

Informe Anual

2004

CMT
Comisión del
Mercado de las
Telecomunicaciones

ÍNDICE

CARTA DEL PRESIDENTE	9
1. EL SECTOR EN 2004	13
1.1 LA ECONOMÍA ESPAÑOLA EN GENERAL	15
1.2 LAS COMUNICACIONES ELECTRÓNICAS	15
1.3 TENDENCIAS EN EL SECTOR EN 2004	19
1.3.1 REDUCCIÓN DE VOLUMEN E INGRESOS DE TRÁFICO DE VOZ EN REDES FIJAS	19
1.3.2 FACTORES QUE COMPENSAN LA REDUCCIÓN DE INGRESOS EN NEGOCIO DE VOZ. GRAN CRECIMIENTO DE LA BANDA ANCHA	19
1.3.3 MEJORA EN LAS CONDICIONES FINANCIERAS DE LAS EMPRESAS. REDUCCIONES DE NIVELES DE ENDEUDAMIENTO Y CRECIMIENTO DE LAS INVERSIONES	25
1.3.4 CRECIMIENTO DE LAS COMUNICACIONES MÓVILES	26
1.3.5 CONCLUSIONES	28
2. SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS. DEFICIENCIAS ADVERTIDAS Y MEDIDAS QUE SE PROPONEN	35
2.1 COMUNICACIONES FIJAS	37
2.1.1 MERCADOS MINORISTAS	37
2.1.2 MERCADOS MAYORISTAS	56
2.2 COMUNICACIONES MÓVILES	67
2.2.1 MERCADOS MINORISTAS	67
2.2.2 MERCADOS MAYORISTAS	84
2.3 MERCADO DE SERVICIOS DE INTERNET	93
2.3.1 MERCADOS MINORISTAS	93
2.3.2 MERCADOS MAYORISTAS	113
2.4 SERVICIOS AUDIOVISUALES	121
2.4.1 MERCADOS MINORISTAS	121
2.4.2 MERCADOS MAYORISTAS	141
3. MEMORIA DE ACTIVIDADES	157
3.1 NOTIFICACIONES DE INICIO DE ACTIVIDAD E INSCRIPCIÓN DE LAS AUTORIZACIONES GENERALES	159
3.1.1 PRÁCTICA DE LA NOTIFICACIÓN	160
3.1.2 INSCRIPCIÓN DE LAS AUTORIZACIONES	160
3.1.3 RÉGIMEN TRANSITORIO HASTA QUE SE DESARROLLE REGLAMENTARIAMENTE EL REGISTRO DE OPERADORES	160
3.1.4 RÉGIMEN TRANSITORIO DE LOS SERVICIOS DE DIFUSIÓN POR CABLE	161
3.1.5 RESUMEN DE LAS ACTIVIDADES REALIZADAS POR LA CMT EN 2004	162
3.1.6 REESTRUCTURACIONES EMPRESARIALES	163
3.2 FUNCIONES DE ARBITRAJE	163
3.3 FUNCIONES DE CONTROL Y SUPERVISIÓN	164
3.3.1 INVESTIGACIONES PREVIAS	165
3.3.2 FUNCIONES DE INSPECCIÓN	165
3.3.3 FUNCIONES SANCIONADORAS	166
3.4 NUMERACIÓN, PRESELECCIÓN Y PORTABILIDAD	167
3.4.1 ASIGNACIÓN DE NUMERACIÓN	167
3.4.2 PRESELECCIÓN	188
3.4.3 PORTABILIDAD	189
3.5 INTERCONEXIÓN Y OTROS ACCESOS	192
3.5.1 ACTUACIONES RELACIONADAS CON LA OFERTA DE INTERCONEXIÓN DE REFERENCIA (OIR)	192
3.5.2 ANÁLISIS DE LOS ACUERDOS DE INTERCONEXIÓN FIRMADOS EN 2004	194
3.5.3 DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE INTERCONEXIÓN DE TELEFÓNICA MÓVILES, VODAFONE Y AMENA	197
3.5.4 MIGRACIÓN AL NUEVO MODELO DE PAGOS E IMPAGOS EN LOS SERVICIOS DE TARIFICACIÓN ADICIONAL	198
3.5.5 CONFLICTOS Y MODIFICACIONES EN MATERIA DE INTERCONEXIÓN	199
3.5.6 CONFLICTOS DE ACCESO	205
3.6 ACCESO AL BUCLE DE ABONADO	206

ÍNDICE

3.6.1	ACTUACIONES RELACIONADAS CON LA OFERTA DEL BUCLE DE ABONADO	206
3.6.2	ANÁLISIS DE LOS ACUERDOS DE ACCESO AL BUCLE FIRMADOS EN 2004	213
3.6.3	CONFLICTOS Y OTRAS ACTUACIONES EN MATERIA DE ACCESO AL BUCLE DE ABONADO	215
3.7	CONTROL DEL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES DE SERVICIO PÚBLICO	217
3.7.1	AVANCES EN MATERIA DE CONTABILIDAD ANALÍTICA	217
3.8	CONTROL DE LAS CONCENTRACIONES EMPRESARIALES EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES	225
3.8.1	DECLARACIÓN DE OPERADORES PRINCIPALES	225
3.8.2	ACTUACIONES CON RESPECTO A LA CONCENTRACIÓN ECONÓMICA ENTRE SOGECABLE Y VÍA DIGITAL EN EL MERCADO DE SERVICIOS DE DIFUSIÓN AUDIOVISUAL	226
3.8.3	ACTUACIONES CON RESPECTO A LA CONCENTRACIÓN ECONÓMICA ENTRE ABERTIS Y RETEVISIÓN EN EL MERCADO DE SERVICIOS PORTADORES SOPORTE DEL SERVICIO DE DIFUSIÓN	226
3.9	SALVAGUARDA DE LA LIBRE COMPETENCIA EN EL MERCADO	227
3.9.1	BANDA ANCHA	227
3.9.2	SERVICIOS DE CONSULTA TELEFÓNICA SOBRE NÚMEROS DE ABONADO	229
3.9.3	TELEFONÍA DE USO PÚBLICO	230
3.9.4	ADMINISTRACIONES PÚBLICAS	232
3.9.5	OFERTAS DE EMPAQUETAMIENTO DE SERVICIOS	232
3.9.6	DISCRIMINACIÓN EN LA CONTRATACIÓN DE SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN	233
3.9.7	ASESORAMIENTO SOBRE EL PRECIO DE LOS MENSAJES CORTOS (SMS)	233
3.10	IMPLEMENTACIÓN DEL NUEVO MARCO REGULATORIO	234
3.10.1	INCORPORACIÓN DEL NUEVO MARCO	234
3.10.2	IMPLEMENTACIÓN DEL NUEVO MARCO	236
3.11	INTERVENCIÓN EN MATERIA DE TARIFAS Y PLANES DE DESCUENTO	237
3.12	CONSULTAS PÚBLICAS	241
3.12.1	CONSULTA PÚBLICA DE VOZ SOBRE IP	241
3.12.2	CONSULTA FORMULADA POR VODAFONE SOBRE LA POSIBILIDAD DE MOSTRAR, EN LAS LLAMADAS SALIENTES DE UN CLIENTE DE ACCESO DIRECTO DEL SERVICIO TELEFÓNICO FIJO, COMO CÓDIGO IDENTIFICATIVO DE LA LÍNEA LLAMANTE (CLI), EL CORRESPONDIENTE A LA LÍNEA DE OTRO OPE	244
3.13	ASESORAMIENTO AL GOBIERNO Y A OTRAS INSTITUCIONES	244
3.14	OTRAS FUNCIONES ATRIBUIDAS LEGAL O REGLAMENTARIAMENTE	247
3.14.1	RESOLUCIÓN DE CONSULTAS DE LOS OPERADORES DE REDES Y SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES Y DE LAS ASOCIACIONES DE CONSUMIDORES Y USUARIOS	247
3.14.2	ACTUACIÓN EN EL MERCADO DE LOS SERVICIOS AUDIOVISUALES	247
3.14.3	ACTUACIÓN EN EL MERCADO DE LOS SERVICIOS TELEMÁTICOS E INTERACTIVOS	249
3.14.4	OTRAS ACTIVIDADES	250
3.15	ACTIVIDAD EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL	251
3.15.1	GRUPO DE REGULADORES INDEPENDIENTES	251
3.15.2	UNIÓN EUROPEA	253
3.15.3	OTROS ORGANISMOS INTERNACIONALES	255
3.15.4	RELACIONES INTERNACIONALES BILATERALES	257
3.15.5	SECTOR AUDIOVISUAL	257
4.	ORGANIZACIÓN, ESTRUCTURA Y DATOS ECONÓMICO-FINANCIEROS	259
4.1	ORGANIZACIÓN Y ESTRUCTURA	261
4.1.1	ÓRGANOS DE LA CMT	261
4.1.2	CONSEJO	261
4.1.3	RECURSOS HUMANOS	263
4.1.4	TRASLADO DE LA COMISIÓN A BARCELONA	265
4.2	RESULTADOS ECONÓMICOS DEL EJERCICIO 2004	266
4.2.1	BALANCE DE SITUACIÓN	266
4.2.2	CUENTA DEL RESULTADO ECONÓMICO-PATRIMONIAL	266
4.2.3	CUADROS DE FINANCIACIÓN	267
5.	LEGISLACIÓN APROBADA Y PUBLICADA EN EL AÑO 2004	273
5.1	LEGISLACIÓN ESPAÑOLA	275
5.1.1	PRINCIPALES NORMAS RELATIVAS A TELECOMUNICACIONES Y AUDIOVISUAL	275
5.1.2	OTRAS DISPOSICIONES DE INTERÉS	278

ÍNDICE

5.2	LEGISLACIÓN COMUNITARIA	278
5.2.1	PRINCIPALES NORMAS RELATIVAS A TELECOMUNICACIONES	278
5.2.2	OTRAS DISPOSICIONES DE INTERÉS	278
5.3	JURISPRUDENCIA	279
5.3.2	ACCESO A LAS REDES E INTERCONEXIÓN	280
5.3.3	ACCESO A LOS SERVICIOS DE INTELIGENCIA DE RED	289
5.3.4	CONCURRENCIA COMPETENCIAL	289
5.3.5	COSTE DEL SERVICIO UNIVERSAL	290
5.3.6	GRUPO CERRADO DE USUARIOS	291
5.3.7	NUMERACIÓN	293
5.3.8	OPERADORES DOMINANTES	294
5.3.9	OPERADORES PRINCIPALES	294
5.3.10	PRECIOS Y DESCUENTOS	295
5.3.11	PRESELECCIÓN	296
5.3.12	REQUERIMIENTOS DE INFORMACIÓN	297
5.3.13	SISTEMA DE CONTABILIDAD DE COSTES	299
5.3.14	TASAS	300
5.3.15	TELEVISIÓN POR CABLE	301
5.3.16	TERMINALES DE USO PÚBLICO	301
5.3.17	TÍTULOS HABILITANTES	302
5.4	JURISPRUDENCIA COMUNITARIA	302
6.	ESTADÍSTICAS DEL SECTOR	313
6.1	MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES	315
6.1.1	FACTURACIÓN	315
6.1.2	INVERSIÓN	320
6.1.3	EMPLEO	322
6.1.4	GASTO PUBLICITARIO	322
6.1.5	RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN	324
6.1.6	CUOTAS DE MERCADO	325
6.1.7	EL SECTOR EN LA ECONOMÍA NACIONAL	326
6.1.8	RATIOS ECONÓMICO-FINANCIEROS Y DE PRODUCTIVIDAD (AGENTES SELECCIONADOS)	327
6.2.1	ELEMENTOS CONDUCTORES	328
6.2.2	EQUIPAMIENTO DE CONMUTACIÓN	333
6.2.3	EQUIPAMIENTO DE INTERCONEXIÓN	336
6.3	DATOS DEL MERCADO	337
6.3.1	TELEFONÍA FIJA	337
6.3.2	COMUNICACIONES MÓVILES	353
6.3.3	SERVICIOS MAYORISTAS	365
6.3.5	SERVICIOS DE INTERNET	390
6.3.6	SERVICIOS AUDIOVISUALES	400
6.3.7	OTROS SERVICIOS	408
6.3.8	SERVICIOS DE INFORMACIÓN TELEFÓNICA	409
6.3.9	VENTA Y ALQUILER DE TERMINALES	410
6.3.10	ANÁLISIS DEL GRADO DE CONCENTRACIÓN	411
ANEXOS		
A1.	CONCEPTOS RECOGIDOS EN EL INFORME ANUAL	415
A2.	TARIFAS Y PRECIOS VIGENTES A 31 DE DICIEMBRE DE 2004 (disponible únicamente en CD-ROM)	
A3.	RESOLUCIONES DEL CONSEJO DE LA CMT EN 2004 (disponible únicamente en CD-ROM)	
A4.	RECOPIACIÓN DE SENTENCIAS EN 2004 (disponible únicamente en CD-ROM)	
A5.	CENSO DE OPERADORES (disponible únicamente en CD-ROM)	

CONSEJO*

Presidente

Reinaldo Rodríguez Illera

Vicepresidenta

Elisa Robles Fraga

Consejeros

Luis Bermúdez Odriozola

Gloria Calvo Díaz

Antoni Elías Fusté

Ignacio Miguel Fernández García

José Pascual González Rodríguez

Crisanto Plaza Bayón

Albert Martí Batera

Secretario

Jaime Almenar Belenguer

* Composición a julio de 2005

CARTA DEL PRESIDENTE

Las Telecomunicaciones españolas en el año 2004 se han estabilizado. Tanto al nivel agregado como por submercados, las tasas de variación interanual son muy semejantes a las del período anterior. Como corolario de lo anterior, el peso del sector sobre el PIB en 2004, aunque supera en una décima el del año precedente, consolida una tendencia que ya dura 4 años, con un peso total del 4,7 por 100.

Por lo que se refiere a la inversión, tampoco ha habido cambios, el ligero repunte en el año 2004 no puede considerarse todavía significativo, sobre todo en relación con la formación bruta de capital fijo, ya que en dichos términos la tendencia descendente de los últimos años se consolida. Detrás de esta situación podrían estar las dificultades experimentadas para la obtención de licencias de ocupación del dominio público por parte de los operadores móviles y el retardo en la toma de decisión en materia de políticas de desagregación de bucle en el sector fijo no asociado al cable.

Un cambio significativo lo han experimentado las cifras de gasto publicitario, que, si bien han supuesto un incremento en todos los subsectores, han tenido una especial incidencia en los operadores fijos, con un incremento del 50 por 100, así como en el sector móvil, en el cual ha crecido un 23 por 100.

Por lo que respecta a la penetración de los servicios, destaca el incremento de la telefonía fija (1 por 100), notable si se considera su grado de maduración y el crecimiento de la población del país. Mayor, aunque no mucho más alto, ha sido el de la telefonía móvil (3,7 por 100). Sin lugar a dudas, el mercado más dinámico de todos ha sido el de banda ancha, que con las diferentes tecnologías creció un 63 por 100.

Por lo que se refiere al consumo, en redes fijas continúa la tendencia a la baja del consumo de tráfico por línea y día, que fue de 15,54 minutos, un 11 por 100 menor al del año 2003, consecuencia de la fagocitación del tráfico de acceso a Internet por el desarrollo de la banda ancha y por la sustitución del tráfico fijo por el móvil. Crece, sin embargo, el consumo en llamadas a móviles y a red inteligente. La tendencia descendente en ingresos por tráfico parece frenarse durante el año 2004, principalmente impulsado por el crecimiento de los servicios internacionales y de tarjetas, asociados al crecimiento de la población inmigrante.

El consumo de las comunicaciones móviles de voz sigue progresando tanto en minutos (18 por 100) como en ingresos (16,3 por 100), y lo mismo se puede decir de los mensajes cortos (9 por 100) y (13,8 por 100) de ingresos. No obstante, si se considera que el consumo por línea y día de voz móvil está en niveles de 3,09 minutos, parece que el ritmo de crecimiento no se corresponde con el potencial que dicho servicio tendría para sustituir a la telefonía fija.

Ya se ha comentado que el mercado más dinámico es el de banda ancha, pero una perspectiva más amplia matiza dicho dinamismo. Efectivamente, el número de usuarios de Internet creció un 19 por 100 en el año 2004; sin embargo, los que usan acceso conmutado disminuyeron casi un 27 por 100, mientras que los de ban-

da ancha crecieron un 63 por 100. En cualquier caso, los 5.800.000 usuarios de Internet españoles suponen una penetración de 13,5 por 100, las 3.465.000 líneas de banda ancha supondrían un 8 por 100, ambas son cifras coherentes con los 21,4 por 100 de hogares con acceso a Internet publicados. Lo que nos separa sensiblemente de otros países de nuestro entorno.

Sin embargo, la dinámica del mercado, con un fortísimo crecimiento de la banda ancha, que no sólo absorbe todo el incremento de demanda, sino que además sustituye una considerable parte del acceso en banda estrecha, refuerza la idea de que no es un problema de oferta el que nos separa de los países de nuestro entorno, sino uno de demanda. En este sentido, el endurecimiento de la competencia ocurrido a partir de finales de 2004 y su recrudescimiento a mediados del presente ejercicio van a tener sin duda un efecto positivo en incentivar dicha demanda, esperemos que por encima de la tasa del pasado ejercicio, que, aun siendo importantes, no lo son lo suficiente para converger con los países de nuestro entorno.

Los mercados de servicios mayoristas siguieron creciendo en 2004 impulsados por el servicio de interconexión de terminación en redes móviles (16,4 por 100) y por los servicios mayoristas de banda ancha. Si bien la importancia de este hecho se debe más al nivel de crecimiento (46,6 por 100) que a su valor absoluto.

Quizá el cambio más significativo y a la vez positivo de 2004 se refiere a los resultados de las empresas operadoras, que han mejorado sustancialmente tanto en términos de resultados brutos de explotación como en ebitda, y en muchos casos también en resultados netos. A este respecto, el año 2004 ha significado para la mayor parte de los operadores un año de saneamiento que les ha permitido mejorar sus ratios de endeudamientos y de *cashflow* libre, lo que les posibilitaría abordar un mayor esfuerzo inversor durante el presente año.

Por lo que se refiere al nivel de competencia en general, ésta se ha activado durante el año en el mercado de banda ancha (especialmente en la segunda mitad del año), a caballo del empaquetamiento de ofertas de voz y banda ancha, así como de multitud de promociones con períodos más o menos importantes de franquicias o regalos de terminales. Otro punto de intensificación en cuanto a competitividad ha sido el mercado de móviles, en el que por primera vez se ha visto un uso intensivo de la portabilidad como herramienta para captar clientes, acompañando un intenso esfuerzo de sustitución de terminales GSM de voz por terminales multimedia y de la promoción de servicios móviles de datos.

Por lo que se refiere a focos de conflictividad, los mercados en los que se han producido mayor número de intervenciones de la Comisión en el marco de sus funciones de resolución de conflictos han sido, como no podía ser de otra forma, los más dinámicos, es decir, los de banda ancha y los relacionados con el tráfico de voz internacional, especialmente los de tarjetas internacionales dirigidas a la población inmigrante.

En resumen, un año de consolidación con estancamiento de las inversiones en redes fijas más que compensado con un cierto aumento en las inversiones en redes móviles, y en su totalidad el sector ha tenido un crecimiento moderado para lo que nos tiene acostumbrado, que espero será preludio de ejercicios futuros con niveles de actividad más acordes con las necesidades y potencialidades de nuestro país.

Reinaldo Rodríguez Illera

EL SECTOR EN 2004

1

EL SECTOR EN 2004

1.1 LA ECONOMÍA ESPAÑOLA EN GENERAL

Los indicadores generales de la economía española muestran que 2004 ha sido un año de crecimiento moderado y sostenido. El Producto Interior Bruto (PIB) creció un 2,7 por 100, significativamente más que el de la media de los países de la zona euro, que se situaron en el 1,8 por 100. El consumo interno y, en menor medida, la inversión han empujado el crecimiento del PIB. Todo ello en un contexto de estabilidad económica en los países de la zona con crecimientos moderados pero positivos, bajos tipos de interés e inflación controlada, que han posibilitado un aumento en la tasa de utilización de la capacidad productiva de las empresas, la mejora de resultados brutos de las mismas, así como un aumento en el índice de producción industrial y generación de empleo neto. Las expectativas a dos años son positivas, con similares tasas de crecimiento que en 2004, moderadas pero sostenidas.

1.2 LAS COMUNICACIONES ELECTRÓNICAS

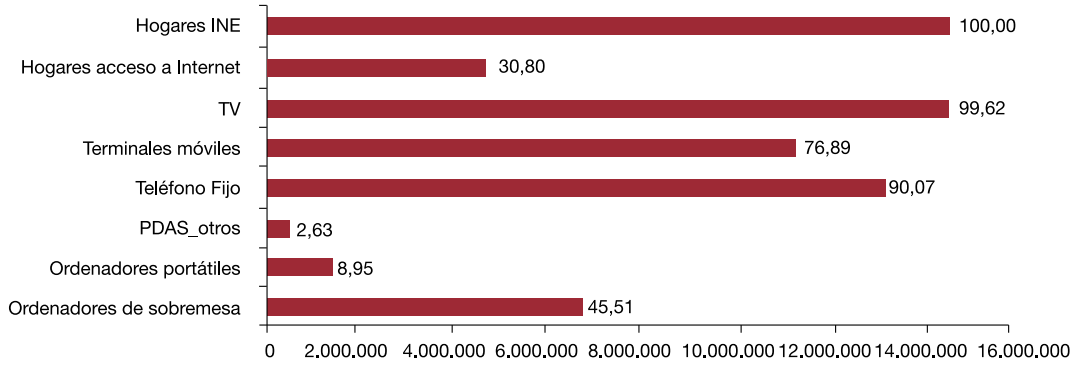
Las empresas de comunicaciones electrónicas, aunque con determinantes específicos al sector, también han obtenido mejores resultados: se ha reducido la deuda y se han mejorado los resultados de explotación de los principales operadores. La inversión en 2004 ha crecido moderadamente en un 2,7 por 100, empujada por el desarrollo de infraestructura y de servicios de banda ancha, por redes fijas y por redes de tercera generación (3G). No obstante, teniendo en cuenta los niveles de inversión de 2003, la generación de flujos de caja y la mejora de los ratios financieros de las empresas en 2004, es posible que el esfuerzo inversor en el sector no haya sido todo lo intenso que cabría haber esperado. Es previsible, sin embargo, un aumento en el esfuerzo inversor en el sector dados los cambios por los que atraviesa, en especial debido al despliegue de servicios sobre red IP, la oferta de servicios integrados como el *triple play* y la extensión de redes móviles de 3G.

Algunos operadores han recurrido a la Bolsa para buscar fuentes de financiación en un contexto de mucha menor volatilidad que en años anteriores. En junio, Telecinco salió a Bolsa en oferta pública de venta, generando en la operación una financiación propia de 865 millones de euros. Al igual que el resto de las empresas cotizadas, las operadoras de telecomunicaciones han aumentado significativamente la remuneración a sus accionistas con respecto al año anterior. Telefónica de España, por ejemplo, repartió en dividendos más de 900 millones de euros y la filial móvil del grupo Telefónica distribuyó 796 millones de euros. El sector del cable ha observado también pasos en la consolidación con la compra de Retecal por parte de Ono.

Un determinante claro en la demanda de servicios de comunicaciones electrónicas es la renta disponible. En 2004 ha continuado la tendencia de reducción del diferencial de renta per cápita de España con respecto a la renta media en la Unión Europea (UE), situada ocho puntos por debajo, mientras las variables específicas de penetración de servicios de la sociedad de la información se acercan a la media de la UE con mayor velocidad. En concreto, el equipamiento de los hogares en España de Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) –que refleja la penetración en los hogares de equipos susceptibles de comunicación electrónica (televisores, ordenadores, terminales móviles o de mano)– está cerca de la media comunitaria.

Un dato negativo es la tasa de inflación del 3 por 100 –persistentemente un punto por encima de la media de la zona euro–. Este aumento generalizado en precios, como ya es habitual desde 1998, no se ha visto correspondido con la misma tendencia en las comunicaciones electrónicas, donde los precios finales de los servicios han experimentado importantes descensos en los últimos años. En 2004, a las reducciones continuadas de los precios nominales hay que añadir la aparición de paquetes de servicios ofrecidos a cambio de un precio único por un conjunto de servicios (tarifas planas), en concreto la voz y el acceso de banda ancha, lo que conlleva una reducción del precio marginal del servicio.

Equipamiento TIC en hogares en España en 2004
(número de hogares y porcentaje sobre el total de hogares)



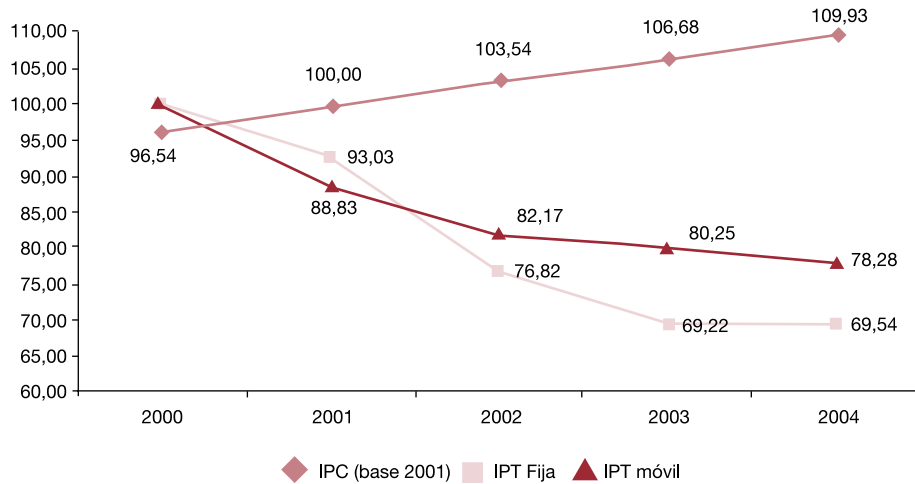
Fuente: INE

El índice anual de precios de telecomunicaciones, que diferencia entre comunicaciones móviles y comunicaciones fijas, es un índice de Laspeyres de cestas fijas, ponderado por ingresos en el año base 2000. La principal diferencia entre el IPC de la economía en su conjunto, y el índice calculado para los servicios de comunicaciones electrónicas fijas y móviles, es que no utiliza precios de catálogo recogidos de una muestra de establecimientos, sino que utiliza como aproximación al precio el ingreso medio por servicio, lo que en principio hace que no refleje exactamente el comportamiento percibido

por el consumidor. No obstante, sí da una idea muy clara del comportamiento del sector.

El IPC presenta una evolución mucho más estable que el índice de precios de telecomunicaciones, que en los cinco años contemplados muestra una tendencia negativa del ingreso medio del sector. La evolución de los servicios de telefonía móvil parece estabilizar su descenso a partir de 2002. La variación interanual en 2004 es poco menos del 1,3 por 100, con un descenso total de los precios de algo más de 20 puntos porcentuales desde 2000.

Comparación índices de precios: IPC, IPT-fija, IPT-móvil

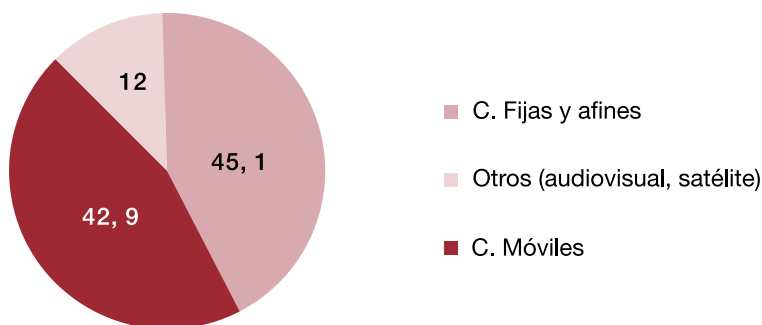


Fuente: CMT e INE

En cambio, la telefonía fija experimenta un breve repunte del ingreso medio en el pasado ejercicio, fruto del menor descenso del ingreso asociado al tráfico, que cae en menor medida que el tráfico. No obstante, los descensos acumulados en los últimos cinco años suponen una rebaja de unos 30 puntos porcentuales en los precios de la telefonía fija.

Un elemento común en toda la UE es el peso creciente que la facturación de comunicaciones móviles obtiene sobre el total del sector. En España, en el negocio minorista, el segmento móvil supone el 40 por 100 de los ingresos, a cuatro puntos del tradicional de comunicaciones fijas.

Facturación total minorista y mayorista del sector
(porcentaje)



Fuente: CMT

En términos agregados el sector generó un negocio total por valor de 37.188 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 8,1 por 100 frente a 2003. La evolución de los ingresos ha sido bastante heterogénea por segmentos y tipo de servicios.

En comunicaciones fijas se observa un crecimiento en los servicios finales, 9,9 por 100, con importantes diferencias según el operador: el grupo Telefónica crece menos que el resto mientras que los operadores de cable y el resto consiguen incrementos importantes en la facturación final del 19,5 por 100 y del 28,5 por 100 respectivamente. Los servicios mayoristas incrementan su facturación en un 8,2 por 100, y elevan su cuota de participación en los ingresos totales de las comunicaciones fijas en un punto porcentual en detrimento de otros servicios.

En comunicaciones móviles se observa un incremento del 13,8 por 100 sobre el total de la facturación, 2,7 veces superior a la tasa de crecimiento de

las comunicaciones fijas, lo que confirma el mayor dinamismo del segmento, que en los últimos años ha crecido en su peso total sobre los ingresos del macrosector de las telecomunicaciones.

El crecimiento de los ingresos totales en las comunicaciones por red fija en 2004 viene derivado del incremento en el número de servicios de valor añadido ofrecidos. Así, si se computa el ingreso total por cliente sumando a los ingresos finales obtenidos por el negocio de la voz, los ingresos de acceso a Internet y los ingresos de servicios audiovisuales ofrecidos por redes fijas, observamos que este ingreso por cliente ha pasado de 698 euros en 2003 a 769 en 2004, lo que supone un incremento del 10,1 por 100.

Esta evolución es similar en las comunicaciones por redes móviles. El ingreso medio por cliente obtenido por estos operadores de la venta de servicios finales se incrementa de 274 euros en 2003 a 307 euros en 2004.

Ante la madurez del negocio tradicional de cada uno de los sectores, la introducción de nuevos productos de valor añadido se convierte en un elemento fundamental para el incremento del ingreso medio por cliente. De este modo, nuevos servicios como la banda ancha, Imagenio, etc., en comunicaciones fijas, y las redes de tercera generación en comunicaciones móviles, están teniendo suficiente éxito como para elevar el ingreso medio.

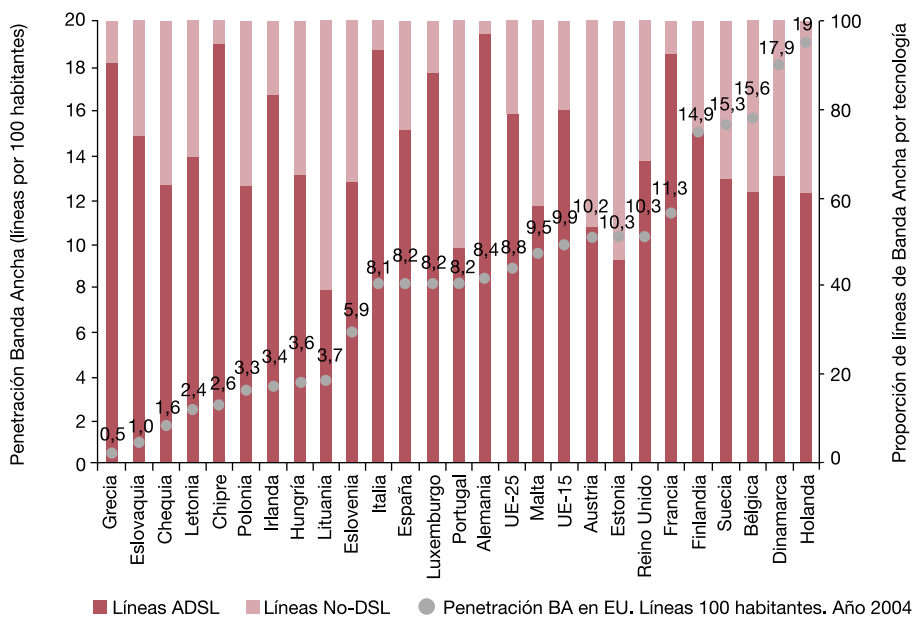
El negocio de la banda ancha ha sido el más dinámico en 2004. A nivel mundial se añadieron 50 millones de líneas de banda ancha, la mayoría ofrecidas por ADSL, que es la tecnología de acceso dominante en el mundo. Incluso en EEUU el crecimiento de líneas ADSL a lo largo del año fue superior a las de cable. Similar tendencia se observa en la UE. En España el crecimiento de líneas de acceso con tecnología ADSL (1.008.224 nuevas líneas) y las de cablemódem (329.758 líneas nuevas) crecieron a tasas del 61 y del 64 por 100 respectivamente. Tres cuartas partes

del mercado español de banda ancha están siendo suministradas por tecnología ADSL.

En este contexto el marco regulatorio está sufriendo un proceso de cambio inducido por el paquete de Directivas 2002 que ha sido implementado en España a nivel normativo a través de la Ley 32/2003, de 3 noviembre, General de Telecomunicaciones, el Real Decreto 2296/2004, de 10 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de comunicaciones electrónicas, acceso a las redes y numeración (Reglamento de mercados), y el Real Decreto 424/2005, de 15 de abril, por el que se aprueba el Reglamento sobre las condiciones para la prestación de servicios de comunicaciones electrónicas, el servicio universal y la protección de los usuarios.

Un elemento esencial de la filosofía reguladora del nuevo marco es la realización de análisis específicos de mercados donde analizar las condiciones de competencia efectiva en cada uno de ellos, identificar los

Penetración banda ancha
(porcentaje de líneas por 100 habitantes)



Fuente: Communications Committee, Comisión Europea, 2005.

operadores con poder significativo en el mercado (PSM) y, en su caso, introducir medidas correctoras. La CMT tiene en marcha este proceso y sacó a consulta pública un primer análisis del sector en verano de 2004.

Asimismo, en el seno de la UE, algunas autoridades reguladoras están planteando la posibilidad de permitir el comercio de los derechos de uso del espectro para garantizar de este modo una asignación guiada por el mercado, más flexible y un uso más eficiente de este recurso público. En España está prevista la creación de una agencia específica para la gestión del espectro radioeléctrico con el fin de aumentar la transparencia de este recurso.

1.3 TENDENCIAS EN EL SECTOR EN 2004

1.3.1 REDUCCIÓN DE VOLUMEN E INGRESOS DE TRÁFICO DE VOZ EN REDES FIJAS

En España, las reducciones en tráficos se dan en casi todos los servicios medidos por redes fijas: metropolitano, acceso a Internet de banda estrecha y larga distancia. Las llamadas a red móvil y red inteligente son los únicos tráficos que aumentan ligeramente. Los ingresos no han decrecido en la proporción que lo ha hecho el tráfico, sin duda debido a la dinámica de la competencia. Las caídas en tráficos son importantes, de media un 10 por 100 en los tráficos mencionados.

Respecto a los operadores se observa en España una organización de agentes en torno a grandes competidores aunque muy asimétricamente distribuidos: Telefónica, con un claro papel de liderazgo en casi todos los mercados donde está presente, operadores incumbentes-históricos de otros países como Deutsche Telekom con Ya.com, France Telecom con Wanadoo y Uniz, y BT con su filial especializada en el segmento negocios, el grupo de operadores de cable en España (Auna/Ono), y otros alternativos de acceso indirecto aunque contratando bucle desagregado paulatinamente. Las estrategias de los opera-

dores, aunque en grados diversos, se centran en la oferta de banda ancha como motor de las inversiones y del crecimiento, de voz –con tarificaciones cada vez más planas–, y de servicios complementarios y audiovisuales como generador de ingresos y fidelización de los clientes.

1.3.2 FACTORES QUE COMPENSAN LA REDUCCIÓN DE INGRESOS EN NEGOCIO DE VOZ. GRAN CRECIMIENTO DE LA BANDA ANCHA

La reducción de ingresos en negocio de voz medida se compensa con el aumento claro en ingresos derivados de banda ancha, empaquetamiento de servicios complementarios y la oferta de servicios adicionales de valor añadido que se van ofertando a través de la banda ancha. Esto ha posibilitado mejorar los resultados brutos de los operadores.

A lo largo del año se han observado estrategias de empaquetamiento de servicios, tarifas no lineales, bonos y otros tipos de estructuras de precios finales que reducen la elasticidad –ingreso de los operadores con respecto a cambios en el volumen de tráfico demandado– y hacen más insensibles también los ingresos ante cambios en el precio por unidad de servicio medido. Mientras que el volumen en minutos de tráfico de voz (local, nacional, de acceso a Internet en banda estrecha) ha descendido un 8 por 100 de media, los ingresos derivados de estas líneas de servicio han caído en menor medida. Se observa así una tendencia general en tarificación minorista hacia el empaquetamiento de servicios e introducción de precios finales más complejos. Especialmente acusada es la tendencia hacia la tarificación marginal de los servicios de voz medidos.

Es más, las ofertas comerciales aparecidas a fin de año incluyen la voz como servicio adicional a precios prácticamente planos, derivando los ingresos de otros servicios complementarios. Aunque esta tendencia es clara, la voz aún supone una fuente muy relevante de ingresos para todos los operadores incluida Telefónica de España, por otro lado, la introducción de la voz por Internet, puede llegar

a desplazar parcialmente a la voz por la red conmutada.

Pero además, esta revitalización del negocio sobre red fija ha tenido también un impacto visible en el acceso, de manera que en este ejercicio, el mercado se ha dinamizado con la aparición de ofertas y promociones encaminadas a captar y/o fidelizar clientes de acceso fijo con el resultado de un incremento del 1 por 100 en el volumen de líneas en servicio.

Además, es preciso destacar cómo este crecimiento se ha producido con ganancia de cuota por parte de los operadores alternativos aún cuando lo que conserva Telefónica rebasa aún el 80 por 100 de las líneas contratadas. Este crecimiento lo acaparan operadores de cable y los operadores que contratan el bucle desagregado de Telefónica, el cual empieza a mostrar signos de actividad en el último trimestre del año y primer semestre del 2005.

De esta manera, el desarrollo del acceso a Internet de alta velocidad se asentó en el ejercicio básicamente sobre las redes de cable por un lado, y el acceso indirecto sobre el bucle de Telefónica, siendo sólo en los últimos meses del ejercicio cuando los operadores alternativos se han encontrado en disposición de comenzar campañas generalizadas de desagregación que deberán dar resultado en el 2005, y cuyas dificultades son objeto de comentario más detenido en los servicios mayoristas.

Un fenómeno que ha adquirido cuerpo durante el año 2004 ha sido la irrupción de las Administraciones Públicas (AAPP) en el mercado de operación de servicios de acceso a Internet en banda ancha. Esta participación frecuentemente acompañada del desconocimiento de la normativa nacional y europea ha provocado en algunas ocasiones distorsiones en el mercado de comunicaciones electrónicas que han forzado la intervención de esta Comisión.

En particular las actuaciones más dañinas se han generado por el desarrollo de ofertas gratuitas subvencionadas con cargo a presupuestos públi-

cos que virtualmente han provocado la expulsión del mercado de agentes ya establecidos o en proceso de establecimiento. Este efecto ha sido acompañado a veces de proyectos caracterizados por una escasa viabilidad empresarial y con falta de estructura profesional y técnica que garantice su permanencia en el tiempo.

El conjunto de ambos efectos, la disuasión a los agentes económicos (operadores), junto con la falta de permanencia y conocimiento del negocio suponen un efecto negativo sobre el desarrollo del mercado que esta Comisión ha intentado evitar tanto mediante la publicación de un Código de Buenas Prácticas como con actuaciones firmes en aquellos casos en los que se ha visto obligada a intervenir.

Otro tipo de actuaciones distorsionantes del mercado que la Comisión intenta e intentará evitar con toda firmeza se extienden desde la creación misma de infraestructuras y su explotación sobre la base de presupuestos económicos insostenibles, al otorgamiento de explotaciones sin observancia de los principios exigidos a las AAPP.

La Comisión entiende y siempre ha entendido que las AAPP tienen un importante papel a realizar en aquellas áreas donde el mercado no ha llegado pero que sus actuaciones como operadores en los mercados competitivos se deben sujetar a unas reglas de respeto a las normas de competencia que la CMT ha defendido y seguirá defendiendo activamente.

Pero sin duda uno de los avances más relevantes en 2004 ha sido el crecimiento de la penetración del negocio de la banda ancha.

Penetración de la banda ancha en la UE a enero 2005
(líneas/100 habitantes)

España	8,2
EU25	8,8
EU15	9,9

Fuente: Communications Committee. Comisión Europea. 2005



a) Tendencias en banda ancha

– Aumento muy importante de la penetración

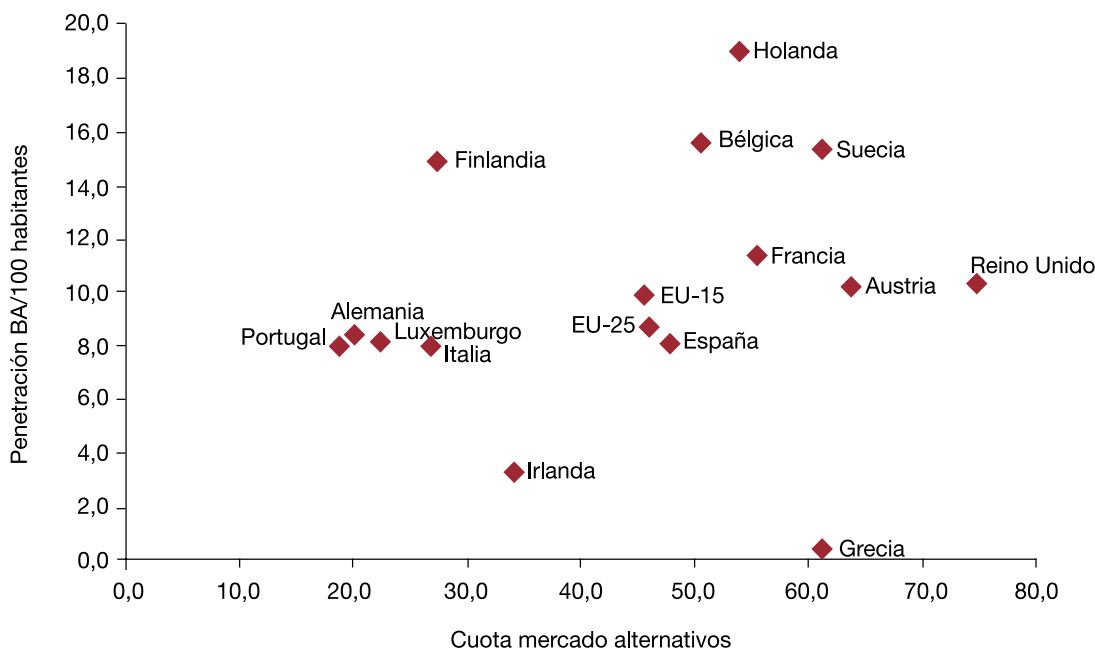
Crece en más de 1.200.000 líneas durante el año, llegando a una penetración de 8,2 líneas de banda ancha por cada 100 habitantes.

En España la entrada de los operadores de cable, con una presencia en el mercado muy significativa, por ejemplo del 25 por 100 solamente en provisión de banda ancha, ha dinamizado este sector.

