9,5
Conduit Europe	3,02	4,2
Resto	3,69	5,1
Total	71,95	100,0

237. MINUTOS Y CUOTAS DE MERCADO POR SERVICIOS DE INFORMACIÓN TELEFÓNICA
 (millones de minutos)

	2003	% / Total
Telefónica de España	69,55	76,5
11888 Servicio Consulta Telefónica	9,80	10,8
11811 Nueva Información Telefónica	7,95	8,7
Conduit Europe	1,18	1,3
Resto	2,49	2,7
Total	90,97	100,0

238. NÚMERO DE LLAMADAS Y CUOTAS DE MERCADO POR SERVICIOS DE INFORMACIÓN TELEFÓNICA
 (millones)

	2003	% / Total
Telefónica de España	92,45	72,7
11888 Servicio Consulta Telefónica	18,16	14,3
11811 Nueva Información Telefónica	6,79	5,3
Conduit Europe	6,02	4,7
Resto	3,84	3,0
Total	127,26	100,0

239. NÚMERO DE CONSULTAS Y CUOTAS DE MERCADO POR SERVICIOS DE INFORMACIÓN TELEFÓNICA
 (millones)

	2003	% / Total
Telefónica de España	92,45	64,9
11811 Nueva Información Telefónica	22,53	15,8
11888 Servicio Consulta Telefónica	18,18	12,7
Conduit Europe	6,02	4,2
Resto	3,46	2,4
Total	142,64	100,0

6.3.9 VENTA Y ALQUILER DE TERMINALES

a) Cuotas de mercado

240. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR VENTA Y ALQUILER DE TERMINALES (millones de euros)		
	2003	% / Total
Operadores de comunicaciones móviles	1.189,37	60,2
Operadores de telefonía fija y afines	713,99	36,2
Operadores cable	69,31	3,5
Resto	1,49	0,1
Total	1.974,16	100,0

241. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR VENTA Y ALQUILER DE TERMINALES DE OPERADORES MÓVILES (millones de euros)		
	2003	% / Total
Telefónica Móviles España	615,30	51,7
Vodafone España	317,90	26,7
Amena (Retevisión Móvil)	253,94	21,4
Sistelec Electrónica	2,16	0,2
Resto	0,06	0,0
Total	1.189,36	100,0

242. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR VENTA Y ALQUILER DE TERMINALES DE OPERADORES TELEFONÍA FIJA (millones de euros)		
	2003	% / Total
Telefónica de España	706,27	90,3
Auna Telecomunicaciones	65,67	8,4
Telefónica Data España	5,77	0,7
R	2,93	0,4
Resto	1,88	0,2
Total	782,52	100,0

6.3.10 ANÁLISIS DEL GRADO DE CONCENTRACIÓN

243. ÍNDICES DE CONCENTRACIÓN EN EL AÑO 2003 ⁷¹						
		C1 (%)	C4 (%)	IH (%)	NE	IH 2002
Telefonía fija	Metropolitanas	80,3	93,1	0,6520	1,5	0,6751
	Provinciales	6,5	12,2	0,5997	1,7	0,6335
	Interprovinciales	7,2	13,2	0,5707	1,8	0,5746
	Internacionales	5,2	14,6	0,4391	2,3	0,4386
	Fijo a móvil	9,9	17,5	0,5068	2,0	0,5705
	Servicio de inteligencia de red	83,4	93,9	0,7007	1,4	0,7633
	No vinculados al tráfico	93,4	98,5	0,8731	1,1	0,9042
Servicios móviles	Servicio de telefonía móvil automática	57,0		0,4204	2,4	0,4240
	Servicios finales					
	Servicios de interconexión	47,0		0,3640	2,7	0,3771
Alquiler de circuitos	A clientes finales	82,1	91,5	0,6773	1,5	0,7975
	A otros operadores	69,6	88,4	0,5022	2,0	0,5466
Transmisión de datos	A clientes finales	71,9	94,7	0,5445	1,8	0,4664
	A otros operadores	35,4	92,3	0,2534	3,9	0,3503
Comunicaciones corporativas		60,4	92,8	0,4208	2,4	0,3649
Transporte y difusión de la señal audiovisual	Difusión	78,5	96,5	0,6283	1,6	0,7094
	Transporte	40,7	90,7	0,2878	3,5	0,3592
	Total	43,5	73,7	0,2300	4,3	0,1357
Servicios telemáticos	Acceso conmutado	45,3	87,3	0,2821	3,5	0,1516
	Acceso dedicado	57,1	80,3	0,3512	2,8	0,2682
Servicios audiovisuales	TV de pago	35,7	93,2	0,2438	4,1	0,2511
	TV en abierto	34,1	88,7	0,2379	4,2	0,2464
	Radio	48,9	100,0	0,3638	2,7	0,3678

⁷¹ Cálculos de índices de concentración respecto a ingresos.

C1 es la cuota de mercado de la empresa con mayor facturación en el mercado.

C4 es la suma de las cuotas de mercado de las cuatro mayores empresas del mercado.

IH es el índice de Herfindhal, la suma al cuadrado de todas las cuotas de mercado de las empresas activas en el mercado.

$$IH = \sum_{i=1}^n (s_i)^2, \text{ donde } s_i \text{ es la cuota de mercado de la empresa } i, i = 1, 2, \dots, n$$

NE, es el inverso del índice de Herfindhal, $NE = 1/IH$, y nos ofrece el número equivalente de empresas del mismo tamaño que producen el mismo nivel de concentración que el obtenido con la distribución real de los tamaños de las empresas.

Anexos



CONCEPTOS
RECOGIDOS
EN EL INFORME
ANUAL

A1



CONCEPTOS RECOGIDOS EN EL INFORME ANUAL

Abonado: Cualquier persona física o jurídica que haya celebrado un contrato con un proveedor de servicios de comunicaciones electrónicas disponibles para el público para la prestación de dichos servicios.

Acceso: La puesta a disposición de otro operador, en condiciones definidas y sobre una base exclusiva o no exclusiva, de recursos con fines de prestación de servicios de comunicaciones electrónicas. Este término abarca, entre otros aspectos, los siguientes: el acceso a los elementos de redes y recursos asociados que pueden requerir la conexión de equipos por medios fijos y no fijos (en particular, esto incluye el acceso al bucle local y a recursos y servicios necesarios para facilitar servicios a través del bucle local); el acceso a infraestructuras físicas, como edificios, conductos y mástiles; el acceso a sistemas de apoyo operativos; el acceso a la conversión del número de llamada o a sistemas con una funcionalidad equivalente; el acceso a redes fijas y móviles, en particular con fines de itinerancia; el acceso a sistemas de acceso condicional para servicios de televisión digital; el acceso a servicios de red privada virtual.

Acceso compartido al bucle de abonado: Conexión a la red del operador dominante que permite a otros operadores el uso de frecuencias no vocales del espectro sobre el bucle de abonado, manteniéndose por el operador dominante la prestación del servicio telefónico fijo disponible al público.

Acceso desagregado al bucle de abonado: Conexión a la red del operador dominante que permite a otros operadores el uso exclusivo de los elementos que forman parte del bucle.

Acceso indirecto al bucle de abonado: Conexión a la red del operador dominante, que, mediante la incorporación de cualquier tipo de tecnología, permite a otros operadores el uso de una capacidad de transmisión definida sobre el bucle de abonado, pudiendo añadir este operador capacidades de transporte adicionales y, en su caso, de concentración hasta el punto donde se ofrece el acceso indirecto.

Acceso indirecto: Servicio de telefonía fija que permite la entrada de nuevos operadores al mercado sin exigirles desde el principio acceder físicamente a sus clientes. Mediante el acceso indirecto, un usuario puede cursar llamadas a través de un nuevo operador utilizando la infraestructura de Telefónica. Para ello, tiene que marcar un prefijo o código de preselección. Es por esta clase de servicios por los que se empezó a percibir una incipiente competencia en el servicio telefónico fijo disponible al público desde 1998.

ADSL: Acrónimo de *Asymmetric Digital Subscriber Line*. Es una tecnología que permite la transmisión de datos a velocidades elevadas sobre líneas telefónicas tradicionales, válida para la conexión a Internet. Utiliza un módem capaz de transmitir un canal de televisión con calidad de vídeo doméstico, simultáneamente con un canal telefónico y un canal de datos soporte de la interactividad. El ADSL es una tecnología asimétrica, es decir, provee velocidades diferentes en transmisión (hasta 640 Kbps) y en recepción (hasta 7 Mbps). Los proveedores españoles ofrecen una velocidad de hasta 2Mbps en recepción y 300 Kbps en transmisión, más de diez veces superior a la conseguida con una línea módem tradicional.

A1

AGI: *Acuerdo General de Interconexión* que se lleva a cabo entre distintos operadores y que debe incluir una serie de principios generales aplicables como la descripción de los servicios de interconexión objeto del acuerdo, las contraprestaciones económicas, las características técnicas y operativas y las condiciones del establecimiento y del desarrollo de la interconexión, entre otros.

Alquiler de circuitos: El servicio de alquiler de circuitos consiste en el suministro de una determinada capacidad de transmisión de voz y/o datos 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. 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*, y X.25.

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.

ARPU: *Average Revenue per User*. Ingreso medio mensual por cliente. En telefonía móvil incluye ingresos por cuota de conexión, cuota de

abono mensual, tráfico, *roaming* saliente e interconexión.

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

Autoridad Nacional de Reglamentación: El organismo y organismos a los cuales ha encomendado un Estado miembro cualquiera de las misiones reguladoras asignadas en la Directiva Marco y en las directivas específicas. En España serían el Gobierno, los departamentos ministeriales, órganos superiores y directivos y organismos públicos, que de conformidad con la Ley General de Telecomunicaciones ejercen las competencias que en la misma se prevén.

Banda ancha: Nombre con el que se definen genéricamente los servicios de comunicaciones electrónicas a alta velocidad. Normalmente, el término banda ancha se centra en servicios de acceso a Internet. Los servicios de banda ancha comprenden distintas soluciones tecnológicas dotadas de características específicas entre las que cabe destacar la conexión permanente, 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 comunicación, a los que genéricamente se han bautizado como de banda estrecha.

Banner: Dependiendo de cómo se use, un *banner* puede ser bien una imagen gráfica que anuncia el nombre o identidad de un sitio web, o bien, una imagen publicitaria.

Bucle de abonado: Elementos que forman parte de la red pública telefónica fija que conectan el punto de terminación de red, donde finaliza la responsabilidad del operador dominante, con el repartidor general o instalación equivalente de la central local de la que depende.

Cablemódem: Dispositivo que permite a los usuarios la conexión a las redes de cable para la transmisión de datos y la conexión a Internet a grandes velocidades.

Calling Party Pay (CPP): “El que llama paga”, en su traducción al castellano. Es una modalidad de facturación en telefonía celular que consiste en que el usuario que origina la conexión es el que la paga. Al hacer uso del servicio de itinerancia (*roaming*), el usuario que realiza la llamada asume también el coste del uso de redes internacionales.

Céntrex: Es una modalidad del servicio de comunicaciones corporativas. El servicio Céntrex 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. 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.

Comercio electrónico: Es un conjunto de servicios interactivos 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.

Comunicaciones corporativas: Dentro de las diferentes modalidades de comercialización de los servicios de telefonía se encuentran los denominados servicios de comunicaciones corporativas, dirigidos a empresas y organizaciones públicas y privadas. Estos servicios consisten en prestaciones especializadas y personalizadas de los servicios de telefonía, fax y datos, así como facilidades propias de una red privada, normalmente superiores a las ordinarias del servicio telefónico para el gran público.

Hay que resaltar que con la liberalización total de los servicios de telecomunicaciones y la amplia gama de ofertas por parte de los operadores, la línea divisoria de las comunicaciones corporativas del resto de servicios para el gran público es cada vez más difusa.

Comunicaciones móviles: Los servicios de comunicaciones móviles son aquéllos cuya prestación consiste en el establecimiento de comunicaciones de voz y/o datos y que utilizan una red de telecomunicaciones móviles. Esto es, una red cuyos puntos de terminación de red no están en ubicaciones fijas.

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*).

Consumidor: Cualquier persona física o jurídica que utilice o solicite un servicio de comunicaciones electrónicas disponible para el público para fines no profesionales.

A1

Contabilidad de costes: La contabilidad de costes es la rama de la contabilidad que tiene por objeto el estudio de la formación del coste del producto para valorar los bienes y servicios prestados. También permite planificar y controlar las actividades productivas. En telecomunicaciones se usa para determinar los costes de algunos operadores de cara a fijar las condiciones que deben ofrecer a otros en interconexión.