– Dinámica competitiva de un mercado con tasas de crecimiento altas

A lo largo del año se ha avanzado en el incremento de velocidades, nuevas estructuras de precios que consiguen atraer al mercado a nuevos grupos de consumidores. Así mismo, se observa la entrada de operadores alternativos al mercado de banda ancha vía bucle desagregado¹ –modalidad regulada en precios y en condiciones–, aunque la entrada más importante es vía red propia –operadores de cable– y vía acceso indirecto, en especial utilizando el servicio mayorista regulado.

Relación entre la penetración de banda ancha y la cuota de mercado de los operadores alternativos (porcentaje)



Fuente: Communications Committee. Comisión Europea. 2005

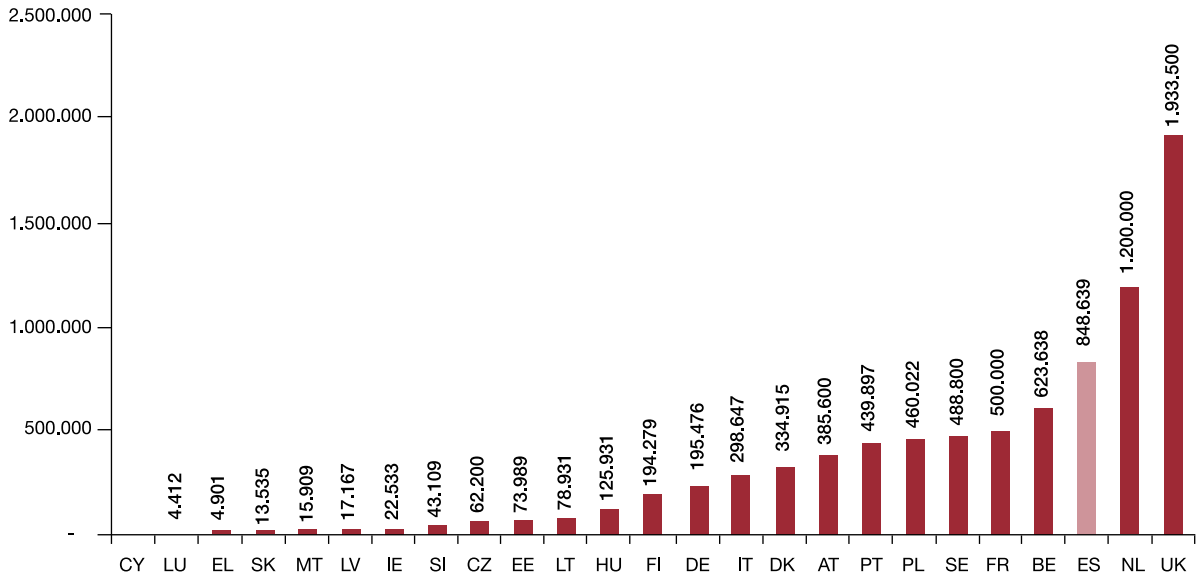
– Empaquetamiento de servicios

En la segunda mitad del año se lanzaron ofertas comerciales que ofrecían servicios de voz y de banda ancha

por un precio conjunto, donde el precio incremental de los servicios de voz local y nacional era muy reducido, en ocasiones incluso negativo (subsidijs implícitos a la voz para atraer nuevos clientes con la condición

¹ Ver capítulo 2, sección de banda ancha.

Total de líneas de banda ancha con tecnología alternativa al ADSL
(enero 2005)



Fuente: Communications Committee. Comisión Europea. 2005

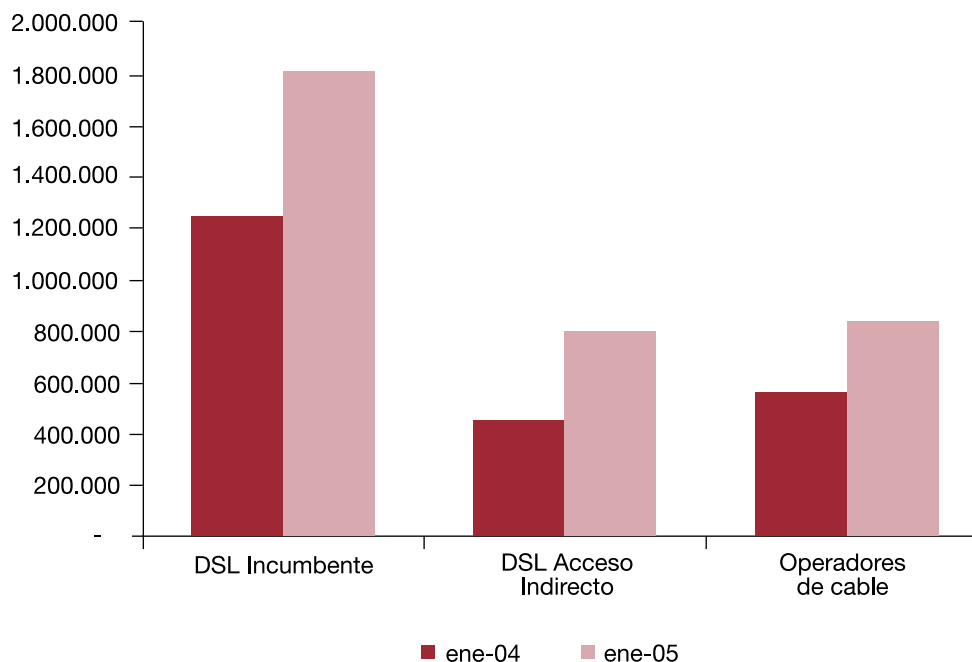
de la preselección). Si bien los operadores de cable ya lanzaron ofertas conjuntas (voz, banda ancha y audiovisual), es ahora cuando los operadores de acceso indirecto han decidido pujar por la captación de clientes de banda ancha. Estas ofertas paquetizadas están diseñadas además para lograr mayores consumos y conseguir suavizar la caída del ingreso medio mensual por cliente (ARPU) de los operadores.

Ha sido en 2004 cuando se ha observado un crecimiento alto de la desagregación del bucle como estrategia de entrada al mercado, lo que posibilita a los nuevos operadores diferenciarse del operador histórico y conseguir también aumentar la oferta de servicios adicionales para generar márgenes mayores. De 16.000 bucles desagregados en diciembre de 2003 se ha pasado a 114.000 un año después, el 70 por 100 de ellos en la modalidad completamente desagregados. Esta estrategia de entrada es una tendencia común en la UE y, aunque se partía de

niveles prácticamente nulos, en España ha adquirido relevancia. La regulación de las migraciones de clientes de acceso indirecto al acceso vía bucle desagregado que ha realizado la CMT en 2004, así como los precios más reducidos de estos servicios mayoristas introducidos en la Oferta de Acceso al Bucle de Abonado (OBA) de marzo, se espera puedan surtir efectos positivos sobre la penetración y el grado de competencia en este segmento.

De todos modos, en España el principal modo de entrada al mercado de banda ancha sin red propia es el acceso indirecto (vía servicio mayorista GigADSL regulado en precios, o a través de algún otro servicio mayorista), donde se contabilizaban un total de 686.028 líneas en diciembre, y consiguen 346.871 nuevos clientes. Los operadores de cable, con red propia, han ganado un total de 284.265 nuevos clientes a lo largo del año (el 21 por 100 de los nuevos clientes), con un total de 848.103 líneas de banda ancha en servicio a fin de año.

Evolución en España del número de líneas ADSL (incumbente y acceso indirecto) y operadores de cable



Fuente: Communications Committee. Comisión Europea. 2005

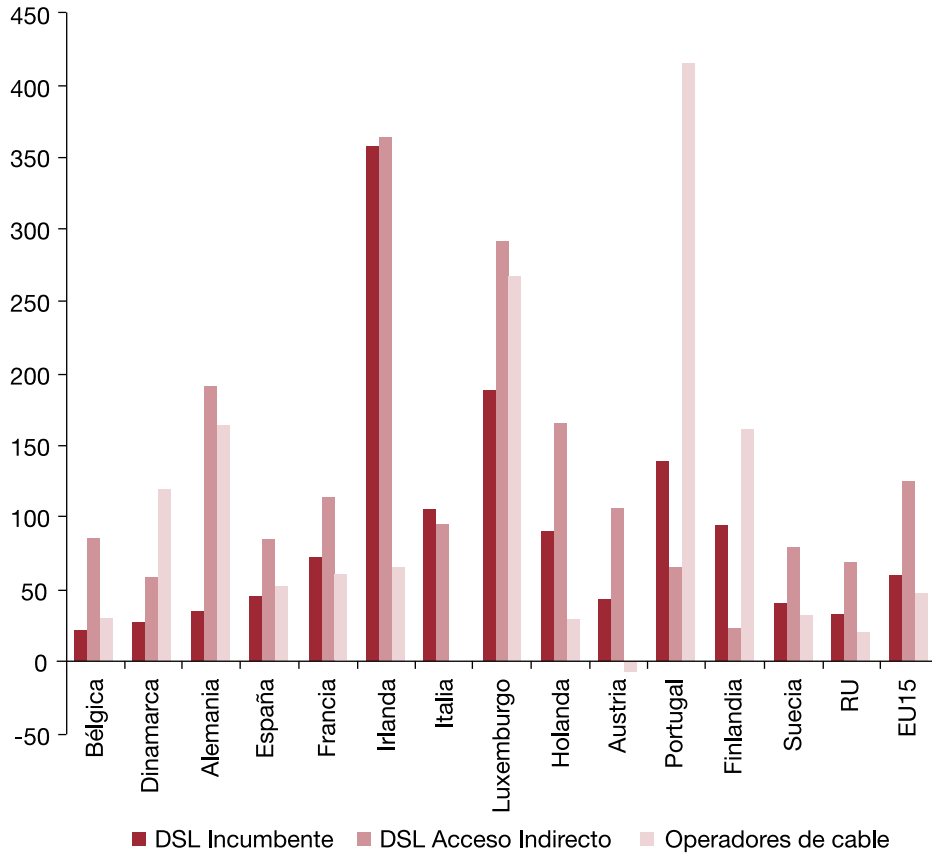
Mientras que otras tecnologías de acceso como las líneas eléctricas (PLC), LMDS y las redes wi fi y wi max aún son muy incipientes o poco significativas, el ADSL es la tecnología dominante de acceso a banda ancha en España. Ha ganado un millón de nuevas líneas (el 75 por 100 de las adiciones anuales). Los operadores alternativos que acceden al mercado vía acceso indirecto mayoritariamente lo hacen contratando el servicio mayorista regulado de Telefónica, que ha posibilitado que estos operadores alcancen un 25 por 100 de los clientes finales de banda ancha.

La entrada en distintos países de la UE de operadores alternativos al mercado de banda ancha varía mucho de país a país. Lo que es común a toda la UE es la regulación del bucle de abonado con precios y condiciones orientados a costes. Esta modalidad de entrada al mercado exige a los operadores alternativos importantes costes hundidos y cierto tiempo

de planificación, pero también permite competir en prestaciones, fidelización del cliente y mayores márgenes por cliente que otros modos de acceso. Se observa que mientras el modo principal de entrada es el acceso indirecto o vía reventa, así como el cable para los operadores con red propia, durante 2004 un buen número de operadores han ido contratando un número creciente de bucles del operador histórico. En 2004 se ha advertido cómo la estrategia de los operadores de centrarse en la captación de negocio de banda ancha exige de inversiones importantes si se busca una diferenciación con respecto a los demás rivales, la oferta de servicios adicionales y el empaquetamiento competitivo de cara al consumidor.

Se aprecia en otros países cómo a medida que hay mayor entrada vía bucle desagregado (y mayores inversiones específicas de los operadores alternativos), la competencia en precios se dinamiza y como resul-

Variación 2003/2004 de la banda ancha en la UE
(porcentaje)



Fuente: Communications Committee. Comisión Europea. 2005

tado el ingreso medio por cliente tiende a disminuir. Para compensar esta caída, la mayoría de operadores apuestan por la oferta de servicios adicionales, en especial de oferta de contenidos audiovisuales, al cliente final así como el empaquetamiento de servicios. Esta dinámica es esperable en gran medida en España donde todavía la entrada de operadores alternativos vía desagregación del bucle es reducida (aproximadamente el 0,8 por 100 de los pares totales existentes estaban desagregados a final de año).

En las ofertas de banda ancha, tanto a nivel de la UE como en España, se observa una relación decreciente en el precio real (el nominal ponde-

rado por la velocidad teórica de bajada en Kbits) de las ofertas, esto es, el precio por Kbit disminuye a medida que se ofrece mayor velocidad de bajada.

En España se advierte la misma dinámica con las ofertas existentes a finales de 2004. Esta relación da idea de la existencia de un margen todavía significativo para la aplicación de políticas de precios que contribuyan a dinamizar la demanda y atraer demanda insatisfecha aún.

Las estrategias de empaquetamiento de servicios al cliente final se posibilitan en especial por el aumento en

las velocidades de conexión y la demanda inducida de servicios complementarios. En los últimos meses del año aparecen ofertas de varios operadores, en respuesta a una iniciativa de Telefónica de doblar velocidades de conexión de forma masiva a clientes. Ha sido necesaria una modificación de las condiciones de acceso indirecto, reguladas, para posibilitar la replicación de las ofertas de nuevas velocidades ofertadas por Telefónica en el verano por parte de sus rivales. Esta evolución es esencial si pensamos en la demanda potencial de servicios a través de la banda ancha –películas, música, video, servicios interactivos, voz por Internet– que son el motor de la demanda subyacente y que requieren de velocidades mayores de las que se ofrecían a principios de 2004. Los determinantes últimos de la demanda de banda ancha serán los contenidos distribuidos por las redes, fuente de generación de valor añadido más significativa. Esta evolución exige importantes inversiones por parte de los operadores en redes, en servicios adicionales y en esfuerzo comercial. Será importante observar la evolución de los modelos de negocio en banda ancha, su imbricación con la oferta de contenidos y la convergencia que esta dinámica implica. En España ha sido 2004 el año del lanzamiento por Telefónica de la televisión por ADSL (Imagenio), que exige de conexión de banda ancha a altas velocidades. Para prestar altas velocidades de conexión y servicios audiovisuales de calidad, la operadora tiene un importante plan específico de inversión para el periodo 2005-2008.

Dados los precios de la desagregación del bucle y los precios de acceso a banda ancha en países de nuestro entorno, parece existir aún margen importante para la competencia en precios en España. En los últimos meses del año se lanzaron ofertas de aumentos de velocidad y rebaja de precios reales, pero todavía es previsible que la dinámica de la competencia se deje notar tanto en el precio de la tarifa plana mensual, como en nuevas ofertas de precios finales más ajustadas a las distintas preferencias de los consumidores. A nivel comparativo se observa en los distintos países de la UE cómo el precio por unidad de velocidad contratada en banda ancha disminuye claramente en el tiempo y simultáneamente aumenta la velocidad ofrecida. Existe aún margen en España para mejoras en las prestaciones. Además, vemos en otros países que, dadas las velocidades que por ADSL se ofrecen al consumidor

final, significativamente mayores que en España, los operadores alternativos que acceden al mercado vía bucle desagregado incluyen como parte de sus ofertas contenidos audiovisuales en el camino de la convergencia, la hibridación y aparición de estrategias de empaquetamiento como el *triple play* (Internet, voz y televisión).

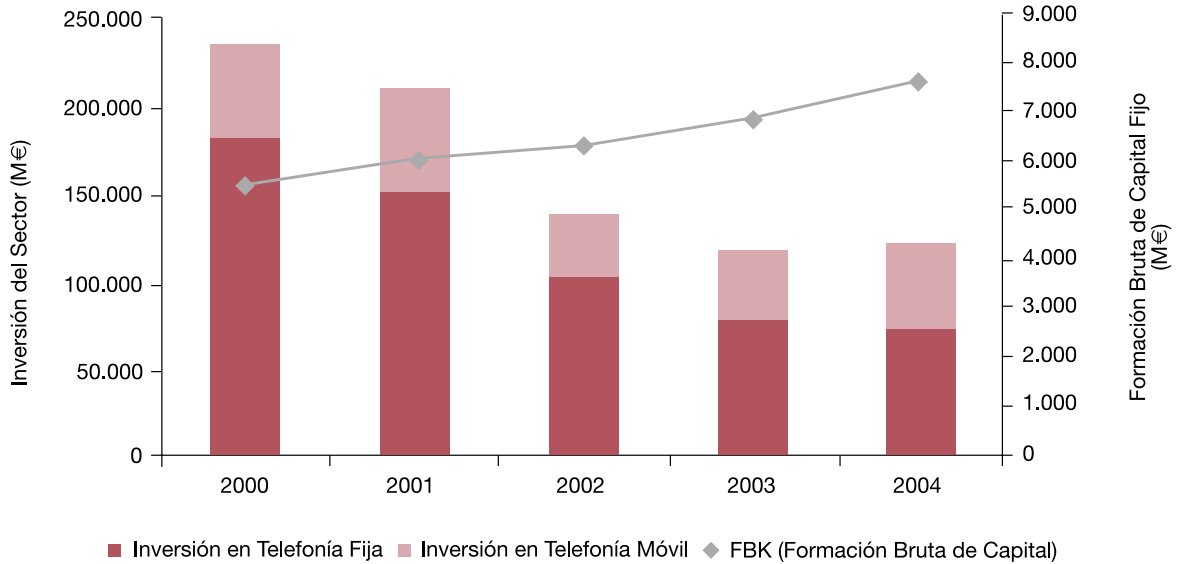
El papel del regulador en este mercado se ha centrado en promover condiciones de entrada, en sus distintas modalidades, que garanticen una situación de partida similar para cualquier operador, también para los que utilicen la red del operador histórico, así como en establecer criterios de competencia en la evaluación de las ofertas comerciales que se proponían por el operador dominante. La CMT ha resuelto numerosos conflictos en relación a tarifas y empaquetamientos en precios que han aparecido a lo largo del año como consecuencia de la regulación del acceso indirecto, basada en el mecanismo del retail minus. Ha fijado, asimismo, criterios a respetar para evitar prácticas de estrechamiento de márgenes que puedan poner en peligro la competencia en el mercado final. La intervención de la CMT se ha centrado en los mercados de servicios mayoristas dado que a nivel minorista se encuentran liberalizados.

1.3.3 MEJORA EN LAS CONDICIONES FINANCIERAS DE LAS EMPRESAS. REDUCCIONES DE NIVELES DE ENDEUDAMIENTO Y CRECIMIENTO DE LAS INVERSIONES

En 2004 las empresas han mejorado sus ratios de financiación y rentabilidad y se ha percibido una disciplina en cuanto a la inversión realizada, muy centrada en despliegue y servicios de banda ancha (en redes fijas y móviles) y escaso esfuerzo inversor en las redes tradicionales. Se observa también una expansión exterior a nuevos mercados.

La evolución de la inversión de la economía en general, medida por la formación bruta de capital, y para el sector, en particular, muestra ciclos

Ciclo de inversión de la economía española y del sector de las telecomunicaciones



Fuente: CMT

muy distintos. En 2000, la inversión del sector alcanzó su punto culminante pero los años siguientes fueron años de ajuste, con la consecuente reducción de las inversiones. No es hasta 2004 cuando se detectan indicios de recuperación de la inversión, con un incremento de un 2,7 por 100 y un total de 4.666 millones de euros para todo el sector, de los cuales 4.312 millones corresponden a las comunicaciones fijas y móviles, que han crecido un 3,95 por 100 respecto al año anterior. El ritmo del crecimiento de la inversión es algo inferior a las expectativas y posibilidades dada la capacidad de generación de flujos de caja de los operadores y las condiciones de tipos de interés bajos.

Asimismo, podemos observar que la inversión en telefonía móvil ha aumentado significativamente mientras que ha sido el esfuerzo inversor en redes fijas el que ha disminuido ligeramente con respecto a 2003. No obstante, se produce un ligero repunte en las inversiones en infraestructuras fijas de los operadores de cable y en el bucle desagregado, lo

que podría atenuar o incluso invertir esta tendencia a medio plazo.

En cualquier caso, la inversión en 2004 se ha recuperado y seguramente se mantendrá en el futuro debido a la necesidad de desarrollo de redes IP, despliegue probable de redes wi fi y wi max, y por el proceso de convergencia que demanda aportar nuevos servicios de valor añadido a la cadena de valor. Es previsible el recurso de los operadores a emisión de deuda en un entorno de tipos de interés bajos para el desarrollo de nuevos proyectos de inversión una vez que los ratios financieros y de deuda han mejorado claramente en 2004.

1.3.4 CRECIMIENTO DE LAS COMUNICACIONES MÓVILES

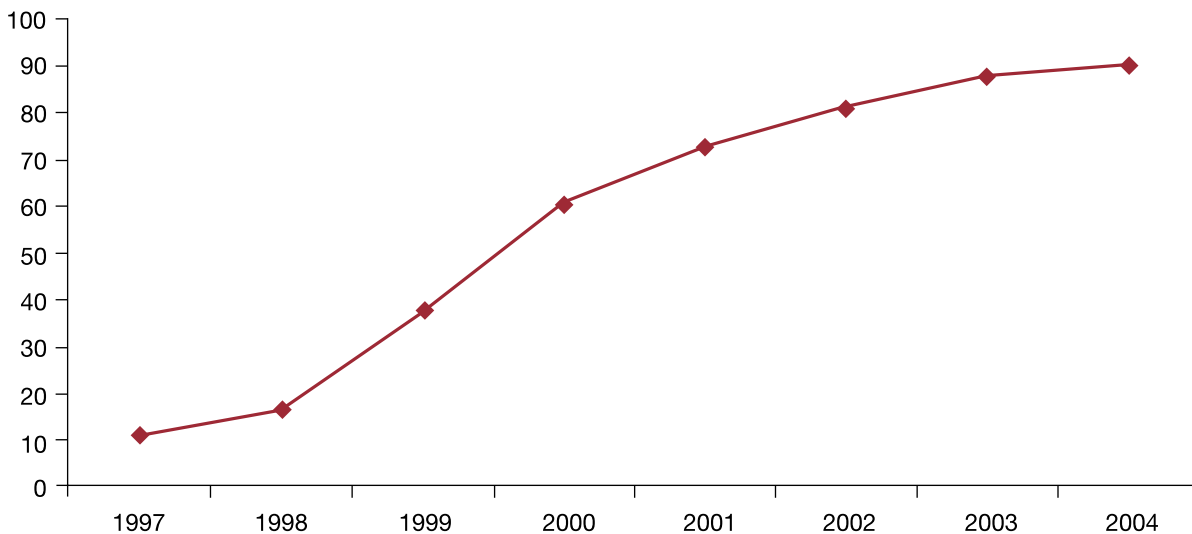
La telefonía móvil en la UE consiguió incrementos en los ingresos totales por servicios finales del 7 por 100.

Los ingresos son movidos por la voz, en primer lugar, y la transmisión de datos en 2G. Llama la atención el fuerte crecimiento de los ingresos derivados de los mensajes cortos (SMS) que ya en 2004 representaron el 13 por 100 de la facturación final total, y muestran un crecimiento del 14 por 100 para los operadores en la UE. La tasa de penetración de comunicaciones móviles alcanza el 87 por 100 en la UE, un crecimiento de 6 puntos, tasa de incremento que iguala la registrada en el año anterior. En España, con una penetración del 89,4 por 100 de la población, el crecimiento también ha sido positivo aunque algo menor debido a una mejor contabilidad de clientes activos por operador introducida en el segundo trimestre por Telefónica Móviles España y Vodafone. Los servicios de transmisión de datos ya suponen entre un 13 por 100 y un 20 por 100 de los ingresos de los operadores móviles de media en la UE. Pero estos servicios de datos son hoy por hoy sobre todo derivados de los mensajes cortos (SMS) y de la mensajería multimedia (MMS) en menor medida, y escasos ingresos aún derivados de UMTS.

Ha sido importante el papel desempeñado por la portabilidad de número como acicate a la competencia por el abonado en el mercado final. La portabilidad en 2004 ha crecido muy significativamente con un total de 2,2 millones de líneas que cambiaron de operador, lo que ha afectado también a la vida media esperada de un cliente en un mismo operador. En un contexto de entrada limitado es esencial el buen funcionamiento del mecanismo de la portabilidad. El negocio de comunicaciones móviles ha funcionado este año con márgenes y beneficios altos para los tres operadores activos. Se observa una migración paulatina de clientes desde la modalidad en prepago a la modalidad de contrato, en la cual se obtienen precios ligeramente mejores. En cuanto a los tráficos, siguen creciendo los de voz y datos, en contrapunto con el descenso paulatino de los tráficos de voz por redes fijas.

Ha sido necesaria este año también la intervención de la CMT para la reducción de los precios de terminación en redes móviles que en octubre se rebajaron

Evolución de la tasa de penetración de la telefonía móvil en España (porcentaje)



Fuente: CMT

un 12,6 por 100 de media adicional, aunque distribuido asimétricamente para cada operador. Estas reducciones se trasladaron parcialmente a los precios de las llamadas de fijo a móvil. Pero la terminación de llamadas, tanto nacional como internacional, sigue mostrando niveles altos y poca reacción a la dinámica de la competencia. Las sucesivas intervenciones de la CMT en estos precios mayoristas han posibilitado la reducción de los

precios finales de los servicios entre redes distintas aunque el efecto traslación está aún incompleto.

El año 2004 ha sido el del inicio comercial de los servicios por redes 3G, que, aunque todavía con pocos clientes, suponen una innovación importante en la oferta de servicios al consumidor final. Servicios de valor añadido y contenidos serán transmitidos por estas redes de ban-

Tarifa media de interconexión fijo-móvil en EU15

	2001	2002	2003	2004
EU15 (PSM)	20,54	18,81	15,93	13,68
EU15 (Sin PSM)		18,73	18,83	16,45
Media de la tarifa de interconexión F-M en España (todos PSM)		21,6	18,1	15,8

Fuente: 10º Informe de Implementación. Comisión Europea. 2005

da ancha, con cobertura limitada aún y menor que en muchos países de la UE pero en activo en las principales ciudades de España.

La introducción de las redes y servicios 3G está siendo más lenta de lo esperado. Los precios de los terminales y de algunos servicios en esta primera fase son altos y existe, por ahora, un limitado número de servicios en oferta al consumidor final. Servicios nuevos, como las tarjetas para navegación 3G de banda ancha, se han ofertado en su fase inicial a precios que han atraído una escasa demanda y que se espera desciendan con el tiempo. Otras redes inalámbricas de acceso a banda ancha con potencial de desarrollo, como wi fi y wi max, aún muestran un desarrollo muy limitado.

1.3.5 CONCLUSIONES

En síntesis, 2004 ha sido un año de crecimiento moderado y sólido en cuanto a sus componentes: mejor situación financiera de las empresas, crecimientos altos en el negocio, en penetración de la banda ancha y en comunicaciones móviles; mejoras en las prestaciones

de los servicios de acceso a Internet por redes fijas y móviles, y perspectivas de innovaciones en el mercado que pueden traer muchos beneficios para los consumidores y la economía (en especial UMTS y voz por Internet); mayores facilidades y uso creciente del cambio de operador por parte de los consumidores (portabilidad, preselección) que disciplinan al mercado. Asimismo, se observan procesos significativos de entrada en banda ancha apoyados en las garantías que la regulación ha ido estableciendo. En el medio plazo observaremos procesos de integración de servicios de telefonía fija y de móvil, empaquetamientos más frecuentes con contenidos audiovisuales y una revitalización del mercado por la oferta de nuevos servicios prestados sobre redes IP, wi fi y wi max y servicios ofrecidos sobre banda ancha.

Se ha advertido un mayor proceso de convergencia. La velocidad de acceso por banda ancha en cualquiera de las plataformas de acceso a la misma (fija, inalámbrica, móvil y otras), la introducción de tecnologías más flexibles y menos costosas que las tradicionales y la consecuente dinámica de precios, son los factores

que hacen que el proceso de convergencia se acelere. El año 2004 ha visto una mejora en estos parámetros y un acercamiento con los países líderes de la UE. No obstante, aún queda por hacer en la mejora de parámetros como penetración, cobertura de redes de banda ancha, precios y velocidades de acceso.

La innovación tecnológica en el sector, como los servicios posibles a través de las redes basadas en el protocolo IP, marcan las pautas a medio plazo. Implican grandes cambios en las estrategias de los operadores y demandan un marco regulador flexible que garantice la eliminación de las barreras de entrada, facilite la interoperabilidad y unas condiciones de competencia

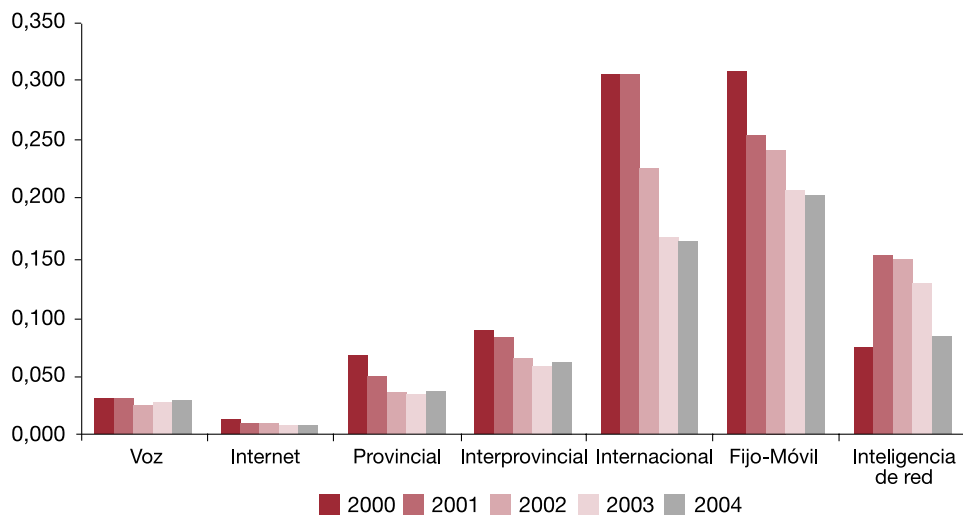
tales que generen las máximas ganancias para el excedente social.

En concreto, la voz por protocolo IP (VoIP) ha sido considerada por muchos reguladores como una innovación con enormes posibilidades. Se han abierto procesos de consulta pública por la mayoría de los reguladores nacionales, incluida España, sobre las posibilidades y tratamiento regulatorio a dar a los servicios prestados por las redes de nueva generación basadas en protocolo IP, y en muchos países ya se están adoptando decisiones que, manteniendo una regulación mínima sobre estos servicios, ayuden a reducir la incertidumbre existente para su desarrollo.

MERCADO DE COMUNICACIONES FIJAS EN 2004

- Los ingresos y los tráficos descendieron de nuevo en 2004 siguiendo la tendencia de años anteriores. Gracias a la introducción de tarificaciones especiales (bonos, descuentos, planes, tarifas planas) se consigue que los ingresos descieran en menor proporción que los tráficos. El tráfico a red inteligente y las llamadas de fijo a móvil han aumentado significativamente, aunque sus ingresos medios se han reducido debido a la rebaja en la terminación en red móvil que impuso la CMT.

Evolución del precio medio por tipo de llamadas
(euros/minuto)



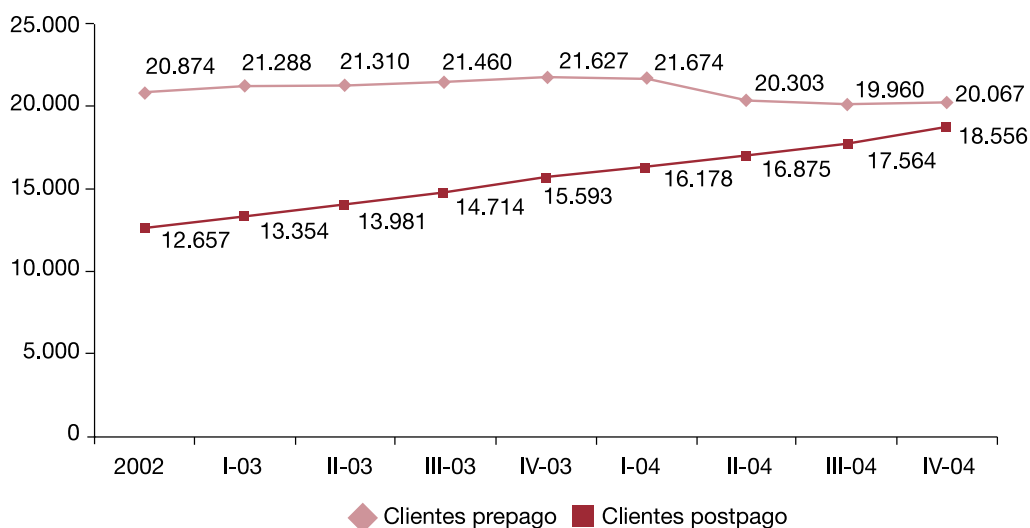
Fuente: CMT

- Desde el inicio de la regulación de los precios de interconexión, la tendencia del precio por minuto de servicios mayoristas ha sido claramente decreciente. Esta tendencia se ha acentuado más aún desde la introducción del régimen de interconexión por capacidad, tanto para el tráfico de voz como para el acceso a Internet de banda estrecha, que ha reducido el precio medio pagado por los operadores alternativos.
- En 2004 la CMT ha realizado un estudio sobre la conveniencia de introducir un límite de precios aplicado a los servicios mayoristas de interconexión, así como la posibilidad de permitir precios en interconexión asimétricos que reconozcan los distintos esfuerzos inversores realizados por operadores con redes y secuencia de entrada al mercado distintos, aunque aún no se ha adoptado ninguna posición al respecto.

MERCADO DE COMUNICACIONES MÓVILES EN 2004

- En el sector de las comunicaciones móviles cabe señalar la migración significativa de clientes desde la modalidad de prepago hacia la modalidad de contrato, donde dada las estructuras tarifarias los consumos son algo mayores. Vodafone y Telefónica Móviles España a final de año casi igualaban el número de clientes en una y en otra modalidad. Aunque dadas las estructuras de los contratos ofrecidos en postpago, los ingresos medios, por cliente y por minuto, aunque siempre algo favorables a la modalidad de contrato, no difieren tanto.

Evolución de clientes totales de prepago y postpago
(miles)



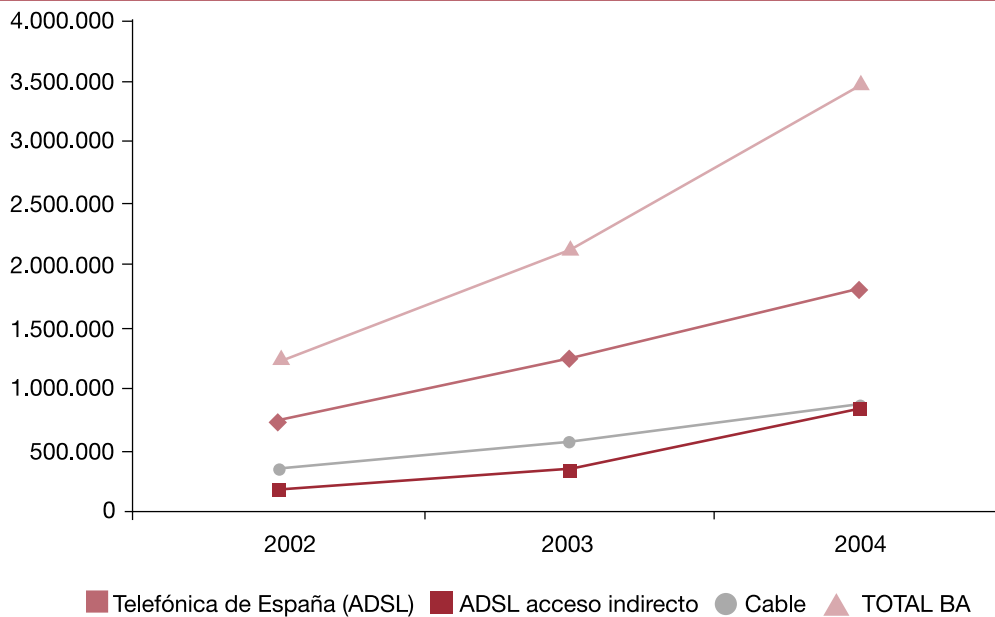
Fuente: CMT

- La fijación de los precios de terminación sigue siendo un aspecto esencial a tener en cuenta en el futuro inmediato, ya que no sólo tiene un efecto directo sobre el comportamiento de la demanda en la distribución de llamadas *on net* y *off net* entre redes móviles, sino que también repercute en el comportamiento de la demanda de llamadas de red fija a red móvil. La dinámica de la competencia no tiene una incidencia completa en los precios de las llamadas *off net* y ha sido necesaria la intervención del regulador con la rebaja introducida en octubre en los precios de terminación.
- Los operadores móviles también se enfrentan a innovaciones y nuevos agentes activos con las redes inalámbricas de localización fija wi fi y wi max, y la prestación de servicios de banda ancha por redes móviles UMTS que requieren de altas inversiones.

MERCADO DE SERVICIOS DE INTERNET EN 2004

- El mercado de acceso a Internet ha visto una migración clara de clientes desde la banda estrecha hacia la banda ancha en 2004. Para la banda ancha y hasta el otoño, los precios nominales se mantuvieron en los mismos niveles, aunque fueron muy frecuentes diferentes descuentos y rebajas en el coste de la conexión (regalo de cuotas de abono, subvención del módem o router). A partir del tercer trimestre se doblaron las velocidades de conexión manteniendo precios nominales constantes por la mayoría de operadores, y a finales de año reofrecieron rebajas en los precios de tarifa plana y nuevas tarifas que discriminaban, bien por el tiempo de conexión o bien por el volumen.
- El negocio de banda ancha es el segmento que más crece, en ingresos y en clientes. Ha sido, junto con los servicios móviles, el motor del sector en 2004. En España el número de líneas de acceso de banda ancha creció un 55 por 100 (prácticamente el mismo crecimiento relativo para la tecnología ADSL que para el cable módem), situándose a finales de año en 3,4 millones de líneas, entre el segmento residencial y el de empresas.
- La entrada más importante al mercado de banda ancha se ha dado por parte de los operadores con red propia: Telefónica (y Terra) ganaron un total de 600.000 de líneas y los operadores de cable ganaron 278.000 nuevas líneas. Un elemento muy significativo es el crecimiento de líneas de banda ancha ofrecidas vía desagregación del bucle de abonado, que creció en prácticamente 100.000 nuevas líneas en España a final del año.

Evolución clientes de banda ancha en España

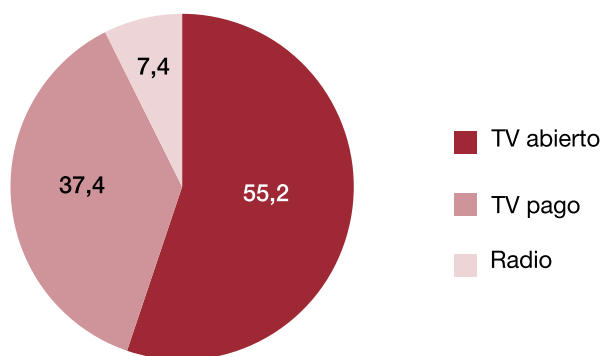


Fuente: CMT

MERCADO AUDIOVISUAL EN 2004

- La principal fuente de ingresos del sector audiovisual ha sido los ingresos de publicidad, especialmente relevantes para la televisión en abierto y la radio comercial. En 2004 se registró un incremento en la inversión publicitaria en televisión del 16,4 por 100 y del 5,7 por 100 en radio, totalizando un monto de 2.384,6 millones de euros para el primer medio y 336,5 millones de euros para el segundo.

Distribución de ingresos en el sector audiovisual sin subvenciones
(porcentaje)



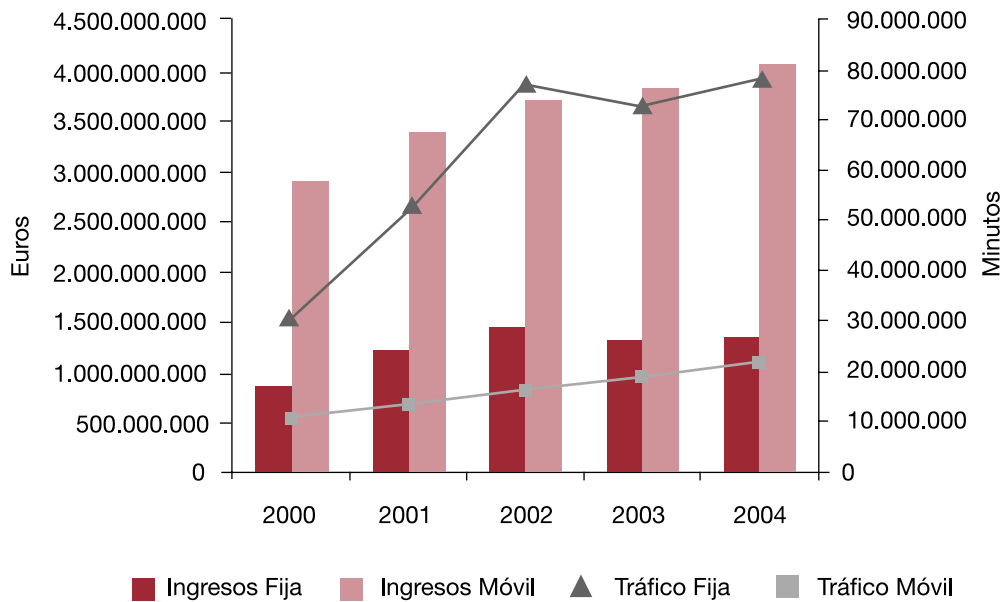
Fuente: CMT

- El año 2004 ha supuesto el comienzo de cambios normativos en el sector audiovisual que pueden llegar a transformar completamente este mercado. Se han adoptado diversas medidas legislativas encaminadas al impulso y desarrollo de la televisión digital, medidas que se han concretado en la elaboración del plan técnico de televisión digital local, así como del plan de impulso de la televisión digital terrestre.
- El mercado de la televisión de pago parece acusar una cierta ralentización en cuanto a la evolución experimentada en el número de abonados a los servicios. Así, el principal operador, Sogecable, ha visto reducido el número total de clientes, si bien su ingreso medio por cliente ha mejorado con respecto del ejercicio anterior. Los operadores de cable, por su parte, vienen incrementado paulatinamente sus clientes de televisión de pago, tal y como se ha venido constatando en los últimos ejercicios.

MERCADO DE INTERCONEXIÓN EN 2004

- En el año 2004 el tráfico de interconexión total han crecido un 7,5 por 100. El conjunto de servicios de interconexión en redes fijas (terminación, acceso, tránsito, interconexión por capacidad y de red inteligente) ha crecido el 5,5 por 100 mientras que estos servicios en redes móviles lo han hecho en un 14,6 por 100 en el año.

Evolución tiempo de interconexión en redes fijas y en redes móviles 2000-2004



Fuente: CMT

- El incremento de la contratación en la modalidad de interconexión por capacidad ha sido muy superior a la evolución de la interconexión en su conjunto en el periodo 2002-2004, suponiendo en la actualidad prácticamente el 60 por 100 de los minutos totales demandados por interconexión.