Convergencia: Proceso mediante el cual los servicios que se prestan a través de una serie de dispositivos de comunicación, tales como el teléfono, televisión y ordenador, confluyen en un solo aparato que preste ese conjunto de servicios. La convergencia se produce en los mercados de redes de telecomunicaciones, terminales, contenidos, servicios y empresas.

Correo electrónico: Mensaje de texto, voz, imagen o sonido enviado de un usuario a otro o a varios a través de una red. Aplicación que permite a un usuario intercambiar mensajes a través de una red de manera diferida.

Correo spam: También denominado correo basura. Se utiliza este término para referirse al envío masivo de mensajes no solicitados por el usuario, a través del correo electrónico o de mensajes cortos, con fines propagandísticos o publicitarios. Es una práctica ilegal prohibida expresamente en la Directiva 2002/58/CE, de 12 de julio de 2002, sobre la privacidad y las comunicaciones electrónicas, y en la Ley 34/2002, de 11 de julio, de servicios de la sociedad de la información y de comercio electrónico

Coubicación: Servicio por el que Telefónica de España, en los edificios donde se albergan elementos de red en los que facilita el acceso desagregado al bucle de abonado, provee de espacio, recursos técnicos, condiciones de seguridad y de acondicionamiento necesarios para la instalación de los equipos empleados por los operadores autorizados, y la conexión a los bucles de abonado de la red de Telefónica.

Derechos especiales: Los derechos concedidos a un número limitado de empresas por medio de un instrumento legal, reglamentario o administrativo que, en una zona geográfica específica:

- a) designen o limiten, con arreglo a criterios que no sean objetivos, proporcionales y no discriminatorios, o
- b) confiera a una empresa o empresas, con arreglo a tales criterios, ventajas legales o reglamentarias que dificulten gravemente la capacidad de otra empresa de prestar el mismo servicio o emprender la misma actividad en la misma zona geográfica y en condiciones básicas similares.

Derechos exclusivos: Los derechos concedidos a una empresa por medio de un instrumento legal, reglamentario o administrativo que le reserve el derecho a prestar un servicio o a emprender una actividad determinada en una zona geográfica específica.

Dirección: Cadena o combinación de cifras y símbolos que identifica los puntos de terminación específicos de una conexión y que se utiliza para encaminamiento.

EDI: Siglas que corresponden a *Electronic Data Interchange* (Intercambio Electrónico de Datos, en su traducción al castellano). Es un servicio de comunicaciones electrónicas que permite el intercambio de documentos entre ordenadores conectados a una red de comunicaciones. Es usado principalmente en el ámbito de las relaciones entre entidades o empresas.

Equipo avanzado de televisión digital: Decodificadores para la conexión a televisores o televisores digitales integrados capaces de recibir servicios de televisión digital interactiva.

Equipo terminal: Equipo destinado a ser conectado a una red pública de comunicaciones electrónicas, esto es, a estar conectado direc-

tamente a los puntos de terminación de aquélla con objeto de enviar, procesar o recibir información.

Especificación técnica: La especificación que figura en un documento que define las características necesarias de un producto, tales como los niveles de calidad o las propiedades de su uso, la seguridad, las dimensiones, los símbolos, las pruebas y los métodos de prueba, el empaquetado, el marcado y el etiquetado.

Espectro radioeléctrico: Las ondas radioeléctricas en las frecuencias comprendidas entre 9 KHz y 3000 GHz; las ondas radioeléctricas son ondas electromagnéticas propagadas por el espacio sin guía artificial.

Explotación de una red de comunicación electrónica: La creación, el aprovechamiento, el control o la puesta a disposición de dicha red.

Frame relay: Es un servicio de transmisión de datos cuyo sistema puede ofrecer servicios de gran ancho de banda, de hasta 45 megabits por segundo. Puede ser el soporte adecuado para comunicaciones empresariales que requieran gran tráfico de datos puntuales.

GPRS: *General Packet Radio Service*. Estándar de telefonía móvil celular que transmite la información mediante paquetes. El GPRS permite enviar y recibir datos a una velocidad máxima de 114 kbit/s, la conexión a Internet y el uso de correo electrónico. Es una tecnología de transición entre los sistemas GSM y UMTS. En algunas ocasiones se denomina como 2,5G.

Grupo Cerrado de Usuarios (GCU): Facilidad asignada a determinados usuarios de un servicio (o servicios) de transmisión de la red pública de datos, que les permite comunicarse entre sí, pero que no tienen acceso a otros usuarios del servicio ni éstos a ellos.

El servicio telefónico en grupo cerrado de usuarios constituye un caso particular de los men-

cionados servicios de comunicaciones corporativas, y se encuentra plenamente liberalizado desde 1995. 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.

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 y control de gasto.
- 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.

A1

- Supervisión y gestión de red realizada por los operadores de manera remota y varios niveles de mantenimiento.

GSM: Acrónimo de *Global System for Mobile*. Sistema de telefonía móvil de segunda generación que opera en tres rangos de frecuencias según las reglamentaciones locales: 900 MHz, 1800 MHz y 1900 MHz, esta última adaptada al continente americano. Es un sistema de acceso digital.

Esta tecnología permite, en principio, una mayor calidad de servicio y un mayor número de facilidades que la ofrecida por la tecnología analógica (como transmisión de fax y datos a 9.600 bps, agenda electrónica, control de consumo, servicio de mensajes cortos de texto SMS –*Short Message System*– y de correo electrónico, servicios de ocultación de número llamante, de restricción de llamadas, servicio de itinerancia y terminación *-roaming-*, etc.).

Ibercom: Es una modalidad del servicio de comunicaciones corporativas. El servicio Ibercom de Telefónica es peculiar, pues integra los servicios clásicos de telefonía en grupo cerrado de usuarios, con el servicio telefónico fijo disponible al público, el servicio de transmisión de datos y el servicio de centralita física corporativa.

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. Satisface necesidades corporativas.

Índices de concentración: Son fórmulas matemáticas que pretenden medir de forma objetiva qué número de empresas tienen mayor o menor cuota de mercado. Existen diversos índices. El índice C1, C2, C3 (...), determina que grado de concentración detenta el primer operador; el primero y el segundo juntos; el primero, el segundo y el tercero juntos, y así sucesivamente.

El índice Herfindhal mide las cuotas de todas las empresas. El índice oscila entre 0 y 10.000 puntos. El valor 0 sería un mercado nada concentrado. El valor 10.000 indicaría un mercado muy concentrado. El índice Adelman, también denominado NE, está muy vinculado al Herfindhal. Sin embargo, su objetivo no es determinar el grado de concentración de un sector, sino el número de empresas que se necesitarían en ese mercado para alcanzar determinados grados de concentración.

Interconexión: La interconexión, tal y como la define el anexo II de la Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones, consiste en la "conexión física y lógica de las redes públicas de comunicaciones utilizadas por un mismo operador o por otro distinto, de manera que los usuarios de un operador puedan comunicarse con los usuarios del mismo operador o de otro distinto, o acceder a los servicios prestados por otro operador. Los servicios podrán ser prestados por las partes interesadas o por terceros que tengan acceso a la red. La interconexión constituye un tipo particular de acceso entre operadores de redes públicas".

La interconexión es un derecho y un deber de todos los operadores de redes públicas de telecomunicaciones, por lo que es un servicio que deben prestarse mutuamente. No obstante, es singularmente importante distinguir entre los servicios de interconexión prestados por operadores que tengan la consideración de dominantes en el mercado, que se atenderán en su prestación al principio de orientación a costes, y los prestados por el resto de operadores, que no tienen por qué orientar a costes el precio que cobran por el servicio.

Los servicios básicos de interconexión de tráfico conmutado son los siguientes:

- 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 este 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.

- 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.
- 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.

Interconexión por capacidad: Es un modelo de interconexión que permite que el coste dependa de la capacidad de tráfico contratado independientemente del tráfico cursado. Este tipo de interconexión fue establecido a través de la Resolución de la CMT sobre la modificación de la Oferta de Interconexión de Referencia de Telefónica de España, SAU, de 9 de agosto de 2001.

Interconexión por tiempo: Modelo de interconexión en el que el precio del servicio depende del número de minutos de tráfico cursado.

Interfaz de programación (API): La interfaz de software entre las aplicaciones externas, puesta a disposición por los operadores de radiodifusión o prestadores de servicios, y los recursos del equipo avanzado de televisión digital para los servicios de radio y televisión digital.

Internet: Es en la actualidad el medio por excelencia para la prestación de los servicios interactivos. Se trata de una red integrada por múltiples redes de ordenadores 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. 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.

PPV: Acrónimo de *Pay Per View*. Es una de las modalidades de entrega al abonado de contenidos audiovisuales mediante la técnica de pago por visión. El emisor, dentro de una programación determinada, ofrece al usuario la posibilidad de adquirir o recibir un producto o servicio.

ISP: Acrónimo de *Internet Service Provider*, o Proveedor de Servicios de Internet. Es una de las figuras más significativas del mercado de Internet. Para que los usuarios puedan utilizar, acceder y explotar los servicios 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 la Red. Algunos de los principales servicios ofrecidos por los proveedores de servicios de Internet en España son:

- Acceso a Internet, individual o corporativo.
- Diseño y producción de páginas web.
- Comercio electrónico.
- Servidor de correo.
- Servidor FTP.
- Servidor *proxy*.
- Gestión de dominios.

LAN: Sigla de Red de Área Local (*Local Area Network*). Red privada de comunicaciones que enlaza terminales y ordenadores dentro de un área específica. De esta manera se pueden compartir recursos e intercambiar ficheros entre los ordenadores que componen la red. Una red de área local está diseñada para dar servicio a un área geográfica máxima de unos pocos kilómetros cuadrados.

Línea telefónica básica: Es el servicio telefónico fijo tradicional, que con un número asignado de nueve cifras permite hacer y recibir llamadas telefónicas.

Líneas punto a punto: Modalidad de acceso al servicio de transmisión de datos a través de la cual se ofrece al usuario una capacidad de transmisión extremo a extremo. Una línea de este tipo puede soportar virtualmente cualquier protocolo si se dispone de los equipos terminales adecuados.

LMDS: Acrónimo de *Local Multipoint Distribution System*. Sistema radioeléctrico del tipo punto a multipunto utilizado para la distribución de señales del tipo banda ancha. También es conocido como bucle inalámbrico. Permite ofrecer servicios de circuitos dedicados y telefonía. En España se presta en las bandas de 3,5 GHz y 26 GHz.

MMDS: Acrónimo de *Multichannel Multipoint Distribution System* (Distribución de Televisión por Microondas). Es un sistema que permite, en entornos geográficos reducidos, transmitir varios canales de TV y soportar servicios interactivos. También tiene aplicaciones en telefonía, fax y transmisión de datos en general.

MMS: *Multimedia Message Service*. Servicio disponible en los sistemas de telefonía móvil que permite la transmisión en un mensaje de contenidos de texto, vídeo y audio. Los mensajes multimedia sólo se pueden enviar y recibir con teléfonos que admitan este tipo de mensajería.

Número telefónico: Número perteneciente al Plan Nacional de Numeración utilizado para identificar usuarios o servicios.

Número geográfico: El número identificado en el Plan Nacional de Numeración, que contiene en parte de su estructura un significado geográfico utilizado para el encaminamiento de las llamadas hacia la ubicación física del punto de terminación de la red.

Números no geográficos: Los números identificados en el Plan Nacional de Numeración que no son números geográficos. Incluirán, entre otros, los números de teléfonos móviles, los de llamadas gratuitas y los de tarificación adicional.

Números cortos: Aquellos números que comienzan por 0 y por 1, según establece el Plan Nacional de Numeración. Se emplean para la prestación de los siguientes servicios de telecomunicaciones: información y atención a clientes, servicios de emergencia, asistencia técnica, consulta telefónica sobre números de abonado y servicio de tarjetas, entre otros.

NVOD: Acrónimo de *Near Video On Demand*. Es una de las modalidades de entrega al abonado de contenidos audiovisuales mediante la técnica de pago por visión o *pay per view*. 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, entre las cuales el abonado puede elegir y contratar su visión.

OIR: Siglas de Oferta de Interconexión de Referencia. Es el listado de elementos y funciones de red con capacidad de ser utilizados para la interconexión y que son ofrecidos por un operador en las condiciones y precios que en esa oferta se indican.

Operador: Persona física o jurídica que explota redes públicas de comunicaciones electrónicas o presta servicios de comunicaciones electrónicas disponibles al público y ha notifi-

cado a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones el inicio de su actividad.

Operador con poder significativo en el mercado (PSM): Operador que, individual o conjuntamente con otros, disfruta de una posición de fuerza económica que permite que su comportamiento sea, en medida apreciable, independiente de los competidores, los clientes y, en última instancia, los consumidores.

Par de cobre: Línea de comunicación que está compuesta por dos hilos conductores de cobre.

Pdl: Punto de acceso (presencia) de un operador donde se produce la interconexión con otro operador.

Plataforma tecnológica: Arquitectura de sistemas hardware y software, mediante los cuales una empresa presta un conjunto de servicios a sus clientes de una manera centralizada o distribuida, que favorece la escalabilidad, la flexibilidad, el acceso y la seguridad, optimizando los costes.

Price cap: El *price cap* es un modelo de regulación de precios consistente en el establecimiento de un límite máximo anual a las tarifas de los servicios de telecomunicaciones. Este límite, o tope anual de precios, se fija habitualmente en función del Índice de Precios al Consumo (IPC), a través de una fórmula matemática que incluye un factor de ajuste (X).

Para la regulación de precios, se establecen determinadas cestas divididas en diferentes conjuntos tarifarios. Además, para cada cesta y subcesta se define un límite de variación de precios. El factor de ajuste X de cada año, para cada cesta y subcesta se establece al inicio de cada periodo de regulación de precios y permanecerá inalterable durante ese periodo.

Progresión de llamada: Las facilidades de progresión (también llamada compleción) de las llamadas de los servicios de consulta sobre nú-

meros de abonado son aquéllas que posibilitan la conexión entre el cliente que llama a los citados servicios y el número de teléfono del que ha solicitado información, sin necesidad de efectuar una nueva marcación.

Publicidad interactiva: Servicio de comunicación electrónica mediante el cual el usuario recibe publicidad en su ordenador o terminal inteligente.

Punto de terminación de la red: El punto físico en el que el abonado accede a una red pública de comunicaciones. Cuando se trate de redes en las que se produzcan operaciones de conmutación o encaminamiento, el punto de terminación de la red estará identificado mediante una dirección de red específica, que podrá estar vinculada al número o al nombre de un abonado. El punto de terminación de red es aquel en el que terminan las obligaciones de los operadores de redes y servicios y al que, en su caso, pueden conectarse los equipos terminales.

Radiobúsqueda: Asociado a la telefonía móvil, este servicio, 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 envía los mensajes. 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.

Existen varias modalidades de mensajes:

A1

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

Este servicio, de gran desarrollo en otros entornos, singularmente en EEUU, ha tenido sin embargo una discreta acogida en Europa.

Radiocomunicación: Toda telecomunicación transmitida por medio de ondas radioeléctricas.

RDSI: Acrónimo de Red Digital de Servicios Integrados. Es un servicio de telecomunicaciones fijas que consiste en una línea telefónica digital. La diferencia con la línea convencional es que los datos se convierten a código binario. La línea RDSI ofrece una velocidad de transmisión muy superior a la convencional y permite tener varios números telefónicos en una misma línea. 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.

Recursos asociados: Aquellos sistemas, dispositivos u otros recursos asociados con una red de comunicaciones electrónicas o con un servicio de comunicaciones electrónicas que permitan o apoyen la prestación de servicios a través de dicha red o servicio; incluyen los sistemas de acceso condicional y las guías electrónicas de programas.

Red de comunicaciones electrónicas: Los sistemas de transmisión y, cuando proceda, los equipos de conmutación o encaminamiento y demás recursos que permitan el transporte de señales mediante cables, ondas hertzianas, medios ópticos u otros medios electromagnéti-

cos con inclusión de las redes de satélites, redes terrestres fijas (de conmutación de circuitos y de paquetes, incluida Internet) y móviles, sistemas de tendido eléctrico, en la medida que se utilicen para la transmisión de señales, redes utilizadas para la radiodifusión sonora y televisiva y redes de televisión por cable, con independencia del tipo de información transportada.

Red inteligente: Es un servicio de telefonía. Consiste en un tipo de red de telecomunicaciones cuya flexibilidad facilita la introducción de servicios y capacidades nuevos. Es posible gracias a la incorporación de aplicaciones informáticas sobre nodos conectados a la infraestructura de conmutación telefónica. 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, 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 es registrado y procesado, facilitando posteriormente sus datos al titular del servicio para su análisis.

Red pública de comunicaciones: Red de comunicaciones electrónicas que se utiliza, en su

totalidad o principalmente, para la prestación de servicios de comunicaciones electrónicas disponibles para el público.

Red Telefónica Básica (RTB): Línea telefónica convencional que permite conversaciones de voz y transmisión de datos a una velocidad de 64 Kbps.

Red telefónica pública: Una red de comunicación electrónica utilizada para la prestación de servicios telefónicos disponibles al público. Sirve de soporte a la transferencia, entre puntos de terminación de la red, de comunicaciones vocales, así como de otros tipos de comunicaciones, como el fax y la transmisión de datos.

Red Virtual: Soporte de comunicaciones que permite la conexión entre usuarios conectados a redes de protocolos dispares mediante una interfaz de usuario genérica y uniforme.

Servicio de comunicaciones electrónicas: El prestado por lo general a cambio de una remuneración que consiste, en su totalidad o principalmente, en el transporte de señales a través de redes de comunicaciones, con inclusión de los servicios de telecomunicaciones y servicios de transmisión en las redes utilizadas para la radiodifusión, pero no de los servicios que suministren contenidos transmitidos mediante redes y servicios de comunicaciones electrónicas o de las actividades que consistan en el ejercicio del control editorial sobre dichos contenidos; quedan excluidos, asimismo, los servicios de la sociedad de la información definidos en el artículo 1 de la Directiva 98/34 que no consistan, en su totalidad o principalmente, en el transporte de señales a través de redes de comunicaciones electrónicas.

Servicio de transporte y difusión de la señal audiovisual: Los servicios de transporte y difusión de la señal audiovisual tienen por finalidad el transporte unidireccional de las señales emi-

tidas por las entidades de radiodifusión, desde los centros de producción de las mismas hasta los medios de propagación por los que se difunden en condiciones apropiadas para que puedan ser captadas por los usuarios. Estas actividades engloban el transporte de las señales de radiodifusión sonora y de televisión así como su difusión.

El servicio de transporte es divisible en otros servicios más elementales. Por un lado, el servicio de contribución, que consiste en transportar vía enlaces por satélite, radioenlaces o fibra óptica, señales audiovisuales no elaboradas ni editadas, hasta los centros de producción para que allí las elaboren. Por otro lado, el servicio de transporte hace llegar la señal desde el centro de producción hasta los centros emisores y re-emisores, mediante cualquier tipo de red y/o tecnología. En general, el servicio de contribución suele englobarse en el de transporte.

Servicio telefónico disponible al público: El servicio disponible al público a través de uno o más números de un plan nacional o internacional de numeración telefónica, para efectuar y recibir llamadas nacionales e internacionales y tener acceso a los servicios de emergencia, pudiendo incluir adicionalmente, cuando sea pertinente, la prestación de asistencia mediante operador, los servicios de información sobre números de abonados, guías, la oferta de teléfonos públicos de pago, la prestación de servicios en condiciones especiales, la oferta de facilidades especiales a los clientes con discapacidad o con necesidades sociales especiales y la prestación de servicios no geográficos.

Servicios audiovisuales: Aquéllos 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 distribu-

A1

ción. 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.

Servicios corporativos (comunicaciones de empresas): Servicios de telefonía prestados normalmente a través de centralitas físicas tipo Ibercom de Telefónica (o similares de otras compañías), que proporcionan redes privadas virtuales de voz o de voz y datos (VLAN).

Servicios de información: Servicios de valor añadido a través del teléfono. Comprenden los de información horaria y meteorológica, noticias de todo tipo, aviso y despertador, o información sobre guías telefónicas nacionales e internacionales.

Servicios de televisión de formato ancho: El servicio de televisión constituido, total o parcialmente, por programas producidos y editados para su presentación en formato ancho completo. La relación de dimensiones 16:9 constituye el formato de referencia para los servicios de televisión de este tipo.

Servicios públicos (emergencias y otros): Dentro de los servicios telefónicos se consideran públicos algunos como el de Bomberos (números 080 y 085), Insalud (061), Policía (091 y 092), Protección Civil (1006) y número único de emergencia (112).

Servicios suplementarios: La línea telefónica fija básica puede tener asociados servicios que permiten facilidades complementarias y 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.

Sistema de acceso condicional: Toda medida técnica o mecanismo técnico que condicione el

acceso a un servicio protegido de radiodifusión sonora o televisiva al pago de una cuota u otra forma de autorización individual previa.

SMS: Acrónimo de *Short Message System*. Este servicio, conocido popularmente como mensajes cortos, es provisto para las redes actuales de telefonía móvil. Permite enviar mensajes escritos de hasta 160 caracteres desde un móvil a otro. Dentro de la variedad de SMS están los mensajes *premium*, de coste más elevado. Estos consisten en un servicio por el que el usuario, mediante el envío de un mensaje corto a un número de cuatro cifras, puede obtener servicios adicionales, como por ejemplo participar en concursos televisivos y descargar melodías (tonos) e imágenes en su móvil.

TCP/IP: Acrónimo de *Transmission Control Protocol/Internet Protocol*. Es un protocolo de transmisión de datos concebido de forma específica para permitir la comunicación, de forma extremadamente simple, entre redes de muy diversas características. El TCP/IP se ha considerado como el lenguaje universal entre redes informáticas y de comunicaciones, y como el sistema sobre el que se ha creado 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.

Telefonía móvil automática: El servicio de telefonía móvil automática es una de las modalidades de las comunicaciones móviles. Consiste en la explotación comercial para el público del transporte directo y de la conmutación de la voz y datos en tiempo real, con origen en un terminal móvil conectado a una red pública de telefonía de carácter móvil, y destino en un terminal conectado a una red pública de telecomunicaciones de carácter fijo o móvil. El usuario puede establecer comunicaciones independientemente de su localización siempre y cuando se encuen-

tre dentro de la cobertura geográfica ofrecida por el operador.

Telefonía móvil vía satélite: Dentro del mercado de telefonía móvil digital hay que considerar la oferta de servicios de telefonía móvil a través de redes de satélites. Durante 1998 y 1999 tomaron forma una serie de proyectos de telecomunicaciones móviles digitales vía satélite que, gracias a una serie de satélites, generalmente de órbita media o baja, 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.

El servicio comercial supone proveer, por parte de los grupos empresariales 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.

Desde 1999 en España la empresa con licencia para ofrecer este servicio es Iridium Communications Germany, GMBH que sin embargo no tuvo actividad en el año 2003, y la inscrita el 3 de marzo de 2004, Iridium Italia, SRL. Asimismo, mediante Resolución de 31 de mayo de 2004, Satlink, SL fue inscrita para ofrecer el servicio de reventa del servicio telefónico móvil disponible al público, actividad que realiza a través de los satélites Inmarsat y Turaya.

Teléfono de uso público: Equipo de telefonía vocal que está situado en una ubicación física concreta, (aeropuerto, restaurante, estación o vía pública, entre otras), sometido a la supervisión de su titular en régimen de propiedad, arrendamiento o similar, y que permite al público en general acceder al servicio telefónico fijo.

Está conectado en un punto de terminación de la red pública telefónica fija que es titularidad del operador que provea el acceso a la misma

y puede hacerse uso de él utilizando medios de pago tales como monedas, tarjetas de crédito/débito o tarjetas de prepago, incluidas las tarjetas que utilizan códigos de marcación.

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 en abierto, también llamada generalista, y los de televisión de pago, equivalente en gran medida con el concepto de televisión temática.

Televisión de pago: Los servicios de televisión de pago surgen sobre todo como consecuencia de la incorporación al medio televisivo de las tecnologías digitales de compresión de la señal. Gracias a éstas, los operadores pueden multiplicar su oferta audiovisual, optimizando el espacio utilizado para su difusión. Hay que señalar, sin embargo, que la televisión de pago existía antes del proceso de digitalización de la señal. En la televisión de pago, los usuarios pagan en mayor o menor medida por los contenidos, ofrecidos a través de diversas fórmulas, como:

- Empaquetado de canales en una oferta mínima o básica.
- Empaquetado básico con canales *premium*.
- Servicios audiovisuales mediante la técnica de pago por visión, o *pay per view*, según su expresión en inglés.

A1

Televisión en abierto: El servicio de televisión en abierto es el caracterizado por ofrecer al público de forma gratuita contenidos audiovisuales variados, dentro de un mismo canal asociado a una marca.

Terminal: Aparato o dispositivo, generalmente acompañado de un teclado y un monitor, situado en un extremo de una línea de comunicación, que permite la entrada y salida de distintos tipos de conexiones, como por ejemplo de voz y datos, que se solicitan al sistema global.