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

2.1 COMUNICACIONES FIJAS

2.1.1 MERCADOS MINORISTAS

a) Mercado del servicio telefónico fijo

– Descripción del mercado en su conjunto

A lo largo del año pasado, el negocio tradicional de voz ha alcanzado una gran madurez. Los tráficos de voz local, nacional y de acceso a Internet por banda estrecha se han reducido, aunque los operadores han logrado mantener los ingresos totales derivados de estos servicios a través de distintas prácticas comerciales. De esta forma, 2004 es el primer ejercicio desde la liberalización de las telecomunicaciones en que se ha producido un incremento en el ingreso medio por minuto en algunos segmentos. El tráfico de red inteligente y las llamadas de fijo a móvil han aumentado significativamente, aunque sus ingresos medios se han reducido. Cabe destacar que los ingresos generados por los servicios finales de voz –ingresos de tráfico y no vinculados al tráfico– de comunicaciones móviles han aumentado en este ejercicio su diferencia con respecto a las comunicaciones fijas.

Las reducciones en los ingresos medios se deben a los efectos de la mayor competencia a nivel minorista. En redes fijas, por ejemplo, se realizaron durante el año casi 500.000 portabilidades de número, la mayoría de ellas las consiguieron los operadores de cable, que captaron más de 200.000 clientes previamente adscritos a Telefónica. La preselección de operador, en cambio, ha tenido menos protagonismo que en anteriores periodos. El procedimiento de preselección fue agilizado por la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones en verano al permitir la preselección con consentimiento verbal, con la intervención de una tercera parte que garantiza la veracidad del cambio.

El régimen de interconexión por capacidad introducido por la CMT en la segunda mitad de 2001 ha supuesto mejoras claras en la eficiencia en el uso de la

red y en reducciones muy significativas del coste medio de la interconexión, en cualquiera de sus niveles, para los operadores entrantes. La naturaleza de los costes de este servicio mayorista cambia con este nuevo régimen de interconexión y posibilita la aparición de tarifas no lineales y tarifas planas para los servicios de voz (local y nacional). De hecho, en 2004 más de la mitad del total de la interconexión contratada entre redes fijas lo ha sido en la modalidad por capacidad. De los datos disponibles se observa que el coste efectivo derivado de esta modalidad de interconexión puede suponer rebajas significativas del coste medio con el incentivo añadido a la obtención de economías de escala para el operador entrante y también mejoras en costes unitarios para Telefónica de España. Un buen número de ofertas que aparecen a final de año, que empaquetan servicios de acceso a banda ancha y de voz, utilizan para la voz la interconexión por capacidad y la ofrecen por pagos incrementales de tipo plano a cambio de unos pocos euros sin límite de llamadas ni de tiempo de uso (en llamadas locales y nacionales).

Todos estos factores han conducido a rebajas generalizadas en precios de los servicios medidos de voz y de acceso a Internet de banda estrecha.

La voz por redes fijas se convierte en una *commodity*. Las ofertas comerciales aparecidas a fin de año incluyen la voz como servicio adicional a precios prácticamente planos, derivando los ingresos de otros servicios complementarios. Aunque esta tendencia es clara, la voz aún supone una fuente muy relevante de ingresos para todos los operadores, incluido Telefónica de España. La banda ancha es uno de ellos, pero con la introducción de la voz por Internet, puede llegar a desplazar parcialmente a la voz por la red conmutada.

El número total de clientes de acceso directo muestra crecimientos prácticamente nulos, lo cual hace que la competencia entre los distintos operadores por captar nuevos clientes se convierta en un juego de suma cero, en el que los nuevos clientes de un operador suelen proceder de otro. Asimismo, existen fuerzas en el mercado que inducen a una mayor agresividad de los operadores fijos, como son

la innovación tecnológica, la posibilidad de prestar voz por Internet por banda ancha, el todavía muy significativo crecimiento del número de líneas de teléfono móvil o las posibilidades de elección de prestador del servicio final establecida por la regulación específica.

A las tradicionales formas de comercialización de la telefonía fija, basadas en la progresiva reducción de precios minoristas con bonos y planes de descuento se han unido novedosas estrategias comerciales, entre las que destaca el empaquetamiento con otros servicios de comunicaciones, como el acceso de banda ancha y los servicios audiovisuales. El empaquetamiento es un paso más en la tendencia hacia la convergencia de los servicios y una muestra del entorno cada vez más competitivo en el que se mueven los operadores.

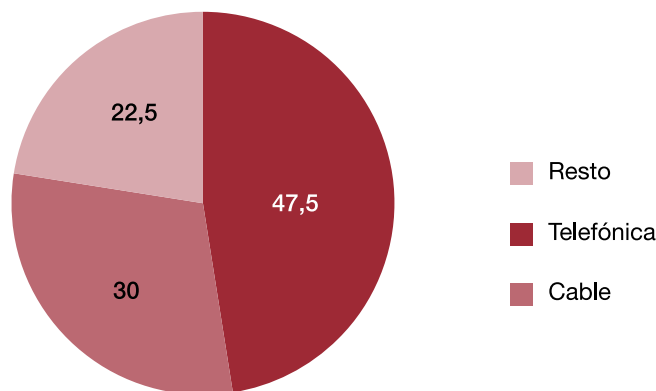
Una innovación que ha emergido con fuerza el año pasado, que sin duda conllevará cambios importantes en ejercicios venideros es la introducción de la voz por Internet, esto es, servicios de voz presta-

dos a través del acceso de banda ancha. Este servicio puede acelerar la convergencia entre distintas plataformas de acceso, todas ellas susceptibles de ofrecer al usuario final voz y servicios de valor añadido por la red de banda ancha.

La inversión de los operadores en el mercado descendió un 6,3 por 100 y alcanzó un total de 2.564 millones de euros. En esta cifra se incluye la inversión en redes y servicios de Internet. Los operadores de cable aumentaron su inversión anual un 17 por 100 con respecto al anterior año, mientras que por el contrario, Telefónica la disminuyó.

Es posible que los operadores ante una situación de incertidumbre con respecto a la evolución de los servicios sobre redes de protocolo IP y su posible tratamiento regulatorio, hayan decidido mantener una estrategia conservadora en su esfuerzo inversor y de introducción de innovaciones en el mercado. Más aún cuando estas innovaciones pueden suponer la sustitución de activos hoy por hoy rentables por inversiones con incertidumbre inherente.

1. Esfuerzo inversor en comunicaciones fijas (porcentaje)

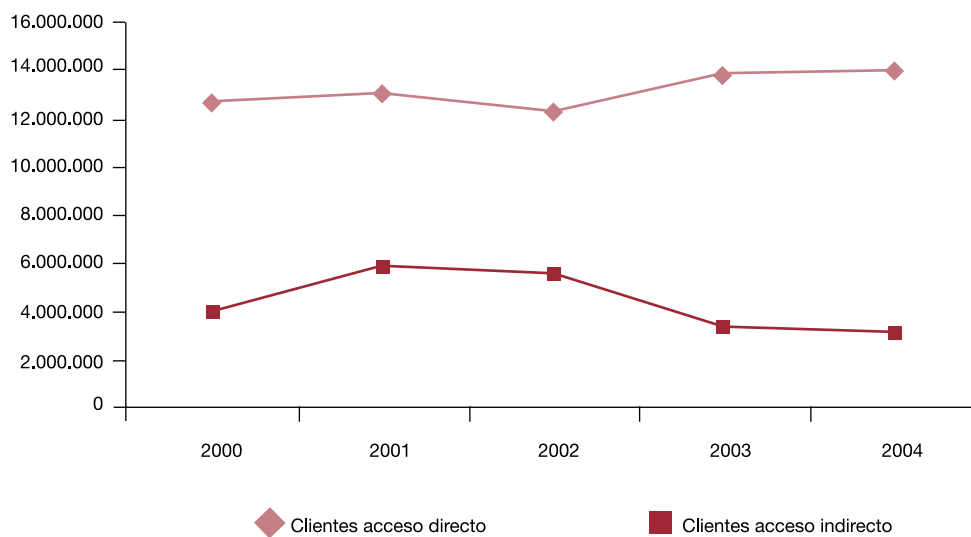


Fuente: CMT

En 2004, los operadores de telefonía fija y afines facturaron un total de 13.208 millones de euros por el conjunto de servicios finales. Su evolución

muestra un año más el estancamiento que sufre la demanda de estos servicios, con un crecimiento reducido en ingresos y clientes.

2. Clientes por tipo de acceso



Fuente: CMT

La oferta comercial de los operadores que prestan estos servicios se ha enriquecido mediante el empaquetamiento de servicios de comunicaciones electrónicas, con el fin de aprovechar las economías de alcance de este mercado y de esta manera, incorporar a un mayor número de consumidores.

El servicio telefónico fijo tradicional se enfrenta a la competencia de la voz sobre IP. La CMT estudió por primera vez estos servicios en 2003 a petición de BT. Un año después, la Comisión realizó una consulta pública sobre la voz sobre IP que recibió buena acogida en los operadores del mercado. En

diciembre de 2004, Telefónica solicitó a la CMT el permiso para el lanzamiento de servicios de voz por Internet.

La extensión de las tecnologías de conmutación de paquetes se realiza a diferentes niveles. El primer nivel lo constituye la utilización de la telefonía IP para el transporte de tráfico entre redes por parte de operadores mayoristas de tráfico o *carriers*. El segundo nivel consiste en la paulatina extensión de la tecnología IP desde las redes troncales hacia las redes de acceso, que actualmente se está comenzando a implantar en el mercado español.

La introducción de esta tecnología supone una optimización en los costes de provisión del servicio telefónico, con la consiguiente reducción en el precio para los usuarios finales. La utilización de tecnología IP aporta funcionalidades adicionales al servicio telefónico prestado mediante conmutación de circuitos, entre las que destacan:

- Movilidad, permite la conexión de un mismo usuario desde diferentes ubicaciones.
- Servicios telefónicos personales, como por ejemplo, una línea por miembro de la unidad familiar en vez del esquema tradicional de una línea por hogar.
- Integración con sistemas de mensajería o de vídeo.
- Ofertas de servicios de telefonía desde redes de acceso inalámbricas.

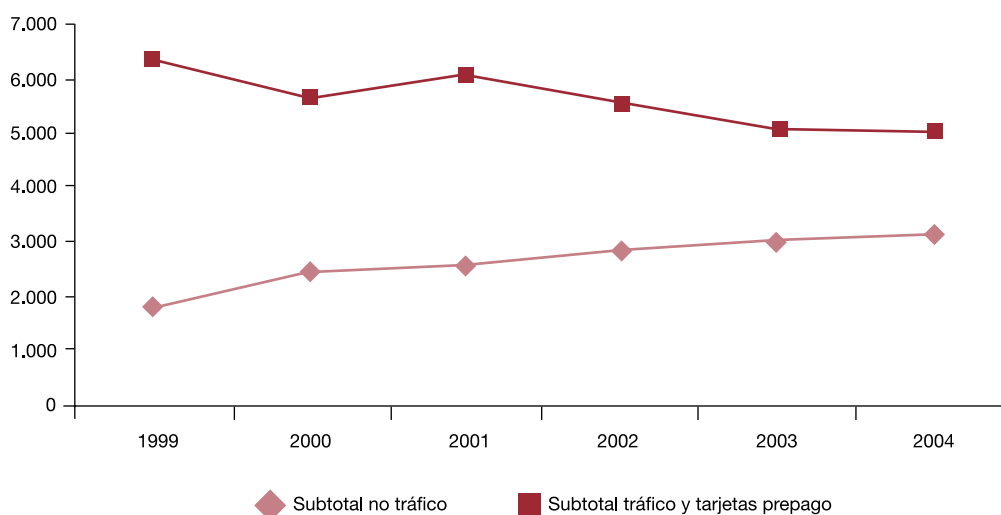
– Ingresos

El mercado del servicio telefónico fijo ha recuperado valor durante 2004. Los ingresos genera-

dos por servicios de telefonía fija en el sector residencial ascendieron a 4.203 millones de euros, con un aumento del 4,6 por 100 respecto a 2003, lo que supone una leve recuperación frente a la tendencia observada en los ejercicios anteriores.

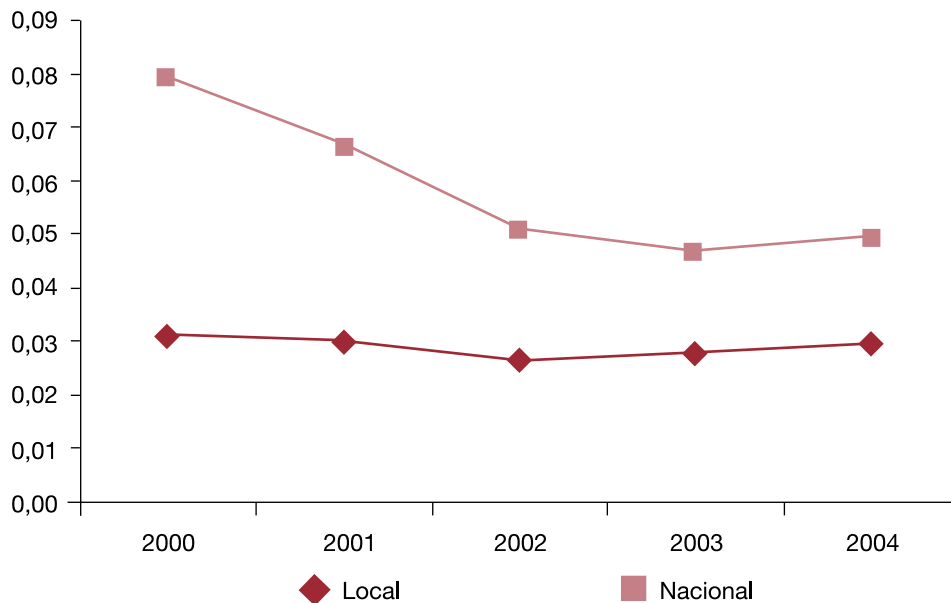
Los ingresos no ligados al tráfico, que incluirían tanto la cuota de alta como las cuotas de abono mensual de la línea y otras facilidades suplementarias, experimentaron un crecimiento del 4,5 por 100 hasta los 3.144 millones de euros, como consecuencia del aumento de la cuota mensual de Tesau. Este operador mantiene el control sobre el 87 por 100 de los accesos. Este tipo de ingresos constituyeron el 37,8 por 100 del total de los servicios finales generados por los operadores de comunicaciones fijas, debido fundamentalmente a la evolución de la cuota mensual, lo que confirma la tendencia claramente ascendente que se registra desde 1999.

3. Ingresos finales vinculados y no vinculados al tráfico (millones de euros)



Fuente: CMT

4. Evolución de ingresos medios por servicios de voz local y nacional en redes fijas (euros)



Fuente: CMT

Por el contrario, los ingresos derivados del tráfico han descendido un 0,7 por 100. Este tipo de ingresos ha experimentado descensos continuados desde 2001.

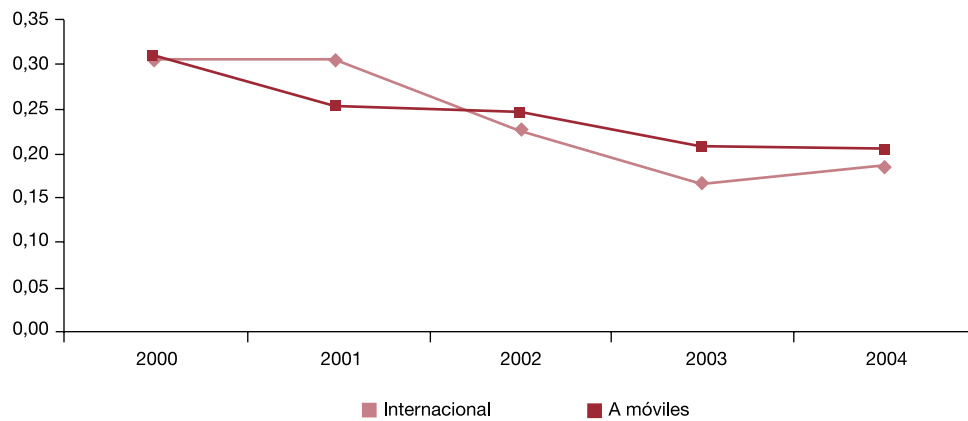
Los ingresos por facilidades suplementarias apenas experimentaron cambios en 2004. En su mayoría se trata de servicios gratuitos asociados al acceso a la red telefónica pública cuyas prestaciones proporcionan una mayor diversidad y riqueza en el uso del servicio.

El ingreso medio por modalidad de servicio es diferente según el tipo de tráfico y la intensidad en la reducción de minutos consumidos. Para las llamadas metropolitanas y nacionales –incluye provincial e interprovincial– los descensos en los tráficos han sido más elevados que los registrados en los ingresos de esa línea de servicio y como consecuencia, el ingreso medio incluso aumenta ligeramente.

Por el contrario, el tráfico fijo-móvil ha aumentado debido al significativo descenso de los precios finales, lo que ha provocado una reducción en el ingreso medio. Hay que destacar que las llamadas desde red fija a red móvil están reguladas por dos mecanismos complementarios: por un lado, el precio de terminación en red móvil y por otro lado, el precio final de la llamada a través del límite de precios que se aplica Telefónica.

Si se comparan los incrementos en tráfico y en ingresos por línea de servicio, se observa que el ingreso medio calculado ha aumentado ligeramente en algunas modalidades de tráfico. Este comportamiento se debe a las políticas tarifarias de los operadores, quienes han logrado suavizar la caída en ingreso mediante planes especiales, bonos y tarifas casi planas.

5. Evolución de ingresos medios por servicios de voz internacional y fijo-móvil en red fija (euros)



Fuente: CMT

6. Tasa de crecimiento de los ingresos y tráfico por tipo de tráfico

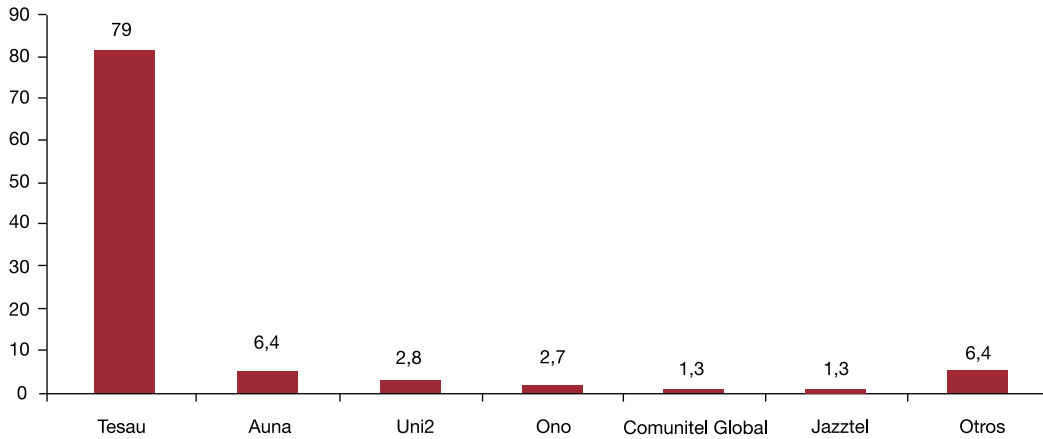
	2003 /04 Ingresos (%)	2003 /04 Tráfico (%)
Total metropolitano	-3,7	-14,4
Voz	-0,3	-7,6
Acceso a Internet	-14,9	-20,9
Provincial	-1,3	-8,8
Interprovincial	-1,6	-6,6
Internacional	11,3	-0,8
A móviles	0,6	2,9
Números de inteligencia de red	-20,3	26,4
Otro tráfico	37,5	-24,4
Total	-0,7	-10,4

Fuente: CMT

Durante 2004, los operadores alternativos a Telefónica aumentaron sus cuotas de mercado respecto

al ejercicio anterior tanto en clientes de acceso directo como en ingresos totales.

7. Cuota de mercado por ingresos del servicio telefónico básico (porcentaje)

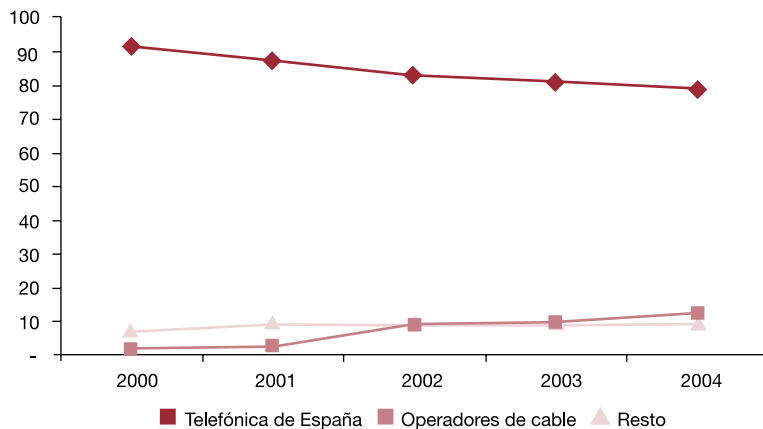


Fuente: CMT

Las pérdidas de ingresos del operador dominante, Telefónica, se han reducido con respecto a ejercicios anteriores, a pesar de la progresiva entrada de operadores en el mercado de acceso a través de la desagregación del bucle de abonado. Ha sido en

2004 cuando se ha acelerado la coubicación de los operadores en las centrales de Telefónica. Este proceso ha provocado que el volumen total de bucles desagregados alcanzara las 100.000 líneas en diciembre del año pasado.

8. Ingresos y cuotas de mercado por operador (porcentaje)



Fuente: CMT



Las pérdidas totales de accesos de Telefónica, que contabilizaron un total de 209.512, se debieron a la competencia de los operadores de cable, la migración hacia el bucle de algunos clientes, la portabilidad y las bajas de usuarios.

En términos de ingresos totales, que incluyen los ingresos por conceptos como las cuotas de alta y abono mensual, servicios suplementarios, tráfico medido, etc., Telefónica obtuvo una cuota de mercado del 79 por 100.

– Clientes

El número de clientes de acceso directo ha registrado en 2004 un ligero ascenso del 1,3 por 100. En

ese periodo, Telefónica perdió 176.449 clientes, que optaron por contratar su servicio telefónico con los operadores alternativos de acceso directo, que contabilizaron un total de 361.883 de nuevos clientes. Por el contrario, el volumen de clientes de acceso indirecto se redujo un 7 por 100.

Los operadores de acceso directo alternativos a Telefónica aumentaron su cuota de mercado de clientes, que se sitúa en torno al 13,4 por 100 del total, lo que supuso un incremento de 2,3 puntos porcentuales respecto al año anterior.

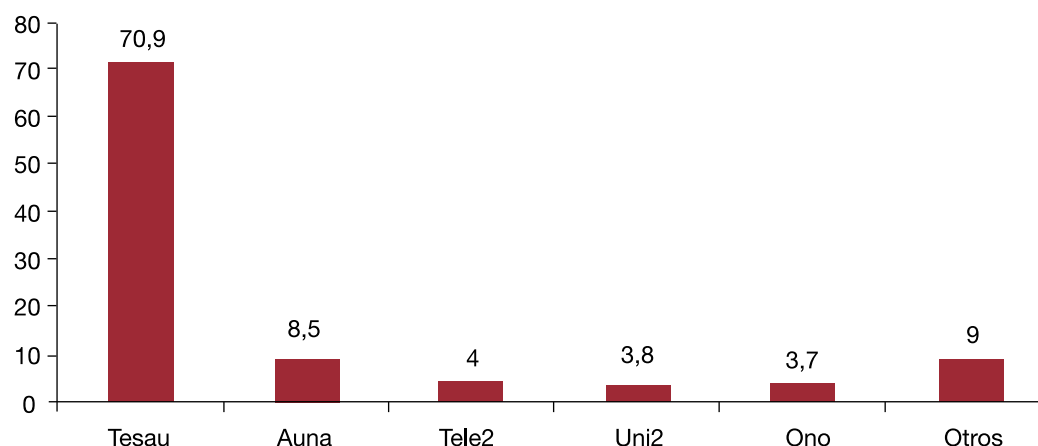
El volumen de clientes de acceso indirecto ha aumentado en 185.434.

9. Clientes de acceso directo

	2002	2003	2004	2003/04 (%)
Clientes acceso directo	12.331.331	13.866.390	14.051.824	1,34
Telefónica	11.174.607	12.337.475	12.161.026	-1,43
Operadores de cable	245.256	1.185.892	1.249.846	5,39
Clientes acceso indirecto	5.476.960	3.341.804	3.105.581	-7,07
Total	17.808.291	17.208.194	17.157.405	-0,30

Fuente: CMT

10. Cuota de mercado por clientes (porcentaje)



Fuente: CMT

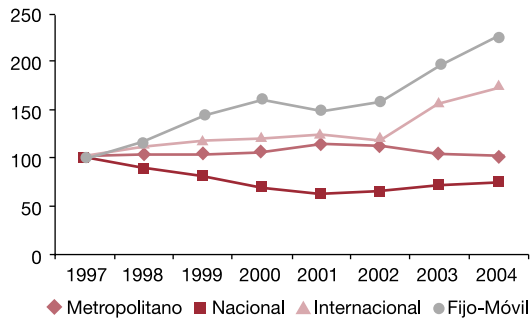
– Tráfico

Los servicios de voz asociados con la telefonía fija han registrado un descenso con respecto a ejercicios anteriores, con una reducción del tráfico total del 10 por 100. El acceso a Internet por banda estrecha ha sido el servicio que mayor volumen de

tráfico ha perdido, un 21 por 100 respecto a 2003, como resultado de la migración de clientes hacia la banda ancha.

En conclusión, los tipos de llamadas que más han crecido en 2004 y que más ingresos han reportado fueron las llamadas fijo-móvil y las de red inteligente.

11. Índices de las tendencias de los volúmenes de tráficos por línea de servicio

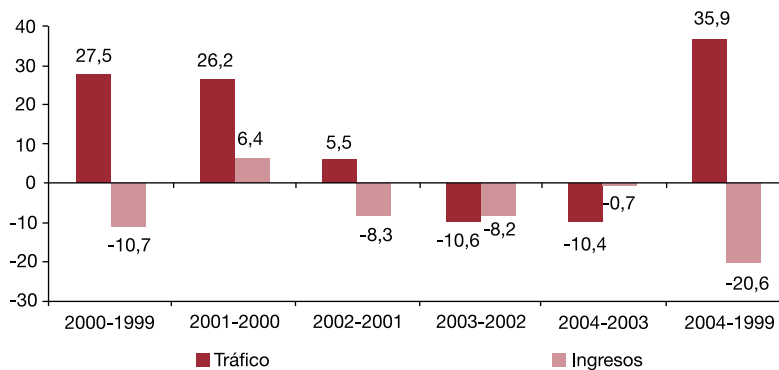


Fuente: CMT

Telefónica perdió 3,1 puntos porcentuales de su cuota de mercado de tráfico telefónico, a favor principalmente de los operadores de acceso directo, cuya cuota de mercado se situó en el 16 por 100

del mercado. En términos de clientes, los operadores de acceso indirecto alcanzaron una cuota del 13,8 por 100 del mercado, con un crecimiento de 3,8 puntos porcentuales medido en tráfico total.

12. Variaciones interanuales de tráfico e ingresos sólo por tráfico. Telefonía fija (porcentaje)



Fuente: CMT



– Ofertas comerciales y precios

El análisis de las ofertas comerciales lanzadas durante 2004 debe hacer una referencia obligatoria a la proliferación de paquetes de servicios de comunicaciones electrónicas y en particular, ADSL con los servicios de telefonía fija. A lo largo del año pasado, estos servicios se han generalizado en todos los operadores, que han fundamentado su oferta en el

acceso al bucle y en la interconexión (en particular, por capacidad).

Adicionalmente a los descuentos sobre los precios nominales, el año 2004 se ha caracterizado por el empaquetamiento de los servicios de acceso a Internet de banda ancha con voz por parte de los operadores alternativos, tal como se muestra en la muestra en la siguiente tabla:

13. Ofertas de Internet banda ancha y voz

Operador	Oferta	Tipo acceso y velocidad de descarga (Kbps)	Precio abono paquete (euros/mes)	Características	Precio abono Internet (euros/mes)	Observaciones
Tiscali	Tiscali F@st Dual	ADSL (640)	34,95	ADSL + 2.000 minutos de llamadas: 1.000 min. llamadas locales, 500 min. provinciales y 500 min. de nacionales	34,95	512 Kbps
Uni2-Wanadoo	Tarifa Plana NavegHable 24h Ciudad	RTC (56/64)	14,90	Tarifa plana de Internet + 24 h. llamadas locales	19,90	56/64 Kbps
Uni2-Wanadoo	Tarifa Plana NavegHable 24h Nacional	RTC (56/64)	19,00	Tarifa plana de Internet + 24 h. llamadas locales y nacionales	19,90	56/64 KPSS
Uni2-Wanadoo	NavegHable ADSL 512 Kbps Ciudad	ADSL (512)	29,90	ADSL + 24 h. llamadas locales	39,00	256 Kbps a 32,9 euros
Uni2-Wanadoo	NavegHable ADSL 512 Kbps Nacional	ADSL (512)	36,00	ADSL + 24 h. llamadas locales y nacionales.	39,00	256 Kbps a 32,9 euros

Fuente: CMT

No hay ningún operador de cable que haya ofrecido este tipo de ofertas, aunque sí es cierto que alguno de ellos ofrece al usuario la posibilidad de llamadas gratuitas entre los abonados de la misma compañía.

En 2004, los precios nominales de los servicios de voz de Telefónica de España han continuado siendo regulados mediante el sistema de *price cap*, mientras que los servicios de acceso han sido excluidos de la cesta de variación. Ahora bien, la actividad comercial de Tesau ha sido intensa y a lo largo de todo el año pasado lanzó al mercado una gran variedad de promociones. En este sentido, ha debido hacer frente a la presión competitiva ejercida por los operadores alternativos con una estrategia basada en el empaquetamiento de servicios (operadores de cable y operadores con capacidad de desagregación de bucle) y por las continuas reducciones de precios (operadores con acceso indirecto).

• Servicios de acceso

Tradicionalmente, las ofertas sobre los servicios de acceso no han demostrado ser muy dinámicas. Ahora bien, este comportamiento está variando paulatinamente una vez que las tres formas de acceso, –cable, par de cobre y bucle desagregado– compiten por el cliente. En consecuencia, los operadores han lanzado campañas encaminadas a la reducción de los costes de acceso con la promoción de las cuotas de alta. Paralelamente a este proceso, el principal agente del mercado, Telefónica, aumentó el precio de la cuota mensual un 4,3 por 100, máximo permitido por la citada orden de *price cap*.

Adicionalmente, los operadores han lanzado nuevas modalidades del servicio de acceso tales como el prepago o la permuta de la cuota de abono por un consumo mínimo.

En conclusión, los operadores de telefonía fija están poniendo en marcha nuevas estrategias para captar usuarios dentro del mismo mercado y de otros segmentos de demanda que imponen otras plataformas tecnológicas alternativas.

- **Servicios de tráfico**

Los servicios de tráfico han estado sometidos al régimen de límite de precios, con una reducción media de la cesta completa del 3 por 100, aunque esta regulación no ha sido determinante en los precios minoristas. A este respecto, han sido mucho más

determinantes los precios de interconexión, la implementación de la interconexión por capacidad, la desagregación del bucle y la competencia en infraestructuras, que han contribuido a una evolución positiva de los precios finales.

Esta competencia en precios ha obligado a Telefónica a lanzar nuevas ofertas comerciales para captar usuarios. En 2004, este operador comunicó a la CMT un total de 44 notificaciones, de las que el 50 por 100 estaban relacionadas con el servicio telefónico fijo. De este conjunto, 11 eran promociones que ofrecían descuentos sobre la tarifa nominal o el empaquetamiento de distintos servicios.

14. Número de notificaciones presentadas por Tesau por tipo de servicio

Acceso minorista	11
Tráfico	11
Acceso a Internet	18
Banda estrecha	7
ADSL	11
Televisión	2
Otros	2
Total	44

Fuente: CMT

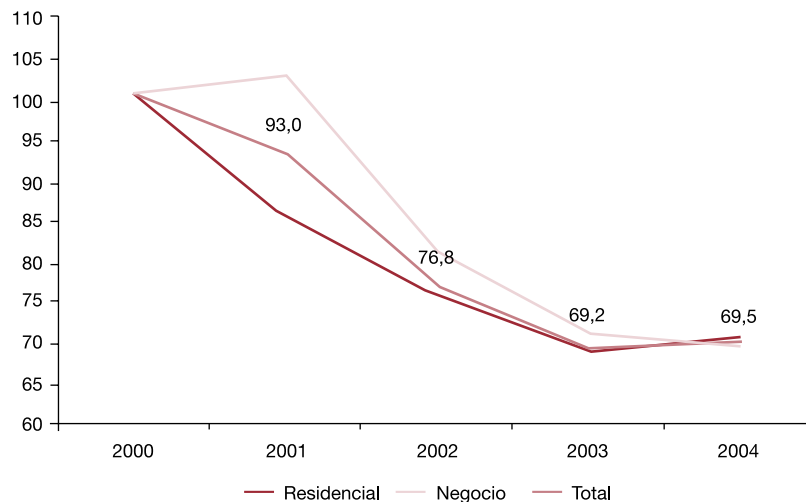
Los operadores también han introducido distintos esquemas de descuentos con el objetivo de fidelizar al cliente. Los operadores de acceso indirecto han fomentado la contratación del servicio de pre-selección, con mejores condiciones o precios que los ofrecidos en el servicio de selección de operador llamada a llamada. Por su parte, los operadores de acceso directo han ofertado al usuario descuentos para llamadas con destino a la misma red del operador (*on net*) para incrementar el valor que supone para el usuario el pertenecer a su compañía.

En cuanto al precio medio del servicio de tráfico, las llamadas internacionales y las de fijo-

móvil son las más onerosas, aunque es cierto que sus precios medios descendieron a lo largo del año pasado.

En el último ejercicio se ha suavizado el descenso generalizado de los precios que se producía desde 1999. Los operadores han ido introduciendo tarifas finales no lineales –descuentos, bonos, planes especiales, empaquetamiento de productos, precios planos– que hacen que los ingresos por tráfico sean mucho menos sensibles al ciclo del tráfico medido. En algún servicio incluso se observa un ligero aumento en el ingreso medio.

15. Índice de precios anual de telefonía fija minorista (porcentaje)



Fuente: CMT

El índice de precios en telefonía fija construido como un índice de Laspeyres de cestas fijas, que sólo incluye ingresos derivados de tráfico directamente ponderado por ingresos en el año base 2000, muestra la evolución de los precios medios (medidos como ingresos medios por línea de servicio). A excepción del dato de 2001 en el segmento negocios (donde se aprecia una subida del ingreso medio derivada de un ajuste estadístico en los datos de los servicios de inteligencia de red), este índice ha experimentado descensos importantes desde el año 2000, en el segmento negocios, en el residencial y en el agregado. En concreto, éste último ha caído 30 puntos porcentuales en cinco años. Gracias al mayor control de los ingresos asociados al tráfico (caen en menor medida que el tráfico), los operadores han conseguido ligeros repuntes del ingreso medio, lo que explica el ligero repunte de poco más de un punto porcentual de 2003 a 2004. Esta subida ha sido aún más acusada en el sector residencial.

Como consecuencia del mantenimiento de los ingresos medios por los distintos tráficos, los operadores han conseguido estabilizar los ingresos me-

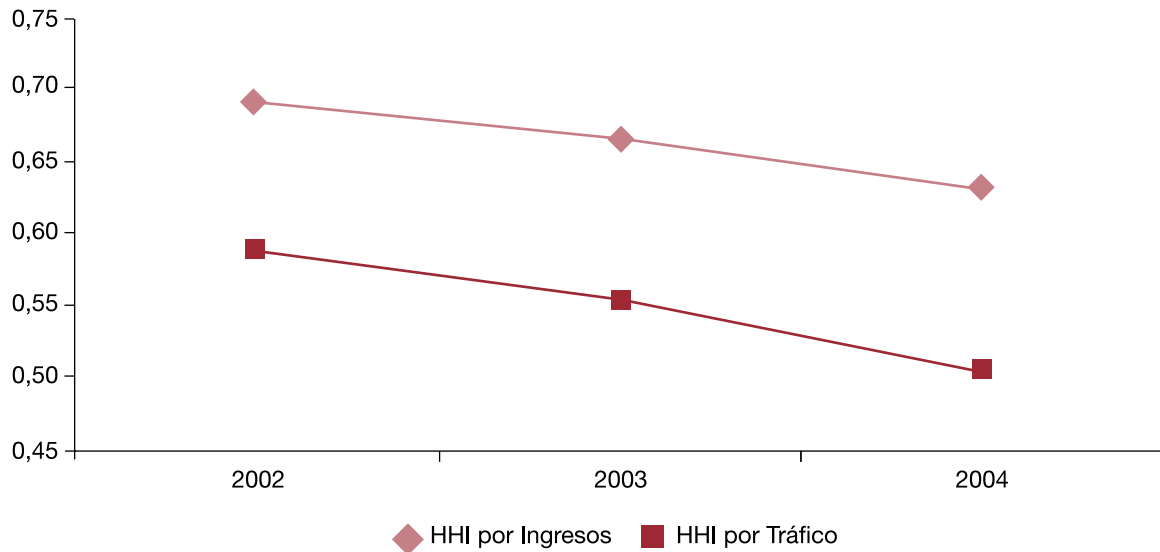
dios tanto en el segmento residencial como en el de negocios, a pesar de la reducción del volumen de minutos cursados y de los precios marginales ofertados a los clientes finales.

En el ejercicio 2004 los ingresos procedentes del segmento negocios ascendieron a 4.119 euros anuales, lo que supone un descenso del 28,8 por 100 respecto al año precedente. Para el segmento residencial, la media se redujo hasta los 4.199 euros/año, un 4,5 por 100 superior a 2003.

— Índices de concentración

En el mercado de las comunicaciones fijas minoristas sigue existiendo una alta concentración como muestran los índices de Herfindahl. Por el contrario, la reducción del índice nos muestra que los operadores alternativos están consiguiendo cada año mayores cuotas de mercado, tanto en ingresos como en tráfico. Sin embargo, Telefónica sigue manteniendo el grueso del tráfico con mayores ingresos, por lo que la concentración por ingresos es mayor que la de clientes.

16. Índice de concentración Herfindhal por ingresos y tráfico



Fuente: CMT

b) Evolución del mercado

Los servicios finales en telefonía fija engloban un conjunto de servicios y agentes que operan en un entorno de libre entrada y en el que se garantiza la elección de operador. Bajo este concepto también se incluye todo el conjunto de intervenciones en el mercado mayorista que permiten la entrada y competencia de operadores alternativos.

Paulatinamente, la intervención de la CMT en el mercado minorista de telefonía fija es cada vez menor. La normativa actual regula los precios finales de Telefónica mediante un sistema de límite de precios definido sobre una cesta de servicios finales. Las ofertas comerciales, planes de descuento y programas de precios también se encuentran sujetos a comunicación previa.

La actual regulación que se aplica al mercado mayorista ha demostrado ser suficiente para asegurar la replicabilidad de estas nuevas ofertas. La interconexión por capacidad, por la que los operadores alternativos han cursado el 61 por 100 del tráfico

mayorista, ha sido un sistema eficaz para evitar los comportamientos de estrechamiento de márgenes.

Desde el momento en que se liberalizaron los servicios y las redes de comunicaciones electrónicas, los servicios finales por redes fijas han experimentado rebajas muy significativas en los precios. La competencia en los servicios de voz entre los distintos proveedores del mercado ha permitido que estos servicios sean cada vez más homogéneos. La dinámica de la competencia en precios actúa como fuerza de primer orden llevando los precios a su nivel de coste de prestación.

La evolución hacia precios finales con estructuras variadas ha permitido a los operadores la implantación paulatina de la tarifa plana. En los operadores con red propia esta tendencia es posible por sus estructuras de costes, en su mayor parte de tipo fijo. En el caso de los operadores que alquilan la red, la posibilidad de ofrecer al usuario este tipo de tarifas es posible gracias a la implantación de la interconexión por capacidad y al acceso al bucle desagregado.

A finales de 2004, han comenzado a aparecer en el mercado español una serie de ofertas que ofrecen al usuario toda una gama de servicios en un único producto a cambio de un cuota fija mensual. Estas promociones combinan dos tipos de servicios: voz (local y nacional), mediante el servicio mayorista de interconexión por capacidad, y acceso a banda ancha. Los operadores de cable fueron los pioneros en este segmento en el mercado en ofrecer al usuario un producto en el que se engloba el servicio de voz, el acceso a Internet por banda ancha y contenidos audiovisuales. Muy probablemente, el resto de operadores que compiten en el mercado continúen con esta tendencia.

El empaquetamiento o *bundling* puede suponer ciertas amenazas a la competencia, sobre todo si es puesto en marcha por una empresa con posición de dominio en alguno de los servicios, e intenta llevar beneficios extraordinarios del mercado monopolizado a los mercados relacionados.

La CMT ha analizado diversas ofertas conjuntas de servicios que Telefónica presentó para su aprobación a lo largo del año pasado. El organismo regulador estableció una serie de criterios para valorar el estrechamiento de márgenes o prácticas anticompetitivas que se podían producir en esas ofertas. El empaquetamiento de servicios finales de voz y de acceso a IP por banda estrecha no ha supuesto problemas importantes debido a las garantías que ofrece la regulación mayorista. El empaquetamiento con servicios adicionales, como la banda ancha y los contenidos audiovisuales, requiere un análisis caso a caso más detallado.

Telefónica no ha incorporado estos productos a su oferta comercial, salvo en promociones concretas y de corto horizonte temporal. Este hecho corrobora la progresiva comoditización de los servicios de voz, utilizados en dichas ofertas como servicios complementarios a la banda ancha.

El precio medio de las llamadas fijo-móvil se mantiene en torno a los 20,1 céntimos de euro/minuto,

lo que supone una disminución del 2,9 por 100 respecto a 2003. Se trata del servicio de voz más caro y que normalmente no se incluye en las ofertas empaquetadas. Este servicio está regulado en ambos extremos. En la parte de terminación se regula mediante la determinación directa del precio que el operador móvil cobra al operador fijo por terminar una llamada en su red. En la parte de originación, el precio final del servicio para Telefónica de España está sometido al régimen de *price cap*, lo que le obliga a rebajas significativas en el tiempo.

– Aspectos significativos

Se señalaba en el Informe correspondiente al año 2003 cómo los servicios de Internet de alta velocidad presentaban una muy importante capacidad de absorción de los efectos de maduración del negocio tradicional, de voz, sobre las redes fijas.

Pues bien, los datos relativos al desarrollo de dicho segmento de mercado a lo largo de 2004 (y del semestre de 2005 hasta ahora transcurrido) corroboran, como se analiza inmediatamente, tal juicio.

Ha sido sobre este segmento sobre el que los operadores de redes fijas han asentado su más agresiva presencia en el mercado sin olvidar la voz, que supone aún una muy relevante fuente de ingresos para todos ellos.

Así, el descenso de tráfico en ingresos en el segmento de la voz ha tenido las muy notables excepciones de los tráficos fijo-móvil y de red inteligente, que han crecido a tasas de dos dígitos poniendo de manifiesto la capacidad de crecimiento, en el primero de los casos, del tráfico vinculado con prestación de servicios y/o contenidos.

Respecto al mercado de voz internacional es de destacar la agresividad de Telefónica en TUP, que ha requerido la intervención de esta Comisión para corregir prácticas anticompetitivas. Este hecho pone de relieve el interés comercial que el negocio de la voz tiene aún.