Tetra: Siglas de *Trans-European Trunked Radio*. Servicio de radiocomunicaciones móviles que consiste en el envío bidireccional por radio de mensajes entre una estación radioeléctrica móvil y otras estaciones fijas o móviles, todas ellas pertenecientes a un grupo definido de usuarios, no permitiendo la comunicación entre estaciones ajenas a la red de radio objeto de la licencia. No obstante, este sistema contempla la posibilidad de ofrecer el acceso a otras redes públicas, en especial a la red telefónica pública conmutada, y establece la obligación de garantizar, cuando sea preciso, la interconexión de redes y la interoperabilidad de los servicios.

Transmisión de datos: Consiste 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.

Tromboning: Es un término anglosajón que, referido a la telefonía móvil, indica un fenómeno por el que las compañías encaminan las llamadas a través de empresas alternativas al operador dominante, en vez de utilizar rutas directas de interconexión.

Trunking: En telefonía móvil, consiste en una red privada que permite a los componentes de un colectivo limitado 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, 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.

El servicio ofrece una serie de facilidades: localización automática de vehículos, transmisión de voz y datos, conexión a centralita propia, o control remoto.

UMTS: *Universal Mobile Telecommunications System*. Estándar de telefonía móvil celular de tercera generación de banda ancha desarrollado por el Instituto Europeo de Estándares de Telecomunicaciones (ETSI), que permite la transmisión de voz, datos y multimedia a altas velocidades que oscilan entre los 8 kbps hasta los 2 Mbps. Este sistema está destinado a sustituir a la tecnología GSM y se denomina también 3G.

Usuario: Persona física o jurídica que solicita o utiliza un servicio de comunicaciones electrónicas disponibles para el público.

Usuario final: El usuario que no explota redes públicas de comunicaciones ni presta servicios

de comunicaciones electrónicas disponibles para el público ni tampoco los revende.

VoIP: *Voice Over Internet Protocol*. Telefonía sobre Protocolo de Internet, en su traducción al castellano. Tecnología que permite la provisión de servicios de voz, como por ejemplo llamadas telefónicas, a través de Protocolo de Internet. Consiste en el envío digital de voz en paquetes en vez de hacerlo a través de los protocolos tradicionales de la red telefónica pública conmutada (PSTN).

WACC: Acrónimo de *Weighted Average Cost of Capital*. Es el coste del capital medio ponderado, en su traducción al castellano. Refleja el coste de oportunidad de los recursos propios y ajenos invertidos en los activos y su valor se determina a partir de fórmulas financieras estándares.

WAP: *Wireless Application Protocol*. Protocolo de acceso a Internet desde terminales inalámbricos digitales. Es una especificación abierta y global que permite a los usuarios móviles con terminales inalámbricos acceder e interactuar de forma sencilla e inmediata con información y servicios. El WAP ha sido uno de los primeros pasos dados por las operadoras de móviles para incluir en su oferta de servicios aquéllos relacionados con Internet y los contenidos multimedia en general.

Web: Abreviatura de World Wide Web (www), el sistema mundial de comunicación que se lleva a cabo mediante el mecanismo de hipertexto. A través de este sistema se interconectan millones de documentos y archivos a través del conjunto de servidores que configuran Internet.

Whois: "Quién es", en su traducción al castellano. Es un programa que permite al usuario saber si un determinado nombre de dominio de segundo nivel, o dirección de Internet, está disponible o si ya está registrado. Si es éste el

caso, a través de whois podremos identificar al titular de dicho dominio.

Originariamente Network Solutions (luego adquirida por Verisign) era el único registrador de Internet para los nombres de dominio .com, .net, .org, por lo que las búsquedas en la base de datos whois (que esa organización era la encargada de mantener) se limitaba a los dominios registrados con esta compañía. Sin embargo, recientemente la Icanm ha abierto el registro de nombres de dominio a otras compañías. Para realizar búsquedas de dominios en todas las compañías al mismo tiempo se ha creado la nueva base de datos *BetterWhois*.

Wi fi: Abreviatura de *Wireless Fidelity*. Las redes wi fi permiten a los usuarios acceder a Internet sin necesidad de conexiones de cables, a velocidades que pueden llegar hasta 11 Mbit/s o 54 Mbit/s en entornos limitados, por ejemplo, dentro de un edificio, un campus universitario o un aeropuerto. El punto de acceso estará conectado a Internet mediante otra solución de acceso (satélite, ADSL, cable o LMDS) que proporcionará la conexión a Internet que compartirán los usuarios.

WiMAX: *Worldwide Interoperability for Microwave Access*. Tecnología basada en distintos estándares que permite la prestación de servicios de banda ancha inalámbrica en la última milla (último tramo de la red hasta el abonado), de forma similar al cable o al xDSL. Los estándares están basados principalmente en el IEEE 802.16.

WLAN: *Wireless Local Area Network*. Es un tipo de red de área local que utiliza un sistema de conexión inalámbrica en lugar de cable para transmitir datos entre los usuarios y los dispositivos, a distancias cortas. Facilita la transferencia de archivos entre miembros de un grupo de trabajo y permite compartir archivos, impresoras y otros servicios. Permite alcanzar veloci-

dades de transmisión de hasta 54 Mbits por segundo.

X.25: Servicio de transmisión de datos mediante la conexión entre terminales con la red de conmutación de paquetes. Las modalidades existentes son Datagrama y Circuito Virtual, siendo doble también el acceso al servicio: acceso dedicado y acceso a través de la red telefónica convencional.

xDSL: *Digital Subscriber Line*. Término que designa un conjunto de tecnologías desplegadas sobre pares de cobre de abonado para propor-

cionar servicios de banda ancha. La x precede a DSL porque esta tecnología está compuesta por varios sistemas a su vez, componiendo toda una gama. Así por ejemplo, estaría la tecnología ADSL y también la VDSL. Cada tecnología xDSL se diferencia por sus características técnicas, como el tipo de modulación utilizada y la banda de frecuencias ocupada. El sistema más popular es el del ADSL (*Asymmetric Digital Subscriber Line*), tecnología que resulta 140 veces más rápida que la tecnología RDSI. El VDSL (*Very High Data-rate Subscriber Line*) permite alcanzar hasta 28 megabits por segundo.

TARIFAS Y PRECIOS
VIGENTES
A 31 DE DICIEMBRE
DE 2003

A2



TARIFAS Y PRECIOS VIGENTES A 31 DE DICIEMBRE DE 2003

TARIFAS METROPOLITANAS

OPERADOR	TARIFA	Establecimiento (euros)	Franquicia (segundos)	H. Normal (euros/min.)	H. Reducido (euros/min.)	Horario normal	Modalidad de facturación
ALO	Tarifa única Plan Evolución	0,0685	160	0,0100	0,0100	Independiente	Por segundo
ALO	Básica	0,0685	160	0,0120	0,0050	L-V/08-18	Por segundo
ARRAKIS	Básica	0,0685	160	0,0228	0,0096	L-V/08-18	Por segundo
AUNA	Tarifa Día-noche	0,0685	0	0,0150	0,0500	L-V/08-18	Por segundo
AUNA	Tarifa Programa Único	0,0685	160	0,0216	0,0089	L-V/08-18	Por segundo
BT	Básica-acceso indirecto	0,0685	160	0,0228	0,0096	L-D/08-22	Por segundo
BT	Plan Metropolitano	0,0000	0	0,0330	0,0240	L-V/08-18	Por segundo
CABLESUR	Básica	0,0680	0	0,0200	0,0090	L-V/08-18	Por segundo
CENDEL	Básica	0,0685	160	0,0240	0,0099	L-V/08-18	Por segundo
COLT TELECOM	Tarifa única Colt Line	0,0000	160	0,0240	0,0240	Independiente	Por segundo
COLT TELECOM	Colt Connect-acceso indirecto	0,0685	160	0,0228	0,0096	L-V/08-18	Por segundo
COMUNITEL	Tarifa negocio	0,1603	160	0,0210	0,0090	L-D/08-20	Por segundo
EUSKALTEL	Tarifa Día-noche <i>on net</i>	0,0673	160	0,0234	0,0096	L-J/08-21 - V/08-20	Por segundo
EUSKALTEL	Tarifa Día-noche <i>off net</i>	0,0673	160	0,0198	0,0096	L-J/08-21 - V/08-20	Por segundo
EUSKALTEL	Tarifa Plan Gran Consumo	0,0391	0	0,0970	0,0198	L-J/08-21 - V/08-20	Por segundo
JAZZTEL	Básica	0,0600	0	0,0150	0,0050	L-V/08-18	Por segundo
JAZZTEL	Tarifa Jazz Elección-Jazz Ocio	0,0685	160	0,0228	0,0093	L-V/08-18	Por segundo
MENTA	Básica	0,0685	0	0,0216	0,0088	L-D/08-18	Por segundo
ONO	Tarifa única	0,0833	160	0,0200	0,0200	Independiente	1 min + seg
ONO	Básica <i>on net</i>	0,0000	0	0,0000	0,0000	L-V/08-20	Por segundo
ONO	Básica <i>off net</i>	0,0685	160	0,0228	0,0098	L-V/08-20	Por segundo
OVS	Básica	0,0000	0	0,0290	0,0290	Independiente	Por minuto
OVS	Tarifa plus	0,0000	0	0,0350	0,0350	Independiente	Por segundo
R CABLE	Tarifa única	0,0600	180	0,0210	0,0210	Independiente	Por segundo
R CABLE	Tarifa Día-noche	0,0685	160	0,0215	0,0080	L-V/08-18	Por segundo
RETECAL	Básica <i>on net</i>	0,0514	160	0,0180	0,0074	L-V/08-18	Por segundo
RETECAL	Básica <i>off net</i>	0,0620	160	0,0217	0,0096	L-V/08-18	Por segundo
RETENA	Básica	0,0617	160	0,0216	0,0099	L-V/08-18	Por segundo
SPANTEL	Básica	0,0700	100	0,0300	0,0200	L-V/08-18	Por segundo
TELE2	Tarifa única	0,0685	0	0,0050	0,0050	Independiente	Por segundo
TELECABLE	Básica <i>on net</i>	0,0520	160	0,0180	0,0060	L-V/08-18	Por segundo
TELECABLE	Básica <i>off net</i>	0,0620	160	0,0215	0,0096	L-V/08-18	Por segundo
TME	Tarifa única	0,0000	0	0,0350	0,0350	Independiente	Por segundo
UNI2	Tarifa única	0,0600	0	0,0099	0,0099	Independiente	Por segundo
UNI2	Básica	0,0000	0	0,0331	0,0271	L-V/08-20	Por segundo
VICOM	Tarifa única	0,0000	0	0,0340	0,0340	Independiente	Por segundo
TELEFÓNICA	Básica	0,0685	160	0,0240	0,0099	L-V/08-18	Por segundo



TARIFAS Y PRECIOS VIGENTES A 31 DE DICIEMBRE DE 2003

COMPARATIVA DE TARIFAS METROPOLITANAS (HORARIO NORMAL)				
OPERADOR	TARIFA	Comparación con Telefónica (porcentaje)		
		1 min.	3 min.	20 min.
ALO	Tarifa única Plan Evolución	0	-6	-50
ALO	Básica	0	-5	-43
ARRAKIS	Básica	0	0	-4
AUNA	Tarifa Día-noche	22	48	-24
AUNA	Tarifa Programa Único	0	-1	-9
BT	Básica-acceso indirecto	0	0	-4
BT	Tarifa Plan Metropolitano	-52	29	36
CABLESUR	Básica	28	67	-3
CENTEL	Básica	0	0	0
COLT TELECOM	Tarifa única-Colt Line	-100	-90	-14
COLT TELECOM	Colt Connect-acceso indirecto	0	-1	-4
COMUNITEL GLOBAL	Tarifa negocio	134	119	8
EUSKALTEL	Tarifa Día-noche <i>on net</i>	-2	-3	-15
EUSKALTEL	Tarifa Día-noche <i>off net</i>	-2	-2	-2
EUSKALTEL	Tarifa Plan Gran Consumo	99	332	308
JAZZTEL	Básica	9	37	-26
JAZZTEL	Tarifa JazzElección-JazzOcio	0	-1	-4
MENTA	Básica	32	74	3
ONO	Tarifa única	22	18	-11
ONO	Básica <i>on net</i>	-100	-100	-100
ONO	Básica <i>off net</i>	0	-1	-4
OWS	Básica	-58	14	20
OWS	Tarifa plus	-49	37	44
R CABLE	Tarifa única	-12	-22	-14
R CABLE	Tarifa Día-noche	0	-1	-9
RETECAL	Básica <i>on net</i>	-9	-9	-10
RETECAL	Básica <i>off net</i>	-25	-25	-25
RETENA	Básica	-10	-10	-10
SPANTEL	Básica	2	44	28
TELE2	Tarifa única	7	9	-65
TELECABLE	Básica <i>on net</i>	-9	-10	-10
TELECABLE	Básica <i>off net</i>	-24	-24	-25
TME	Tarifa única	-49	37	44
UNI2	Tarifa única	2	17	-47
UNI2	Básica	-52	30	36
VICOM	Tarifa única	-50	33	40
TELEFÓNICA	Básica	0	0	0

TARIFAS Y PRECIOS VIGENTES A 31 DE DICIEMBRE DE 2003

COMPARATIVA DE TARIFAS METROPOLITANAS (HORARIO REDUCIDO)				
OPERADOR	TARIFA	Comparación con Telefónica (porcentaje)		
		1 min.	3 min.	20 min.
ALO	Tarifa única Plan Evolución	0	0	1
ALO	Básica	0	-2	-36
ARRAKIS	Básica	0	0	-2
AUNA	Tarifa Día-noche	73	204	346
AUNA	Tarifa Programa Único	0	0	-7
BT	Básica-acceso indirecto	0	0	-2
BT	Tarifa Plan Metropolitano	-65	0	100
CABLESUR	Básica	12	32	4
CENTEL	Básica	0	0	0
COLT TELECOM	Tarifa única-Colt Line	-100	-89	74
COLT TELECOM	Colt Connect-acceso indirecto	0	0	-2
COMUNITEL GLOBAL	Tarifa negocio	134	127	32
EUSKALTEL	Tarifa Día-noche <i>on net</i>	-2	-2	-2
EUSKALTEL	Tarifa Día-noche <i>off net</i>	-2	-2	-2
EUSKALTEL	Tarifa Plan Gran Consumo	-14	37	82
JAZZTEL	Básica	-5	4	-33
JAZZTEL	Tarifa JazzElección-JazzOcio	0	0	-4
MENTA	Básica	13	32	2
ONO	Tarifa única	22	25	80
ONO	Básica <i>on net</i>	-100	-100	-100
ONO	Básica <i>off net</i>	0	0	0
OWS	Básica	-58	21	142
OWS	Tarifa plus	-49	46	192
R CABLE	Tarifa única	-12	-16	74
R CABLE	Tarifa Día-noche	0	-1	-13
RETECAL	Básica <i>on net</i>	-9	-9	-5
RETECAL	Básica <i>off net</i>	-25	-25	-25
RETENA	Básica	-10	-9	-3
SPANTEL	Básica	2	35	82
TELE2	Tarifa única	7	16	-30
TELECABLE	Básica <i>on net</i>	-9	-9	-5
TELECABLE	Básica <i>off net</i>	-24	-25	-35
TME	Tarifa única	-49	46	192
UNI2	Tarifa única	2	25	8
UNI2	Básica	-61	13	126
VICOM	Tarifa única	-50	42	184
TELEFÓNICA	Básica	0	0	0

A2

TARIFAS PROVINCIALES							
OPERADOR	TARIFA	Establecimiento (euros)	Franquicia (segundos)	H. Normal (euros/min.)	H. Reducido (euros/min.)	Horario normal	Modalidad de facturación
ALO	Básica	0,0830	0	0,0192	0,0132	L-V/08-20	Por segundo
ALO	Tarifa única Plan Evolución	0,0000	0	0,0600	0,0600	Independiente	Por segundo
ALO	Europa Total	0,0000	0	0,0700	0,0370	L-V/08-20	Por segundo
ARRAKIS	Básica	0,0000	0	0,0721	0,0000	L-V/08-20	Por segundo
AUNA	Acceso directo interclientes misma Comunidad Autónoma	0,0833	0	0,0310	0,0213	L-V/08-20	Por segundo
AUNA	Día-noche acceso directo/indirecto	0,0833	0	0,0365	0,0250	L-V/08-20	Por segundo
AUNA	Tarifa Programa Único	0,0000	0	0,0450	0,0450	Independiente	Por segundo
BT	Tarifa única Plan Classic	0,0600	0	0,0300	0,0300	Independiente	Por segundo
BT	Plan Día-noche	0,0000	0	0,0721	0,0360	L-V/08-20	Por segundo
CABLESUR	Básica	0,0830	0	0,0300	0,0200	L-V/08-20	Por segundo
CENTEL	Plan Asociación	0,0783	0	0,0361	0,0248	L-V/08-20	Por segundo
COLT TELECOM	Colt Line	0,0000	0	0,0420	0,0420	L-V/08-18	Por segundo
COLT TELECOM	Colt Connect	0,0000	0	0,0480	0,0300	L-V/08-18	Por segundo
COMUNITEL	Tarifa negocio	0,0000	18	0,0720	0,0390	L-V/08-20	Por segundo
EUSKALTEL	Tarifa naranja <i>on net</i>	0,0810	160	0,0420	0,0360	L-J/08-21 y V/08-20	Por segundo
EUSKALTEL	Tarifa naranja <i>off net</i>	0,0810	160	0,0465	0,0360	L-J/08-21 y V/08-20	Por segundo
EUSKALTEL	Básica <i>on net</i>	0,0810	160	0,0441	0,0360	L-J/08-21 y V/08-20	Por segundo
EUSKALTEL	Básica <i>off net</i>	0,0810	160	0,0550	0,0360	L-J/08-21 y V/08-20	Por segundo
EUSKALTEL	Plan Gran Consumo	0,0810	0	0,0270	0,0215	L-J/08-21 y V/08-20	Por segundo
JAZZTEL	Tarifa única Jazz Elección	0,0000	0	0,0540	0,0540	Independiente	Por segundo
JAZZTEL	Jazz Ocio	0,0833	0	0,0433	0,0241	L-V/08-20	Por segundo
MENTA	Básica	0,0833	0	0,0397	0,0333	L-D/08-18	Por segundo
OLA INTERNET	Tarifa única	0,0685	0	0,0325	0,0325	Independiente	Por segundo
ONO	Básica <i>on net</i>	0,0540	0	0,0360	0,0240	L-V/08-22	Por segundo
ONO	Básica <i>off net</i>	0,0811	0	0,0420	0,0330	L-V/08-20	Por segundo
ONO	Tarifa única	0,0833	0	0,0300	0,0300	Independiente	Por segundo
ONO	Básica 2ª Vivienda <i>on net</i>	0,1200	0	0,0600	0,0300	L-V/08-20	Por segundo
ONO	Básica 2ª Vivienda <i>off net</i>	0,1200	0	0,1200	0,0600	L-V/08-20	Por segundo
OWS	Tarifa única	0,0000	0	0,0390	0,0390	Independiente	Por segundo
R CABLE	Tarifa única	0,0420	60	0,0420	0,0420	Independiente	1 min + seg
R CABLE	Tarifa Día-noche	0,0800	0	0,0380	0,0250	L-V/08-20	Por segundo
RETECAL	Básica <i>on net</i>	0,0800	0	0,0360	0,0200	L-V/08-20	Por segundo
RETECAL	Básica <i>off net</i>	0,0800	0	0,0375	0,2500	L-V/08-20	Por segundo
RETENA	Básica	0,0833	0	0,0376	0,0259	L-V/08-20	Por segundo
SPANTEL	Básica	0,0800	0	0,0600	0,0500	L-V/08-20	Por segundo
TELE2	Tarifa única	0,0833	0	0,0200	0,0200	Independiente	Por segundo
TELECABLE	Básica <i>on net</i>	0,0650	0	0,0320	0,0170	L-V/08-20	Por segundo
TELECABLE	Básica <i>off net</i>	0,0770	0	0,0360	0,0215	L-V/08-20	Por segundo
TME	Tarifa única	0,0000	0	0,0550	0,0550	Independiente	Por segundo
UNI2	Básica	0,0800	0	0,0350	0,0190	L-V/08-20	Por segundo
UNI2	Tarifa única	0,0800	0	0,0250	0,0250	L-V/08-20	Por segundo
VICOM	Tarifa única	0,0000	0	0,0490	0,0490	Independiente	Por segundo
TELEFÓNICA	Básica	0,0833	0	0,0384	0,0264	L-V/08-20	Por segundo

TARIFAS Y PRECIOS VIGENTES A 31 DE DICIEMBRE DE 2003

COMPARATIVA DE TARIFAS PROVINCIALES (HORARIO NORMAL)				
OPERADOR	TARIFA	Comparación con Telefónica (porcentaje)		
		1 min.	3 min.	20 min.
ALO	Básica	-16	-29	-45
ALO	Tarifa única Plan Evolución	-51	-9	41
ALO	Europa Total	-42	6	64
ARRAKIS	Básica	-41	9	69
AUNA	Acceso directo interclientes misma Comunidad Autónoma	-6	-11	-17
AUNA	Día-noche acceso directo/indirecto	-2	-3	-4
AUNA	Tarifa Programa Único	-63	-32	6
BT	Tarifa única Plan Classic	-26	-24	-22
BT	Plan Día-noche	-41	9	69
CABLESUR	Básica	-7	-13	-20
CENDEL	Plan Asociación	-6	-6	-6
COLT TELECOM	Colt Line	-65	-37	-1
COLT TELECOM	Colt Connect	-61	-27	13
COMUNTEL	Tarifa negocio	-59	-2	67
EUSKALTEL	Tarifa naranja <i>on net</i>	-33	-52	-5
EUSKALTEL	Tarifa naranja <i>off net</i>	-33	-51	4
EUSKALTEL	Básica <i>on net</i>	-33	-52	-1
EUSKALTEL	Básica <i>off net</i>	-33	-50	22
EUSKALTEL	Plan Gran Consumo	-11	-18	-27
JAZZTEL	Tarifa única Jazz Elección	-56	-18	27
JAZZTEL	Jazz Ocio	4	7	12
MENTA	Básica	1	2	3
OLA INTERNET	Tarifa única	-17	-16	-16
ONO	Básica <i>on net</i>	-26	-18	-9
ONO	Básica <i>off net</i>	1	4	8
ONO	Tarifa única	-7	-13	-20
ONO	Básica 2ª Vivienda <i>on net</i>	48	51	55
ONO	Básica 2ª Vivienda <i>off net</i>	97	142	196
OWS	Tarifa única	-68	-41	-8
R CABLE	Tarifa única	-65	-37	-1
R CABLE	Tarifa Día-noche	-3	-2	-1
RETECAL	Básica <i>on net</i>	-5	-5	-6
RETECAL	Básica <i>off net</i>	-3	-3	-3
RETENA	Básica	-1	-1	-2
SPANTEL	Básica	15	31	50
TELE2	Tarifa única	-15	-28	-43
TELECABLE	Básica <i>on net</i>	-20	-19	-17
TELECABLE	Básica <i>off net</i>	-7	-7	-6
TME	Tarifa única	-55	-17	29
UNI2	Básica	-6	-7	-8
UNI2	Tarifa única	-14	-22	-32
VICOM	Tarifa única	-60	-26	15
TELEFÓNICA	Básica	0	0	0

A2

TARIFAS Y PRECIOS VIGENTES A 31 DE DICIEMBRE DE 2003

COMPARATIVA DE TARIFAS PROVINCIALES (HORARIO REDUCIDO)				
OPERADOR	TARIFA	Comparación con Telefónica (porcentaje)		
		1 min.	3 min.	20 min.
ALO	Básica	-12	-25	-43
ALO	Tarifa única Plan Evolución	-45	11	96
ALO	Europa Total	-66	-32	21
ARRAKIS	Básica	-100	-100	-100
AUNA	Acceso directo interclientes misma Comunidad Autónoma	-5	-9	-17
AUNA	Día-noche acceso directo/indirecto	-1	-3	-5
AUNA	Tarifa Programa Único	-59	-17	47
BT	Tarifa única Plan Classic	-18	-8	8
BT	Plan Día-noche	-67	-34	18
CABLESUR	Básica	-6	-12	-21
CENTEL	Plan Asociación	-6	-6	-6
COLT TELECOM	Colt Line	-62	-22	37
COLT TELECOM	Colt Connect	-73	-45	-2
COMUNITEL	Tarifa negocio	-75	-35	26
EUSKALTEL	Tarifa naranja <i>on net</i>	-26	-43	15
EUSKALTEL	Tarifa naranja <i>off net</i>	-26	-43	15
EUSKALTEL	Básica <i>on net</i>	-26	-43	15
EUSKALTEL	Básica <i>off net</i>	-26	-43	15
EUSKALTEL	Plan Gran Consumo	-7	-10	-16
JAZZTEL	Tarifa única Jazz Elección	-51	0	77
JAZZTEL	Jazz Ocio	-2	-4	-8
MENTA	Básica	6	13	23
OLA INTERNET	Tarifa única	-8	2	18
ONO	Básica <i>on net</i>	-29	-22	-13
ONO	Básica <i>off net</i>	4	11	21
ONO	Tarifa única	3	7	12
ONO	Básica 2ª Vivienda <i>on net</i>	37	29	18
ONO	Básica 2ª Vivienda <i>off net</i>	64	85	116
OWS	Tarifa única	-64	-28	28
R CABLE	Tarifa única	-62	-22	37
R CABLE	Tarifa Día-noche	-4	-5	-5
RETECAL	Básica <i>on net</i>	-9	-14	-21
RETECAL	Básica <i>off net</i>	201	411	731
RETENA	Básica	0	-1	-2
SPANTEL	Básica	19	42	77
TELE2	Tarifa única	-6	-12	-21
TELECABLE	Básica <i>on net</i>	-25	-29	-34
TELECABLE	Básica <i>off net</i>	-10	-13	-17
TME	Tarifa única	-50	2	80
UNI2	Básica	-10	-16	-25
UNI2	Tarifa única	-4	-5	-5
VICOM	Tarifa única	-55	-10	60
TELEFÓNICA	Básica	0	0	0