– Preselección de operador

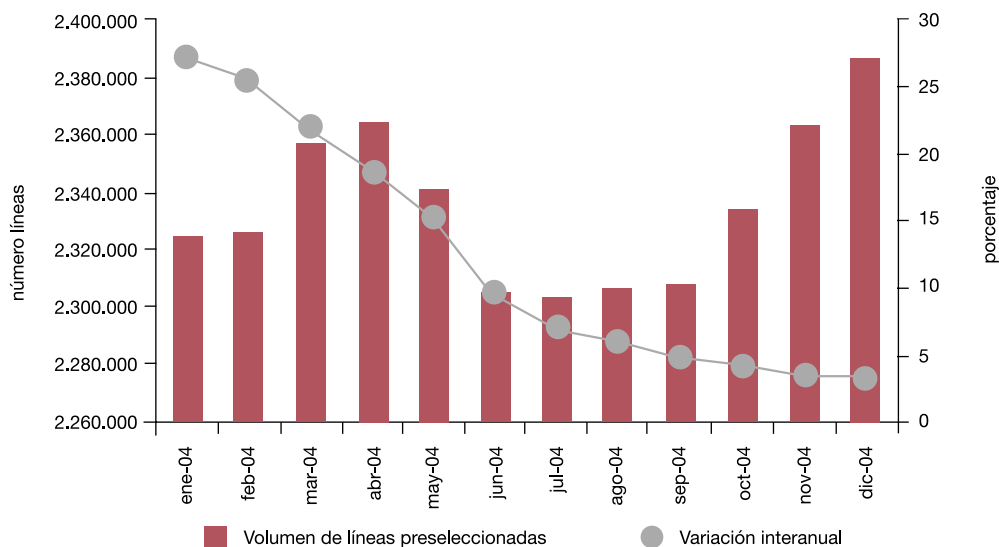
Una fuente adicional de competencia es la selección de operador, que se puede efectuar en España en diversas modalidades según el conjunto de servicios finales que desee el consumidor final. Para dinamizar esta fuente de arbitraje y reducir los costes de cambio de operador por parte de los consumidores, la CMT aprobó en el mes de mayo la Circular 1/2004 por la que se introduce el consentimiento verbal con verificación por tercero en las tramitaciones de preselección de operador.

La preselección es un instrumento para aumentar el grado de competencia en el mercado porque favorece la aparición de nuevos operadores y ofertas comerciales. Mediante esta circular se implementa la tramitación de solicitudes de preselección de operador, a partir de la manifestación de un consentimiento verbal por parte del abonado. Dicho

consentimiento deberá ser verificado por un tercero independiente y habrá de transcurrir un plazo mínimo desde el consentimiento del abonado sin que se hubiera producido su revocación. Con esta medida se pretende aumentar la tasa de penetración de este tipo de servicio y dinamizar el mercado de telefonía fija.

En cuanto al número de líneas preseleccionadas, la mayor parte de los clientes que optan por la preselección del número lo hacen en su modalidad global, que permite cursar llamadas de larga distancia –nacional e internacional–, fijo-móvil y metropolitanas. En diciembre de 2004 esta modalidad acaparaba el 92,4 por 100 de las líneas preseleccionadas, seguida de la modalidad larga distancia y fijo-móvil, con un 5,3 por 100 de las líneas. El 2,3 por 100 que resta corresponde a la modalidad global extendida, que además, permite cursar llamadas a los números de red inteligente.

17. Evolución mensual del número de líneas preseleccionadas



Fuente: CMT

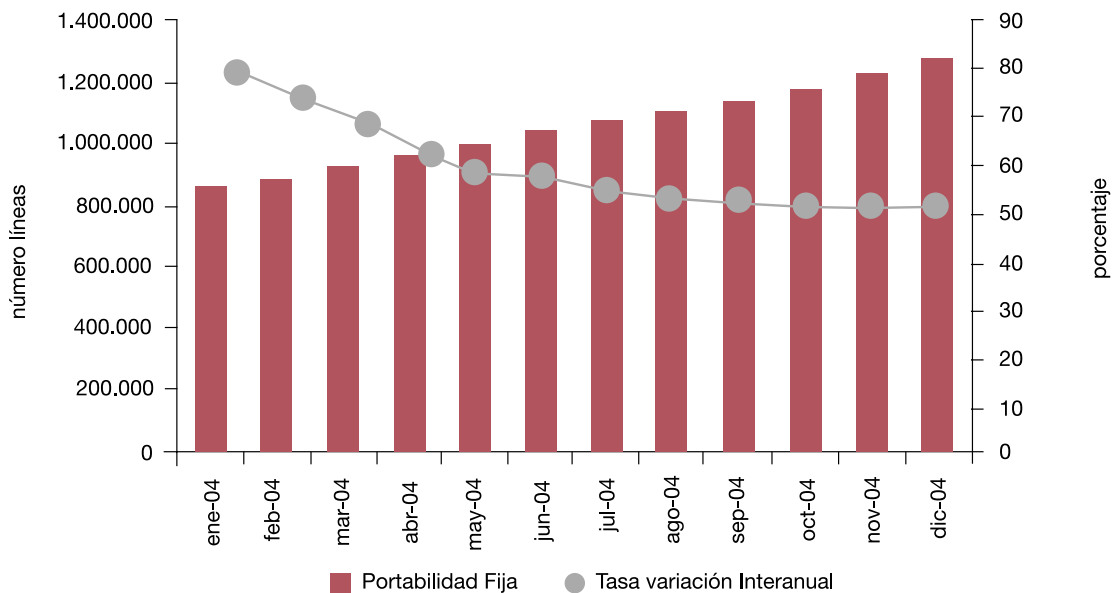
A pesar de las medidas introducidas para agilizar el proceso de preselección de operador, la tasa de actividad de este servicio ha ido disminuyendo a lo largo del año. En 2004, el número de nuevas líneas preseleccionadas apenas alcanzó las 75.000. Dado que el número de líneas fijas en el mercado final prácticamente no crece y el lanzamiento por los operadores con red propia de servicios empaquetados y ofertas comerciales de tarifa plana, cada vez resulta más difícil a un operador alternativo captar a un cliente por el mecanismo de la preselección, en donde la competencia se da puramente en el precio de los servicios individuales. Además, la portabilidad numérica, que ha tenido un mayor impacto en el mercado final, en cierta medida está sustituyendo a la preselección. No

obstante, los operadores continúan desarrollando políticas comerciales con atractivos descuentos y planes de precios para aquellos clientes que elijan esta opción.

– Portabilidad

En 2004, la portabilidad en telefonía fija alcanzó los 1,2 millones de números portados, con un incremento de un 52,6 por 100 respecto al acumulado de 2003, con la incorporación de 411.206 nuevos usuarios. Este servicio ha registrado incrementos interanuales superiores al 50 por 100, aunque a lo largo del año se ha ido produciendo una desaceleración del ritmo de crecimiento.

18. Evolución portabilidad telefonía fija



Fuente: CMT

c) Otros mercados minoristas

En 2004, la CMT abordó el problema de la compensación a recibir por las entidades que explotan terminales de uso público por permitir el acceso desde dichos terminales a números gratuitos para el llamante. Debe recordarse que en este tipo de llamadas el usuario no satisface una contraprestación económica por la utilización del terminal puesto a su disposición por un tercero.

La CMT reconoció anteriormente el derecho de compensación a estos operadores en la Resolución de 22 de diciembre de 1998. Dicho derecho se ha concretado en la modificación de la Oferta de Interconexión de Referencia aprobada en la Resolución de 31 de marzo 2004. En dicha modificación se estableció un recargo de 4,79 céntimos de euro por minuto en concepto de compensación por el uso de terminales de uso público.

Sin embargo, la anterior resolución no ha terminado con la actuación de la CMT en este segmento del mercado. Desde septiembre de 2004 se han

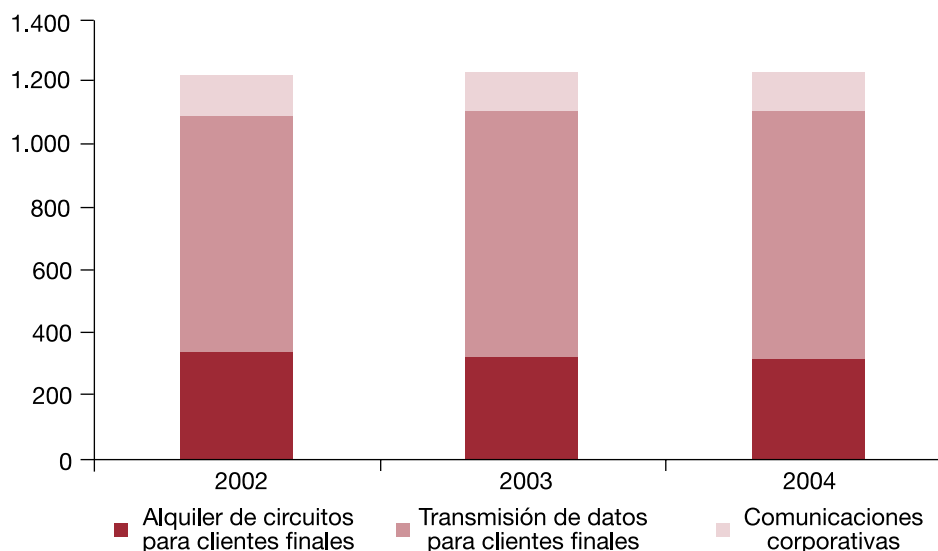
multiplicado las denuncias de los operadores respecto a prácticas anticompetitivas de Telefónica en la aplicación del recargo.

– Comunicaciones de empresa

Se definen las comunicaciones de empresa como todos los servicios asociados al suministro, transporte y comercialización de voz y/o datos, generalmente dirigidas a empresas y organizaciones públicas o privadas.

El segmento en su conjunto ha tenido un ascenso del 0,27 por 100 en su volumen de ingresos, a pesar del descenso en las cifras de alquiler de circuitos y comunicaciones corporativas. Este aumento se explica por la evolución positiva de los ingresos por transmisión de datos, que han crecido un 1,67 por 100 con respecto al año 2003. La conexión por banda ancha, en concreto las tecnologías xDSL, son cada vez más una alternativa a las comunicaciones de empresa, por lo que parte de los ingresos de este segmento se están trasladando a este tipo de conexiones.

19. Evolución por ingresos de las comunicaciones de empresa
(millones de euros)



Fuente: CMT

• Alquiler de circuitos

El alquiler de circuitos son los servicios de transmisión para la conexión permanente entre dos puntos a través de una red pública de telecomunicaciones, con una determinada capacidad fija, y sin incluir funciones de conmutación que el usuario final (no operador) pueda controlar. Dicho servicio puede conectar dos puntos para el envío y recepción de flujos de información.

Los demandantes minoristas de este tipo de servicios son típicamente grandes empresas que alquilan las líneas con características técnicas muy precisas ya que requieren tener un gran control de su red y disponen de personal especializado en estas cuestiones para gestionar y diseñar con sus recursos su propia red.

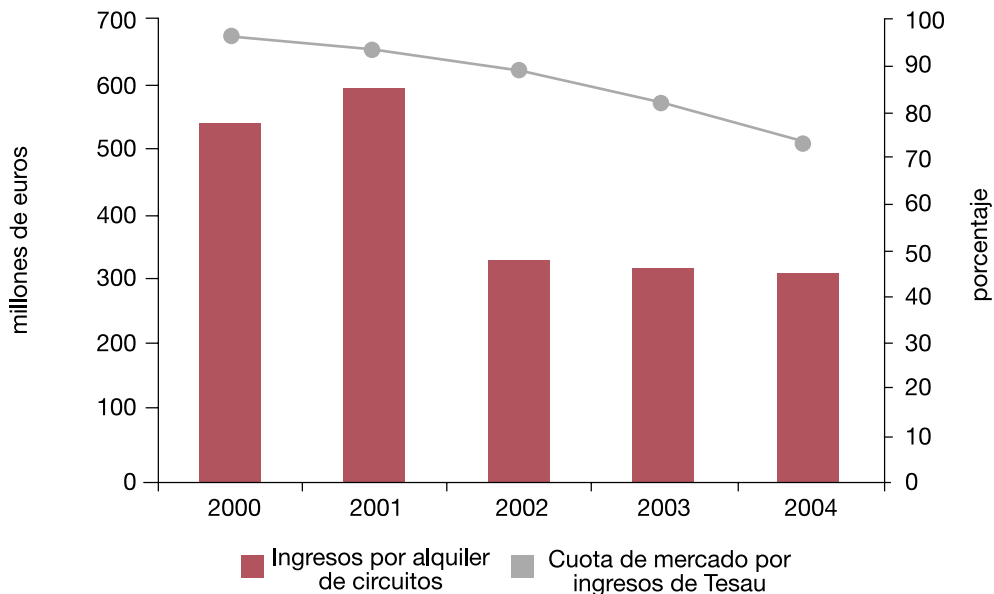
La estructura de precios se compone de una cuota de alta inicial al contratar el servicio y una cuota periódica independiente del uso por tráfico. Ambas cuotas dependen de la distancia entre los extremos de la línea y de la capacidad contratada:

1. Baja capacidad: líneas alquiladas analógicas y digitales hasta 64 Kbps.
2. Media capacidad: líneas de 64 Kbps, nx64 Kbps, hasta 2 Mbps.
3. Alta capacidad: líneas de capacidad superior a 2 Mbps (34, 45, 155 y superiores).

Actualmente los circuitos de 64Kbps, 2 y 34 Mbps están sujetos al régimen de precios máximos. El resto de circuitos, incluyendo los de servicios de acceso múltiple y los de nx64 Kbps, están liberalizados.

Los ingresos de este segmento continúan con la tendencia decreciente iniciada en 2001 y se sitúan en 316 millones de euros. El 70 por 100 de los ingresos proviene de las líneas digitales de baja y media capacidad, que suponen el 83,6 por 100 del volumen total de líneas. Los circuitos digitales de alta capacidad componen el 4 por 100 del total de líneas y generan el 14 por 100 de los ingresos. En términos globales el ritmo de crecimiento de la longitud y el número de los circuitos alquilados se ha reducido en el último año.

20. Evolución anual de ingresos y cuota de mercado de Telefónica por ingresos

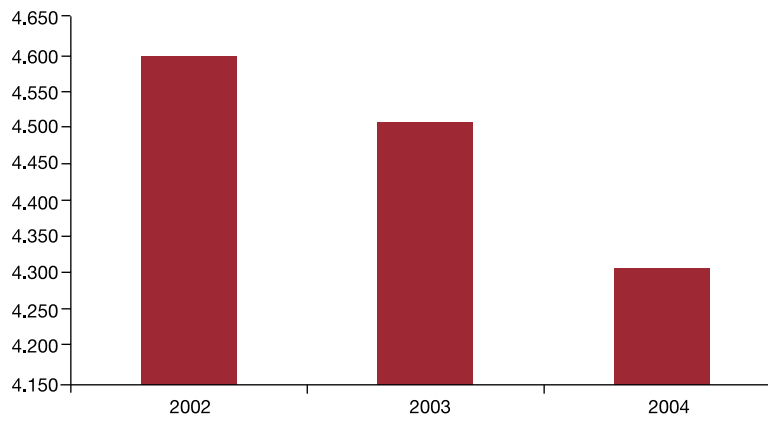


Fuente: CMT

Las grandes empresas, principales arrendatarios de los circuitos, están cada vez más cualificadas para elegir entre distintas ofertas comerciales de los distintos operadores y ajustan estos servicios a sus ne-

cesidades concretas, en detrimento de las ofertas de referencia con soluciones más globales. Como consecuencia de estas circunstancias el ingreso medio por línea ha caído desde 2002.

21. Evolución anual del ingreso medio por circuito



Fuente: CMT

• Transmisión de datos

El servicio minorista de transmisión de datos en accesos de conexión permanente se define como el transporte, mediante redes de datos, de los datos que se transfieren en dicho acceso, sea con origen o con destino en él. La velocidad a la que transmiten dichos datos depende de la capacidad de acceso, que suele ser superior a la necesaria para la prestación del servicio telefónico fijo.

Los usuarios de estos servicios son en su mayoría demandantes de baja sofisticación que utilizan la transmisión de datos, principalmente, para acceder a servicios y contenidos de terceros.

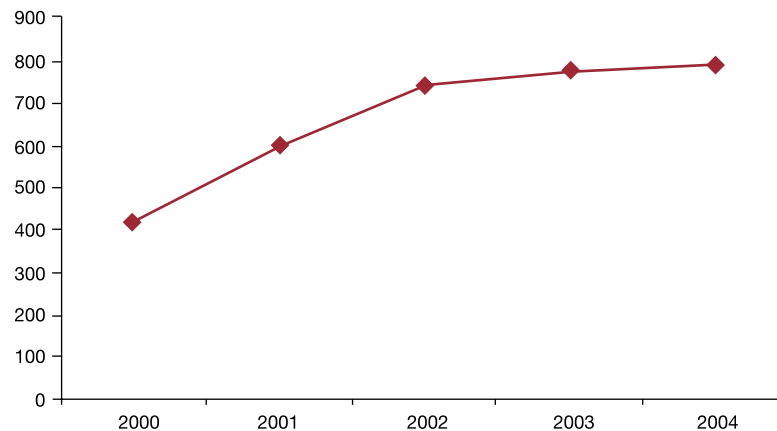
En términos generales, los operadores establecen una oferta estandarizada con unas condiciones determinadas de servicio y precio, no existiendo mayor personalización en la oferta.

La estructura de precios se compone de una cuota de alta inicial y una cuota periódica independiente del uso por tráfico. En ocasiones se cobran cuotas por instalación u otros servicios de asistencia técnica. Es habitual que estas ofertas se complementen con el empaquetamiento de servicios telefónicos, Internet de alta velocidad e incluso televisión de pago.

La transmisión de datos es el servicio más importante en volumen de ingresos dentro de las comunicaciones de empresas (64 por 100) alcanzando 792 millones de euros. Sin embargo, el crecimiento interanual ha descendido con respecto a 2003.

Telefónica continúa siendo la empresa con mayor cuota de mercado por ingresos con un 70 por 100, un 2,2 por 100 menos que en 2003. BT Ignite Spain también aumenta su cuota en este mercado alcanzando el 18 por 100, convirtiéndose en el operador alternativo de referencia en detrimento de los restantes operadores, que pierden cuota a favor de las dos anteriores.

22. Evolución anual de ingresos de transmisión de datos (millones de euros)



Fuente: CMT

• Comunicaciones corporativas

Las comunicaciones de empresa engloban todos los servicios asociados al acceso y transmisión de datos a través de las redes.

Los destinatarios de estas comunicaciones son normalmente usuarios finales de gran sofisticación, como es el caso de empresas con diversas localizaciones y necesidades complejas de comunicación, o aquellas que simplemente desean poner a disposición de terceros determinados servicios o contenidos. En este caso es la operadora quien personaliza su oferta adecuándose a las necesidades concretas del usuario final, en las que con mucha frecuencia se suelen integrar otros servicios como telefonía. La gestión y diseño de las redes es llevada a cabo por el operador, renunciando la empresa a parte del control de la red. La estructura de precios depende de múltiples aspectos debido a la complejidad de este tipo de ofertas.

Las comunicaciones corporativas son el segmento de las comunicaciones de empresa que genera menos ingresos. Su evolución con respecto a 2003

ha sido negativa en términos de ingresos, con un descenso de un 1,63 por 100 respecto al ejercicio anterior y un total de 120 millones de euros.

El mercado de las comunicaciones corporativas sigue teniendo una alta concentración. Telefónica obtiene una cuota de mercado de un 55 por 100. Sin embargo la competencia cada año es más efectiva y los operadores alternativos, en especial Auna con un 25 por 100 de cuota, consiguen cada año mayor participación en el mercado en detrimento de Telefónica.

2.1.2 MERCADOS MAYORISTAS

a) Servicios de interconexión

– Descripción del mercado en su conjunto

Los servicios de interconexión en redes fijas desde el inicio del proceso liberalizador han sido considerados cruciales para garantizar el acceso de nuevos operadores a los mercados de servicios finales de voz y da-

tos por banda estrecha. Se trata de un conjunto de servicios que al inicio eran ofrecidos casi en exclusiva por Telefónica y se vio la necesidad de regularlos en precios y condiciones. El instrumento que regula los precios de los servicios de interconexión proporcionados por Telefónica es la Oferta de Interconexión de Referencia (OIR). Lo que se observa es que a medida que hay entrada de operadores con red propia al mercado, la oferta de servicios se amplía y nuevos operadores contratan parte de estos servicios mayoristas con operadores alternativos a Telefónica.

Los precios regulados sobre Telefónica son un punto de referencia muy importante en el mercado, tanto porque el volumen principal de estos servicios son los ofertados por este operador como por el hecho de que sirven como precios de referencia para otros contratos entre agentes alternativos.

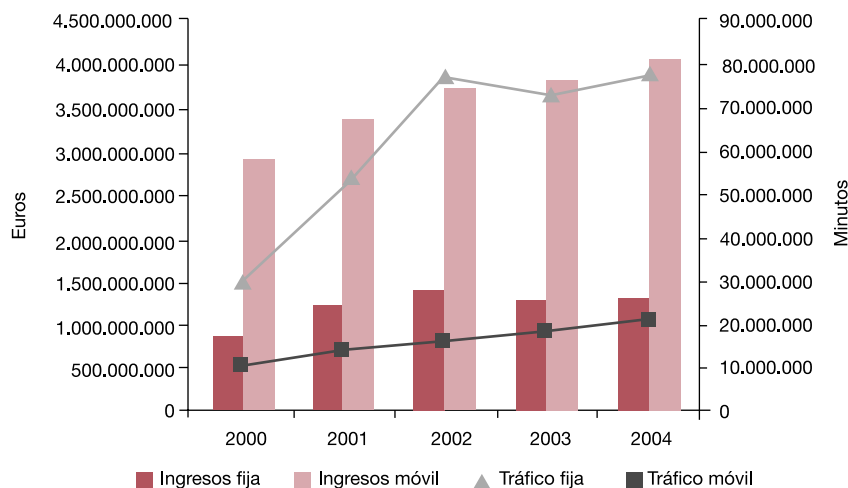
Algunos servicios de interconexión se pueden contratar en dos modalidades: 1) en régimen de tiempo, 2) en régimen de capacidad. Esta última posibilidad fue introducida tanto para servicios de voz como para servicios de Internet por banda estrecha por la Comi-

sión del Mercado de las Telecomunicaciones a finales de 2001. Se trata de una modalidad de interconexión original aplicada en España, ya que otros países de la UE solo la han aplicado a los servicios de acceso a Internet. El objetivo es la contratación de circuitos de capacidad de 64 Kbit/s por unidad elemental de Telefónica, que son puestos a disposición del operador entrante para satisfacer sus necesidades de interconexión. Este régimen de interconexión posibilita la explotación de economías de escala y de alcance al permitir balancear óptimamente los tráficos de voz y de acceso a Internet al mismo tiempo, para un uso más eficiente de los circuitos contratados.

– Principales variables de evolución del mercado

En el año 2004 los minutos de interconexión total han crecido un 8,3 por 100. El conjunto de servicios de interconexión en redes fijas (terminación, acceso, tránsito, interconexión por capacidad y de red inteligente) ha crecido el 6,4 por 100 mientras que estos servicios en redes móviles lo han hecho en un 15,5 por 100 en el año. Hay diferencias importantes

23. Evolución tiempo de interconexión en redes fijas y en redes móviles 2000-2004



Fuente: CMT

entre una interconexión y otra. Mientras la interconexión por redes fijas, la aplicada a Telefónica, ha venido estando regulada en precios orientados a costes desde el inicio de la liberalización en 1998, la interconexión en redes móviles ha tenido un tratamiento regulatorio distinto y se aplica un régimen de descensos paulatinos desde hace tres años. Los precios de una y otra interconexión son muy diferentes. Así mientras que las redes fijas acaparan el 78 por 100 de los minutos totales de interconexión, tan sólo obtienen a cambio el 24,8 por 100 de los ingresos derivados de todos estos servicios. Lo contrario ocurre con las redes móviles, donde su peso

en minutos sobre el total es del 21,7 por 100, mientras que su peso en ingresos es del 75,2 por 100.

La evolución en el tiempo de la interconexión refleja la misma realidad que se observa en el mercado minorista: estancamiento del tráfico en redes fijas y crecimiento continuo de las redes móviles. El volumen de contratación en redes fijas ha sido en 2004 de igual magnitud que el ocurrido en 2002, mientras que la demanda de interconexión en redes móviles continúa creciendo como reflejo del aumento de clientes finales y de mayores intensidades de uso.

24. Tasa de variación de los tráficos e ingresos de servicios de interconexión 2004/2003 (porcentaje)

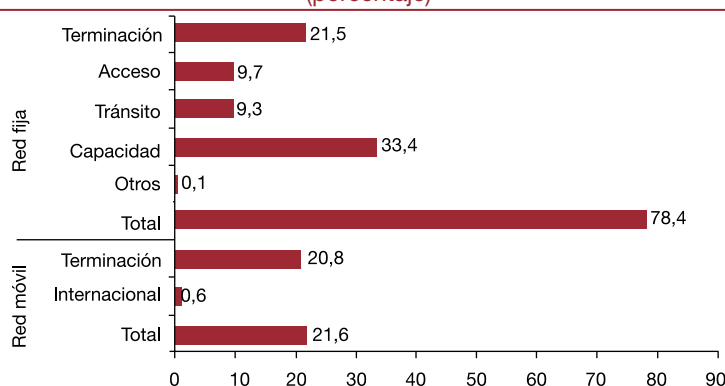
		Minutos	Ingresos
Red fija	Terminación por tiempos	-0,3	-1,3
	Acceso por tiempos	-26,7	-22,4
	Tránsito	30,3	4,2
	Int. Capacidad	22,3	12,8
	Total	6,4	1,2
Red móvil	Terminación	16,4	6,2
	Total	14,6	5,8

Fuente: CMT

La distribución de servicios diferentes dentro de este gran mercado mayorista también ha sufrido cambios significativos. Muy en especial en redes fijas la introducción de la interconexión en régi-

men de capacidad a finales de 2001 ha supuesto un cambio importante. De hecho en tres años la interconexión por capacidad es ya el principal modo de contratación de servicios mayoristas en redes fijas.

25. Distribución de tráficos sobre total de interconexión 2004 (porcentaje)

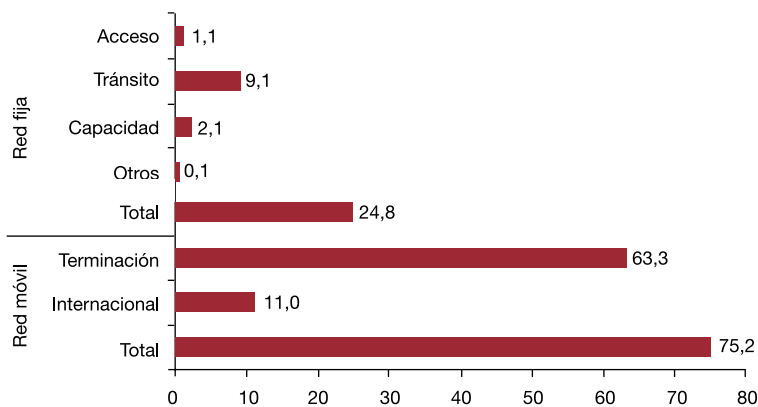


Fuente: CMT

Dentro de los servicios de interconexión en redes fijas, señalar el diferente peso que sus distintos componentes tienen. Mientras que el tránsito acapara el 9,3 por 100 de los minutos mayoristas, el acceso el 9,7 por 100, y los servicios de

terminación (en sus modalidades de local, metropolitano, simple y doble) el 21,5 por 100, la interconexión por capacidad es la modalidad más contratada con el 33,4 por 100 de los minutos totales.

26. Distribución de ingresos de interconexión en sus distintos servicios en 2004 (porcentaje)



Fuente: CMT

El incremento de la contratación en la modalidad de interconexión por capacidad ha sido muy superior a la evolución de la interconexión en su conjunto en el periodo 2002-2004. Una característica de esta interconexión es la posibilidad de generar reducciones del coste medio por minuto a medida que se contratan mayor número de circuitos y éstos son gestionados de forma óptima por el operador que los contrata, balanceando tráficos en horarios pico y valle, y gestionando la calidad

Para ver la evolución e importancia de esta modalidad de interconexión comparamos su contratación en el tiempo. El volumen total de minutos contratados por capacidad incluye ahora los minutos de tráfico de Internet de banda estrecha cobrado al consumidor final en tarifa plana. Para el cómputo del volumen de interconexión contratado en régimen de tiempo, sumamos los minutos (e ingresos) de terminación, a los minutos de acceso y a los consumidos en llamadas a números

909 facturados por minuto. La tendencia a la mayor contratación en régimen de capacidad en el periodo 2002-2004 es clara, supera esta modalidad de interconexión al volumen contratado por tiempo.

De los distintos tipos de tráficos posibles que se pueden contratar bien en régimen de tiempo bien en el de capacidad, todos ellos han aumentado su peso en la modalidad de capacidad, aunque el tránsito doble apenas es utilizado.

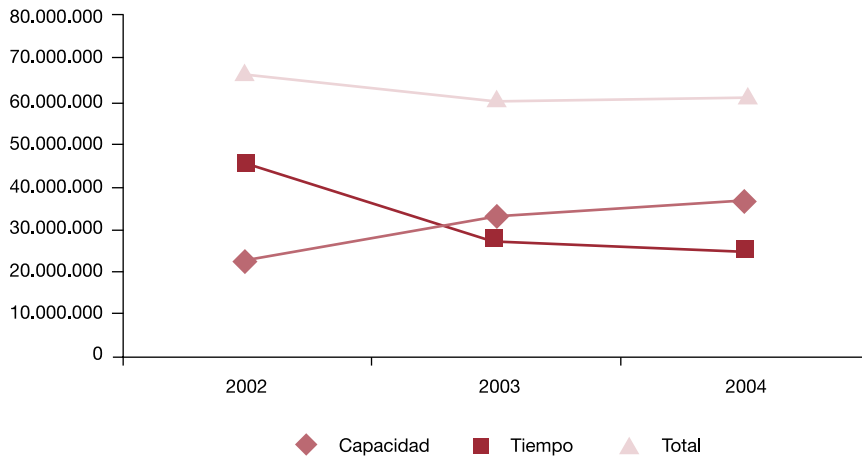
A medida que desde 2002 se ha ido contratando mayor volumen de interconexión en régimen de capacidad el precio medio por minuto utilizado efectivamente cursado ha ido descendiendo paulatinamente.

Comparando el precio medio en la modalidad por capacidad y por tiempo, se observan diferencias muy significativas. Mientras el régimen de interco-

nexión por capacidad posibilita reducciones en el coste medio para el entrante y así se observa en el servicio de nivel de tránsito simple y en local en el periodo 2002-2004, el precio medio del servicio

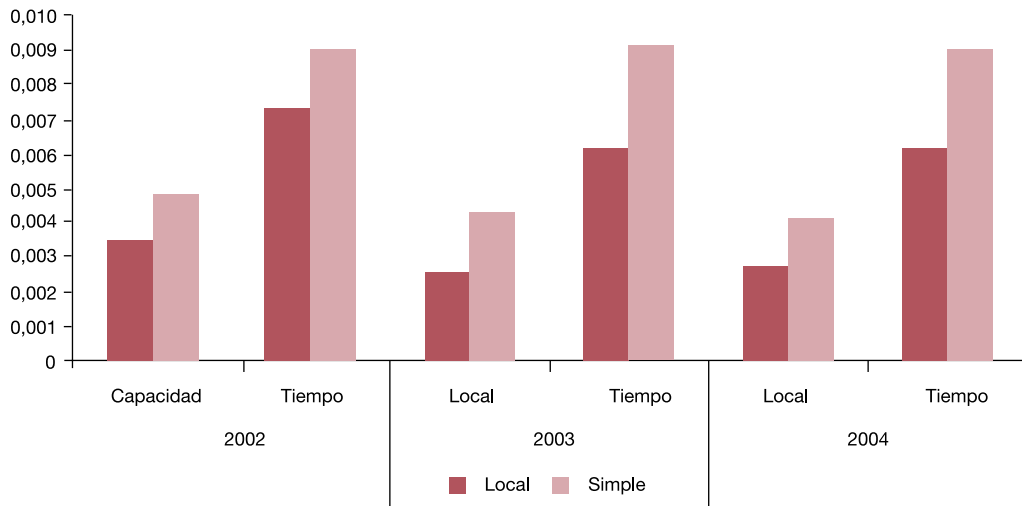
en los niveles local y de tránsito simple contratados en régimen de tiempo muestra descensos directamente provocados por la rebaja que en las sucesivas OIR se han ido introduciendo.

27. Evolución interconexión en redes fijas por tiempo y capacidad 2002-2004 (minutos)



Fuente: CMT

28. Precio medio por minuto en las dos modalidades de interconexión en 2004 (euros)



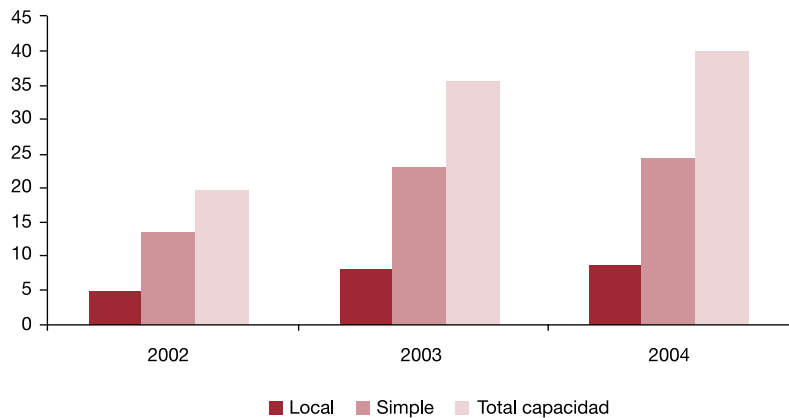
Fuente: CMT

- **Ingresos y tráficos**

En valores absolutos la evolución de los ingresos sigue la tendencia de los tráficos y aún más acusadamente en el periodo 2000-2004. Los ingresos por terminación (nacional e internacional) y los derivados del acceso caen muy significativa-

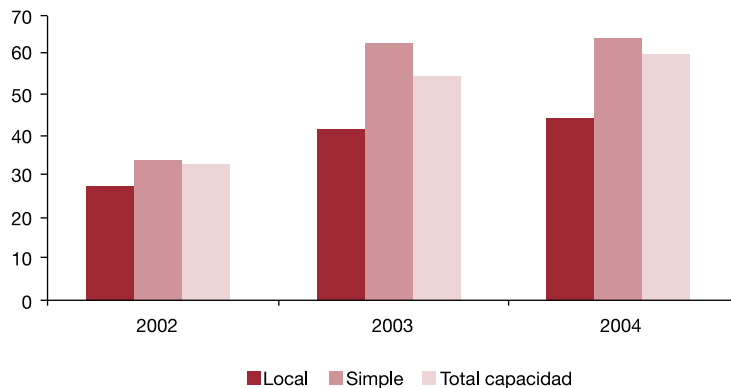
mente aunque en el último año la caída es de poca magnitud. Los ingresos de capacidad crecen, aunque muy moderadamente comparado con el crecimiento en su volumen de contratación en el periodo, así como los ingresos de tránsito, que aumentan empujados por el tránsito internacional.

29. Evolución 2002-2004 de la proporción de ingresos de interconexión¹ (porcentaje)



Fuente: CMT

30. Evolución 2002-2004 de los tráficos relativos de interconexión² (porcentaje)



Fuente: CMT

¹ Agrupados los servicios mayoristas en: servicios de terminación (nacional e internacional), acceso y tránsito (nacional e internacional) e ingresos por capacidad.

² Se incluye en el total los minutos de acceso, terminación, capacidad y otros (números de inteligencia de red).

Los ingresos derivados de la venta de servicio de interconexión por capacidad suponen un peso menor sobre el total de ingresos derivados de la interconexión y el acceso, que si se mide su importancia relativa en términos de tráfico cursado.

En cuanto a los tipos de tráfico, hay que destacar la tendencia antes apuntada de la mayor contratación de la interconexión en régimen de capacidad, que supera a la contratación por tiempo. Especialmente en los servicios de interconexión local y en tránsito simple.

- **Cuotas de mercado**

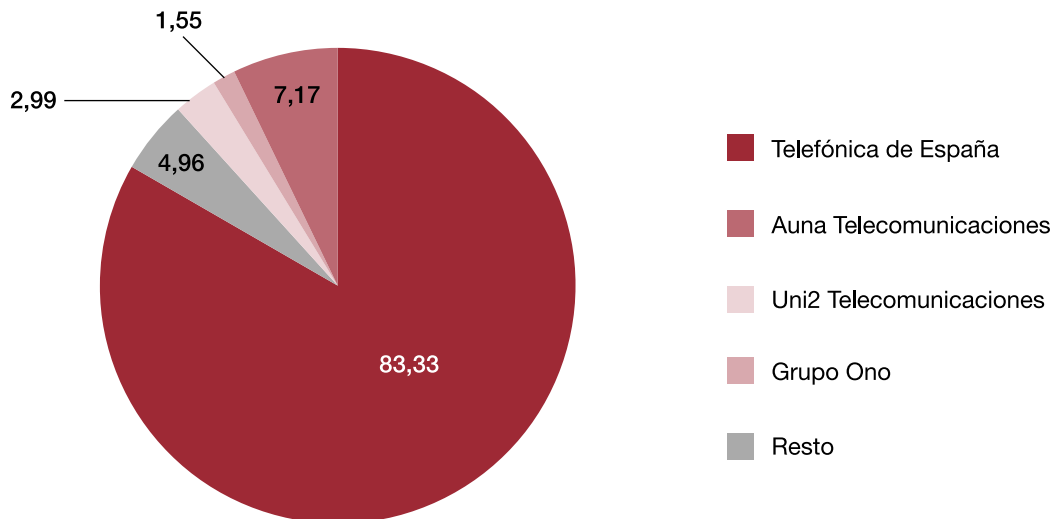
Desde 1998, cuando comienza el proceso liberalizador en España se ha experimentado un proceso de entrada de nuevos agentes en el mercado importante. Cualquier agente con red propia gene-

ra interconexión hacia otros operadores y ofrece servicios mayoristas aquí englobados a otros operadores activos. En los últimos años se observa de hecho cómo Telefónica, quien inicialmente tenía el mercado de servicios de interconexión, accesos y tránsitos prácticamente en monopolio, ha ido perdiendo cuota de mercado a favor de los restantes operadores, en especial los operadores de cable.

Del total de servicios de interconexión contratados, en cualquiera de sus modalidades, en 2004 Telefónica acaparó aún el 77 por 100 de los minutos de estos servicios mayoristas y el 64 por 100 de los ingresos, mostrando la clara dominancia que ostenta en la prestación de estos servicios.

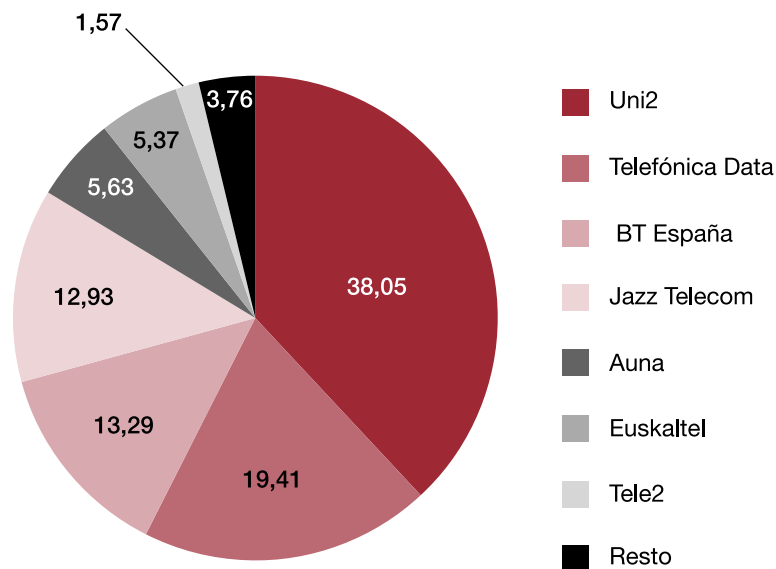
Centrándonos en el componente más importante de los servicios de interconexión, en la modalidad por capacidad, se observa que prácticamente los mismos operadores que en 2001-2002 comenzaron a contratar en esta modalidad la interconexión,

31. Cuotas de mercado por tráfico de interconexión en redes fijas en 2004 (porcentaje)



Fuente: CMT

 32. Tráfico por operadores que contratan interconexión por capacidad
 (porcentaje)



Fuente: CMT

han ido contratando cada vez mayores volúmenes de la misma en el periodo, y han recogido posiblemente beneficios de las rebajas en el coste medio del servicio. Resaltar en especial a Uniz, Telefónica Data y Jazztel como operadores con importante demanda de esta interconexión.

– Cambios relevantes en la regulación de la interconexión

En 2004 se han introducido algunas modificaciones en la existente que son analizadas en el capítulo 3. Aquí tan solo mencionar los cambios más relevantes con incidencia directa en el mercado:

1. Modificación de la OIR acerca de la retribución asociada a terminales de uso público en llamadas gratuitas para el llamante. Los propietarios de los

terminales de uso público se habían quejado repetidamente del hecho de que muchos usuarios utilizaban estos terminales para realizar llamadas a numeración gratuita, sin que el propietario de estas instalaciones recibiera retribución alguna, como contraprestación por poner sus terminales a disposición del llamante con el coste asociado de mantenimiento de la infraestructura y haber facilitado físicamente la conexión. El derecho a compensación existía, pero no había podido ser aplicado. En marzo se aprobó un conjunto de principios concretos para garantizar esta remuneración.

2. Realización del plan de migración al nuevo modelo de pagos e impagos en los servicios de red inteligente de tarificación adicional. En la OIR resultante de la resolución de 2003 se estableció un nuevo modelo de pagos e impagos en inter-

conexión para el tráfico de red inteligente de tarificación adicional que implicaba un cambio en las relaciones jurídicas entre los operadores. La CMT, visto que el plan propuesto por Telefónica no cumplía con todos los requisitos definidos, decidió cambiar el tratamiento de las llamadas de forma gradual durante un periodo de tiempo limitado.

De un modo más general y derivado de la implantación del nuevo marco comunitario para la regulación de las comunicaciones electrónicas y para corregir deficiencias observadas en el funcionamiento de los servicios de interconexión, la CMT inició en 2004 un procedimiento de modificación general de la OIR en el cual se están tratando una serie de puntos para su posible cambio.

3. Cambios introducidos en los precios minoristas aplicados por Telefónica a sus agentes distribuidores en la comercialización del servicio de tarjetas telefónicas. Se impusieron ciertos cambios a Telefónica en las condiciones en que prestaba sus servicios a otros operadores y a sí misma.

b) Servicios de alquiler de circuitos

– Descripción del mercado en su conjunto

El servicio de alquiler de circuitos se define como el servicio de transmisión para la conexión permanente entre dos puntos a través de una red pública de telecomunicaciones, con una determinada capacidad fija, y sin incluir funciones de conmutación que el usuario pueda controlar. Dicho servicio permite conectar dos puntos para el envío y recepción de flujos de información. El servicio mayorista de alquiler de circuitos se define de la misma forma, cuando se presta a operadores de comunicaciones electrónicas, sea para la conformación de su red o para la prestación de servicios a usuarios finales.

– Ingresos

Los ingresos por alquiler de circuitos a operadores ascendieron en 2004 a 552 millones de euros. De

esta forma, se mantiene la línea descendente de ingresos, si bien menos acusada que en el período anterior. Así, tras unos descensos del 3 y el 9 por 100 en 2002 y 2003 respectivamente, la caída en 2004 se situó en torno al 5 por 100.