TARIFAS Y PRECIOS VIGENTES A 31 DE DICIEMBRE DE 2003

TARIFAS INTERPROVINCIALES							
OPERADOR	TARIFA	Establecimiento (euros)	Franquicia (segundos)	H. Normal (euros/min.)	H. Reducido (euros/min.)	Horario normal	Modalidad de facturación
ALO	Básica	0,0830	0	0,0370	0,0290	L-V/08-18	Por segundo
ALO	Tarifa única Plan Evolución	0,0000	0	0,1020	0,1020	Independiente	Por segundo
ALO	Europa Total	0,0000	0	0,1100	0,0610	L-V/08-20	Por segundo
ARRAKIS	Básica	0,0000	0	0,1082	0,0000	L-V/08-20	Por segundo
AUNA	Acceso directo interclientes misma Comunidad Autónoma	0,0833	0	0,0548	0,0306	L-V/08-20	Por segundo
AUNA	Día-noche acceso directo/indirecto	0,0833	0	0,0645	0,0360	L-V/08-20	Por segundo
AUNA	Tarifa Programa Único	0,0000	0	0,0700	0,0700	Independiente	Por segundo
BT	Plan Día-noche	0,0000	0	0,1082	0,0541	L-V/08-20	Por segundo
BT	Tarifa única	0,0601	0	0,0601	0,0601	Independiente	Por segundo
CABLESUR	Básica	0,0830	0	0,0500	0,0300	L-V/08-20	Por segundo
CENDEL	Plan Asociación	0,0783	0	0,0637	0,0355	L-V/08-20	Por segundo
COLT TELECOM	Colt Line	0,0000	0	0,0420	0,0420	L-V/08-18	Por segundo
COLT TELECOM	Colt Connect	0,0000	0	0,0721	0,0480	L-V/08-20	Por segundo
COMUNITEL	Básica	0,0000	18	0,1202	0,0600	L-D/08-20	Por segundo
EUSKALTEL	Tarifa naranja <i>on net</i>	0,0810	160	0,0700	0,0600	L-J/08-21 y V/08-20	Por segundo
EUSKALTEL	Tarifa naranja <i>off net</i>	0,0810	160	0,0850	0,0600	L-J/08-21 y V/08-20	Por segundo
EUSKALTEL	Básica <i>on net</i>	0,0810	160	0,0720	0,0600	L-J/08-21 y V/08-20	Por segundo
EUSKALTEL	Básica <i>off net</i>	0,0810	160	0,1030	0,0600	L-J/08-21 y V/08-20	Por segundo
EUSKALTEL	Plan Gran Consumo	0,0810	0	0,0450	0,0360	L-J/08-21 y V/08-20	Por segundo
JAZZTEL	Tarifa única Jazz Elección	0,0000	0	0,0901	0,0901	Independiente	Por segundo
JAZZTEL	Jazz Ocio	0,0833	0	0,0757	0,4210	L-V/08-20	Por segundo
MENTA	Básica	0,0833	0	0,0666	0,0533	L-D/08-18	Por segundo
OLA INTERNET	Tarifa única	0,0685	0	0,0600	0,0600	Independiente	Por segundo
ONO	Básica <i>on net</i>	0,0000	0	0,0000	0,0000	L-V/08-20	Por segundo
ONO	Básica <i>off net</i>	0,0811	0	0,0721	0,0540	L-V/08-20	Por segundo
ONO	Tarifa única	0,0833	0	0,0300	0,0300	Independiente	Por segundo
ONO	2ª Vivienda <i>on net</i>	0,1200	0	0,0600	0,0600	L-V/08-20	Por segundo
ONO	2ª Vivienda <i>off net</i>	0,1200	0	0,1200	0,0600	L-V/08-20	Por segundo
OVS	Básica	0,0000	0	0,0450	0,0450	Independiente	Por minuto
OVS	Tarifa plus	0,0000	0	0,0490	0,0490	Independiente	Por segundo
R CABLE	Tarifa única	0,0660	60	0,0660	0,0660	L-V/08-20	1 min + seg
R CABLE	Tarifa Día-noche	0,0800	0	0,0670	0,0370	L-V/08-20	Por segundo
RETECAL	Básica <i>on net</i>	0,0800	0	0,0360	0,0200	L-V/08-20	Por segundo
RETECAL	Básica <i>off net</i>	0,0800	0	0,0620	0,0340	L-V/08-20	Por segundo
RETENA	Básica	0,0833	0	0,0664	0,0370	L-V/08-20	Por segundo
SPANTEL	Básica	0,0800	0	0,0600	0,0500	L-V/08-20	Por segundo
TELE2	Tarifa única	0,0833	0	0,0300	0,0300	Independiente	Por segundo
TME	Tarifa única	0,0000	0	0,0550	0,0550	Independiente	Por segundo
UNI2	Básica	0,0800	0	0,0650	0,0350	L-V/08-20	Por segundo
UNI2	Tarifa única	0,0800	0	0,0550	0,0550	Independiente	Por segundo
VICOM	Tarifa única	0,0000	0	0,0490	0,0490	Independiente	Por segundo
TELEFÓNICA	Básica	0,0833	0	0,0678	0,0378	L-V/08-20	Por segundo

A2

TARIFAS Y PRECIOS VIGENTES A 31 DE DICIEMBRE DE 2003

COMPARATIVA DE TARIFAS INTERPROVINCIALES (HORARIO NORMAL)				
OPERADOR	TARIFA	Comparación con Telefónica (porcentaje)		
		1 min.	3 min.	20 min.
ALO	Básica	-21	-21	-43
ALO	Tarifa única Plan Evolución	103	-32	42
ALO	Europa Total	-27	-27	53
ARRAKIS	Básica	-28	-28	50
AUNA	Acceso directo interclientes misma comunidad autónoma	-9	-9	-18
AUNA	Día-noche acceso directo/indirecto	-2	-2	-5
AUNA	Tarifa Programa Único	-54	-54	-3
BT	Plan Día-noche	-28	-28	50
BT	Tarifa única	-20	-20	-12
CABLESUR	Básica	-12	-12	-25
CENTEL	Plan Asociación	-6	-6	-6
COLT TELECOM	Colt Line	-72	-72	-42
COLT TELECOM	Colt Connect	-52	-52	0
COMUNITEL	Básica	-44	-44	65
EUSKALTEL	Tarifa naranja <i>on net</i>	-46	-46	-10
EUSKALTEL	Tarifa naranja <i>off net</i>	-46	-46	8
EUSKALTEL	Básica <i>on net</i>	-46	-46	-8
EUSKALTEL	Básica <i>off net</i>	-46	-46	30
EUSKALTEL	Plan Gran Consumo	-17	-17	-32
JAZZTEL	Tarifa única Jazz Elección	-40	-40	25
JAZZTEL	Jazz Ocio	5	5	11
MENTA	Básica	-1	-1	-2
OLA INTERNET	Tarifa única	-15	-15	-12
ONO	Básica <i>on net</i>	-100	-100	-100
ONO	Básica <i>off net</i>	1	1	6
ONO	Tarifa única	-25	-25	-53
ONO	2ª Vivienda <i>on net</i>	19	19	-8
ONO	2ª Vivienda <i>off net</i>	59	59	75
OWS	Básica	-70	-70	-37
OWS	Tarifa plus	-68	-68	-32
R CABLE	Tarifa única	-56	-56	-8
R CABLE	Tarifa Día-noche	-3	-3	-1
RETECAL	Básica <i>on net</i>	-23	-23	-44
RETECAL	Básica <i>off net</i>	-6	-6	-8
RETENA	Básica	-1	-1	-2
SPANTEL	Básica	-7	-7	-11
TELE2	Tarifa única	-25	-25	-53
TME	Tarifa única	-64	-64	-24
UNI2	Básica	-4	-4	-4
UNI2	Tarifa única	-11	-11	-18
VICOM	Tarifa única	-68	-68	-32
TELEFÓNICA	Básica	0	0	0

A2

TARIFAS Y PRECIOS VIGENTES A 31 DE DICIEMBRE DE 2003

COMPARATIVA DE TARIFAS INTERPROVINCIALES (HORARIO REDUCIDO)				
OPERADOR	TARIFA	Comparación con Telefónica (porcentaje)		
		1 min.	3 min.	20 min.
ALO	Básica	-14	-8	-21
ALO	Tarifa única Plan Evolución	56	-16	143
ALO	Europa Total	-7	-50	45
ARRAKIS	Básica	-100	-100	-100
AUNA	Acceso directo interclientes misma comunidad autónoma	-11	-6	-17
AUNA	Día-noche acceso directo/indirecto	-3	-1	-4
AUNA	Tarifa Programa Único	7	-42	67
BT	Plan Día-noche	-17	-55	29
BT	Tarifa única	22	-1	50
CABLESUR	Básica	-12	-7	-19
CENDEL	Plan Asociación	-6	-6	-6
COLT TELECOM	Colt Line	-36	-65	0
COLT TELECOM	Colt Connect	-27	-60	14
COMUNITEL	Básica	-18	-65	41
EUSKALTEL	Tarifa naranja <i>on net</i>	-49	-33	34
EUSKALTEL	Tarifa naranja <i>off net</i>	-49	-33	34
EUSKALTEL	Básica <i>on net</i>	-49	-33	34
EUSKALTEL	Básica <i>off net</i>	-49	-33	34
EUSKALTEL	Plan Gran Consumo	-4	-3	-5
JAZZTEL	Tarifa única Jazz Elección	37	-26	115
JAZZTEL	Jazz Ocio	584	316	913
MENTA	Básica	24	13	37
OLA INTERNET	Tarifa única	26	6	51
ONO	Básica <i>on net</i>	-100	-100	-100
ONO	Básica <i>off net</i>	24	12	38
ONO	Tarifa única	-12	-6	-19
ONO	2ª Vivienda <i>on net</i>	53	49	57
ONO	2ª Vivienda <i>off net</i>	53	49	57
OWS	Básica	-31	-63	7
OWS	Tarifa plus	-25	-60	17
R CABLE	Tarifa única	1	-45	57
R CABLE	Tarifa Día-noche	-3	-3	-2
RETECAL	Básica <i>on net</i>	-29	-17	-43
RETECAL	Básica <i>off net</i>	-7	-6	-9
RETENA	Básica	-1	-1	-2
SPANTEL	Básica	17	7	29
TELE2	Tarifa única	-12	-6	-19
TME	Tarifa única	-16	-55	31
UNI2	Básica	-6	-5	-7
UNI2	Tarifa única	25	11	41
VICOM	Tarifa única	-25	-60	17
TELEFÓNICA	Básica	0	0	0