Esta caída de ingresos ha tenido lugar en proporciones similares tanto para circuitos de capacidad portadora como para aquéllos correspondientes a la oferta convencional.

En cuanto al reparto de ingresos, más del 50 por 100 proviene de la oferta de capacidad portadora. En cuanto a la oferta convencional, la mayor parte de los ingresos corresponde a líneas digitales de media capacidad, con un 22 por 100. Las líneas digitales de alta capacidad aportan el 7 por 100 de los ingresos, pese a representar únicamente el 1,8 por 100 de las líneas alquiladas.

– Clientes

Se ha producido un incremento moderado en el número absoluto de clientes en contraste con el fuerte crecimiento experimentado en 2003. Dicho incremento parece corresponderse con la tendencia observada en los últimos años, caracterizada por un proceso de contratación por parte de los operadores de más de un proveedor de circuitos con el objetivo de ampliar el número de proveedores. Esto es, no se trata de entradas netas sino de clientes que, sin dejar de contratar con Telefónica de España, SAU (Tesau), pasan a ser suministrados adicionalmente por operadores alternativos.

De forma paralela se observa una alta concentración en ingresos percibidos por unos pocos grandes operadores en este mercado, lo que implica que, mientras que se contratan varios suministradores, la mayor parte de los ingresos contratados se concentran en muy pocas empresas. Esto es coherente con los resultados que muestran las cuotas de mercado por ingresos y número de clientes.

A esto hay que añadir el comportamiento del ingreso medio por cliente que, tal como se muestra

en el gráfico siguiente, continúa con su tendencia decreciente. Esta evolución refleja que el proceso de diversificación por parte de los clientes puede llevar aparejadas disminuciones de precios propias de la aparición de competencia en el mercado, lo que explicaría el descenso en la facturación por cliente.

– **Número de circuitos**

Se ha producido un descenso del 13 por 100 en el número de circuitos contratados, superior al descenso del 8 por 100 que tuvo lugar en 2003. Como este descenso es superior al que ha tenido lugar en los ingresos se produce un aumento en la facturación por línea alquilada.

El descenso constatado de circuitos se ha registrado con mayor intensidad en las líneas digitales de baja

capacidad, mientras que las de alta capacidad han experimentado un descenso más suave y las de media han subido un 10 por 100.

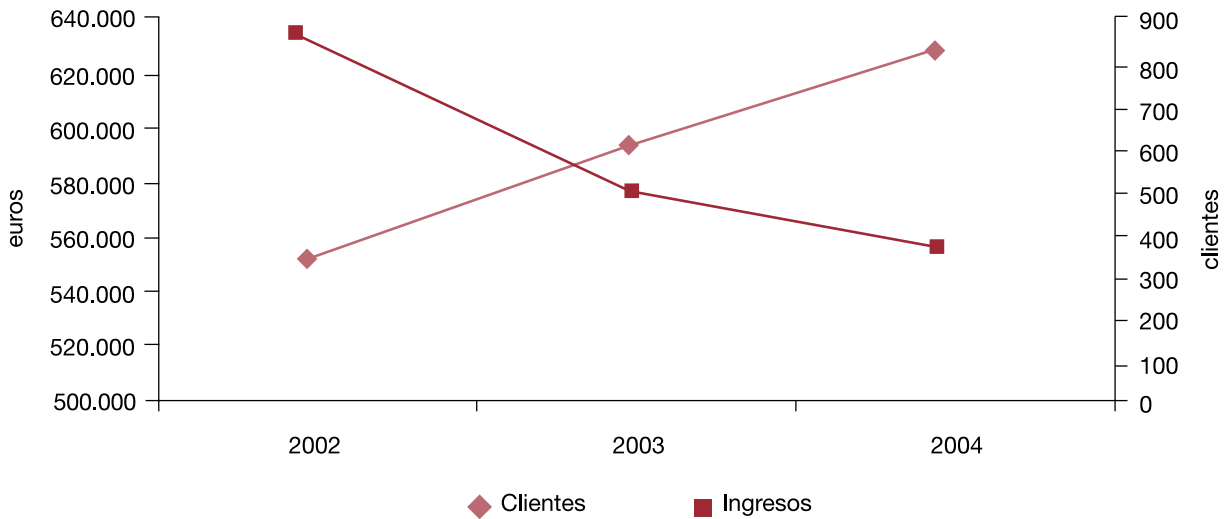
– **Cuotas de mercado**

Tesau continúa liderando el mercado de alquiler de circuitos para operadores, medido por ingresos, con una cuota de mercado del 67 por 100. Este dato supone una continuación de la tendencia decreciente de los últimos años, que a su vez es acompañado por el incremento de la cuota de mercado de su principal competidor, Auna Telecomunicaciones, de tal manera que se reduce el diferencial entre las cuotas de mercado de ambos operadores.

Las cuotas de mercado por número de clientes presentan resultados sensiblemente diferentes



33. Evolución de número de clientes e ingresos medidos por cliente



Fuente: CMT

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.

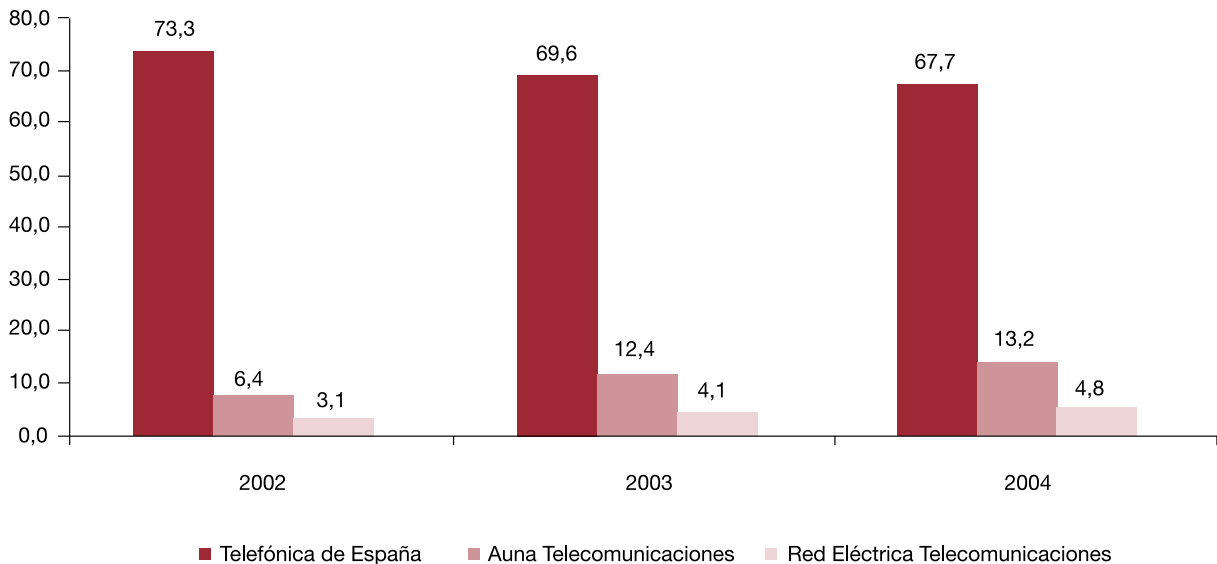
– Evolución del mercado

A lo largo de 2004 el mercado de alquiler de circuitos se ha caracterizado por la continuación de la tendencia decreciente iniciada en periodos anteriores y que se concreta en un descenso de los ingresos y del número de circuitos.

De forma simultánea se observa la consolidación de un proceso iniciado con anterioridad y que se basa en la diversificación llevada a cabo por los clientes y que ha originado que la mayoría de los mismos contrate con varios proveedores pero que los ingresos sigan concentrados en unos pocos operadores. Este proceso se ha visto sin embargo acompañado de una disminución del ingreso medio por cliente que podría reflejar una reducción de los precios por la existencia de alternativas de suministro.

Con relación a estas alternativas en enlaces de acceso cabe señalar que, a pesar del creciente despliegue de redes alternativas por parte de operadores de cable en los principales centros urbanos de sus demarcaciones geográficas y por parte de operadores como Colt, Albura y otros, los tramos de acceso de las líneas alquiladas no presentan un grado de capilaridad lo suficientemente elevado como para concluir que existen alternativas de suministro en todos los puntos.

34. Cuotas de mercado por ingresos totales (porcentaje/total)



Fuente: CMT

Sin embargo, la oferta de los servicios mayoristas permite a los operadores ofrecer el servicio de referencia a los potenciales clientes con independencia de su localización geográfica.

Por otra parte, cabe mencionar dos puntos clave en la caracterización de este mercado como son los precios y la calidad, donde se incluyen, entre otros parámetros, el tiempo de suministro de los circuitos. En efecto, según el X Informe de Implementación de la Comisión Europea, si bien los precios han mostrado una trayectoria descendente, continúan siendo superiores a los máximos recomendados y a la media europea.

Por lo que respecta al tiempo de suministro, éste constituye una variable clave en este mercado ya que los clientes usuales de estos servicios son otros operadores que dependen muy directamente de parámetros como cobertura, calidad, seguridad y fiabilidad de los circuitos alquilados. Por todo ello parámetros como el tiempo de suministro o el tiempo de respuesta de las incidencias conforman fuentes de diferenciación de unos operadores a otros. Dado que generalmente estos servicios se contratan por medio de contratos de largo plazo, en la relación contractual es esencial especificar todas las contingencias esperables de la oferta de servicios. Esto se hace a través de los *Service Level Agreements* (SLA), contratos de largo plazo que especifican todas las variables relevantes en la relación en el tiempo.

En cuanto a la presencia de barreras de entrada, cabe señalar que se trata de un mercado en el cual, si bien no se identifican obstáculos legales y cualquier agente puede entrar sin ningún tipo de impedimento, desde un punto de vista estructural es importante destacar que las empresas que quieren entrar en este mercado necesitan incurrir en unos costes hundidos muy elevados, lo cual hace que el equilibrio de la industria se acabe organi-

zando de un modo natural alrededor de unas pocas empresas activas en el mercado.

Por el lado de la oferta existe una alta concentración, intrínseca al mercado dados los altos costes de entrada: inversiones enterradas y fijas muy cuantiosas, con largos periodos de amortización y periodos prolongados también de despliegue de red y cobertura. Esta naturaleza de costes hace que los contratos con los clientes sean de largo plazo, que existan inversiones específicas al cliente y que las variables de la relación contractual en el tiempo (atención a las necesidades específicas del cliente, mejoras en las redes y en la cobertura) adquieran gran importancia estratégica.

Muchos clientes, por otra parte, disponen de cierto poder de negociación de tal modo que los precios de catálogo, que son información pública, muy a menudo no sean representativos de los precios efectivamente pagados en una relación contractual.

2.2 COMUNICACIONES MÓVILES

2.2.1 MERCADOS MINORISTAS

a) Introducción

El año 2004 ha sido de crecimiento en el sector de las comunicaciones móviles en España, por segundo año consecutivo ha superado a las comunicaciones fijas en facturación total. Además, la tasa de penetración ha alcanzado a finales de 2004 el 89,4 por 100 de la población total (2,2 puntos porcentuales más que en 2003), superando un año más la tasa media de penetración de la Unión Europea, que fue en 2004 del 83 por 100³.

³ Fuente: Informe sobre la aplicación del paquete regulador de comunicaciones electrónicas de la UE (Décimo Informe de Implementación), 2 de diciembre de 2004. Comisión Europea. El dato del 83 por 100 de tasa de penetración corresponde a la UE-25, el de la UE-15 es del 87 por 100.

El nivel de endeudamiento de las operadoras ha aumentado un 9,7 por 100 con respecto a 2003, debido en parte a las inversiones en las nuevas redes de UMTS-3G. En general, la intensificación de la competencia en ciertos segmentos de este mercado no ha influido en los principales indicadores de rentabilidad: los ingresos de explotación han aumentado un 13,8 por 100; el Ebitda se ha incrementado en un 11 por 100 y el cash flow ha subido un 10,4 por 100.

El mercado de las comunicaciones móviles ha pasado por dos etapas claramente diferenciadas. Una primera fase en la que se daba un índice de penetración inferior a la media europea, donde el principal objetivo de los operadores móviles era captar la mayor cuota de mercado posible para aprovechar las economías de escala y de red. Y después, desde hace unos 3 años, una situación de elevada penetración, ante la cual las estrategias de las operadoras se han centrado en retener su actual cartera de clientes, intentando a su vez captar los de sus competidores (sobre todo con ofertas atractivas para llamadas *on net*⁴ y de grupo).

El mantenimiento de las cuotas de mercado, ha llevado a los operadores a ampliar sus ofertas comerciales de subvención de terminales con mayores prestaciones, del uso de programas de puntos para su renovación, así como de llamadas en condiciones muy ventajosas a números preferentes (grupos *on net*) y de regalos de una cantidad fija de minutos de llamadas y de mensajes cortos SMS y mensajes multimedia MMS, con el fin de migrar clientes prepago a clientes pospago y fidelizar a éstos últimos, así como para atraer clientes de los otros operadores. Todo este proceso ha ido acompañado de un importante gasto en publicidad con el objetivo de comunicar las ofertas comerciales y reforzar la imagen de marca. Igualmente, el lanzamiento de los servicios

de UMTS-3G ha sido ya una realidad en 2004 y se espera que a medio plazo sea un revulsivo comercial, si bien de momento el impacto de los mismos en los ingresos, tráfico y número de clientes es aún escaso.

b) Descripción del mercado de servicio telefónico móvil

– Ingresos

Los ingresos por servicios finales se elevaron en 2004 a 10.395 millones de euros, de los que prácticamente su totalidad corresponden a servicios de telefonía móvil⁵, con un crecimiento del 16,9 por 100 respecto a la facturación del año 2003.

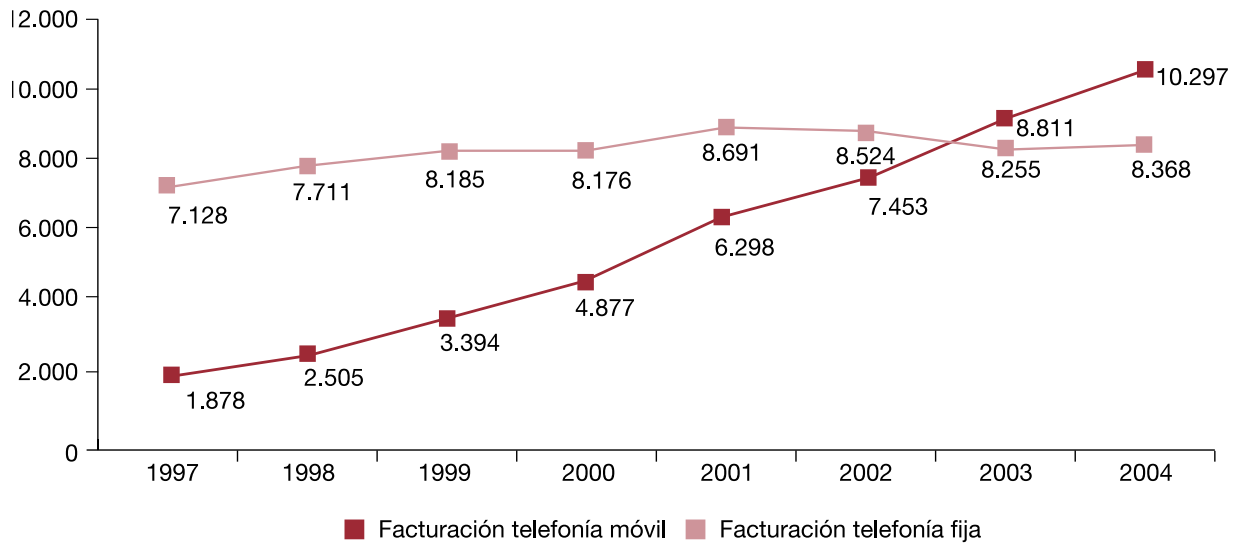
En el desglose por servicios prestados a través de las redes de telefonía móvil, el tráfico de voz sigue suponiendo un año más el grueso de los ingresos totales de los operadores, el 79 por 100, y los mensajes cortos SMS han representado un año más el segundo concepto en volumen de ingresos, con un 13,4 por 100 del total. Las cuotas de alta y abono siguen reduciendo su peso en los ingresos de los operadores y supusieron sólo el 1,9 por 100 en 2004 (hay que recordar que en 1999 suponían el 20,1 por 100 de la facturación por servicios móviles, antes de que los operadores las convirtiesen en tarifas planas de consumo de su importe equivalente en servicios de tráfico).

Este crecimiento de los ingresos de servicios finales se explica por un aumento del número de clientes en un 3,8 por 100, pero en mayor medida por el incremento de los ingresos medios por cliente, en casi un 9 por 100 respecto a 2003, lo que indica que los operadores están consiguiendo que sus clientes consuman más y que generen más ingresos medios que en años precedentes.

⁴ Conceptos de tráfico o de llamadas *on net* y *off net*: las llamadas *on net* son las realizadas con origen y destino en terminales del mismo operador móvil (dentro de la misma red), mientras que las llamadas *off net* son las que se originan en una red móvil con destino a la red móvil de un operador diferente al de origen.

⁵ El resto, 98 millones de euros, fueron facturados en 2004 por operadores de servicios de mensajería paging y de telefonía móvil GCU trunking.

35. Evolución facturación telefonía fija (segmento residencial) y móvil
(millones de euros)

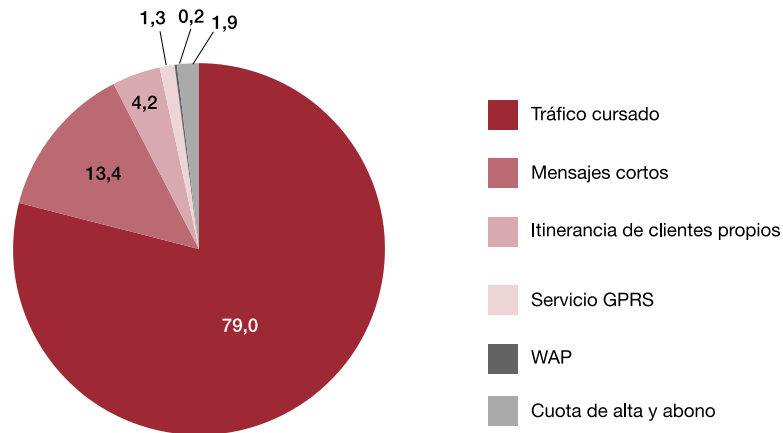


Fuente: CMT

36. Ingresos totales de telefonía móvil por servicios finales
(millones de euros)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Cuotas de alta y abono	683,23	462,77	451,91	309,55	190,00	197,81
Tráfico cursado	2.599,10	3.892,82	4.975,25	5.883,98	6.992,07	8.136,70
Mensajes cortos		302,78	657,95	952,24	1.208,14	1.375,91
Itinerancia de clientes propios	111,85	218,36	213,17	300,85	371,46	432,10
Servicios GPRS y 3G				6,30	46,94	137,08
WAP					2,87	17,09
Total servicios finales	3.394,18	4.876,73	6.298,28	7.452,91	8.811,47	10.296,70

37. Reparto de los ingresos por tipo de servicio (porcentaje)



Fuente: CMT

No obstante, ese incremento del consumo y de la facturación media por cliente se ha producido sobre todo en los servicios clásicos de tráfico de voz y de mensajes cortos, puesto que las cifras de otros servicios de datos, aunque se han incrementado bastante respecto a 2003, fueron aún muy modestas respecto al total de ingresos: el servicio WAP supuso unos ingresos de 17,09 millones de euros, y los servicios de GPRS y los de UMTS-3G sólo representaron en su conjunto 137,08 millones de euros en 2004.

A pesar del esfuerzo de marketing realizado por los operadores móviles para impulsar el uso de los nuevos servicios de datos, en especial con el lanzamiento comercial en 2004 de algunos servicios de UMTS-3G, el crecimiento de ingresos vinculados a los datos, aunque porcentualmente muy alto (casi se ha triplicado respecto a 2003), sigue suponiendo una parte muy pequeña de sus ingresos. Se espera que la extensión de la renovación de terminales a bajo precio y el desarrollo de nuevos servicios de valor añadido serán los factores clave en 2005 para

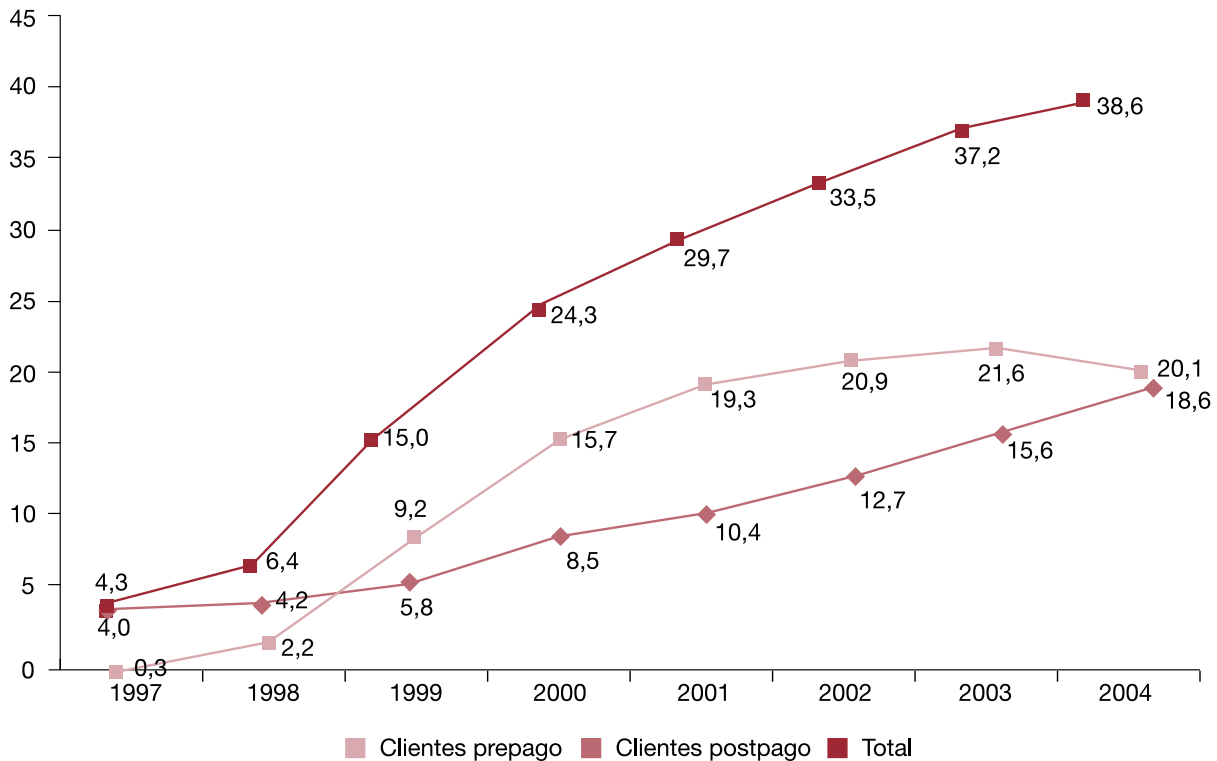
fomentar su utilización e incrementar la facturación por servicios de datos no relacionados exclusivamente con la mensajería.

– Clientes

El número de clientes⁶ de telefonía móvil ascendió en 2004 a un total de 38,62 millones. A pesar de la elevada tasa de penetración que supone dicha cifra (el 89,4 por 100), y de la depuración de datos de clientes activos que realizaron Telefónica Móviles y Vodafone en 2004, que redujeron ligeramente sus cifras de clientes totales acumulados, ha continuado aumentando el número de clientes y, en consecuencia, la tasa de penetración, a un ritmo más lento que a finales de los años 90 por la creciente madurez del mercado, pero aún así alcanzando una tasa de crecimiento del 3,8 por 100 en el número de clientes absoluto, y del 2,6 por 100 (2,2 puntos porcentuales) en la tasa de penetración respecto a 2003.

⁶ El número de clientes se corresponde con el total de líneas activas de telefonía móvil automática.

38. Evolución número de clientes prepago y postpago (en millones)



Fuente: CMT

Dentro del crecimiento global en el número de clientes de telefonía móvil antes apuntado, en el año 2004 se ha producido por vez primera una disminución real del número de clientes de prepago en beneficio de un mayor crecimiento del segmento de contrato (postpago), continuando la tendencia observada en años anteriores. El incremento en el número de clientes postpago explica un crecimiento proporcionalmente mayor de los ingresos que del número de clientes, ya que este tipo de cliente hace un uso más intensivo de los servicios de telefonía móvil.

Así, el número de clientes del segmento prepago decreció en 2004 aproximadamente un 7,2 por 100, mientras que los clientes del segmento postpago

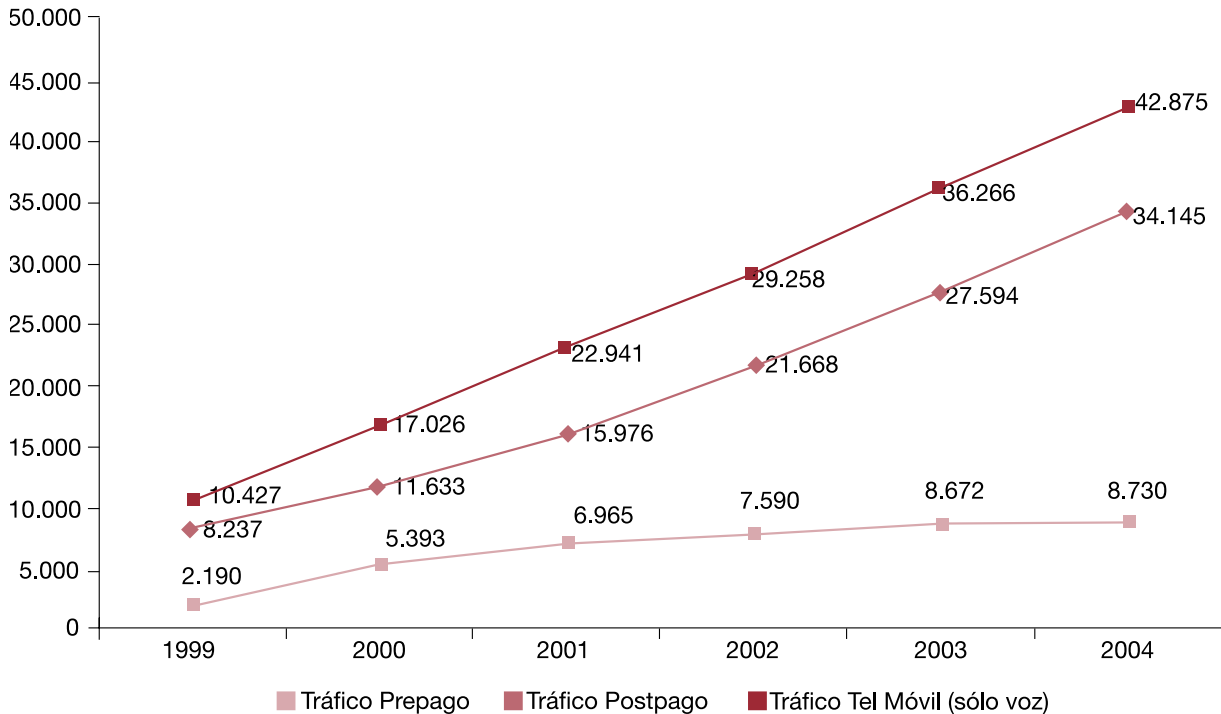
se incrementaron en un 19 por 100. El peso de los clientes postpago se situó en 2004 en el 48 por 100 del total, acentuándose el efecto de progresiva nivelación de una y otra modalidad contractual, dentro del cual un elevado porcentaje corresponde a migraciones internas dentro del mismo operador desde el prepago al postpago. A este ritmo, a lo largo de 2005 se prevé que el número de clientes postpago supere por vez primera desde 1999 al número de clientes prepago en números absolutos. En la medida en que la población se va familiarizando progresivamente con los servicios móviles, se va optando por las modalidades de contrato postpago en mayor medida que por la de prepago, ya que aquéllas ofrecen mejores condiciones para consumos más elevados.

– Tráfico

El crecimiento del tráfico cursado por las redes de los operadores de comunicaciones móviles en 2004 se situó en valores superiores a los registrados en el ejercicio precedente. En 2004 se cursa-

ron por las redes móviles un 18,2 por 100 más de minutos que en 2003, tasa algo superior a la registrada en los ingresos totales (un 16,9 por 100 de incremento), diferencia debida en gran parte al crecimiento del tráfico *on net*, con un menor precio medio por minuto.

39. Evolución tráfico prepago y postpago (millones de minutos)



Fuente: CMT

Como puede apreciarse en el gráfico y en el cuadro comparativo interanual, el ritmo de crecimiento del tráfico de voz de las redes móviles, tanto en prepago como en postpago, ha sido tan intenso que se ha cuadruplicado desde 1999. Así, dentro del tráfico agregado de voz en redes fijas y móviles, el tráfico de voz cursado por las redes móviles supone ya casi el 38 por 100 del total (habiendo ascendido en 2004

a 112.987 millones de minutos de voz fija y móvil agregados).

Por otra parte, el tráfico de los clientes del postpago, además de suponer el 79,6 por 100 del total, continúa creciendo de modo significativo, mientras que el tráfico de los clientes de prepago tiende a ralentizar su crecimiento, lo que en una tónica de

crecimiento del tráfico total hace que el grueso de dicho crecimiento lo aporten los citados clientes de contrato.

El tráfico medio por cliente fue de 1.131 minutos anuales, con un crecimiento del 10,3 por 100 respecto a 2003, lo que confirma la tendencia a un mayor uso de los servicios móviles por parte de los usuarios año tras año. Es destacable

que mientras el tráfico promedio de los clientes prepago está más estancado, el de clientes de postpago, además de ser casi tres veces mayor que el de prepago, se ha ido incrementando ininterrumpidamente desde el año 2000, lo que justifica las campañas comerciales para la migración de los clientes de prepago a las modalidades de postpago que desarrollan todos los operadores.

40. Tráfico por cliente promedio (minutos / clientes / año)

Año	Prepago	Postpago	Total
2000	426	1.598	853
2001	402	1.716	861
2002	378	1.881	926
2003	408	1.954	1.025
2004	419	2.000	1.131

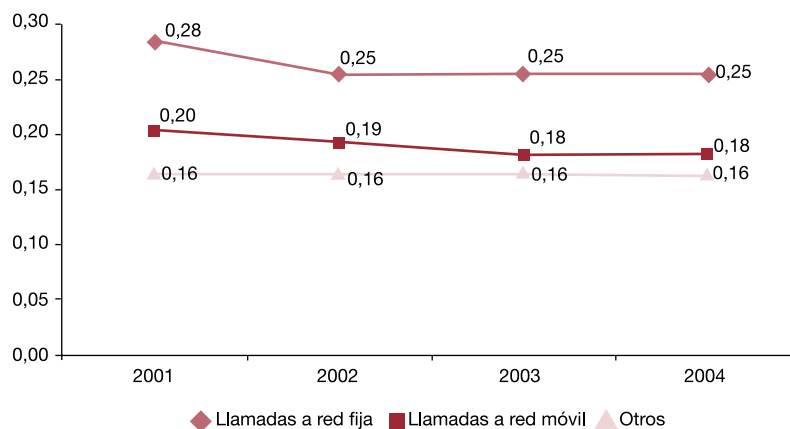
Fuente: CMT

La evolución del tráfico en función del tipo de red de destino registró un comportamiento general de crecimiento en 2004, aunque de manera desigual en función de la red de destino y del tipo de contrato: el tráfico a redes móviles supuso en 2004 el 78,6 por 100 del total del tráfico cursado por las redes móviles, incrementándose en un 22,5 por 100 respecto a 2003;

por el contrario, el tráfico a redes fijas aumentó en menor medida, un 6,2 por 100 respecto a 2003.

Se ha mantenido la estabilidad de ingreso medio por minuto, que apenas varía respecto a años anteriores, independientemente de la red de destino de la llamada.

41. Evolución del ingreso medio por minuto según tipo de tráfico (euros)



Fuente: CMT

El crecimiento sostenido del tráfico cursado en redes móviles se debe principalmente a la evolución del tráfico *on net*, que un año más ha representado casi el 67 por 100 del total del tráfico a redes móviles y el 52 por 100 del total de las llamadas a redes fijas y móviles. En el año 2004 se han intensificado por parte de los operadores las políticas comerciales de fomento de dicho tráfico intrared mediante la aplicación de condiciones más ventajosas y reduciendo el precio medio por minuto de este tipo de llamadas y de los mensajes cortos SMS para el usuario final. Esta estrategia tiene como objetivo fundamental fidelizar a los clientes de cada operador ya existentes y atraer a nuevos clientes,

explotando así las economías de escala derivadas del incremento del tráfico *on net* y del ahorro en servicios de interconexión que ello supone, ya que 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.

Dentro del tráfico de datos, los mensajes cortos (y fundamentalmente los SMS) constituyen la gran mayoría del tráfico y de la facturación: en 2004 ha crecido un 9 por 100 respecto a 2003, continuando con una tasa de crecimiento relevante, aunque algo inferior respecto del experimentado en años anteriores.

42. Tráfico de mensajes cortos (miles de millones)

	2002	2003	2004
Total mensajes cortos	10,00	11,74	12,80

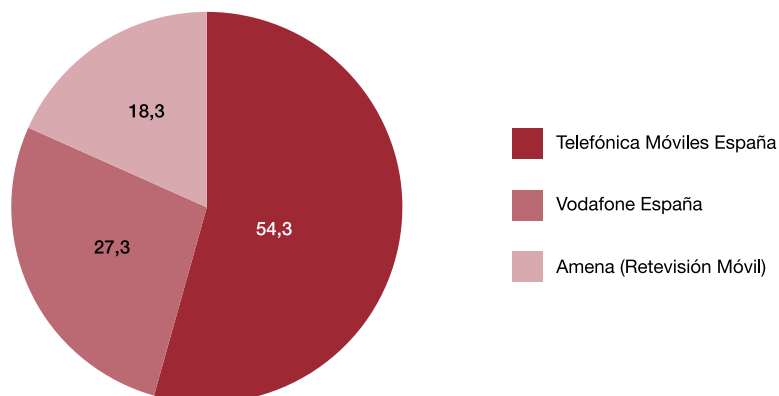
Destaca de nuevo el hecho de que el 61,3 por 100 del total de mensajes cortos nacionales cursados a redes móviles nacionales fueron *on net*, lo que refuerza la tendencia comentada de creciente competencia en este segmento de servicios. Asimismo, aunque los terminales móviles con pantallas en color y cámaras digitales incorporadas ya se han generalizado en 2004, este hecho aún no ha tenido demasiada repercusión en la facturación por servicios de datos y multimedia,

que no se ha incrementado; únicamente se ha producido un aumento porcentual relevante en el caso de los mensajes multimedia MMS.

– Cuotas de mercado

Telefónica Móviles sigue siendo un año más el operador que ostenta la mayor cuota de mercado, aun-

43. Cuotas de mercado por ingresos por servicios finales (porcentaje)



Fuente: CMT

que ha cedido algo de la misma en beneficio de sus rivales (-2,7 puntos porcentuales en servicios finales en 2004), siendo Vodafone el operador que más cuota de mercado ha ganado en 2004 (+1,8 puntos porcentuales en servicios finales).

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 concentró un año más en el segmento prepago (-2,7 puntos porcentuales), mientras que en el postpago la pérdida de cuota fue mucho menor (-1,5 puntos porcentuales). En el caso de Vodafone, sin embargo, fue al revés y aumentó su cuota de mercado en mayor medida en prepago (+2,8 puntos porcentuales) que en postpago (+1,2 puntos porcentuales). Amena mantuvo prácticamente iguales sus cuotas de mercado en ambos segmentos.

44. Cuota de mercado por ingresos de tráfico y tipo de contrato

	2002			2003			2004		
	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total
Telefónica Móviles España	62,0	55,9	57,6	59,0	55,9	56,7	55,9	54,4	54,8
Vodafone España	19,5	28,0	25,6	21,5	26,9	25,6	24,3	28,1	27,2
Amena (Retevisión Móvil)	18,5	16,1	16,8	19,4	17,2	17,7	19,7	17,5	18,0

Fuente: CMT

En cuanto a las cuotas por tráfico cursado, Vodafone fue el único operador que mejoró su posición en ambos segmentos. El crecimiento del tráfico en su red fue muy superior al registrado en 2002 y 2003, en especial el

procedente de los clientes prepago. Telefónica Móviles redujo su posición en ambos segmentos, mientras que la cuota de Amena aumentó ligeramente gracias al incremento en el tráfico postpago.

45. Tráfico por operador (porcentaje/total)

	2002			2003			2004		
	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total
Telefónica Móviles España	59,4	60,2	60,0	58,3	59,0	58,8	55,4	56,5	56,2
Vodafone España	16,9	27,8	25,0	21,5	27,8	26,3	25,6	29,0	28,3
Amena (Retevisión Móvil)	23,7	11,9	15,0	20,2	13,2	14,9	19,0	14,5	15,4

Fuente: CMT

En cuanto a las cuotas de mercado por tráfico de mensajes cortos, un año más Telefónica Móviles lidera claramente este segmento con el 61,6 por 100

del total de mensajes cortos cursados, aunque continuando la tendencia decreciente en favor de sus rivales.

46. Mensajes cortos
(porcentaje/total)

	2002	2003	2004
Telefónica Móviles España	71,4	66,6	61,6
Amena (Retevisión Móvil)	14,9	17,8	20,0
Vodafone España	13,7	15,5	18,4
Total	100,0	100,0	100,0

Fuente: CMT

El comportamiento de las cuotas de mercado por número de clientes es similar al de las cuotas correspondientes a ingresos y tráfico, si bien Telefónica Móviles por primera vez retiene menos del 50 por 100 del número total de clientes, mientras que Vodafone, y sobre todo Amena, continúan incrementando su porcentaje de clientes, –especialmen-

te esta última– (aunque hay que tener en cuenta que Telefónica Móviles y Vodafone depuraron en 2004 sus cifras de clientes). De todas maneras, mientras las cuotas de mercado de Telefónica Móviles y Vodafone en número de clientes son algo inferiores a las ostentadas en ingresos y tráfico, en Amena ocurre el caso contrario.

47. Cuotas de mercado de clientes por tipo de contrato
(porcentaje / total)

	2002			2003			2004		
	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total
Telefónica Móviles España	57,2	51,2	54,9	54,2	50,9	52,8	48,4	49,9	49,1
Vodafone España	23,3	30,0	25,8	24,2	26,7	25,3	26,6	27,1	26,9
Amena (Retevisión Móvil)	19,5	18,8	19,3	21,6	22,4	21,9	24,9	23,0	24,0

Fuente: CMT

c) Evolución del mercado de comunicaciones móviles en 2004

En 2004 se comenzaron a comercializar por parte de los tres operadores de telefonía móvil algunos servicios de UMTS-3G, si bien tanto la facturación como el tráfico y el número de usuarios (en torno a 100.000 en 2004) fueron muy poco relevantes.

Las tarifas nominales apenas bajaron, pero sí lo hizo el precio medio por minuto (de 0,23 euros en 2000 a 0,19 euros en 2004), fundamentalmente por las ofertas, promociones y planes de precios para llamadas *on net*.

El cuarto operador con licencia de telefonía móvil de UMTS-3G, Xfera, continuó sin operar comercialmente en 2004. Asimismo, tampoco inició sus operaciones ningún operador móvil virtual.

Regulatoriamente la CMT actuó sobre los precios mayoristas rebajando los precios de interconexión de terminación de llamadas a los tres operadores una media de entre el 10,5 por 100 y el 15,5 por 100, dependiendo de cada operador. Sin embargo, esta rebaja de los precios mayoristas no fue trasladada en su totalidad a los precios medios finales, que no experimentaron un descenso paralelo en la misma línea (de hecho en 2004 el precio medio por

minuto de voz cursado fue de 0,19 euros, similar a 2003).

– Estrategia comercial

En primer lugar, los operadores móviles se han embarcado en un proceso de lanzamiento continuo de ofertas comerciales. Dichas ofertas se han centrado en la combinación de las siguientes variables sobre las que se definen los planes de precios: residencial/negocios, prepago/postpago, *on net/off net*, franja horaria de validez y pertenencia a un grupo limitado de usuarios. De esta forma, los operadores compiten entre sí con planes de descuento, bonos, promociones y regalos, tratando de cubrir los diferentes perfiles y segmentos de consumo de sus clientes, pero sin rebajar sustancialmente sus tarifas generales básicas de catálogo.

A través de los subsidios en los terminales, el regalo de minutos y la oferta de condiciones muy ventajosas en las llamadas *on net*, los operadores han tratado de captar clientes de sus competidores. En este sentido, la simplicidad y bajo coste actual del mecanismo de portabilidad también ha facilitado el cambio de operador. Como defensa ante estas prácticas comerciales, se han generalizado los planes de fidelización, tales como los programas de puntos para la renovación del terminal, y la oferta de mejores condiciones a aquellos clientes con un periodo de permanencia largo.

En lo que respecta a un servicio que ha confirmado su gran relevancia como el de mensajería (fundamentalmente los mensajes cortos SMS y MMS), los operadores han introducido progresivamente servicios que van más allá de la oferta convencional de los mensajes cortos individuales: mensajes entre grupos, chat, bonos de mensajes, mensajes a destinos fijos, mensajes con voz, etc.

Es destacable además la importancia de la imagen de marca como variable competitiva, así como la intensa competencia en ciertos servicios existente entre los tres operadores, y consecuentemente,

el mantenimiento del nivel del gasto publicitario para su consecución. En 2004 los tres operadores han alcanzado los 309,7 millones de euros de gasto publicitario, un 51 por 100 del total del gasto publicitario del sector de las telecomunicaciones.

Los avances tecnológicos (derivados de las tecnologías GPRS y UMTS) han propiciado que los operadores se esfuercen en innovar y lanzar nuevos terminales, servicios, aplicaciones y contenidos atractivos para los usuarios finales. Telefónica Móviles y Vodafone están invirtiendo en el lanzamiento de productos innovadores (e-moción y Vodafone Live, tarjetas de navegación por Internet UMTS-3G para PC, entre otros).

Por último, los operadores móviles han formalizado sus acuerdos para constituir alianzas con operadores móviles europeos de similares características. Así, Telefónica Móviles, junto con T-Mobile (Alemania), Orange (Francia) y TIM (Italia) han formado la alianza que opera bajo el nombre comercial Freemove, mientras que Amena se ha integrado en la alianza Starmap formada por operadores como el británico mmO2, el italiano Wind, el austriaco One, el suizo Sunrise, el húngaro Pannon y la noruega Telenor Mobil. El objetivo de estas alianzas es competir en mejores condiciones frente a Vodafone, el operador con mayor número de clientes a nivel mundial. Estas alianzas pretenden obtener una reducción en costes, como consecuencia de su mayor poder de negociación frente a proveedores (por ejemplo, en la compra de terminales móviles), ofrecer un mejor servicio a sus clientes en sus desplazamientos al extranjero y explotar las sinergias derivadas del tamaño de su base de clientes.

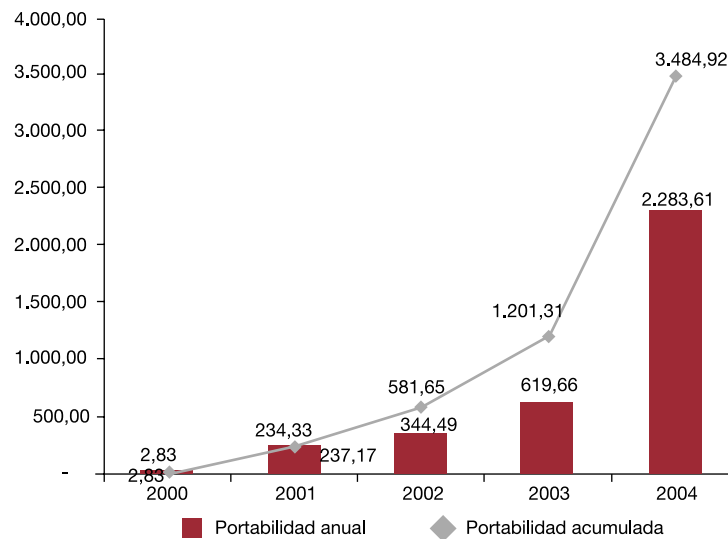
Por otra parte, en el ejercicio 2004 han aparecido con más intensidad ofertas de los operadores móviles basadas en el aprovechamiento de recursos de las redes fijas y tendentes a integrar los beneficios de la movilidad con la naturaleza y los tráfico propios de las redes fijas, en lo que marca una evolución hacia servicios cada vez más independientes de la base tecnológica que los sustenta.

– Portabilidad numérica

La dinámica comercial antes expuesta se ha traducido en un aumento espectacular del volumen de números portados en este año 2004. Precisamente, tras la intervención regulatoria de la CMT en 2003⁷ para fiscalizar y agilizar los

procesos de portabilidad numérica en telefonía móvil, se ha detectado un cambio de tendencia muy claro a partir de febrero-marzo de 2004: A partir de esta fecha el volumen mensual medio de números portados ha sido de 190.000, con un gran pico correspondiente a la campaña de Navidad.

48. Evolución portabilidad numérica en telefonía móvil
(miles de números)



Fuente: CMT

Sin embargo, el éxito obtenido por los tres operadores en la captación de clientes ha sido muy dispar. Mientras que Vodafone ha ganado a lo largo del año netamente 274.387 clientes, Amena tiene un saldo negativo de 301.099. Telefónica Móviles se mantiene equidistante de ambos operadores rivales, con un saldo ligeramente positivo (+26.712). Esto indica que Vodafone es el operador que más clientes atrae de sus rivales, frente a Amena, que es el que más pierde.

En definitiva, el análisis de los números portados refleja la presión competitiva ejercida por la demanda. Telefónica Móviles mantiene su liderazgo pero ha experimentado una reducción en su cuota

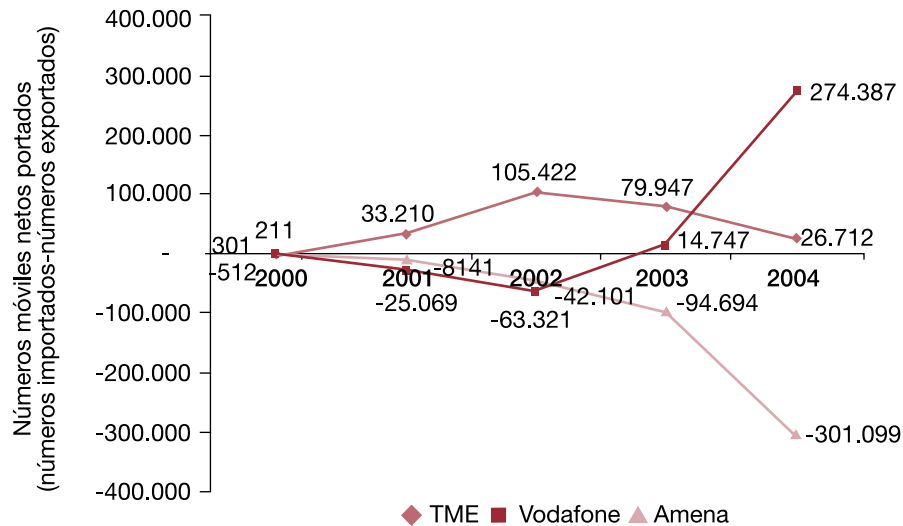
de mercado en términos de clientes, ingresos y tráfico. Vodafone ha logrado arañar cuota de mercado, demostrando su capacidad a la hora de captar y fidelizar clientes tanto en prepago como en postpago, así como al lanzar con éxito nuevos servicios de datos. Amena nuevamente ha logrado aumentar su base de clientes, fundamentalmente gracias a nuevos clientes de prepago.

– Ofertas comerciales, precios y dinámica competitiva

En lo que respecta a los precios de los servicios de telefonía móvil, en 2004 se han constatado lo siguiente:

⁷ La Resolución del Consejo de la CMT de 5 de junio de 2003 para facilitar y agilizar la portabilidad numérica en telefonía móvil, que se implementó por los operadores a finales de ese año.

49. Evolución de la portabilidad neta por operadores móviles



Fuente: CMT

Los operadores ofrecen en muchos de sus planes diferentes precios para llamadas *on net* y *off net*, siendo los primeros sensiblemente inferiores a los últimos. Esta estrategia explica en gran parte la reducción del precio del servicio de tráfico por medio de los precios *on net* (0,15 euros por minuto), frente al precio medio *off net* (0,24 euros por minuto).

Los operadores ofrecen en la modalidad de contrato unas cuotas fijas franquiciadas, esto es, con minutos de consumo implícitas, con la consiguiente rebaja en el precio medio de consumo. De esta forma, se logra fidelizar a sus clientes y se avanza en la migración a esta modalidad de los usuarios en modalidad de prepago.

El precio nominal del SMS continúa siendo el mismo para los tres operadores y se mantiene constante en el tiempo, si bien es cierto que han aparecido bonos, promociones, y planes de precios especiales de SMS a números frecuentes (envío de mensajes *on net* a grupos reducidos) que han hecho que el precio medio efectivo por mensaje se haya reducido, reflejándose una cierta dinámica competitiva similar a la existente en el segmento de llamadas de voz.

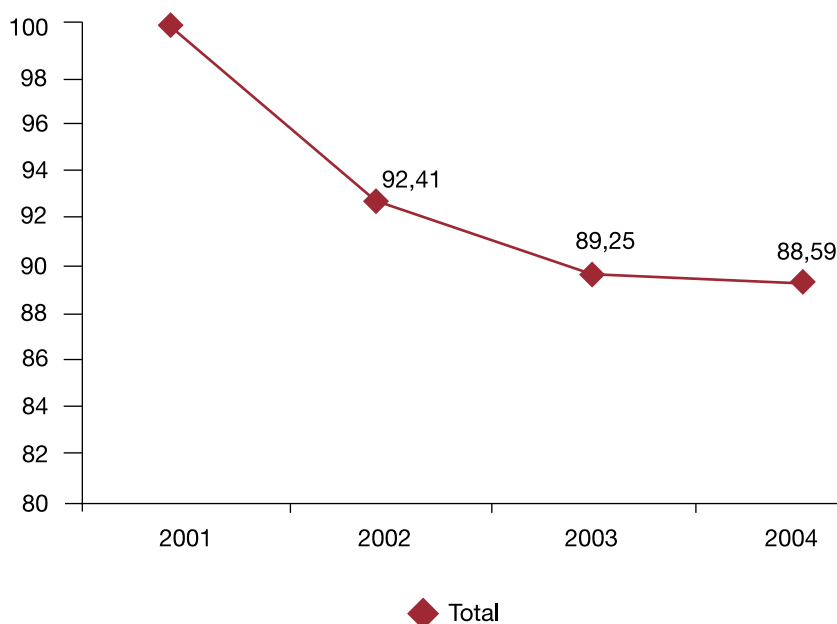
Se han detectado determinados aspectos en los que aparentemente el desarrollo de la competencia no parece haberse traducido en una mejora significativa de las condiciones nominales generales en que se presta dicho servicio al usuario final. Destacan en este sentido la escasa disminución del precio medio del minuto de voz (0,190 euros en 2004, -0,003 euros respecto al precio medio de 2003), el elevado precio de las llamadas de voz nacionales *off net* y de los SMS *off net*, de las llamadas en itinerancia internacional, así como el cobro del establecimiento de llamada y del primer minuto íntegro por parte de todos los operadores. Sin embargo, los factores ya comentados del acceso al terminal y a su renovación en condiciones accesibles, la significativa reducción de las cuotas fijas (hasta su práctica conversión en bonos de consumo mínimo obligatorio), la reducción en el precio de las llamadas y SMS *on net* y sobre todo a números preferentes (grupos reducidos), y el creciente número de números portados (casi 2,3 millones de números móviles portados en 2004) constituyen la otra cara de la dinámica competitiva existente en el mercado español.

– Precios medios e ingresos medios por cliente (servicios finales)

La evolución del precio medio por minuto, calculado a partir de los ingresos y los tráficos totales, discurrió durante 2004 caracterizada por la ralentización de la tasa de descenso, tras unos años de descensos más acusados. Este comportamiento sería coherente con las políticas comerciales llevadas a cabo por los operadores.

En general la evolución de los precios en el segmento de telefonía móvil, sin contar la itinerancia, ha sido levemente a la baja, fruto de la distinta tendencia que muestran los servicios de prepago – menos tendentes a bajar, y menos “cuidados” por los operadores- y los servicios de contrato, donde se detectan los mayores descensos, ya que es en pospago donde hay un mayor índice de consumo y donde los operadores están centrando sus esfuerzos para fidelizar a los clientes.

50. Evolución precios medios total base 2001

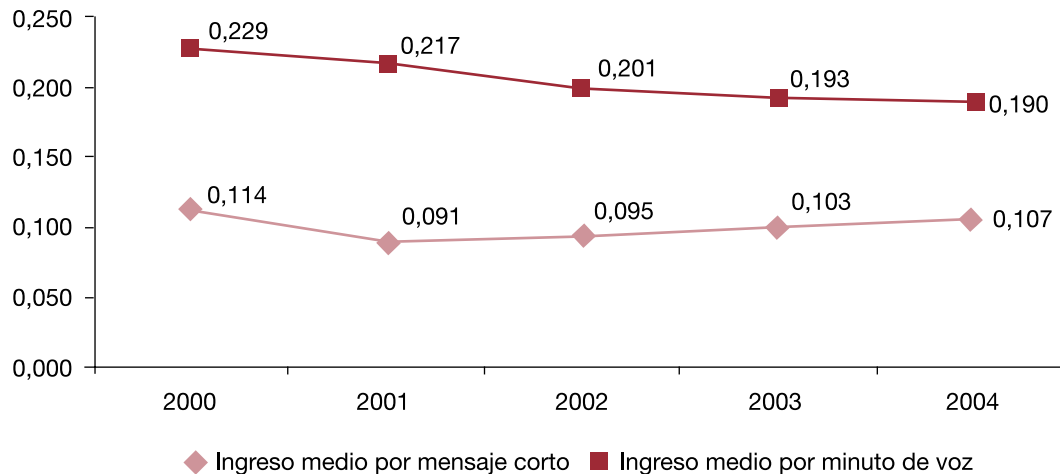


Fuente: CMT

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.

Se advierte un cambio de tendencia en la evolución del precio medio del minuto de voz y de SMS. A pesar de las rebajas en los precios que han supuesto los planes de descuento y de precios para llamadas y SMS *on net*, su incidencia en el precio medio total se ha visto frenada por el hecho de que los precios nominales de las tarifas generales de catálogo apenas se han modificado a la baja (incluso han subido

51. Evolución ingresos medios por minuto y SMS (euros)



Fuente: CMT

en algún caso en lo referente a llamadas a móviles *off net*), ni por tanto han reflejado una repercusión clara de las rebajas regulatorias en los precios de interconexión aplicadas en 2004. Estas acciones regulatorias han supuesto una rebaja media de entre el 10 y el 15 por 100, según cada operador, en los precios de interconexión de terminación de llamadas en redes móviles *off net*, destino del 26 por 100 del tráfico de telefonía móvil.

No obstante, hay que tener en cuenta la dinámica competitiva ya comentada de que los tres operadores se están centrando en competir en segmentos concretos (por ejemplo, renovación de terminales, promociones para tráfico *on net* a grupos reducidos, etc.) y que la competencia real es mayor de lo que puede parecer observando únicamente los citados precios generales nominales de catálogo. Así, el precio medio por minuto de voz

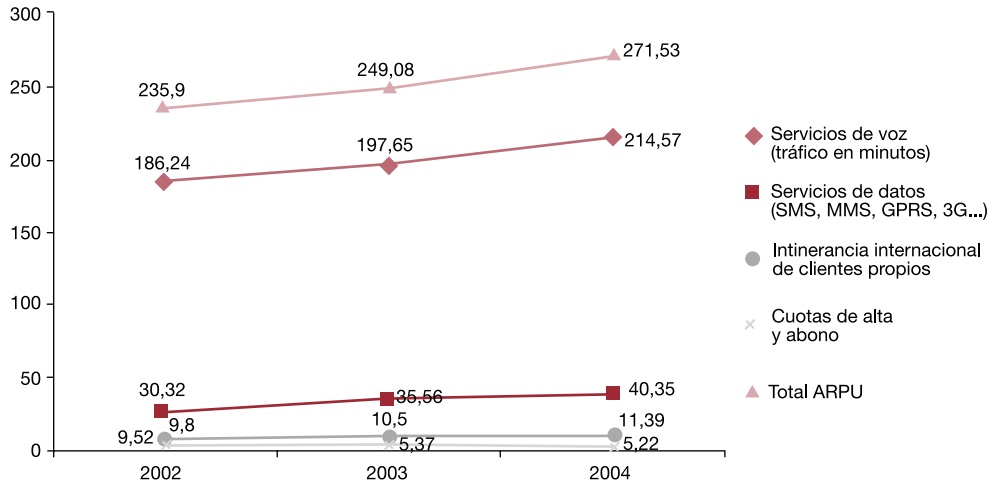
y por mensaje corto sí ha descendido de hecho en los últimos años.

En cuanto a los ingresos medios por cliente y tipo de servicio, en 2004 se observa en general una continuidad en la tendencia al incremento de la facturación en todos los conceptos (el ARPU ascendió en 2004 un 9 por 100 más que el de 2003), destacando el aumento porcentual en los ingresos por servicios de datos⁸ WAP y UMTS-3G (4,06 euros por cliente en 2004), que se triplican respecto a 2003, aunque siguen suponiendo menos del 2 por 100 del total.

En general se confirma una cada vez más estrecha vinculación entre el tráfico y los ingresos vinculados al mismo, sin apenas ingresos fijos, en una tónica inversa a la que sucede en la telefonía fija, con una tendencia creciente a desvincular los ingresos del tráfico efectivo mediante tarifas planas.

⁸ Excluyendo los mensajes cortos.

52. Evolución ingresos medios por cliente y tipo de servicio (euros /año)

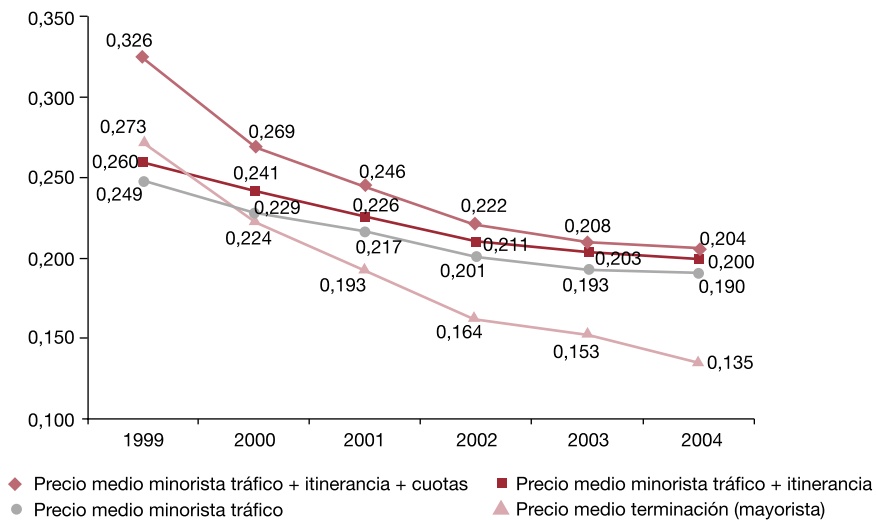


Fuente: CMT

Si se examina desde otro punto de vista, esto es, comparando los precios finales que ofrecen los diferentes operadores, con los precios mayo-

ristas atendiendo al precio medio de cada uno de ellos en series continuadas y prolongadas, se advierten llamativas conclusiones.

53. Evolución precios medios por minuto mayoristas y minoristas (euros)



Fuente: CMT

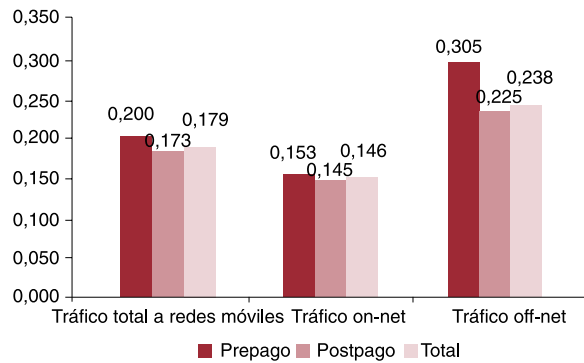
Así, en relación a la cuota mensual que cobran los operadores en la modalidad postpago, se identifica una tendencia decreciente para los tres operadores. Este comportamiento sugiere que desde el año 2001 estos operadores modificaron su política de precios y, en concreto, redujeron notablemente el precio por este concepto, llegando a eliminarlo. Este hecho induce a pensar que la competencia se ha desarrollado de tal forma que los operadores han seguido una 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.

En cuanto a los precios medios de llamadas *on net* y *off net*, existen diferencias apreciables entre los precios medios para llamadas *off net* de prepago y postpago, pero no así en las llamadas *on net*, donde son similares. Además el precio medio total es más cercano al precio medio *on net*, lo que indica que la mayoría del tráfico es precisamente *on net*.

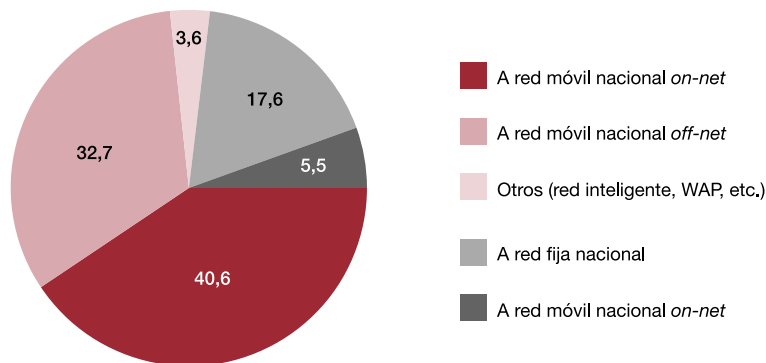


54. Precios medios por minuto del tráfico *on net* y *off net* a redes móviles (euros)



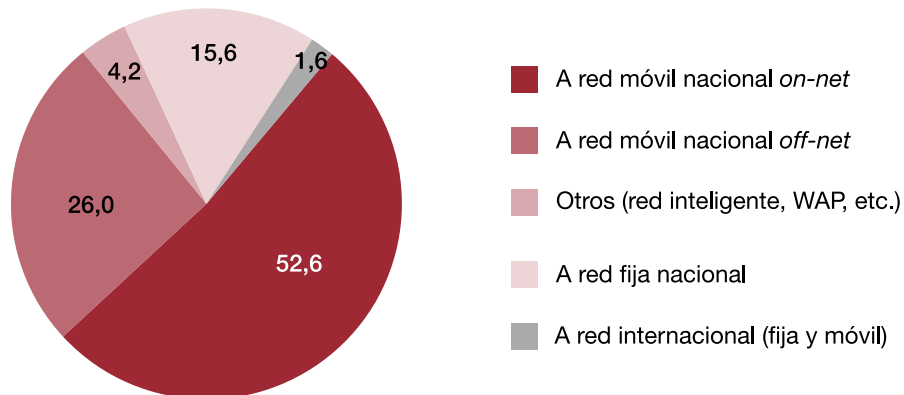
Fuente: CMT

55. Ingresos por tráfico por tipo de llamada en 2004 (porcentaje)



Fuente: CMT

56. Minutos por tráfico por tipo de llamada en 2004
(porcentaje)



Fuente: CMT

Se observa que mientras el tráfico *on net* supone el 52 por 100 del total, representa sólo el 40 por 100 de los ingresos, con un precio medio de 0,15 euros por minuto, en el tráfico *off net* ocurre a la inversa, supone un 26 por 100 del tráfico y casi un 33 por 100 de los ingresos, con un precio medio de 0,24 euros por minuto.

– Desarrollos futuros

Sin duda el motor fundamental de la dinámica en este mercado es la innovación en redes y en servicios. Este año ha sido el de la introducción en el mercado de los servicios UMTS-3G donde se pueden crear posibilidades de desarrollar y ofertar servicios avanzados asociados a la movilidad, los cuales se ha demostrado que son muy valorados por los consumidores. No solo la evolución del uso de los servicios de voz se ha visto afectado por las redes móviles (dándose un creciente proceso de sustituibilidad de la voz fija por la voz móvil), sino que también ciertos usos de los servicios de datos y de la banda ancha que posibilitan las redes UMTS-3G pueden serlo en un futuro. De modo complementario es importante el papel de la regulación y ordenación de los recursos implicados. El nuevo marco comunitario puede traer grandes beneficios

a los ciudadanos: posibilidad de comercio secundario con ciertas bandas del espectro, mayor transparencia en la gestión, uso y asignación del espectro como recurso público y una regulación más ajustada a la situación y condicionantes específicos de cada mercado.

Otros desarrollos posibles que dinamizarían el mercado serían la entrada efectiva en funcionamiento del cuarto operador con licencia UMTS-3G, Xfera, a lo largo del año 2005, la evolución de las redes de acceso inalámbrico de banda ancha, wi fi y wi max y la consideración de nuevos agentes en el mercado.

2.2.2 MERCADOS MAYORISTAS

a) Descripción del mercado en su conjunto

– Introducción

En 2004, el mercado de servicios mayoristas de redes móviles ha continuado con la tendencia de años precedentes. Los ingresos en este segmento han superado ampliamente en volumen a los ingresos por interconexión con redes fijas. A lo largo del año pasado, este mercado ha registrado un crecimiento continuado, a pesar de las reducciones

regulatorias de precios, que se han compensado con el creciente volumen de llamadas con destino en redes móviles.

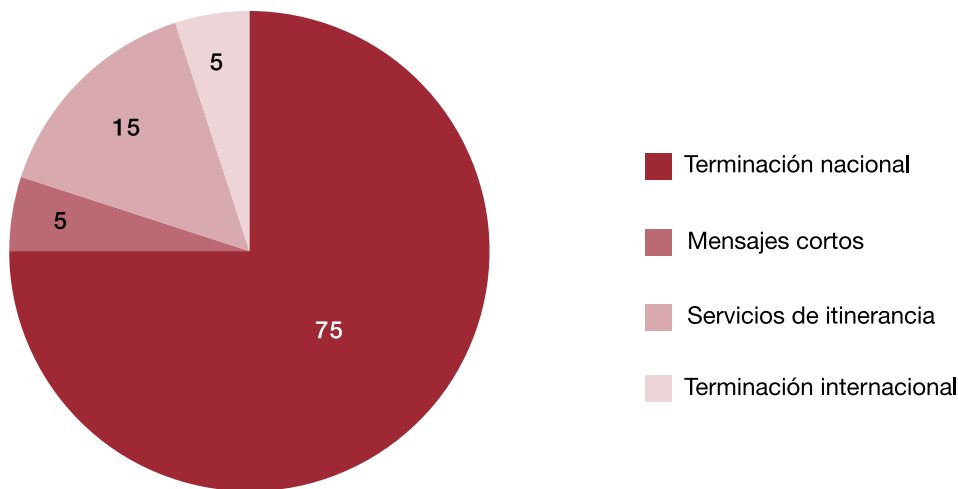
Los servicios mayoristas de redes móviles se han visto afectados por la intervención regulatoria de la CMT, que un año más rebajó entre un 10,5 y un 15,5 por 100 los precios de terminación nacional de llamadas en redes móviles. Esta bajada ha repercutido en los ingresos medios por minuto de los operadores, aunque globalmente este segmento del mercado se incrementó un 6,8 por 100. Este au-

mento se debe al mayor volumen de llamadas fijo-móvil y móvil-móvil, que suponen ya el 21,7 por 100 del total del tráfico de interconexión de las redes fijas y móviles.

– Ingresos

Los ingresos por servicios mayoristas de redes móviles se elevaron en 2004 hasta los 4.033 millones de euros, cifra que supone el 75,2 por 100 de los ingresos totales por servicios de interconexión del sector.

57. Ingresos por interconexión en telefonía móvil (porcentaje)



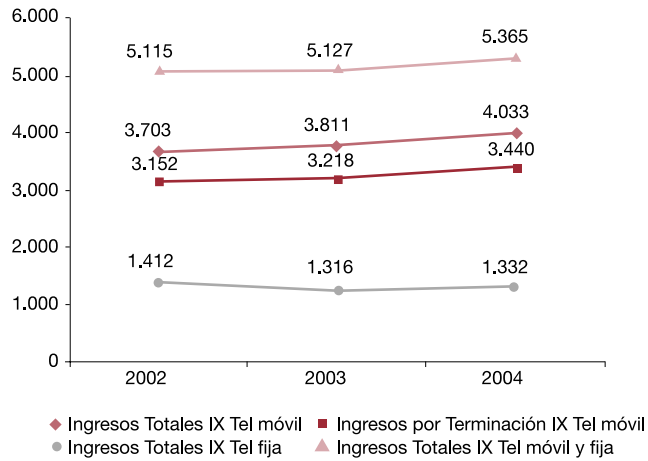
Fuente: CMT

Los servicios de terminación nacional suponen un 75 por 100 del total de los ingresos y un 90 por 100 del tráfico, mientras que, por el contrario, la itinerancia o *roaming* aporta un 15,4 por 100 de los ingresos y sólo un 2,7 por 100 del tráfico, lo que demuestra la escasa concurrencia competitiva que hay en este tipo de servicios.

A lo largo de 2004, se aprecia una tendencia con-

tinuada al crecimiento de los ingresos por interconexión, con un 6,8 por 100 de crecimiento respecto al año anterior, a pesar de la intervención regulatoria que desde 2002 ha reducido significativamente los precios de terminación en las redes móviles, lo que indica que el creciente volumen de tráfico con destino a estas redes compensa y supera el efecto de las rebajas regulatorias en sus precios.

58. Evolución de los ingresos por interconexión en telefonía fija y móvil (millones de euros)



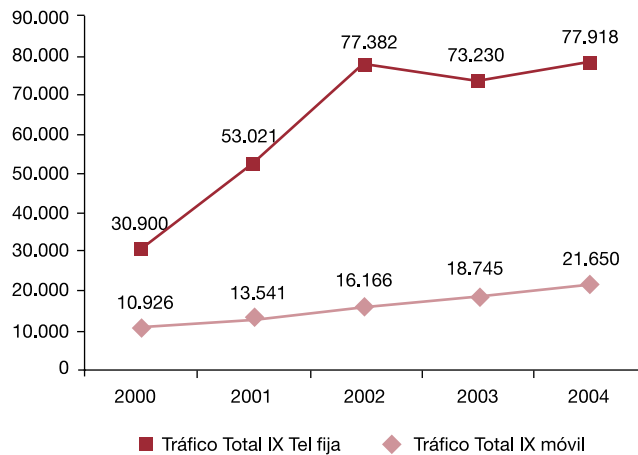
Fuente: CMT

– Tráfico

El tráfico de interconexión con redes móviles ha mantenido la tendencia de años precedentes,

con un incremento del 15,5 por 100 respecto a 2003. Por su parte, el tráfico de mensajes cortos se incrementó en un 15 por 100 en ese mismo periodo.

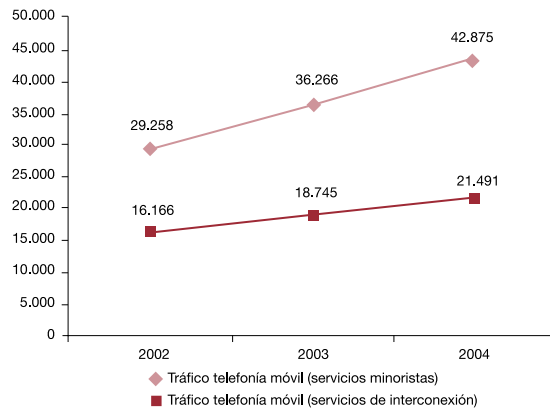
59. Evolución del tráfico de interconexión en telefonía fija y móvil⁹ (millones de minutos)



Fuente: CMT

⁹ La cifra de minutos de interconexión de redes fijas incluye los minutos de tráfico de acceso a Internet y de banda estrecha.

60. Evolución del tráfico de interconexión y minorista en telefonía móvil (millones de minutos)



Fuente: CMT

61. Número de mensajes cortos intercambiados en interconexión (millones de mensajes)

2002	2003	2004
2.338	2.666	3.068

Destaca la diferencia entre el tráfico total de mensajes cortos facturados en 2004 por los operadores a sus clientes (12.801 millones de mensajes) y los cursados en interconexión entre las 3 redes móviles operativas en España (3.068 millones de mensajes), es decir, que 3 de cada 4 mensajes cortos cursados (concretamente el 76 por 100 del total) no utilizó los servicios de interconexión al ser intra-red, es decir, *on net*.

En cuanto a la relación existente entre el tráfico de interconexión y el de servicios finales se observa una tendencia al mayor crecimiento relativo del tráfico minorista respecto del mayorista, debido a la política comercial tendente a incentivar el tráfico *on net*.

— Cuotas de mercado

La cuota de mercado en ingresos por tráfico de Telefónica Móviles (47,6 por 100) es superior en 2,7 puntos porcentuales a su cuota de mercado por ingresos (44,9 por 100), al contrario que ocurre con las cuotas de mercado de Amena (23,4

por 100 en ingresos, y 21,3 por 100 en tráfico), lo que indica la persistencia de diferencias en los precios de terminación de los diferentes operadores. Vodafone tiene cuotas similares en ambos casos (31,7 por 100 en ingresos, y 31,1 por 100 en tráfico).

b) Evolución del mercado

Los principales problemas de competencia del mercado de interconexión móvil se encuentran en el servicio de terminación entre redes distintas (tráfico *off net*), como ya se indicó en ejercicios anteriores, y en el servicio mayorista de itinerancia internacional a terceros operadores (tráfico *roaming*). Ambos servicios son susceptibles de regulación *ex ante*, según indican la Directiva Marco de 7 de marzo de 2002 y la Recomendación de la Comisión de 11 de febrero de 2003 relativa a los mercados y servicios que pueden ser objeto de regulación *ex ante*.

Actualmente, en España sólo está regulado el servicio de terminación de llamadas de voz en redes móviles.

– Los precios de terminación de llamadas en redes móviles

Al amparo de la regulación existente, en 2004 la CMT impuso a los tres operadores móviles la obligación de reducir sus precios de terminación en una media del 12 por 100 a Telefónica Móviles, del 10,5 por 100 a Vodafone y del 15,5 por 100 a Amena.

• Precios de interconexión de terminación elevados

En un contexto teórico de ausencia de intervención regulatoria, se observa que los precios de los servicios mayoristas que implican a redes distintas, conocidos como servicios *off net*, no se fijan según en criterios competitivos.

Dentro de los países de la UE, existe la convención de que quien realiza una llamada, es decir, el usuario llamante, es quien paga el coste total de todos los componentes utilizados en la misma. En una situación de interconexión de dos o más redes diferentes, este principio genera un perjuicio claro de cara al consumidor llamante, ya que el operador de destino de la llamada le carga al operador de origen de la misma (que es a su vez su rival comercial) un precio que asume el cliente que efectúa de la llamada, y por tan-

to impone un precio que no se puede disciplinar con las tarifas del operador al que está adscrito el cliente que llama¹⁰.

Este escenario conduce a la no existencia de presión competitiva en los precios de los servicios *off net*. De hecho, en la práctica totalidad de los países de la UE se regulan estos componentes mayoristas entre redes distintas basándose en el poder de monopolio que una red cualquiera ostenta sobre las llamadas que recibe a los números adscritos a ella. Así, el precio de las llamadas *off net* y de las llamadas fijo-móvil es superior al deseable en términos competitivos.

Como consecuencia de estos precios de terminación elevados, los operadores fijos se encuentran indefensos, mientras que los operadores móviles tienden a incentivar las llamadas *on net* mediante planes de precios o descuentos para las llamadas entre sus clientes.

Desde 2002, la acción regulatoria de la CMT ha forzado la bajada de los precios de los servicios mayoristas en telefonía móvil con el objetivo de reducir progresivamente los precios de terminación para las llamadas *off net*, basándose en un objetivo de orientación progresiva a costes con un horizonte temporal para paliar el fallo de mercado comentado anteriormente. Inicialmente, Tele-

62. Evolución regulatoria de los precios de terminación

Resolución CMT (fecha)	Telefónica Móviles		Vodafone		Amena	
	Reducción media (%)	Precio medio máximo (euros/minuto)	Reducción media (%)	Precio medio máximo (euros/minuto)	Reducción media (%)	Precio medio máximo (euros/minuto)
11/07/2002	17,13	0,156170	17,13	0,157161	No aplica	
02/10/2003	7	0,145238	7	0,146253	12	0,177572
04/10/2004	12	0,128292	10,50	0,131472	15,50	0,151655

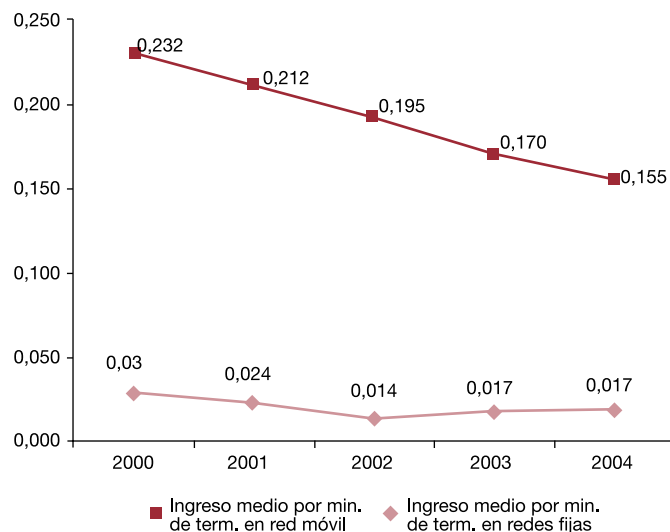
Fuente: CMT

¹⁰ No obstante, hay que tener en cuenta también que un reparto de costes entre usuario llamante y usuario llamado –modelo vigente en algunos países y hasta hace poco en EEUU– puede desincentivar a los usuarios a tener un terminal activo o a facilitar su número a terceros, para no tener que pagar por llamadas que no realiza, lo que se ha traducido en menores tasas de penetración y de uso que en Europa y Japón.

fónica Móviles y Vodafone, como operadores dominantes en interconexión, fueron los dos únicos operadores obligados a reducir sus precios de terminación. En 2003, Amena también fue declarado operador dominante en este mercado y por tanto, también se le impusieron obligaciones de reducción de precios.

El resultado es una tendencia constante a la baja del ingreso medio por minuto en concepto de terminación en redes móviles. En 2004, los ingresos por este concepto descendieron un 8,8 por 100. Por el contrario, los ingresos medios por minuto de terminación en redes fijas se mantienen estables e incluso han experimentado un ligero incremento.

63. Evolución de los ingresos medios por terminación en redes de telefonía fija y móvil (euros)



Fuente: CMT

• Incidencia en la regulación de los precios de telefonía fija

Las sucesivas rebajas de precios mayoristas han afectado especialmente a los precios finalistas de las llamadas originadas en redes fijas con destino a redes móviles, mayoritariamente originadas en la red de Telefónica. En 2004, este servicio estaba incluido en la cesta de servicios sometidos a un límite parcial de precios, que teóricamente dotaba al operador regulado, en este caso Telefónica, de incentivos para trasladar las rebajas en el precio de terminación al precio final del servicio. Como consecuencia de esta obligación, Telefónica se ha visto obligada a reducir los precios finales de las llamadas fijo-móvil al ser incluido este servicio en la cesta de bienes some-

tidos a la restricción de un límite parcial de precios, *price cap*, si bien en algunas ocasiones, las bajadas en los precios de terminación celular no se han visto reflejadas en su totalidad en los precios finales de las llamadas fijo-móvil.

Esta ausencia de disciplina en la fijación de precios de terminación en redes móviles y la simultánea regulación de la terminación en la red fija de Telefónica a través de las sucesivas ofertas de interconexión de referencia (OIR), ha originado una asimetría muy importante en el precio cobrado por el servicio de terminación en las redes móviles y fijas, que utilizan como precio de referencia utilizan los establecidos para la red de Telefónica. De hecho, si

la interconexión que se origina en las redes móviles con destino a todo tipo de redes representa un 21,7 por 100 de los minutos totales, mientras que sus ingresos ascienden al 75 por 100 de los ingresos. Las redes fijas, por el contrario, tienen cifras inversas. Si bien es cierto que se trata de servicios diferentes y que hay una valoración especial por la ubicuidad que posibilitan las redes móviles, las diferencias existentes implican una transferencia muy relevante de recursos hacia las redes móviles.

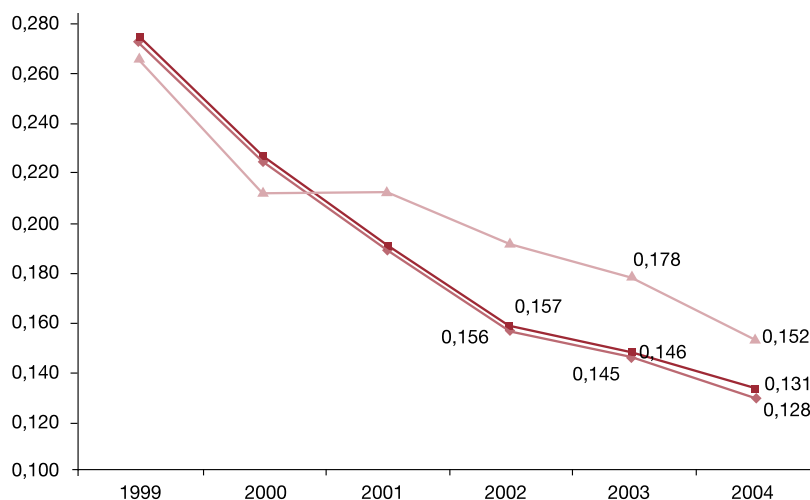
- **Precios de interconexión de terminación diferentes en los tres operadores del mercado**

Los precios de terminación han sido reducidos progresivamente a lo largo del tiempo. En el periodo 2000/2003 los precios de Telefónica Móvi-

les y Vodafone fueron declarados dominantes en el mercado de interconexión. En 2003, se incluyó a Amena en las rebajas, una vez que fue declarado dominante en servicios de interconexión. Antes de que se le impusiera esta obligación, Amena no tenía ningún incentivo para reducir los precios de terminación en su red y por tanto, las reducciones de precios de terminación regulatorias sobre Telefónica Móviles y Vodafone no fueron seguidas. De esta manera, se producía un diferencial de precios de terminación entre los dos operadores dominantes y Amena. Al ser declarada dominante en 2003, su obligación de orientar los precios de terminación a costes sólo está vigente desde hace apenas un año.

Las cuantías aplicadas a los tres operadores de telefonía móvil sido ligeramente diferentes.

64. Evolución de los precios de terminación¹¹
(euros/minuto)



Fuente: CMT

El precio medio de terminación en Amena es un 18,2 por 100 más elevado que el de Telefónica Móviles, y un 15,3 por 100 más que el de Vodafone, mien-

tras que la diferencia entre estos dos operadores apenas llega al 2,5 por 100. En igualdad de tráficos, Amena obtendría un margen de terminación posi-

¹¹ Sólo se muestran las cifras de los precios regulados por la CMT.

tivo. Para evitar esta desigualdad, en octubre de 2004, la CMT aplicó a Amena una rebaja de precios de terminación más intensa (de un 15,5 por 100 de media) que a los otros dos operadores, para ir reduciendo progresivamente la diferencia existente en precios de terminación, hoy por hoy favorable a Amena, lo que como ya se ha señalado se reflejó en los ingresos medios por minuto.

Como se ha mencionado anteriormente, en España y en la UE el abonado llamante paga por toda la llamada. Esto permite a los operadores móviles mantener muy elevados sus precios de terminación y sus cuotas de penetración, pues no son sus propios usuarios los que deciden recibir las llamadas. Dicho método desincentiva a los usuarios a llamar a un teléfono móvil, sin embargo, el método alternativo donde el abonado llamada paga parte de la llamada, permite que los usuarios llamantes realicen más llamadas. Este sistema de pago compartido del llamante y del número llamado se ha introducido en alguna oferta de los operadores móviles, como es el *Wireless Office* de Vodafone y supone un paso más hacia la integración fijo-móvil.

• Precios de itinerancia internacional elevados

El servicio de itinerancia internacional se caracteriza por la intervención de un operador extranjero que presta un servicio al cliente nacional desplazado. Este operador posteriormente cobra al operador nacional como servicio mayorista. Tanto el servicio como el precio mayorista están sustentados en el correspondiente acuerdo entre los operadores. El operador origen cobra a su cliente un precio minorista muy influido por el mayorista del operador extranjero. La particularidad de este servicio es que el precio mayorista lo carga un operador extranjero a un operador nacional.

Los usuarios desplazados al extranjero deben incurrir en costes significativos de búsqueda de información relativa a los distintos precios de *roaming* internacional que aplican los operadores disponibles en el país de destino, que hace que el arbitraje

funcione de un modo muy limitado. Actualmente, los operadores origen pueden predeterminar las redes extranjeras que usarán sus clientes. La existencia de grandes alianzas internacionales supone una presión competitiva efectiva con que se encuentran los operadores destino.

La CMT está analizando el mercado mayorista de itinerancia para determinar si es preciso la posible imposición de obligaciones ex ante.

• Actividad regulatoria. Líneas de actuación

Como ya se ha mencionado anteriormente, la actuación regulatoria de la CMT en 2004 se ha fundamentado básicamente en la intervención de los precios de terminación de los tres operadores de telefonía celular.

Esta actuación ha tenido una doble vertiente, por un lado, se ha producido una bajada en los precios de terminación de los tres operadores en octubre de 2004, con el objetivo de continuar la orientación de los precios a costes. Los porcentajes de bajada han sido diferentes para los tres operadores. Para Amena se estableció una reducción de un 15,5 por 100, para Vodafone fue de un 10,5 por 100 y finalmente, se aplicó una reducción de un 12 por 100 para Telefónica Móviles. Estas bajadas han acercado ligeramente los precios de los tres operadores.

La evolución futura de los precios de terminación y su regulación ex ante, se ajustará a lo establecido en el análisis de mercados que actualmente elabora la CMT. En este sentido, hay que destacar que los servicios cursados a través de redes UMTS-3G utilizan la terminación cuando se realizan llamadas *off net*. La CMT debe determinar si este servicio debe estar sometido a la misma regulación que la terminación bajo tecnología GSM. Bajo el principio de neutralidad tecnológica que propugna el nuevo marco regulatorio europeo, la regulación aplicable no debería diferir, aunque sea distinta la tecnología que presta el servicio. Por lo tanto, el análisis

debe determinar si bajo la tecnología UMTS-3G se prestan servicios semejantes a los prestados bajo GSM, para aplicarles o no la regulación en materia de terminación.