A2

TARIFAS INTERNACIONALES EN EL ÁMBITO DE LA UNIÓN EUROPEA

OPERADOR	TARIFA	Establecimiento (euros)	Franquicia (segundos)	H. Normal (euros/min.)	H. Reducido (euros/min.)	Horario normal	Modalidad de facturación
ALO	Básica	0,1180	0	0,0890	0,0890	Independiente	Por segundo
ALO	Europa Total	0,0000	0	0,0650	0,6500	Independiente	Por segundo
ARRAKIS	Básica	0,0000	0	0,2404	0,2104	L-V/08-20	Por segundo
AUNA	Tarifa única	0,0000	0	0,0902	0,0902	Independiente	Por segundo
AUNA	Básica	0,1187	0	0,1140	0,1140	Independiente	Por minuto
BT	Tarifa Día-noche	0,0000	0	0,2404	0,2103	L-V/08-20	Por minuto
BT	Tarifa única	0,0902	0	0,1803	0,1803	Independiente	Por minuto
CABLESUR	Básica	0,1100	0	0,3000	0,3000	Independiente	Por segundo
CENDEL	Plan Asociación	0,1187	0	0,1200	0,1200	Independiente	Por segundo
COLT TELECOM	Colt Line/Colt Connect	0,0000	0	0,0721	0,0721	Independiente	Por segundo
COMUNITEL	Tarifa Itel	0,0000	0	0,0900	0,0900	Independiente	Por minuto
EUSKALTEL	Básica	0,1170	0	0,1750	0,1750	Independiente	Por segundo
JAZZTEL	Básica Jazz Elección	0,0000	0	0,0901	0,0901	Independiente	Por segundo
JAZZTEL	Tarifa Jazz Ocio	0,1200	0	0,1503	0,1503	Independiente	Por segundo
OLA INTERNET	Básica	0,0685	0	0,0900	0,0900	Independiente	Por segundo
ONO	Tarifa Ciudad	0,1200	0	0,2900	0,1100	L-V/08-20 y S/8-14	Por segundo
ONO	Tarifa única	0,1187	0	0,1190	0,1190	Independiente	Por segundo
OVS	Básica	0,0000	0	0,0550	0,0550	Independiente	Por minuto
R CABLE	Tarifa Día-noche	0,1100	0	0,1100	0,1100	Independiente	Por segundo
RETECAL	Básica	0,1140	0	0,1150	0,1150	Independiente	Por minuto
RETENA	Básica	0,1202	0	0,2400	0,2100	L-V/08-20	Por segundo
SPANTEL	Básica	0,1100	0	0,1200	0,1200	Independiente	Por segundo
TELE2	Básica	0,1200	0	0,0800	0,0800	Independiente	Por segundo
TELECABLE	Básica	0,1140	0	0,2650	0,1150	L-V/08-20	Por segundo
TME	Tarifa única	0,0000	0	0,0900	0,0900	Independiente	Por segundo
UNI2	Básica	0,1100	0	0,1900	0,0900	L-V/08-20	Por segundo
UNI2	Tarifa única	0,1100	0	0,0550	0,0550	Independiente	Por segundo
VICOM	Básica	0,0000	0	0,0700	0,0700	Independiente	Por segundo
TELEFÓNICA	Básica	0,1187	0	0,1200	0,1200	Independiente	Por segundo

COMPARATIVA DE TARIFAS INTERNACIONALES EN EL ÁMBITO DE LA UE (HORARIO NORMAL)

OPERADOR	TARIFA	Comparación con Telefónica (porcentaje)		
		1 min.	3 min.	20 min.
ALO	Básica	-13	-20	-25
ALO	Europa Total	-73	-59	-48
ARRAKIS	Básica	-100	-100	-100
AUNA	Tarifa única	-62	-43	-28
AUNA	Básica	-3	-4	-5
BT	Tarifa Día-noche	-100	-100	-100
BT	Tarifa única	-100	-100	-100
CABLESUR	Básica	72	111	143
CENTEL	Plan Asociación	0	0	0
COLTTELECOM	Colt Line/Colt Connect	-100	-100	-100
COMUNITEL	Tarifa Itel	-62	-44	-29
EUSKALTEL	Básica	22	34	44
JAZZTEL	Básica Jazz Elección	-62	-44	-28
JAZZTEL	Tarifa Jazz Ocio	13	19	24
OLA INTERNET	Básica	-34	-29	-26
ONO	Tarifa Ciudad	-100	-100	-100
ONO	Tarifa única	-100	-100	-100
OWS	Básica	-77	-66	-56
R CABLE	Tarifa Día-noche	-8	-8	-8
RETECAL	Básica	-4	-4	-4
RETENA	Básica	51	76	95
SPANTEL	Básica	-4	-2	0
TELE2	Básica	-16	-25	-32
TELECABLE	Básica	-100	-100	-100
TME	Tarifa única	-62	-44	-29
UNI2	Básica	26	42	55
UNI2	Tarifa única	-31	-43	-52
VICOM	Básica	-71	-56	-44
TELEFÓNICA	Básica	0	0	0

COMPARATIVA DE TARIFAS INTERNACIONALES EN EL ÁMBITO DE LA UE (HORARIO REDUCIDO)

OPERADOR	TARIFA	Comparación con Telefónica (porcentaje)		
		1 min.	3 min.	20 min.
ALO	Básica	-13	-20	-25
ALO	Europa Total	172	307	416
ARRAKIS	Básica	-100	-100	-100
AUNA	Tarifa única	-62	-43	-28
AUNA	Básica	-3	-4	-5
BT	Tarifa Día-noche	-100	-100	-100
BT	Tarifa única	-100	-100	-100
CABLESUR	Básica	72	111	143
CENTEL	Plan Asociación	0	0	0
COLT TELECOM	Colt Line/Colt Connect	-100	-100	-100
COMUNITEL	Tarifa Itel	-62	-44	-29
EUSKALTEL	Básica	22	34	44
JAZZTEL	Básica Jazz Elección	-62	-44	-28
JAZZTEL	Tarifa Jazz Ocio	13	19	24
OLA INTERNET	Básica	-34	-29	-26
ONO	Tarifa Ciudad	-100	-100	-100
ONO	Tarifa única	-100	-100	-100
OVS	Básica	-77	-66	-56
R CABLE	Tarifa Día-noche	-8	-8	-8
RETECAL	Básica	-4	-4	-4
RETENA	Básica	38	57	72
SPANTEL	Básica	-4	-2	0
TELE2	Básica	-16	-25	-32
TELECABLE	Básica	-100	-100	-100
TME	Tarifa única	-62	-44	-29
UNI2	Básica	-16	-21	-24
UNI2	Tarifa única	-31	-43	-52
VICOM	Básica	-71	-56	-44
TELEFÓNICA	Básica	0	0	0

TARIFAS Y PRECIOS VIGENTES A 31 DE DICIEMBRE DE 2003

TARIFAS FIJO-MÓVIL							
OPERADOR	TARIFA	Establecimiento (euros)	Franquicia (segundos)	H. Normal (euros/min.)	H. Reducido (euros/min.)	Horario normal	Modalidad de facturación
ALO	Básica a TME y Vodafone	0,0680	0	0,1946	0,1126	L-V/08-20	Por minuto
ALO	Básica a Amena	0,0680	0	0,2387	0,1126	L-V/08-20	Por minuto
ALO	Plan Evolución	0,0000	0	0,2580	0,2580	Independiente	Por minuto
ALO	Plan Europa	0,0000	0	0,2700	0,0160	L-V/08-20	1 min + seg
ALO	Básica fijo a móvil UE	0,1180	0	0,0600	0,0600	L-V/8-20	Por segundo
ALO	Plan Europa a móvil UE	0,0000	0	0,1200	0,1200	Independiente	Por segundo
ARRAKIS	Básica	0,2705	0	0,2705	0,1503	L-V/08-22	Por segundo
AUNA	Día-noche a TME y Vodafone acceso directo/indirecto	0,0685	0	0,2200	0,1100	L-V/08-22 y S/08-14	1 min + seg
AUNA	Día-noche a Amena acceso directo/indirecto	0,0685	0	0,2387	0,1322	L-V/08-20 y S/08-14	1 min + seg
AUNA	Tarifa única	0,0000	0	0,2300	0,2300	Independiente	1 min + seg
AUNA	Básica fijo a móvil UE	0,0902	0	0,1082	0,0541	L-V/8-20	Por segundo
AUNA	Tarifa única a móvil UE	0,0000	0	0,0902	0,0902	Independiente	Por segundo
BT	Plan Día-noche	0,0000	0	0,2704	0,1503	L-V/08-20 y S/08-14	1 min + seg
BT	Tarifa única	0,0901	0	0,2344	0,2344	Independiente	1 min + seg
BT	Plan Classic	0,0600	0	0,1900	0,1900	Independiente	Por segundo
BT	Básica fijo a móvil UE	0,0000	0	0,2404	0,2103	L-V/8-20	Por minuto
BT	Tarifa única a móvil UE	0,0901	0	0,0601	0,0601	Independiente	Por minuto
CABLESUR	Básica a TME y Vodafone	0,0700	0	0,1900	0,1100	L-V/08-22 y S/08-14	1 min + seg
CABLESUR	Básica Amena	0,0700	0	0,2400	0,1200	L-V/08-22 y S/08-14	1 min + seg
CENTEL	Plan Asociación a TME y Vodafone	0,0685	0	0,1946	0,1127	L-V/08-22	Por segundo
CENTEL	Plan Asociación a Amena	0,0685	0	0,2239	0,1322	L-V/08-22	Por segundo
COLT TELECOM	Colt Line/Colt Connect a TME y Vodafone	0,0000	0	0,2313	0,1442	L-V/08-18	1 min + seg
COLT TELECOM	Colt Line/Colt Connect a Amena	0,0000	0	0,2644	0,1442	L-V/08-18	1 min + seg
COLT TELECOM	Acceso indirecto	0,0685	0	0,2644	0,1442	L-V/08-18	1 min + seg
COLT TELECOM	Tarifa única Colt Line/Colt Connect a móvil UE	0,0000	0	0,0721	0,0721	Independiente	Por segundo
COMUNITEL	Tarifa única Itel	0,0800	0	0,0176	0,0176	Independiente	1 min + seg
COMUNITEL	Básica fijo a móvil UE	0,0000	0	0,3000	0,3000	Independiente	Por minuto
EUSKALTEL	Básica a Amena y Euskaltel	0,0685	0	0,2000	0,1140	L-V/08-22 y S/08-14	Por segundo
EUSKALTEL	Básica a TME y Vodafone	0,0685	0	0,2404	0,1202	L-V/08-22 y S/08-14	Por segundo
EUSKALTEL	Básica fijo a móvil UE	0,1170	0	0,2970	0,2970	Independiente	Por segundo
JAZZTEL	Tarifa Jazz Ocio	0,0685	0	0,2286	0,1204	L-V/08-22 y S/08-14	1 min + seg
JAZZTEL	Jazz Elección a móvil UE	0,0000	0	0,0901	0,0901	Independiente	Por segundo
JAZZTEL	Jazz Ocio a móvil UE	0,1200	0	0,1503	0,1503	Independiente	Por segundo
MENTA	Básica a TME y Vodafone	0,0685	0	0,2325	0,1322	L-V/08-22 y S/08-14	1 min + seg
MENTA	Básica a Amena	0,0000	0	0,2705	0,1503	L-V/08-22 y S/08-14	1 min + seg
OLA INTERNET	Tarifa única a TME y Vodafone	0,0685	0	0,1900	0,1900	Independiente	1 min + seg
OLA INTERNET	Tarifa única a Amena	0,0685	0	0,2350	0,2350	Independiente	1 min + seg
OLA INTERNET	Básica fijo a móvil UE	0,0685	0	0,3300	0,3300	Independiente	Por segundo

A2

TARIFAS Y PRECIOS VIGENTES A 31 DE DICIEMBRE DE 2003

TARIFAS FIJO-MÓVIL (CONTINUACIÓN)