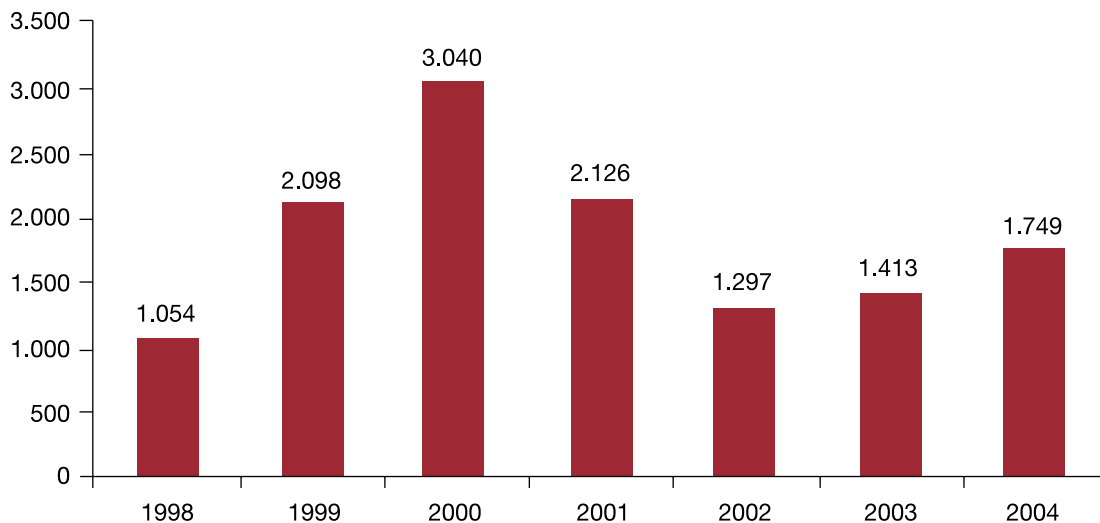
Por otra parte, la terminación de los servicios de datos no está regulada. En 2004, Vodafone y Amena plantearon a la CMT un conflicto de interconexión en los mensajes multimedia (MMS) y solicitaron que se estableciera un precio de terminación. Dado el carácter emergente de este tipo de servicios, la CMT resolvió no establecer ningún tipo de regulación sobre los mismos.

Asimismo, el servicio mayorista de itinerancia o *roaming*, no está sujeto a regulación. El estudio de este servicio se está realizando en el marco del análisis de mercados que estableció el nuevo marco regulatorio europeo.

- **Evolución de la inversión en el segmento de las comunicaciones móviles**

Las inversiones de los operadores de telefonía móvil se han incrementado en un 23,8 por 100 respecto a 2003, alcanzando los 1.749 millones de euros.

65. Evolución de las inversiones en redes de comunicaciones móviles (millones de euros)



Fuente: CMT

Tras las fuertes inversiones llevadas a cabo en los primeros años para desplegar las redes de telefonía móvil GSM, actualmente las inversiones alcanzan un menor volumen agregado que en el trienio 1999-2001, aunque están creciendo de manera sostenida desde 2002 y se ha acelerado el ritmo de crecimiento de la inversión en 2004. Estas nuevas inversiones se centran fundamentalmente en las necesidades

derivadas de la implantación y despliegue de las nuevas redes de telefonía móvil UMTS-3G, y el citado crecimiento en 2004 supera al de años anteriores, en los que los operadores se habían topado con dificultades para que algunos ayuntamientos otorguen licencias de instalación de nuevas antenas y estaciones-base, lo que parece que frenó el ritmo inversor.

2.3 MERCADO DE SERVICIOS DE INTERNET

2.3.1 MERCADOS MINORISTAS

a) Mercado de servicios de banda estrecha

– Descripción del mercado en su conjunto

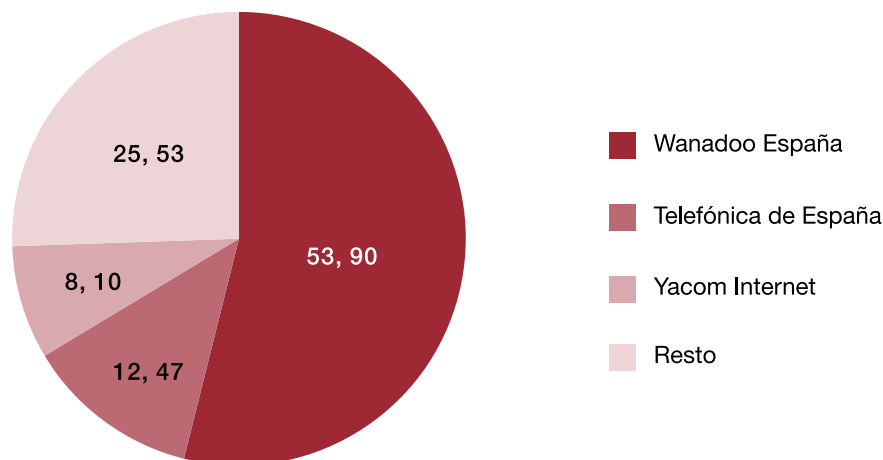
El mercado de servicios de banda estrecha se define como aquél que permite al usuario el acceso a Internet a través de la red telefónica conmutada tradicional (RTC) o red digital de servicios integrados (RDSI) a velocidades comprendidas entre los 56 Kbs y los 128 Kbs. La baja velocidad de descarga de este tipo de acceso hace que los usos que se puedan hacer de Internet sean limitados. Así, desde la aparición de la banda ancha –donde alrededor 70 por 100 de los accesos instalados se realiza sobre el mismo par de cobre mediante tecnología xDSL–, tanto el número de usuarios como el volumen de tráfico cursado en banda estrecha han experimen-

tado reducciones significativas en los últimos años.

El acceso a Internet de banda estrecha genera tres fuentes de ingresos: ingresos por tráfico medido en las modalidades de pago por consumo, ingresos por pago alzado (tarifa plana), independientes del tráfico cursado y por último, ingresos por los servicios adicionales que el Proveedor de Servicios de Internet (PSI) ofrece al usuario final tales como hospedaje, cuentas de correo electrónico, etc. Aunque en la actualidad no es tan habitual, durante los últimos años muchos usuarios de Internet de banda estrecha pagaban a su PSI una cuota mensual por la contratación de estos servicios adicionales. Por tanto, el total de ingresos del mercado de banda estrecha aglutinaría aquellos servicios cobrados al usuario final directamente por el PSI que le ofrece el servicio de referencia.

Durante 2004 continuó la tendencia ya observada en ejercicios anteriores, es decir, reducción del número de usuarios de banda estrecha debido a la migración hacia accesos de banda ancha, y aumento de la presión competitiva en el mercado de acceso dedicado.

66. Distribución de cuotas de mercado medida en clientes de acceso conmutado (porcentaje)

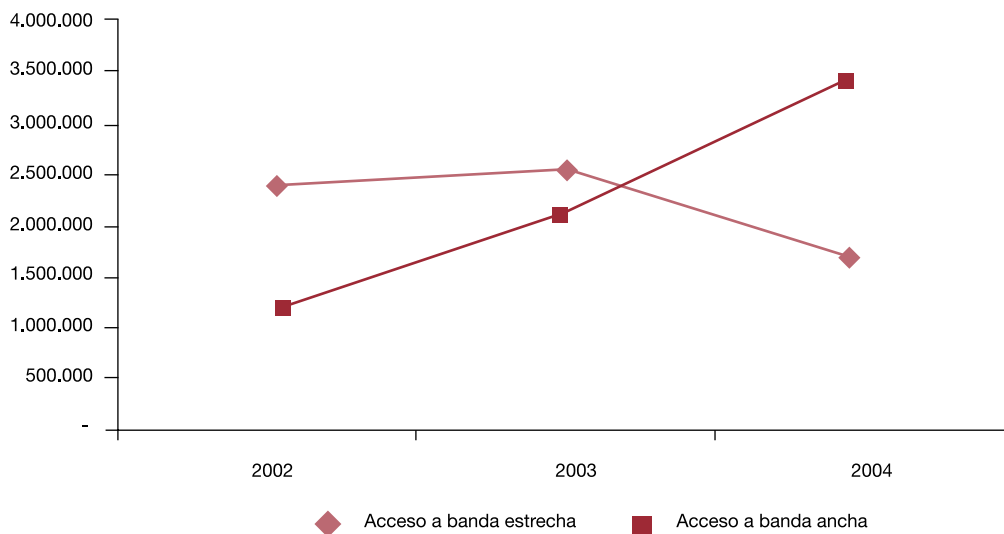


Fuente: CMT

El descenso en la demanda de este tipo de accesos es perceptible tanto en términos de clientes como en volumen de tráfico e ingresos. A finales de 2004 el número de usuarios de acceso a Internet de banda estrecha en la modalidad de pago era inferior al nú-

mero de líneas de acceso de banda ancha. Si bien la mayoría de los usuarios de Internet de banda estrecha sólo pagan a su proveedor el tráfico cursado o la tarifa plana contratada, se observa una tendencia creciente de migración hacia accesos de banda ancha.

67. Número clientes de pago de acceso conmutado y de banda ancha



Fuente: CMT

La migración de usuarios hacia accesos de banda ancha se debe a factores como la reducción de precios experimentada por este tipo de accesos, la aparición de nuevas estructuras y promociones (ofertas modulares, subvención de la cuota de alta y cuotas mensuales durante un periodo limitado de tiempo, gratuidad del equipamiento, etcétera) y el aumento de velocidad que hace posible el acceso a contenidos que no podrían ser recibidos de forma práctica mediante los accesos de banda estrecha.

Este proceso se ha acelerado durante 2004 debido principalmente a la reducción de precios que han registrado los servicios de banda ancha. Así, a la presión ejercida por estos servicios en un primer momento y a la migración de los usuarios que poseían una demanda más sofisticada, se le ha suma-

do la reducción de las tarifas, que permite acceder a servicios de banda ancha a un precio cada vez más cercano al de la banda estrecha.

El precio medio por minuto de tráfico en el mercado de acceso a Internet de banda estrecha ha descendido considerablemente en los últimos años debido a las reducciones de los precios de interconexión y sobre todo, a la aparición del modelo de interconexión por capacidad –que ha posibilitado la aparición de ofertas de precios finales no lineales–. Las ofertas de banda ancha, en especial desde verano de 2004, también han experimentado también rebajas significativas en el precio real del acceso.

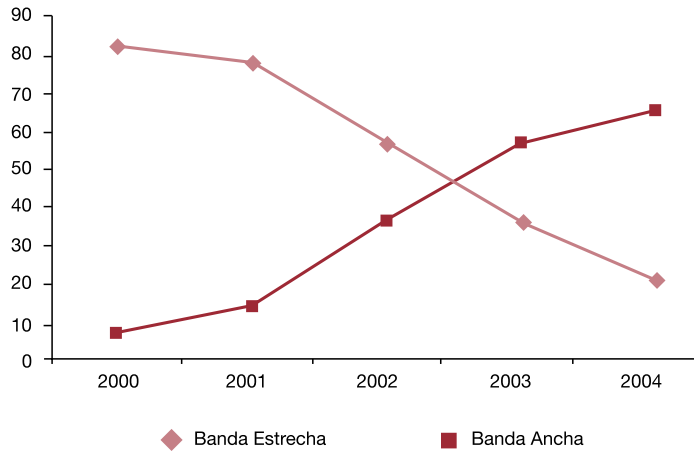
En 2004 el acceso mediante banda ancha ha continuado siendo el segmento más dinámi-

co. La duplicación de velocidad, la subvención de los costes de instalación, la proliferación de servicios de valor añadido y principalmente, las reducciones en precios (planos y en ofertas modulares) han provocado un aumento en más del 55 por 100 del número de líneas contratadas, ascendiendo a 1,2 millones el número de nuevas contrataciones.

– Ingresos

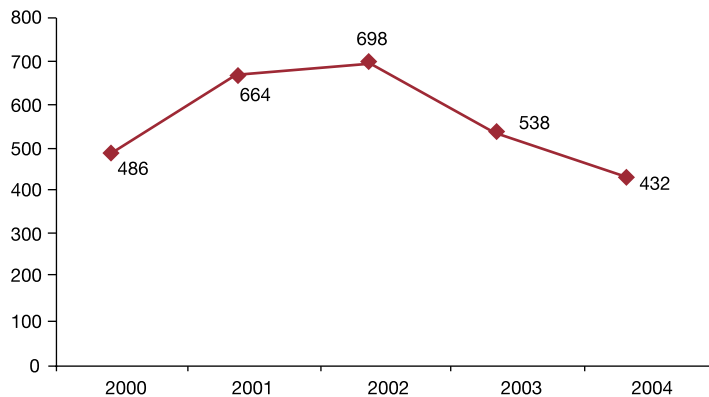
La evolución de los ingresos en el mercado de la banda estrecha registra una tendencia claramente descendente. Por el contrario, el acceso dedicado ha experimentado un aumento muy significativo, que ha convertido a este servicio en el motor de los ingresos de los operadores fijos en 2004.

68. Ingresos en acceso banda ancha y estrecha sobre el total de ingresos de Internet



Fuente: CMT

69. Evolución ingresos acceso conmutado derivados de tráfico y servicios de valor añadido (millones de euros)



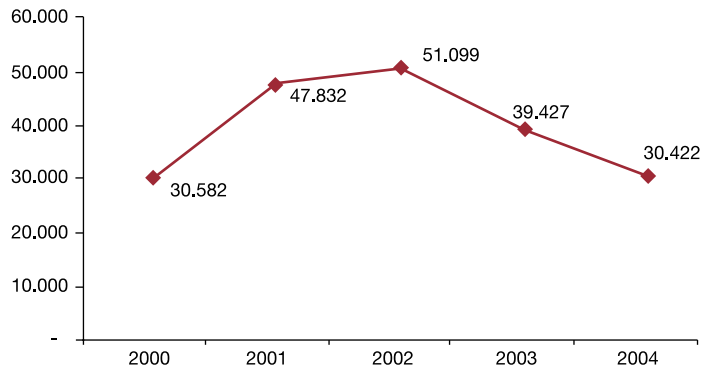
Fuente: CMT

Los principales proveedores que ofrecen acceso conmutado son tanto operadores con red propia como operadores que no disponen de red y que para prestar el servicio utilizan la red del operador histórico. De hecho, desde 2001 el principal operador de acceso de banda estrecha por número de clientes es Wanadoo, muy alejado de sus inmediatos competidores.

– Tráfico

Los ingresos derivados del tráfico conmutado han continuado su tendencia decreciente iniciada en 2002, debido a los motivos anteriormente mencionados y muy especialmente, a causa de la migración de este tipo de clientes hacia tecnologías que proporcionan mayor ancho de banda.

70. Evolución tráfico de banda estrecha
(millones de minutos)

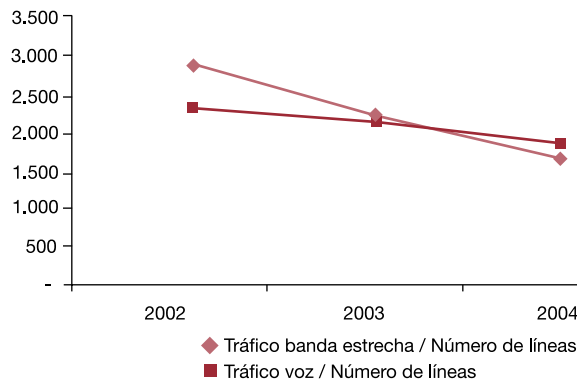


Fuente: CMT

Por otro lado, si se compara la evolución del tráfico conmutado de acceso a Internet con el tráfico metropolitano de voz por línea en servicio, se observa

que la reducción anual de ingresos por tráfico de Internet es significativamente mayor a la ocurrida en el tráfico metropolitano.

71. Tráfico medio por línea final en servicio de voz y banda estrecha
(minutos/año)



Fuente: CMT

El tráfico cursado por línea en servicio al mercado final repite la tendencia ya observada en anteriores años, es decir, disminuye el número de minutos tanto por tráfico metropolitano de voz como por tráfico de acceso a Internet, si bien este último presenta una mayor pendiente.

– Cuotas de mercado

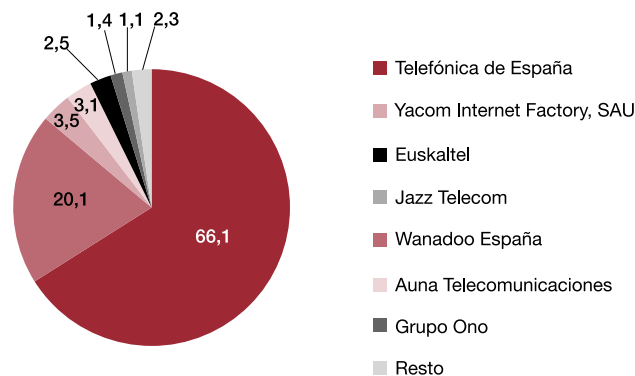
En el análisis de los ingresos de los distintos proveedores, se engloban tanto los derivados del tráfico como los generados por los servicios de valor añadido. Telefónica acaparó en 2004 alrededor del 48

por 100 del total de ingreso –casi todos derivados del tráfico–, seguido por Wanadoo.

– Ofertas comerciales y precios

La aparición de planes de precios y tarifas planas en banda estrecha se ha moderado en 2004. Los distintos operadores han presentado tarifas planas con innovaciones respecto a los horarios de aplicación, aunque este esfuerzo comercial no es comparable al realizado para los servicios de banda ancha. En general, las ofertas comerciales lanzadas durante 2004 no han incorporado innovaciones importantes al mercado.

72. Cuotas de mercado por ingresos de proveedores de servicios de Internet (porcentaje)



Fuente: CMT

73. Ofertas tarifas planas acceso Internet banda estrecha en 2004 (a 31 de diciembre 2004)

Operador	Precio mensual (euros)	Ámbito temporal
Aunacable	18,0	Todos los días 24 h
Euskaltel	16,5	Lunes a viernes desde las 18 h y fines de semana 24 h
Jazztel	18,0	Todos los días 24 h
Telefónica	21,0	Todos los días 24 h
Telefónica	8,9	Viernes 18 h a lunes 8 h
Terra-Lycos	21,9	Todos los días 24 h
Tiscali	16,5	Lunes a viernes desde las 18 h y fines de semana 24 h
Wanadoo	19,9	Todos los días 24 h
Wanadoo	13,9	Lunes a viernes desde las 18 h y fines de semana 24 h
Ya.com	13,9	Lunes a viernes desde las 18 h y fines de semana 24 h

Fuente: CMT

Las tarifas planas de acceso a Internet de banda estrecha a finales de 2004 no presentaban grandes diferencias frente a las existentes en 2003. Los operadores que ofrecen tarifas planas completas, esto es, 24 horas y todos los días de la semana, han mantenido los mismos precios que en el ejercicio anterior. En este sentido, Auna, Jazztel, Wanadoo y Ya.com no han lanzado nuevas ofertas en este segmento, sino que han centrado todos sus esfuerzos comerciales en la extensión del número de clientes de banda ancha.

Las tarifas planas modulares, que permiten el acceso a Internet en distintos horarios y días, han registrado un mayor dinamismo, como por ejemplo, la tarifa plana para los fines de semana al mismo precio que el ofertado en 2003.

En general se puede decir que, mientras en banda ancha los operadores se han mostrado muy agresivos y dinámicos con continuas campañas promocionales –nuevas tarifas para tramos específicos, duplicación de velocidad, incorporación de nuevos servicios–, en banda estrecha han mantenido los mismos productos con muy pocas variaciones, lo que indica un progresivo abandono de esta modalidad de acceso a Internet.

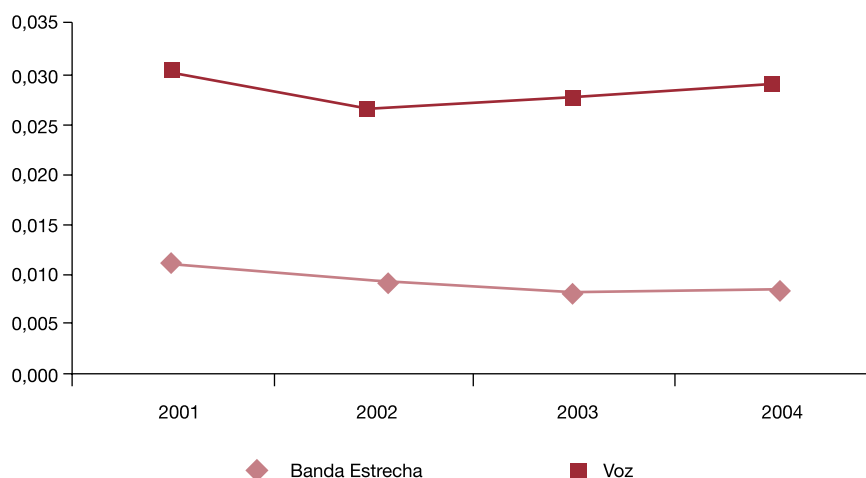
– Evolución del mercado

El acceso a Internet conmutado utiliza la red de Telefónica, la cual ha recibido desde el inicio del proceso liberalizador una regulación en detalle de los precios y condiciones de interconexión. La interconexión medida en tiempo o en circuitos (capacidad) contratados es regulada por la CMT. La interconexión por capacidad ha permitido un uso más eficiente de los circuitos y ha desplazado la distribución de usos en horario normal y reducido a través de ofertas comerciales diseñadas al efecto. De este modo, se observa la aparición a nivel minorista de tarifas planas, lo que ha repercutido en un descenso progresivo de los precios finales.

En el tramo minorista, la regulación de la preselección de operador ha posibilitado la aparición de un buen número de proveedores alternativos que ofrecen de manera conjunta servicios de acceso a Internet de banda estrecha y servicios telefónicos de voz.

La aparición de la banda ancha marca un punto de inflexión claro en la evolución de este negocio. Durante 2004 aumentó el número de usuarios migrados hacia la banda ancha, con la consiguiente pérdida de tráfico e ingresos para el mercado de banda estrecha.

74. Ingreso medio por minuto de voz local y de acceso por banda estrecha (euros)



Fuente: CMT

A pesar de la caída en los ingresos totales del servicio de acceso conmutado, el ingreso medio por minuto fue de 0,9 céntimos de euro por minuto, cifra prácticamente similar a la registrada en 2003. Durante el último año, la reducción en el volumen de ingresos ha sido ligeramente inferior al tráfico cursado durante ese mismo periodo, lo que ha permitido que el ingreso medio por minuto se mantuviera estable. Desde final de 2000, el ingreso medio por minuto de este servicio final registra una tendencia descendente.

b) Mercado de servicios de banda ancha

– Descripción del mercado en su conjunto

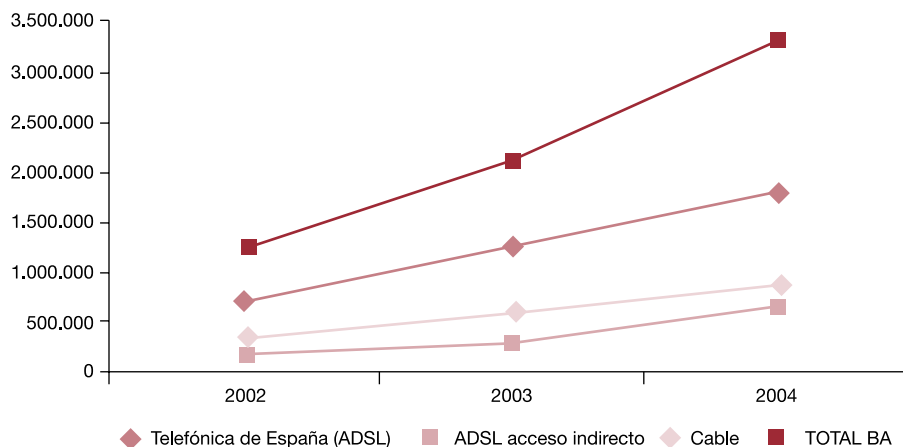
El mercado de servicios de acceso a Internet de banda ancha se define como aquél que permite a un usuario final, utilizando un terminal específico o situado en una ubicación fija, disponer de una conexión, generalmente permanente, de capacidad de transmisión elevada para acceder a los servicios de Internet. Entre las principales características que diferencian este tipo de accesos respecto al basado

en la red telefónica convencional (acceso a Internet de banda estrecha) se encuentra la velocidad, variable esencial tanto a nivel competitivo como determinante básico de la extensión de los servicios de la sociedad de la información.

El mercado de acceso de banda ancha engloba múltiples alternativas tecnológicas: tecnologías xDSL basadas en el par de cobre, el cable coaxial (HFC), el bucle de abonado inalámbrico WLL (*Wireless Local Loop*), cuyos exponentes principales son el LMDS y el MMDS, la fibra óptica, la línea eléctrica (PLC), los accesos wi fi/ wi max, el acceso por redes móviles UMTS y el satélite.

El mercado de los servicios de banda ancha se ha caracterizado por su fuerte crecimiento durante 2004. En términos de ingresos ha crecido un 53 por 100, mientras que en términos de clientes ha crecido un 57 por 100, lo que supone una ganancia neta de algo más 1,2 millones de clientes durante el año. En esta fase de fuerte expansión de la demanda, la competencia se ha centrado principalmente en la captación de nuevos clientes.

75. Evolución de la banda ancha en España
(número de clientes)



Fuente: CMT

Tradicionalmente, la mayoría de los contratos de servicio de acceso a Internet con el cliente final incorporan una cláusula de permanencia, lo que unido al margen existente para la captación de nuevos clientes –las tasas de crecimiento son de dos dígitos, lo que nos sitúa en la parte creciente de la curva de penetración- ha hecho que la competencia entre los proveedores de banda ancha no se traduzca en migraciones numerosas de clientes entre distintas compañías, sino en la captación de nuevos clientes. No obstante, a lo largo de 2004 han aparecido ofertas que no incluyen esta cláusula de permanencia, lo que puede provocar un mayor movimiento entre clientes a distintas compañías a medio plazo.

Al igual que la mayoría de los países de la UE, en España, es clara la dominancia de la tecnología ADSL como modo de acceso a la banda ancha y sus servicios complementarios.

La competencia en el mercado de banda ancha se ha reflejado esencialmente en:

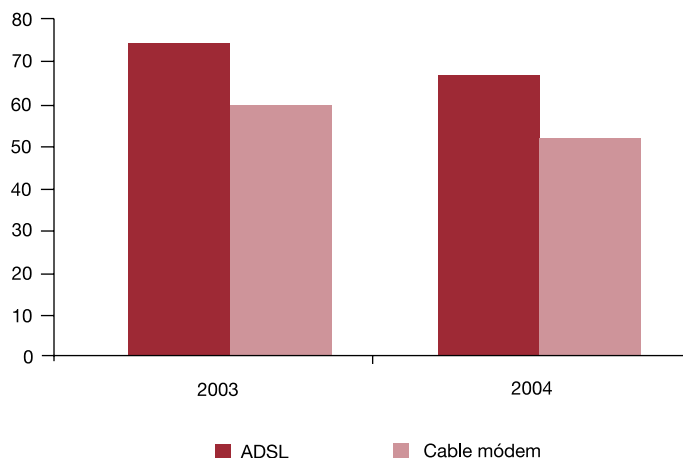
- Aumento de velocidades de transmisión.
- Nuevas estructuras tarifarias al cliente final (tarifas finales en dos partes).
- Empaquetamiento de servicios complementarios (voz, banda ancha y en algunos casos TV).
- Mayor esfuerzo comercial en el lanzamiento de nuevas ofertas y promociones.

En este ámbito se engloba la duplicación de velocidad (manteniendo el mismo precio) llevada a cabo por Tesau en el segundo semestre y seguido por el resto de los competidores que respondieron a esta medida bien duplicando también la velocidad, bien ofreciendo productos con prestaciones inferiores a precios más reducidos. Este proceso dio lugar una reducción implícita del precio real del acceso muy significativa, que en España se mantenía en niveles altos en comparación con otros países de la UE.

Tres son los modos de entrada utilizados por los operadores para acceder al mercado de banda ancha minorista:

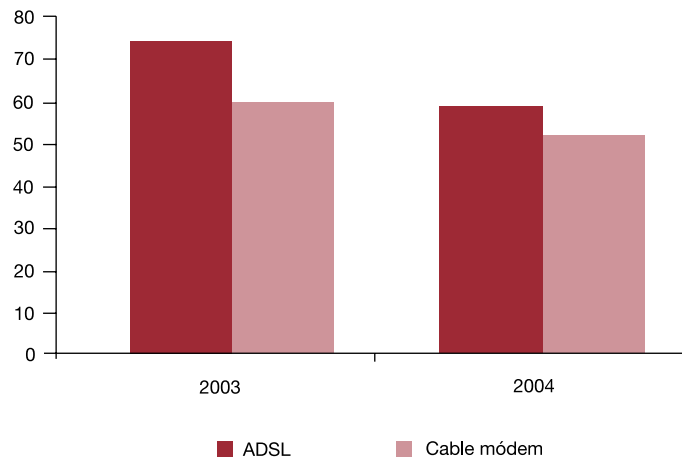
- La utilización de red propia, como Telefónica de España o los operadores de cable o de PLC.
- El alquiler del bucle de abonado.
- El acceso indirecto, operadores que utilizan la red del operador histórico para llegar al cliente final.

76. Tasas de variación de ingresos en banda ancha por tecnología (porcentaje)



Fuente: CMT

77. Tasas de variación de clientes de banda ancha por tecnología (porcentaje)



Fuente: CMT

Todos los operadores han utilizado extensivamente la promoción como variable estratégica, lo que, en general, supone la subvención de las cuotas de instalación, descuentos sobre la cuota mensual durante los primeros meses de contratación o bien el regalo del equipamiento (módem o router).

En el caso de los operadores con red propia, como los operadores de cable, han seguido estrategias basadas en el empaquetamiento de servicios complementarios: servicios de voz, banda ancha y TV al mismo tiempo. El resto de operadores, a finales de 2004, también inició la comercialización de este tipo de ofertas integradas que incluían tanto el acceso a Internet de banda ancha a distintas velocidades como tarifas planas de voz.

Como se ha mencionado anteriormente, la evolución del sector se ha centrado principalmente en la captación de nuevos clientes, con altas tasas de variación en 2004, muy próximas a las del año anterior, lo que ha llevado a ofrecer servicios a menores precios (la escalada de ofertas ha reducido bastante el precio medio de la banda ancha, aunque todavía situándose todavía lejos de los estándares

Europeos), lo que explica el menor crecimiento del volumen de negocio en 2004 y su mayor diferencial con el crecimiento de los clientes.

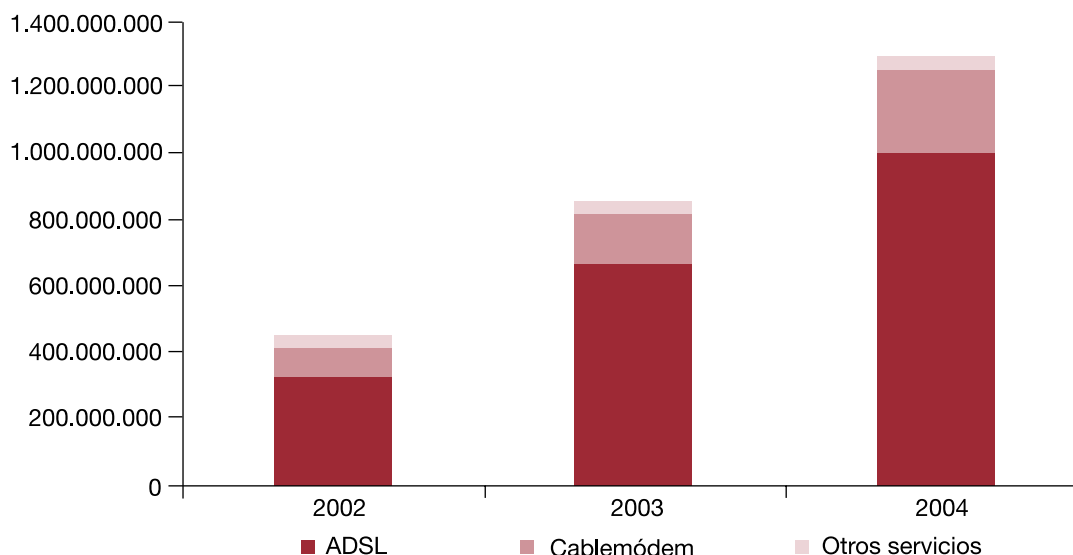
– Ingresos

Los ingresos han crecido un 53 por 100 con respecto al año 2003, situándose en 1.297,2 millones de euros.

La proporción en los ingresos que representa el ADSL se ha mantenido en torno al 78 por 100, mientras que el cable módem representa un 20 por 100 de los ingresos del negocio de banda ancha en España, proporciones que se han mantenido constantes a lo largo del tiempo. Los ingresos derivados de este servicio por otras tecnologías (LMDS, *frame relay*, etc.) son insignificantes en comparación con el ADSL y el cable módem, ya que apenas suponen el 2,5 por 100 del total.

El ADSL continúa siendo la tecnología de acceso de banda ancha más extendida ya que es la tecnología que soporta a 3/4 partes del total de líneas.

78. Evolución de los ingresos totales por banda ancha y distribución entre tipos de banda ancha (euros)



Fuente: CMT

Los diferentes modos de entrada al mercado, los tipos de costes incurridos y las posibilidades de diferenciación, tienen un impacto importante en el ingreso medio por cliente. Centrándonos en el segmento residencial y distinguiendo entre los tres tipos principales de operadores: Tesau (ADSL), los de acceso indirecto (ADSL) y los operadores de cable; podemos observar algunas diferencias reveladoras.

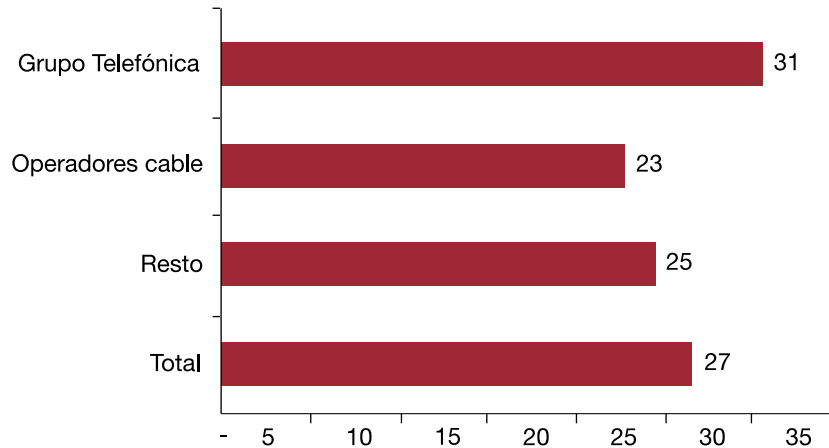
Tesau, el operador incumbente, es quién se distancia claramente de las otras dos alternativas, obteniendo el ingreso medio por cliente y mes más alto, con diferencias de 8 euros frente al cable y 6 euros frente a los operadores de acceso indirecto, con una media de 31 euros por cliente.

El ingreso medio de los operadores de cable es sustancialmente inferior al de Tesau, ya que tradicionalmente presentan menores ingresos por la estrategia de empaquetamiento de servicios que desde el inicio han seguido, con el respectivo descuento al

servicio individual de banda ancha, y se sitúa en los 23 euros por cliente y mes.

El ingreso medio por cliente residencial y mes de los operadores de acceso indirecto se sitúa en los 25 euros. Tradicionalmente su ingreso medio es menor que el del incumbente debido al mayor ajustamiento de sus márgenes así como de la estrategia seguida de hacerse con el mayor segmento del mercado, lo que supone una mayor agresividad en precios, con más ofertas y descuentos, especialmente en el último tercio del año, donde con Wanadoo a la cabeza se han lanzado a una política especialmente agresiva que incluía empaquetamientos de banda ancha y voz. También hay que destacar que existe una muy elevada heterogeneidad en este segmento, con una varianza muy alta en el ingreso medio por operador, aunque todos los operadores principales han experimentado sustanciales descensos en su ingreso medio, fruto de la mayor agresividad comercial mencionada.

79. Ingreso medio por cliente. Segmento residencial. Año 2004
(euros/mes)



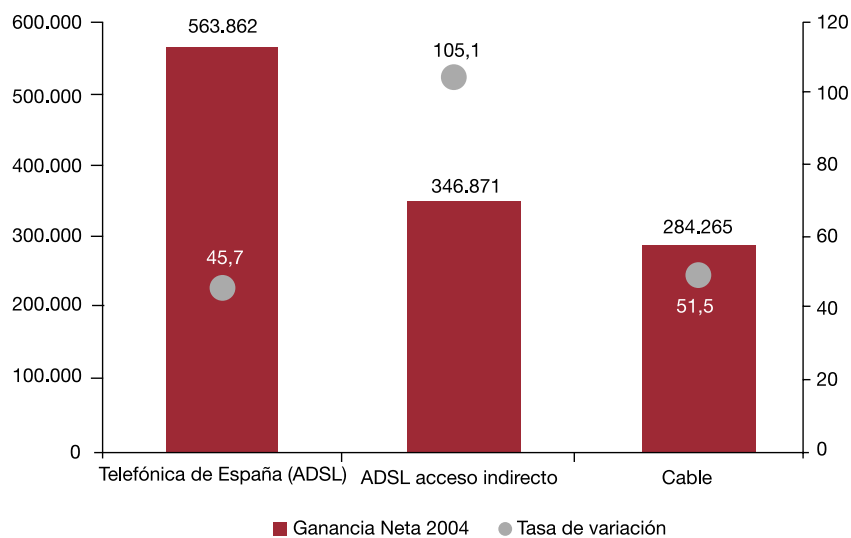
Fuente: CMT

– **Clientes**

En términos absolutos, los clientes de banda ancha han aumentado en algo más de 1,2 millones, situándose a diciembre de 2004 en más

de 3,3 millones, lo que supone un incremento del 57 por 100 en comparación con el año 2003. Asimismo, esto supone una tasa de penetración de más de 8 líneas de banda ancha por cada 100 habitantes.

80. Ganancia neta de clientes y tasa de variación. Año 2004



Fuente: CMT

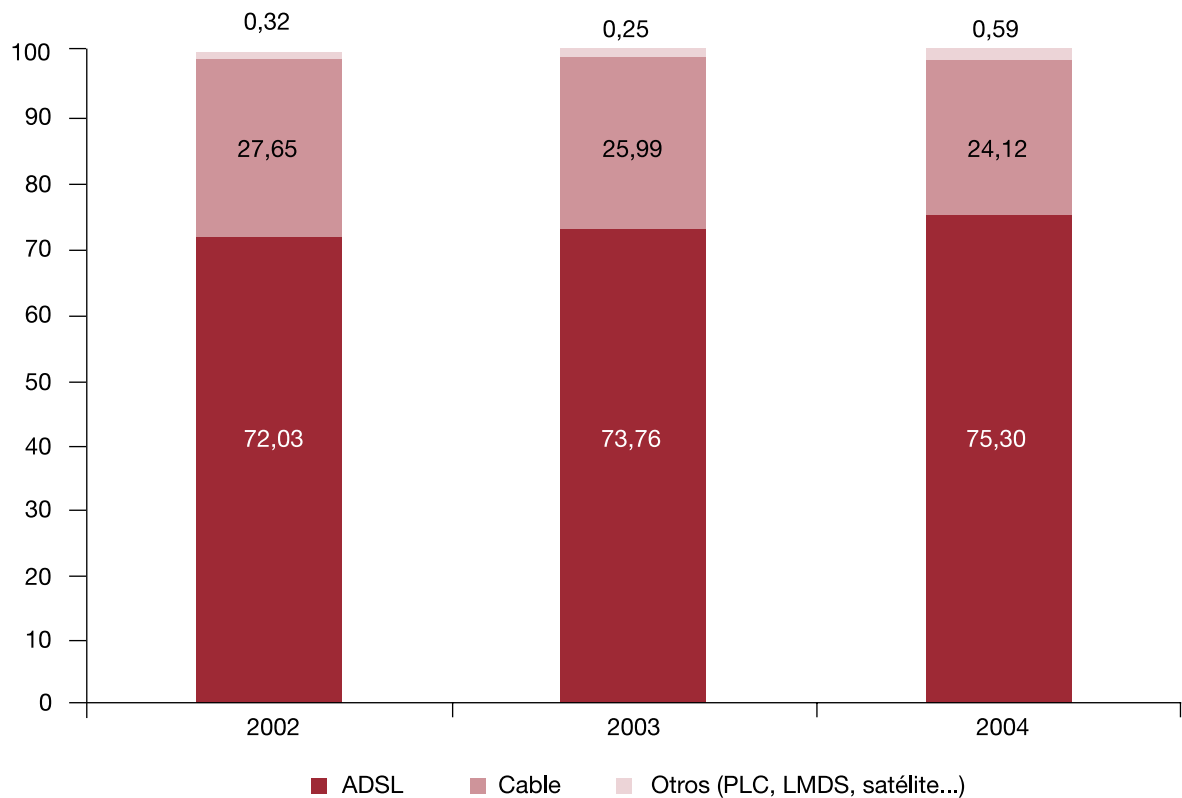
Las tecnologías xDSL basadas en el par de cobre siguen representando la mayoría de los accesos a Internet de banda ancha, el 75 por 100 de los clientes de 2004 lo eran de ADSL.

Los clientes con acceso a Internet mediante el cable módem representan el 24 por 100 del total de clientes. Pero este dato a nivel nacional enmascara el hecho de que los operadores de cable no han desplegado su red por todo el territorio nacional, sino que se concentran en determinadas comuni-

dades autónomas, siendo su distribución territorial muy poco homogénea. Es de esperar que a nivel regional, en las comunidades autónomas donde sí existe cable desplegado, su impacto competitivo sea superior al observado a nivel nacional.

En cuanto a los nuevos clientes, cifrados en unos 1,2 millones, las proporciones son similares a las inferidas de las cuotas iniciales, por tecnologías. Así, el 21 por 100 de las nuevas líneas del año son de cablemódem y el 77 por 100 por ADSL.

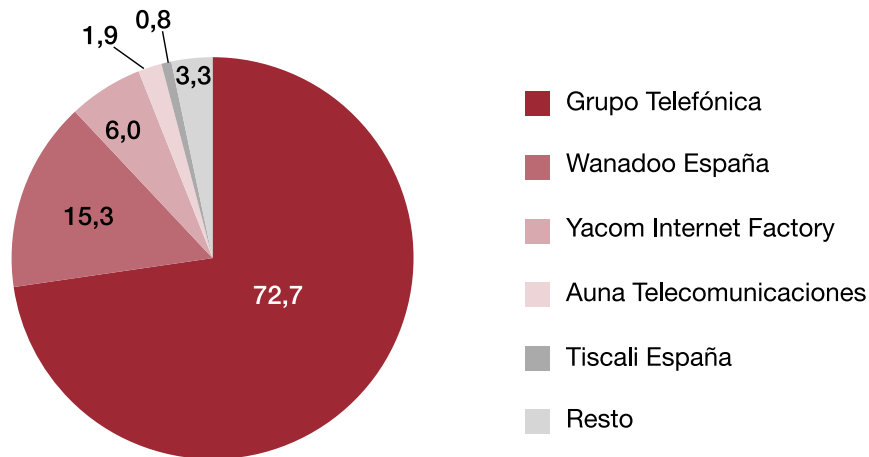
81. Distribución de clientes por tipo de tecnología (porcentaje)



Fuente: CMT

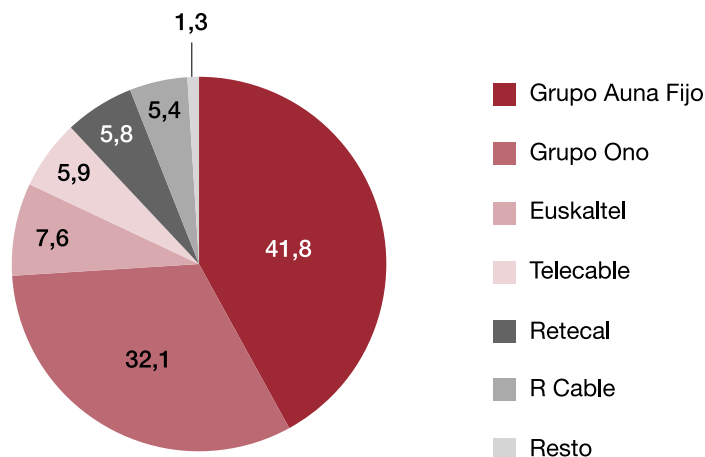
Por otro lado, el número de clientes que acceden por tecnologías alternativas (PLC, LMDS, wi fi wi max, satélite), es poco significativo.