OPERADOR	TARIFA	Establecimiento (euros)	Franquicia (segundos)	H. Normal (euros/min.)	H. Reducido (euros/min.)	Horario normal	Modalidad de facturación
ONO	Tarifa Ciudad a TME y Vodafone	0,1100	0	0,2000	0,1000	L-V/08-22 y S/08-14	1 min + seg
ONO	Tarifa Ciudad a Amena	0,1100	0	0,2554	0,1322	L-V/08-22 y S/08-14	1 min + seg
ONO	Tarifa única a TME y Vodafone	0,0685	0	0,1890	0,1890	Independiente	1 min + seg
ONO	Tarifa única a Amena	0,0685	0	0,2290	0,2290	Independiente	1 min + seg
ONO	Tarifa Ciudad a móvil UE	0,1200	0	0,1100	0,1100	Independiente	Por segundo
ONO	Tarifa única a móvil UE	0,1187	0	0,1190	0,1190	Independiente	Por segundo
OWS	Básica	0,0000	0	0,2400	0,2400	Independiente	Por minuto
OWS	Básica fijo a móvil UE	0,0000	0	0,2600	0,2600	Independiente	Por minuto
R CABLE	Básica a TME y Vodafone	0,0685	0	0,1940	0,1120	L-V/08-20	1 min + seg
R CABLE	Básica a Amena	0,0685	0	0,2380	0,1320	L-V/08-22	1 min + seg
R CABLE	Tarifa única a TME y Vodafone	0,0000	0	0,2200	0,2200	Independiente	1 min + seg
R CABLE	Tarifa única a Amena	0,0000	0	0,2600	0,2600	Independiente	1 min + seg
R CABLE	Día-noche fijo a móvil UE	0,1100	0	0,3000	0,3000	Independiente	Por segundo
R CABLE	Tarifa única fijo a móvil UE	0,0000	0	0,3000	0,3000	Independiente	1 min + seg
RETECAL	Básica a TME y Vodafone	0,0680	0	0,1945	0,1126	L-V/ 08-22 y S/08-14	1 min + seg
RETECAL	Básica Amena	0,0680	0	0,2365	0,1320	L-V/ 08-22 y S/08-14	1 min + seg
RETECAL	Básica fijo a móvil UE	0,1140	0	0,2900	0,2900	Independiente	Por minuto
RETENA	Básica	0,0685	0	0,2524	0,1262	L-V/08-22 y S/08-14	1 min + seg
RETENA	Básica fijo a móvil UE	0,1187	0	0,2972	0,2972	Independiente	Por segundo
SPANTEL	Básica	0,0000	0	0,2500	0,1500	L-V/08-22 y S/08-14	1 min + seg
SPANTEL	Básica fijo a móvil UE	0,1100	0	0,2600	0,2600	Independiente	Por segundo
TELE2	Básica a TME y Vodafone	0,0685	0	0,1800	0,1000	L-V/08-20	Por segundo
TELE2	Básica Amena	0,0685	0	0,2200	0,1100	L-V/08-22	Por segundo
TELE2	Básica fijo a móvil UE	0,1200	0	0,2900	0,2900	Independiente	Por segundo
TELECABLE	Básica a TME y Vodafone	0,0600	0	0,1940	0,1125	L-V/08-20	1 min + seg
TELECABLE	Básica Amena	0,1140	0	0,2340	0,1320	L-V/08-22	1 min + seg
TELECABLE	Básica fijo a móvil UE	0,1140	0	0,2650	0,2650	Independiente	Por segundo
TME	Tarifa única a TME y Vodafone	0,0000	0	0,2500	0,2500	Independiente	1 min + seg
TME	Tarifa única a Amena	0,0000	0	0,2900	0,2900	Independiente	1 min + seg
UNI2	Básica	0,0000	0	0,4800	0,2700	L-V/08-20 y S/08-14	1 min + seg
UNI2	Tarifa única	0,0800	0	0,1900	0,1900	Independiente	1 min + seg
UNI2	Básica fijo a móvil UE	0,1100	0	0,2500	0,2500	Independiente	Por segundo
VICOM	Tarifa única	0,0000	0	0,2880	0,2880	Independiente	Por segundo
VICOM	Básica fijo a móvil UE	0,0000	0	0,2790	0,2790	Independiente	Por segundo
TELEFÓNICA	Básica a TME y Vodafone	0,0685	0	0,1946	0,1127	L-V/08-20	1 min + seg
TELEFÓNICA	Básica a Amena	0,0685	0	0,2387	0,1322	L-V/08-20	1 min + seg
TELEFÓNICA	Básica fijo a móvil UE	0,1187	0	0,2972	0,2972	Independiente	Por segundo

A2

TARIFAS Y PRECIOS VIGENTES A 31 DE DICIEMBRE DE 2003

COMPARATIVA DE TARIFAS FIJO-MÓVIL (HORARIO NORMAL)				
OPERADOR	TARIFA	Comparación con Telefónica (porcentaje)		
		1 min.	3 min.	20 min.
ALO	Básica a TME y Vodafone	0	0	0
ALO	Básica a Amena	17	20	20
ALO	Plan Evolución	-2	19	19
ALO	Plan Europa	3	24	24
ALO	Básica fijo a móvil UE	-57	-71	-71
ALO	Plan Europa a móvil UE	-71	-64	-64
ARRAKIS	Básica	106	66	66
AUNA	Día-noche a TME y Vodafone acceso directo/indirecto	10	12	12
AUNA	Día-noche a Amena acceso directo/indirecto	17	20	20
AUNA	Tarifa única	-13	6	6
AUNA	Básica fijo a móvil UE	-52	-59	-59
AUNA	Tarifa única a móvil UE	-78	-73	-73
BT	Plan Día-noche	3	24	24
BT	Tarifa única	23	22	22
BT	Plan Classic	-5	-3	-3
BT	Básica fijo a móvil UE	-42	-29	-29
BT	Tarifa única a móvil UE	-64	-73	-73
CABLESUR	Básica a TME y Vodafone	-1	-2	-2
CABLESUR	Básica Amena	18	21	21
CENTEL	Plan Asociación a TME y Vodafone	0	0	0
CENTEL	Plan Asociación a Amena	11	13	13
COLT TELECOM	Colt Line/Colt Connect a TME y Vodafone	-12	6	6
COLT TELECOM	Colt Line/Colt Connect a Amena	0	22	22
COLT TELECOM	Acceso indirecto	27	32	32
COLT TELECOM	Tarifa única Colt Line/Colt Connect a móvil UE	-83	-79	-79
COMUNITEL	Tarifa única Itel	-63	-80	-80
COMUNITEL	Básica fijo a móvil UE	-28	-11	-11
EUSKALTEL	Básica a Amena y Euskaltel	2	2	2
EUSKALTEL	Básica a TME y Vodafone	17	21	21
EUSKALTEL	Básica fijo a móvil UE	0	0	0
JAZZTEL	Tarifa Jazz Ocio	13	16	16
JAZZTEL	Jazz Elección a móvil UE	-78	-73	-73
JAZZTEL	Jazz Ocio a móvil UE	-35	-43	-43
MENTA	Básica a TME y Vodafone	14	17	17
MENTA	Básica a Amena	3	24	24
OLA INTERNET	Tarifa única a TME y Vodafone	-2	-2	-2
OLA INTERNET	Tarifa única a Amena	15	19	19
OLA INTERNET	Básica fijo a móvil UE	-4	5	5

A2

COMPARATIVA DE TARIFAS FIJO-MÓVIL (HORARIO NORMAL) (CONTINUACIÓN)

OPERADOR	TARIFA	Comparación con Telefónica (porcentaje)		
		1 min.	3 min.	20 min.
ONO	Tarifa Ciudad a Amena	39	34	34
ONO	Tarifa única a TME y Vodafone	-2	-3	-3
ONO	Tarifa única a Amena	13	16	16
ONO	Tarifa Ciudad a móvil UE	-45	-55	-55
ONO	Tarifa única a móvil UE	-43	-53	-53
OWS	Básica	-9	10	10
OWS	Básica fijo a móvil UE	-37	-23	-23
R CABLE	Básica a TME y Vodafone	0	0	0
R CABLE	Básica a Amena	16	20	20
R CABLE	Tarifa única a TME y Vodafone	-16	1	1
R CABLE	Tarifa única a Amena	-1	20	20
R CABLE	Día-noche fijo a móvil UE	-1	0	0
R CABLE	Tarifa única fijo a móvil UE	-28	-11	-11
RETECAL	Básica a TME y Vodafone	0	0	0
RETECAL	Básica Amena	16	19	19
RETECAL	Básica fijo a móvil UE	-3	-3	-3
RETENA	Básica	22	27	27
RETENA	Básica fijo a móvil UE	0	0	0
SPANTEL	Básica	-5	15	15
SPANTEL	Básica fijo a móvil UE	-11	-12	-12
TELE2	Básica a TME y Vodafone	-6	-7	-7
TELE2	Básica Amena	10	12	12
TELE2	Básica fijo a móvil UE	-1	-2	-2
TELECABLE	Básica a TME y Vodafone	-3	-2	-2
TELECABLE	Básica Amena	32	25	25
TELECABLE	Básica fijo a móvil UE	-9	-10	-10
TME	Tarifa única a TME y Vodafone	-5	15	15
TME	Tarifa única a Amena	10	33	33
UNI2	Básica	82	121	121
UNI2	Tarifa única	3	0	0
UNI2	Básica fijo a móvil UE	-13	-15	-15
VICOM	Tarifa única	9	32	32
VICOM	Básica fijo a móvil UE	-33	-17	-17
TELEFÓNICA	Básica a TME y Vodafone	0	0	0
TELEFÓNICA	Básica a Amena	17	20	20
TELEFÓNICA	Básica fijo a móvil UE	0	0	0

TARIFAS Y PRECIOS VIGENTES A 31 DE DICIEMBRE DE 2003

COMPARATIVA DE TARIFAS FIJO-MÓVIL (HORARIO REDUCIDO)				
OPERADOR	TARIFA	Comparación con Telefónica (porcentaje)		
		1 min.	3 min.	20 min.
ALO	Básica a TME y Vodafone	0	0	0
ALO	Básica a Amena	0	0	0
ALO	Plan Evolución	42	90	90
ALO	Plan Europa	-91	-88	-88
ALO	Básica fijo a móvil UE	-57	-71	-71
ALO	Plan Europa a móvil UE	-71	-64	-64
ARRAKIS	Básica	132	77	77
AUNA	Día-noche a TME y Vodafone acceso directo/indirecto	-1	-2	-2
AUNA	Día-noche a Amena acceso directo/indirecto	11	14	14
AUNA	Tarifa única	27	70	70
AUNA	Básica fijo a móvil UE	-65	-75	-75
AUNA	Tarifa única a móvil UE	-78	-73	-73
BT	Plan Día-noche	-17	11	11
BT	Tarifa única	79	95	95
BT	Plan Classic	38	55	55
BT	Básica fijo a móvil UE	-49	-38	-38
BT	Tarifa única a móvil UE	-64	-73	-73
CABLESUR	Básica a TME y Vodafone	-1	-2	-2
CABLESUR	Básica Amena	5	6	6
CENTEL	Plan Asociación a TME y Vodafone	0	0	0
CENTEL	Plan Asociación a Amena	11	14	14
COLT TELECOM	Colt Line/Colt Connect a TME y Vodafone	-20	6	6
COLT TELECOM	Colt Line/Colt Connect a Amena	-20	6	6
COLT TELECOM	Acceso indirecto	17	23	23
COLT TELECOM	Tarifa única Colt Line/Colt Connect a móvil UE	-83	-79	-79
COMUNITEL	Tarifa única Itel	-46	-67	-67
COMUNITEL	Básica fijo a móvil UE	-28	-11	-11
EUSKALTEL	Básica a Amena y Euskaltel	1	1	1
EUSKALTEL	Básica a TME y Vodafone	4	6	6
EUSKALTEL	Básica fijo a móvil UE	0	0	0
JAZZTEL	Tarifa Jazz Ocio	4	6	6
JAZZTEL	Jazz Elección a móvil UE	-78	-73	-73
JAZZTEL	Jazz Ocio a móvil UE	-35	-43	-43
MENTA	Básica a TME y Vodafone	11	14	14
MENTA	Básica a Amena	-17	11	11
OLA INTERNET	Tarifa única a TME y Vodafone	43	57	57
OLA INTERNET	Tarifa única a Amena	67	90	90
OLA INTERNET	Básica fijo a móvil UE	-4	5	5

A2

COMPARATIVA DE TARIFAS FIJO-MÓVIL (HORARIO REDUCIDO) (CONTINUACIÓN)

OPERADOR	TARIFA	Comparación con Telefónica (porcentaje)		
		1 min.	3 min.	20 min.
ONO	Tarifa Ciudad a Amena	34	25	25
ONO	Tarifa única a TME y Vodafone	42	56	56
ONO	Tarifa única a Amena	64	86	86
ONO	Tarifa Ciudad a móvil UE	-45	-55	-55
ONO	Tarifa única a móvil UE	-43	-53	-53
OWS	Básica	32	77	77
OWS	Básica fijo a móvil UE	-37	-23	-23
R CABLE	Básica a TME y Vodafone	0	-1	-1
R CABLE	Básica a Amena	11	14	14
R CABLE	Tarifa única a TME y Vodafone	21	62	62
R CABLE	Tarifa única a Amena	43	92	92
R CABLE	Tarifa Día-noche fijo a móvil UE	-1	0	0
R CABLE	Tarifa única fijo a móvil UE	-28	-11	-11
RETECAL	Básica a TME y Vodafone	0	0	0
RETECAL	Básica Amena	10	14	14
RETECAL	Básica fijo a móvil UE	-3	-3	-3
RETENA	Básica	7	10	10
RETENA	Básica fijo a móvil UE	0	0	0
SPANTEL	Básica	-17	11	11
SPANTEL	Básica fijo a móvil UE	-11	-12	-12
TELE2	Básica a TME y Vodafone	-7	-9	-9
TELE2	Básica Amena	-1	-2	-2
TELE2	Básica fijo a móvil UE	-1	-2	-2
TELECABLE	Básica a TME y Vodafone	-5	-2	-2
TELECABLE	Básica Amena	36	25	25
TELECABLE	Básica fijo a móvil UE	-9	-10	-10
TME	Tarifa única a TME y Vodafone	38	84	84
TME	Tarifa única a Amena	60	114	114
UNI2	Básica	49	99	99
UNI2	Tarifa única	49	60	60
UNI2	Básica fijo a móvil UE	-13	-15	-15
VICOM	Tarifa única	59	112	112
VICOM	Básica fijo a móvil UE	-33	-17	-17
TELEFÓNICA ^(*)	Básica a TME y Vodafone	0	0	0
TELEFÓNICA ^(**)	Básica a Amena	11	14	14
	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.

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

Depósito Legal: M-32.772-2004

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