82. Cuota de clientes ADSL. Año 2004
(porcentaje)



Fuente: CMT

83. Cuota de clientes cablemódem
(porcentaje)



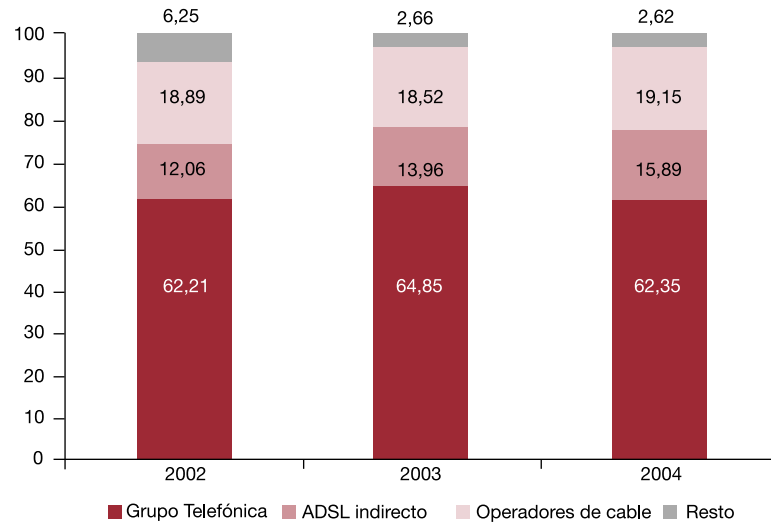
Fuente: CMT

— Cuotas de mercado

Las empresas del grupo Telefónica han reducido ligeramente su posición en el mercado de la banda ancha, pasando de una cuota por ingresos del 65 por 100 en 2003 al 62 por 100 en 2004. A pesar de la capacidad observada de Tesau para obtener los

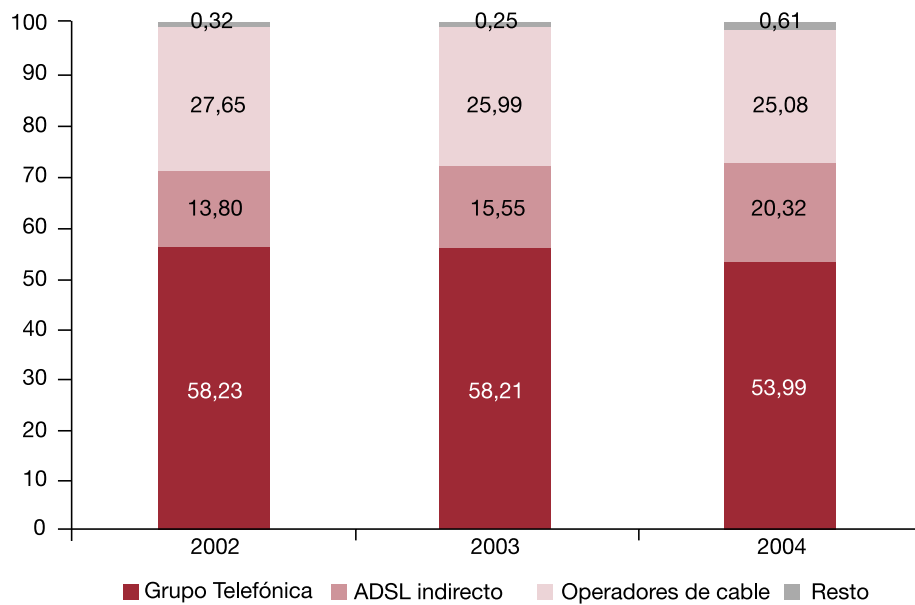
mayores ingresos medios por cliente en este mercado. Por su parte, los operadores de cable ostentan el 19 por 100 -un punto porcentual más que el año anterior-, mientras que los operadores que prestan servicios de banda ancha accediendo a los servicios mayoristas de Tesau ostenta una cuota de mercado del 16 por 100 por ingresos.

84. Cuota de mercado de banda ancha por ingresos
(porcentaje)



Fuente: CMT

85. Cuota de mercado de banda ancha por clientes
(porcentaje)



Fuente: CMT

En contraste, las cuotas de mercado por clientes difieren ligeramente respecto a las cuotas de mercado por ingresos. Por clientes, el grupo Telefónica ostenta el 54 por 100 de la cuota de mercado, lo que supone una pérdida de cuatro puntos porcentuales respecto al año 2003 y rompe la tendencia observada en los dos años anteriores, que se mantuvo prácticamente invariable en el 58 por 100. La cuota por clientes del grupo Telefónica es ocho puntos inferior a la cuota por ingresos, reflejo de que el grupo Telefónica tiene clientes con ingreso medio superiores que el resto de rivales.

– Ofertas comerciales y precios

El modo de entrada al mercado es importante para analizar las posibilidades de competir. Los operadores de acceso indirecto tienen menores posibilidades de diferenciarse de los operadores con red propia dado que todos sus componentes los alquilan con unos parámetros ya prefijados por la red del incumbente. Los operadores alternativos que poseen una infraestructura propia o invierten hasta el bucle de abonado, por el contrario, pueden elaborar ofertas de servicios conjuntos de voz y audiovisual y realizar inversiones específicas para mejoras en velocidades o servicios adicionales.

La estructura de la tarifa al consumidor se compone de dos partes, aunque ha sufrido modificaciones importantes a partir de la segunda mitad del año. Se compone en general de:

- Cuota de alta, que es un pago de suma fija de una sola vez, al inicio de la contratación del servicio. Las variadas promociones acaecidas a lo largo del año han subvencionado muy frecuentemente este pago.
- La cuota de abono, un pago recurrente, normalmente, mensual.

A partir del tercer trimestre aparecieron ofertas comerciales que empaquetaban distintos servicios, en los cuales el operador ofrece acceso a banda ancha y servicios de voz (local y/o nacio-

nal) por un pago fijo mensual, donde desaparece el pago por minuto de servicio de voz; cambio estratégico significativo en los operadores de acceso indirecto ya que hasta entonces tradicionalmente sólo ofrecían servicios de acceso a Internet. Los operadores de cable llevaban ya tiempo ofreciendo estos productos empaquetados al ofrecer tanto la banda ancha, como la TV y algunos servicios de voz a sus clientes (aunque en general cobrando aún las llamadas de voz según a los minutos consumidos).

Además, y de modo significativo, se observa al final del año la aparición de ofertas que suponen tarifas en tres partes: 1) cuota de alta (a menudo subvencionada), 2) cuota mensual que posibilita un número limitado de Mgps de descarga, y 3) pagos variables por unidad adicional consumida.

Estas discriminaciones de precios intentan atraer al mercado de banda ancha a consumidores que no suelen conectarse 24 horas a la red, a cambio de la tarifa plana usual, pero que a cambio de un pago menor de tipo fijo sí están interesados en tener acceso limitado. Se trata de incrementar la base de clientes de banda ancha sin afectar directamente a los ingresos derivados de los que ya la contrataban

Se aprecia una competencia en los servicios de banda ancha a nivel minorista. Este dinamismo se refleja en las numerosas ofertas que los operadores de servicios de acceso de banda ancha han comercializado, entre las cuales destacan diferentes combinaciones *dobles play* que incluyen servicios de acceso a Internet de banda ancha y voz, y *triple play* que añaden a los anteriores, servicios de TV.

Durante el año 2004, los usuarios se han beneficiado de diferentes promociones, verdadero instrumento de competencia entre los operadores. Son prácticas muy frecuentes el regalo de la cuota de alta, los descuentos en las primeras cuotas de abono mensual o el regalo del módem o del router.

86. Ofertas de banda ancha minoristas

Operador	Número de planes
Arrakis	10
Aunacable	11
Euskaltel	12
Ono	5
Telecable	3
Retena/Reterioja	6
Tesau	18
Terra	4
Tiscali	3
Wanadoo	7
Ya.com	7

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos publicados en las páginas web de los diferentes proveedores en octubre de 2004.

Dentro de esta dinámica de competencia hay que englobar la duplicación de la velocidad solicitada por Tesau el 3 de junio de 2004, que fue aprobada por esta Comisión el 22 de julio de 2004 previa modificación de la OBA que permite replicar los nuevos servicios minoristas ofrecidos por Tesau en base a los servicios mayoristas ofrecidos.

Ante esta estrategia los competidores han reaccionado, bien bajando el precio de los servicios de referencia con menores prestaciones en términos de velocidad, o bien manteniendo el precio, pero mejorando las prestaciones en forma de incremento de velocidad.

El precio nominal del ADSL 512/128 kbps (el más demandado en el mercado) de Tesau no ha sufrido variación alguna, permaneciendo en los 39,07 euros/mes de cuota mensual. Pero los precios

reales, ponderados por la velocidad de conexión y por las promociones implícitas, sí han disminuido.

El gráfico 88 representa los precios ponderados por la velocidad nominal de bajada de los principales operadores de ADSL en dos segmentos distintos de velocidad, el estándar en 2004 de 512 y uno de carácter inferior (entre 256 y 320). Se observa una mayor homogeneidad en el precio por kb en el estándar (512 kb), donde los operadores alternativos parece que no buscan diferenciarse activamente del operador histórico, diferenciándose, quizás, a través de promociones de equipamiento o software. Mientras que en productos de calidades inferiores se observa una mayor heterogeneidad, de hasta cinco puntos, lo que puede indicar el intento de segmentar a los clientes captando a aquellos que tienen una propensión al pago menor que la del estándar.

87. Precio antes y después de la duplicación de velocidad

Operador	Precios antes de la duplicación de velocidad			Precios tras la duplicación de velocidad		
	Oferta y capacidad (Kbps)	Cuota Alta	Cuota Abono	Oferta y capacidad (Kbps)	Cuota Alta	Cuota Abono
Arrakis	ADSL Start 256 kbps	77,17	39,00	ADSL Kit 512 Kbps	Gratuita	39,00
	ADSL Premiun 2 Mb	77,17	155,95	ADSL Premium 4 Mbps	41,83	149,95
Auna	Net 300	60,10	39,00	Net 600	60,10	39,00
	Corporate 2048	60,00	150,50	Net Empresa 2400	60,00	75,00
Euskaltel	ADSL Básico 256 Kbps	Gratuita	39,00	ADSL Básico 256 Kbps	Gratuita	39,00
	Despega 300 Kbps	Gratuita	39,00	Despega 300 Kbps	Gratuita	39,00
	ADSL Supra 2 Mbps	Gratuita	150,50	ADSL Supra 2 Mbps	Gratuita	150,50
ONO	Ono 300	45,90	39,00	Ono 300	45,90	38,99
	Ono 1024	45,90	79,90	Ono 1024	45,90	39,95
Terra	Terra ADSL plus 256 Kbps	38,10	42,04	Terra ADSL plus 512 Kbps	38,10	42,04
	Terra ADSL a tu Medida 2 Mbps	77,17	150,57	Terra ADSL a tu Medida 4 Mb	77,17	150,57
Tesau	ADSL USB 256 Kbps	38,10	39,07	ADSL USB 512 Kbps	60,50	39,07
	ADSL módem router 256 Kbps	58,00	39,07	ADSL Router wi fi 512 Kbps	108,90	39,07
	ADSL sin módem 2 Mb	38,10	150,57	ADSL sin módem/ módem/ Router wi fi/ ADSL sobre RDSI 4 Mbps		150,57
Telecable de Asturias	Avanzado 256 Kbps	90,00	41,50	Internet 640 Kbps	90,00	41,50
	Internet 1 Mbps	90,00	110,00	Internet 1Mbps	90,00	79,00
Tiscali	ADSL Top 256 Kbps	Gratuita	36,95	ADSL Top módem/ router 512 Kbps	Gratuita	38,95
	ADSL Top 2 Mb	Gratuita	137,95	ADSL sin módem/ módem top 4Mbps	Gratuita	149,95
Ya.com	ADSL router wi fi 256 Kbps	Gratuita	39,07	ADSL Router Wi fi 512 Kbps	Gratuita	34,95
	ADSL corporate 2 Mbps	Gratuita	150,57	ADSL corporate 4 Mbps	Gratuita	129,95
Wanadoo	ADSL speed wi fi router 256 Kbps	Gratuita	39,00	ADSL Modem/ Router/ wi fi 512 Kbps	Gratuita	39,00

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos publicados en las páginas web de los diferentes proveedores, los precios tras la duplicación de velocidad corresponden a octubre de 2004.

88. Comparativa del precio ADSL ponderado por la velocidad de distintos operadores nacionales. 2004



Fuente: CMT

– Índices de concentración

El mercado de servicios de acceso a Internet de banda ancha se encuentra relativamente concentrado tanto en términos de ingresos como por número de clientes. En particular, se observa una mayor concentración en el volumen de ingresos que en el de clientes, lo que confirma las estrategias y habilidades detectadas en los distintos operadores. El incumben-

te, aunque ha ido cediendo clientes, logra mantener sus niveles de ingresos -o estos se reducen en menor proporción-, existiendo siempre un diferencial positivo a favor de una mayor cuota de mercado por ingresos. Mientras, los operadores alternativos, sobre todo los de acceso indirecto, han centrado su estrategia en la captación de clientes, asumiendo unos menores ingresos medios, lo que ha redundado en una menor concentración en el número de clientes.

89. Índices de concentración

Año	HHI por ingresos	HHI por clientes
2002	2.683	2.639
2003	3.517	2.926
2004	3.467	2.581

Fuente: CMT

A partir del HHI se puede obtener el número equivalente de empresas, es decir, el número de empresas de igual dimensión que daría lugar al mismo HHI de un mercado. Así, en el mercado de referencia este número sería aproximadamente de 4.

En este sentido, a la hora de construir las ofertas de banda ancha, los operadores alternativos cuentan con la desagregación del bucle, lo que favorece el desarrollo de ofertas minoristas distintas a las del operador histórico. Esta mayor independencia

implica mayores niveles de inversión por parte de estos operadores en comparación con los necesarios en el modelo de acceso indirecto al bucle. Por el contrario, este mayor control sobre los elementos mayoristas permite a los operadores configurar ofertas que necesitan mayores anchos de banda tales como los servicios de televisión, lo que daría lugar a ofertas del tipo *triple play* similares a las que en la actualidad ofrecen los operadores de cable.

– Evolución del mercado y mecanismos regulatorios

La evolución del mercado minorista está basada en las facilidades existentes de entrada libre al mercado a nivel mayorista, bien con red propia, bien alquilando la red de Telefónica. A nivel de condiciones de entrada, un pilar del proceso liberalizador ha sido asegurar y garantizar la libre entrada de cualquier agente al mercado. Para los operadores que no invierten en red directamente, la regulación ha garantizado, básicamente a través de dos mecanismos específicos, la posibilidad de utilizar la red de Telefónica para que puedan proveer el servicio final con garantías. Se trata del mecanismo que regula en precio del acceso indirecto (GigADSL), por un lado, y del precio y condiciones en las que cualquier operador puede alquilar el bucle de abonado de Telefónica.

La competencia en 2004 en el mercado de banda ancha ha tenido lugar en tres dimensiones principalmente: velocidad, precio y la oferta de servicios complementarios. El anuncio de Telefónica en verano de doblar la velocidad de bajada a todos los accesos de banda ancha provocó una respuesta en cadena de los rivales no solo en la dimensión de velocidad, también en los propios precios, reduciendo las tarifas planas (de 24 horas, 7 días) y ofreciendo nuevas tarifas en dos partes al usuario final.

En la dimensión de precios la competencia ha consistido en la introducción de nuevas estructuras de precios finales del servicio, pasando de una tarifa uniforme, plana, por el servicio 24 horas y 7 días,

a precios en dos partes dirigidos a tipos de usuarios con perfiles de consumo esperado distintos. Se observa una cierta ventaja relativa de Tesau que dado el esfuerzo en publicidad y su imagen de marca ha conseguido mantener precios medios superiores al de sus competidores. Por otra parte, y afectando al precio efectivo de venta del servicio, hay que señalar las innumerables promociones introducidas en el mercado español que afectan especialmente al precio del alta del servicio, regalo de cuotas de abono o de algún elemento adicional (router).

Otra dimensión competitiva es la oferta de servicios complementarios. Se observa la venta empaquetada de los servicios telefónicos de voz junto al acceso de banda ancha, así como el *triple play* por el cual se añade a dicho empaquetamiento los servicios audiovisuales (canales de TV y pago por visión).

Para evitar comportamientos anticompetitivos de Tesau hacia aquellos operadores que acceden a este mercado vía la red del incumbente por medio del acceso indirecto, existe una regulación específica por medio del mecanismo del *retail minus*, el cual une a nivel estratégico el precio minorista y el precio mayorista (aquél que cobra Tesau a sus rivales por el uso de su red para prestar servicios de banda ancha) para el incumbente. La respuesta estratégica de Tesau ha consistido en la competencia vía velocidad, manteniendo los precios nominales constantes, y la propuesta de nuevas estructuras tarifarias donde se ofrecen tarifas en dos partes: por un número limitado de horas o de Mbps existe un pago fijo, y a partir de un cierto nivel de consumo se cobra un precio marginal. De este modo los ingresos inframarginales apenas se ven afectados y se consigue aumentar el número de consumidores dispuestos a adquirir el servicio.

Las prácticas competitivas basadas en el lanzamiento de promociones han ocasionado que los operadores alternativos solicitaran la intervención de la CMT en múltiples ocasiones por prácticas contrarias a la libre competencia de las empresas del grupo

Telefónica basadas en estrechamientos de márgenes con respecto a los precios mayoristas¹².

Con fecha 15 de julio la Comisión fijó mediante Resolución¹³ el mecanismo para detectar situaciones de estrechamiento de márgenes en los servicios ADSL. Con esta Resolución se establece los pasos que debe seguir la CMT cuando analiza un caso de posible estrechamiento de márgenes, lo que implica una mayor transparencia para el mercado. En concreto, dado el mecanismo de *retail minus* aplicado, es importante establecer qué parte del margen puede ser trasladada a una promoción específica sin que suponga una rebaja en el precio aguas arriba. Se establece que el porcentaje máximo de la cuota mensual minorista destinada a promociones es del 19,6 por 100

A medida que la competencia en precios y en estructuras de precios se hace más intensa, existe una mayor presión sobre el mecanismo de *retail minus*. La respuesta de un buen número de operadores ha sido la contratación de bucles desagregados, en modalidad compartida o totalmente desagregados, creciente en 2004.

Las múltiples promociones y nuevas ofertas tarifarias que han aparecido en la última parte de 2004 suponen importantes rebajas de precios para el consumidor final. Lo mismo ocurre con las ofertas de servicios empaquetados, que han supuesto de facto rebajas medias en los precios a los que un usuario accede a los servicios minoristas de banda ancha. De hecho aparecen al final del año ofertas paquetizadas donde el servicio atractivo es la banda ancha y la voz prácticamente se tarifica a precio plano e incluso en ocasiones a un pago incremental de cero euros.

Por su parte, es novedosa la irrupción en el mercado de soluciones comerciales de acceso a Internet de banda ancha soportadas en redes

inalámbricas de tecnología wi fi y wi max. Aunque su impacto en el mercado minorista es aún escaso, las redes de acceso wi fi y wi max, sobre todo las primeras, ya se utilizan en un buen número localizaciones públicas, tanto con carácter de red interna (empresas, campus universitarios, etc.), como para prestar servicios comerciales de acceso a banda ancha (*hotspots* en hoteles, aeropuertos, cafeterías, etc.). Asimismo, su creciente desarrollo y sus grandes posibilidades de desarrollo en núcleos de cierta densidad de población o para conseguir objetivos de cobertura y accesibilidad en zonas remotas como complemento a otros tipos de acceso, hacen que sea una tecnología con grandes posibilidades comerciales a pocos años vista.

Un elemento característico de esta tecnología es que las redes wi fi utilizan unas bandas de frecuencias del espectro radioeléctrico de uso común (las bandas de 2,4 GHz y de 5 GHz), es decir, que no es necesario disponer de una concesión administrativa de uso exclusivo del espectro para operar, y por tanto no hay una limitación potencial del número de operadores ni una intervención regulatoria de mercado ex ante, aunque sí existen límites legales a la potencia de las emisiones de los equipos y antenas por motivos de salud pública.

Otras tres tecnologías alternativas de acceso de banda ancha: el PLC (utilizando la red de distribución eléctrica), las redes inalámbricas de localización fija LMDS y el satélite aún mantienen niveles de penetración muy reducidos.

En resumen, la competencia en el mercado minorista de banda ancha se ha caracterizado en 2004 por una reducción de los precios reales – ponderados por la velocidad de bajada –, el empaquetamiento junto con otros servicios complementarios al de banda ancha y la comercialización de

¹² Sirva de ejemplo el Expediente AEM 2004/1264 en relación a la denuncia presentada por Wanadoo contra Terra por la promoción del producto ADSL Home para el periodo comprendido entre el 13 de julio y el 13 de agosto de 2004 y por la oferta habitual del producto ADSL Home.

¹³ Resolución por la que se desestima la consideración de las promociones del grupo Telefónica en el cálculo de los precios de la OBA fijados mediante *retail minus*.

nuevas estructuras de precios adaptados a perfiles cada vez más amplios de consumidores.

Parece existir aún margen a la competencia en precios y estructuras tarifarias en la banda ancha en España. Comparando las velocidades y precios ofrecidas en otros países de la UE así como la propia evolución de los precios reales en el año en España, se observa que a mayor velocidad ofrecida, menor precio por unidad de velocidad.

Con 3,4 millones de usuarios de banda ancha en España aun hay espacio para aumentos en la base de clientes. Este crecimiento en clientes ha sido el motor de los ingresos de las operadoras de comunicaciones fijas en 2004. A partir de un momento serán los servicios adicionales, interactivos, audiovisuales, de VoIP y complementarios de valor añadido en general los que asuman la fuerza de los ingresos. Para el desarrollo de estos servicios complementarios es esencial la oferta de velocidades altas a precios asequibles.

2.3.2 MERCADOS MAYORISTAS

a) Descripción del mercado de banda ancha en su conjunto

Los servicios mayoristas de banda ancha son aquéllos que permiten a un operador final acceder a la infraestructura de otro operador para proveer servicios de banda ancha a sus clientes.

Son muy pocos los operadores que prestan estos servicios, ya que exige tener desplegada previamente una infraestructura suficiente o ejercer de revendedor mayorista. La mayor parte de estos servicios han sido posibles por la regulación impuesta sobre el operador histórico para que pusiera su red a disposición de los operadores entrantes, con precios y condiciones preestablecidas.

Se trata en su mayor parte de un mercado estrechamente regulado que ofrece la posibilidad a nuevos

entrantes de prestar servicios finales de acceso a banda ancha aún sin disponer de red propia. Los principales modos de entrada al mercado de banda ancha son:

1. La utilización de red propia, como Telefónica de España o los operadores de cable o de PLC.
2. El alquiler del bucle de abonado, parcialmente desagregado o totalmente desagregado, que permite proveer tanto servicios de banda ancha como voz.
3. El acceso indirecto, operadores que utilizan la red del operador histórico para llegar al cliente final. Existen distintas soluciones tecnológicas: el GigADSL, con precios regulados, y los servicios que la CMT considera reventa mayorista, como el ADSL IP o el Megavía.

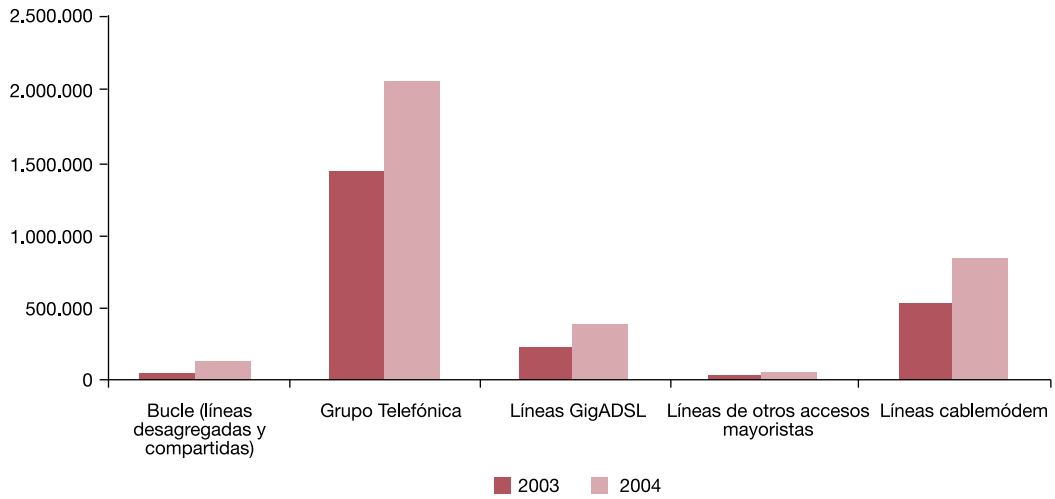
Dada la posición dominante de Telefónica de España, (Tesau), que posee una infraestructura que alcanza todo el territorio nacional, el antiguo monopolio está obligado a ofrecer el servicio de acceso indirecto al bucle de abonado GigADSL para garantizar la competencia en servicios de banda ancha, lo que permite que operadores puedan proveer dichos servicios.

El GigADSL entrega la señal en protocolo ATM y ésta es recogida por el cliente en uno de los 109 puntos de acceso indirecto (PAI). Combinando este servicio con otras fases posteriores de transporte y concentración, otros operadores pueden prestar servicios mayoristas tales como el ADSL IP. El servicio ADSL IP de Tesau entrega al operador ISP la señal en protocolo IP y en un solo punto, con independencia de la ubicación geográfica del cliente final.

Los servicios *bitstream* de acceso indirecto, son el principal modo de entrada de operadores alternativos, excluyendo a los operadores de cable, al mercado de banda ancha. Durante 2004 los ingresos derivados del servicio GigADSL y de ADSL IP, que supusieron un 71 por 100 del total del negocio de la banda ancha mayorista, crecieron un 80 por 100 y un 15 por 100, respectivamente.



90. Acceso al mercado
(número de líneas)

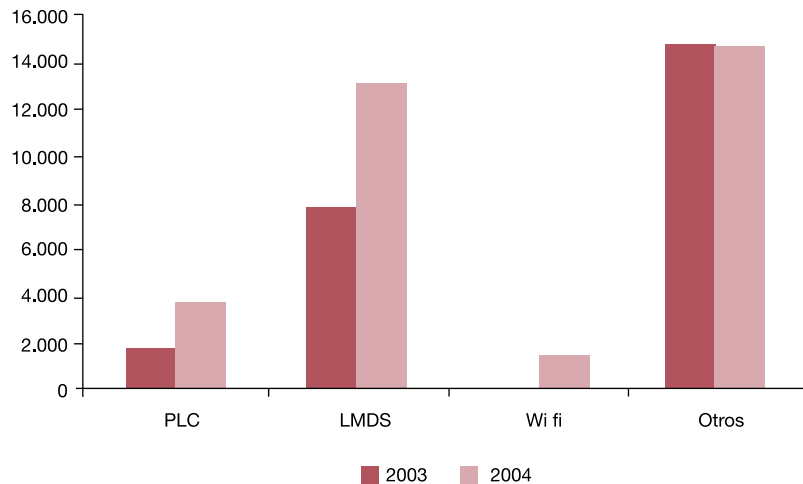


Fuente: CMT

El dibujo de líneas de banda ancha distinguiendo por soportes diferentes se muestra en la gráfica. Para el cable y otros soportes minoritarios (PLC,

LMDS y wi fi) se ha identificado un acceso (en servicio) como una línea efectiva.

91. Número de accesos por tecnologías minoritarias
(líneas)

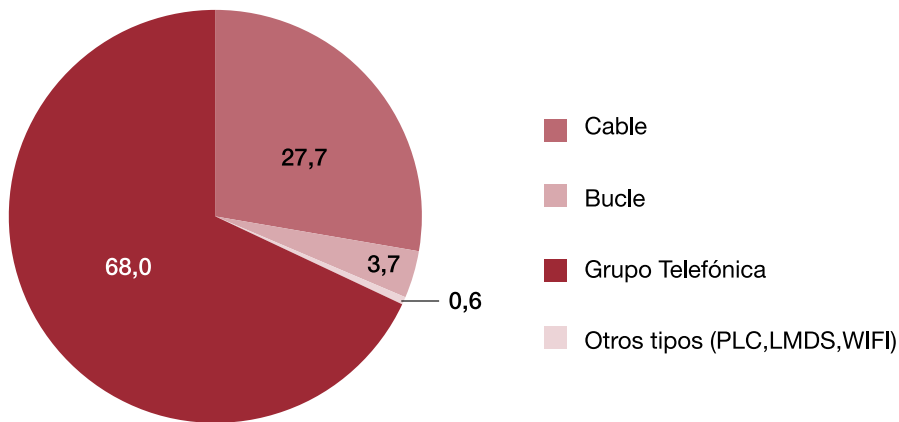


Fuente: CMT

Aparte de los operadores del grupo Telefónica, han aparecido operadores, que sobre el bucle de Tesau, empiezan a ofrecer servicios alternativos a los suministrados por las empresas de este grupo. Albura o Retevisión son empresas que están

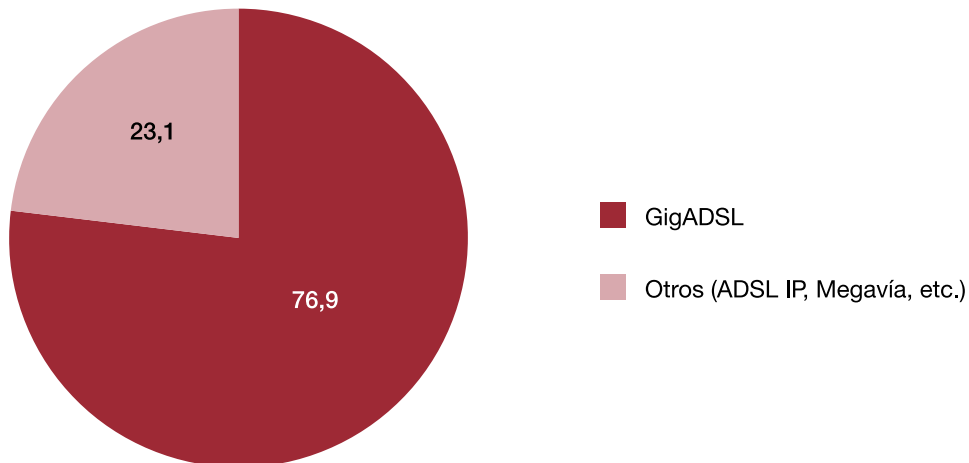
consiguiendo volúmenes cada vez más importantes de tráfico de ISP conectados a sus servicios, los cuales venden en el mercado final con el consiguiente efecto sobre la oferta de precios mayoristas de todos ellos.

92. Distribución de los accesos propios. Infraestructura (porcentaje)



Fuente: CMT

93. Distribución de los accesos indirectos. Infraestructura (porcentaje)



Fuente: CMT



Se observa que desde marzo del año pasado ha habido un incremento muy significativo de los bucles desagregados, con una media de más de 12.000 bucles adicionales cada mes. Esto ha supuesto para el operador entrante un esfuerzo inversor importante, en contraste con la inversión que supone el acceso indirecto, que es muy reducida.

En el último trimestre de 2004 así como en el primer semestre de 2005, las tasas de crecimiento en la desagregación del bucle eran de dos dígitos y hay evidencia de un número muy significativo de centrales donde los operadores alternativos ya tenían solicitada la coubicación.

El 68 por 100 de las desagregaciones ocurridas en 2004 fueron bucles totalmente desagregados y es a partir de tercer trimestre cuando su uso plasma en la aparición de nuevas ofertas comerciales que a cambio de un pago fijo al mes ofrecen llamadas nacionales y banda ancha simultáneamente, posibilidad que permite este tipo de desagregación.

La regulación de los servicios *bitstream* tiene un papel importante en el mercado de banda ancha, ya que proporciona un producto relativamente atractivo a los ISP, lo que les facilita la consecución de una cuota de mercado sostenida en el tiempo. No obstante, la falta de vocación inversora en el acceso desagregado, junto a la facilidad para competir en servicios de banda ancha mediante el acceso a esta oferta mayorista, han limitado el desarrollo de las modalidades de acceso al bucle.

En el largo plazo, para que exista una competencia duradera en el mercado minorista, es necesario instaurar una competencia basada en la existencia de operadores distintos con infraestructura propia suficiente que les permita el control físico de los accesos hasta los terminales de los clientes, tales como redes de operadores de cable, redes basadas en el acceso desagregado, accesos mediante fibra óptica, los cables eléctricos (PLC), las redes inalámbricas, etc. Disponer de control sobre la infraestructura permite un mayor control sobre los costes y la realización de ofertas más personalizadas, que ofrecen

al operador la posibilidad de segmentar mejor el mercado objetivo y captar nuevos clientes.

La oferta mayorista de acceso *bitstream* debe entenderse como una opción complementaria al acceso desagregado. Una opción que requiere una menor inversión inicial, permitiendo a los nuevos entrantes limitar el riesgo de sus inversiones en las fases iniciales de su entrada en el mercado. El precio regulado del GigADSL ha servido para que los operadores alcancen más fácilmente una masa crítica de clientes, lo que les estimula a seguir ascendiendo en la cadena de valor, a seguir subiendo por la "escalera de la inversión", hasta los niveles superiores donde se encuentra el acceso desagregado, y posteriormente, el despliegue de sus propias infraestructuras.

En este sentido, debe tenerse en cuenta, tal como señala la Directiva Marco en su artículo 8.2 y la Ley General de Telecomunicaciones en su artículo 3.a), que las autoridades de regulación tienen como objetivo el fomentar la competencia en el suministro de redes de comunicaciones electrónicas, promoviendo una inversión eficiente en materia de infraestructura y fomentando la innovación

En la revisión de precios que tuvo lugar en la Resolución de la CMT de 31 de marzo de 2004, se partía de la idea de complementariedad de los accesos desagregado e indirecto, lo que justificó la permanencia en la OBA de ambos tipos de servicios.

La clave de la fijación de los precios de los servicios *bitstream* está en encontrar un equilibrio en el tiempo entre la competencia de servicios, basada en el uso compartido de infraestructuras (normalmente, alquiladas al incumbente) y, la competencia en infraestructuras, lo deseable en el largo plazo.

El crecimiento experimentado en el año 2004 en el número de los bucles desagregados parece indicar que se está iniciando un proceso de ascenso en la cadena de valor. Los operadores alternativos empiezan a apostar por prestar servicios basados en el bucle desagregado, lo que podría indicar un nuevo estadio en la competencia en el mercado de banda ancha.

No obstante, durante el año 2004, el acceso indirecto sigue siendo el modelo más usado por los competidores en el mercado de banda ancha, y en este ámbito se han centrado muchas de las actuaciones llevadas a cabo por la Comisión.

Con fecha 22 de julio de 2004, la Comisión aprobó la modificación de la OBA de Tesau para adecuarla a la modificación de las velocidades ADSL en el nivel minorista. En concreto, se trataba de implementar los servicios mayoristas necesarios para que los operadores alternativos pudieran emular los nuevos servicios minoristas que iba a comercializar Tesau, consistente en una duplicación de la velocidad de descarga manteniendo el precio final sin variación.

Asimismo, también se mejora el procedimiento para las migraciones masivas entre las modalidades de acceso al bucle, y de la migración de acceso indirecto al bucle desagregado, reduciendo los costes de cambio existentes con anterioridad.

Las actuaciones llevadas a cabo por la Comisión persiguen en última instancia que conforme el

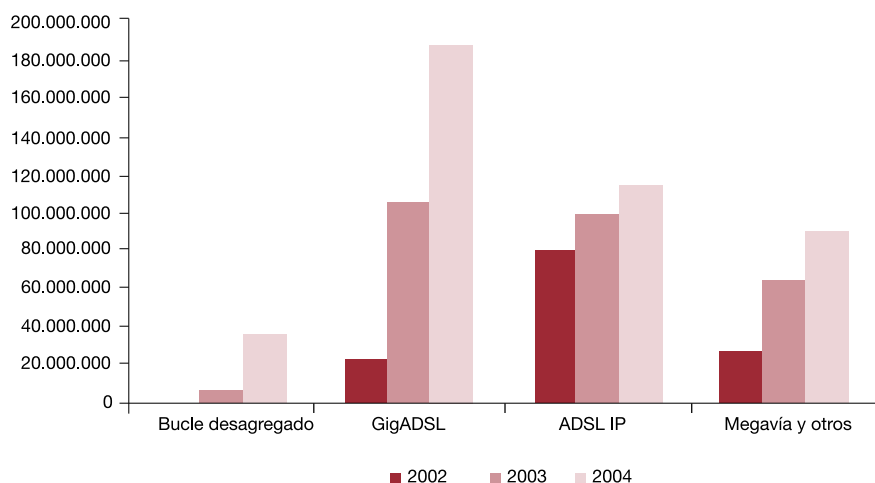
mercado se vaya haciendo más competitivo, se vaya fomentando la inversión progresiva en infraestructuras por los operadores alternativos, reduciendo el incentivo de prácticas de pinzamiento de márgenes del operador incumbente existentes con los actuales servicios mayoristas.

– Ingresos

Los ingresos en el mercado de ADSL mayorista ascendieron a 390,8 millones de euros, si incluimos la desagregación del bucle serían 34,7 millones más, lo que representa un incremento del 57 por 100¹⁴ con respecto al año 2003. Esta tasa de crecimiento refleja el espectacular crecimiento de los servicios de banda ancha en el mercado minorista ocurrida en el mismo periodo de tiempo.

Por servicios destaca el crecimiento que ha experimentado el GigADSL, con un incremento de un 80 por 100 con respecto a 2003. En contraposición, los ingresos por servicios más agregados como el ADSL

94. Ingresos por servicios mayoristas (euros)



Fuente: CMT

¹⁴ Incluyendo el bucle desagregado, sin él, el crecimiento del negocio mayorista de ADSL sería del 47 por 100.

IP incrementan sus ingresos sólo un 15 por 100. Los ingresos por el servicio MegavíaADSL se incrementan en un 19 por 100. Sin embargo, el hecho más significativo es el crecimiento de otros servicios, básicamente los servicios mayoristas prestados por Albura (Red Eléctrica Telecomunicaciones), que duplica sus ingresos por los servicios mayoristas de banda ancha.

Los datos anteriores reflejan dos hechos. Por una parte, continuando con el proceso iniciado en años anteriores, existe una creciente presencia de los operadores en los PAI, lo que 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. Por otra parte, se está produciendo un importante crecimiento de servicios mayoristas prestados por operadores alternativos a Tesau, caso de Albura, que ofrece sus servicios mayoristas basados en la desagregación del bucle del abonado.

En definitiva, el mercado analizado ha experimentado un fuerte crecimiento en términos de ingresos, en coherencia con lo ocurrido en la demanda en los servicios finales. El GigADSL sigue siendo el producto más exitoso en términos absolutos. Pero los servicios mayoristas ofrecidos por operadores alternativos a los del grupo Telefónica son los que protagonizan el mayor crecimiento.

– Clientes

El número de clientes de los servicios de banda ancha mayorista ha disminuido significativamente, reduciéndose casi a la mitad en comparación con el año 2003.

Los clientes del servicio GigADSL han disminuido en un 47 por 100, con un total de 358 clientes. La reducción en ADSL IP ha sido muy drástica y como consecuencia, por lo que al cierre de 2004 contaba únicamente con diez clientes. Dentro de la tónica general de reducción en el número de clientes, destaca el importante crecimiento de los

clientes de los servicios mayoristas ofrecidos por operadores alternativos a los del grupo Telefónica.

Estos descensos de clientes, acompañados del incremento observado en ingresos, aunque en distintas magnitudes según el tipo de servicio, indican un proceso de depuración en los operadores que acceden a los servicios mayoristas para ofrecer banda ancha, fruto de la competencia existente en los mercados finales. Para poder obtener ganancias en el mercado minorista es necesaria una masa crítica de clientes que permita cubrir las inversiones realizadas. En un mercado final con competencia, donde cinco operadores copan el 90 por 100 del mercado, es probable que muchos operadores, que no hayan podido alcanzar una masa crítica de clientes hayan tenido que abandonar el mercado de banda ancha minorista, por lo que dejarían de ser clientes de los servicios mayoristas de referencia.

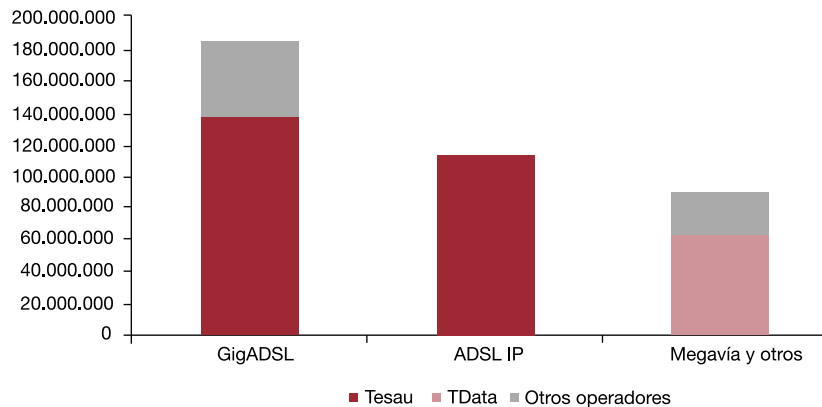
– Cuotas de mercado

Los servicios GigADSL y ADSL IP son prestados por Tesau, mientras que el MegavíaADSL es prestado por Telefónica Data, perteneciente también al grupo Telefónica.

El incremento de la cuota por ingresos se ha producido principalmente en el servicio GigADSL, mientras que en los servicios más agregados (ADSL IP y MegavíaADSL) las cuotas han disminuido. Así, Tesau –que ofrece ADSL IP y GigADSL– ostentaría una cuota sobre el total de ingresos del 64 por 100, un punto más que en 2003. La cuota de mercado de Telefónica Data –que sólo ofrece el servicio Megavía– sería de un 16 por 100, cuatro puntos menos que en 2003.

Debido a la desaparición de un número importante de operadores de Internet que ofrecían sus servicios en el mercado minorista, se ha producido un efecto limpieza en los clientes de los servicios mayoristas, y se reduce en términos globales en un 51,8 por 100.

95. Ingresos por operador y tipo de servicio mayorista



Fuente: CMT

b) Oferta de acceso al bucle de abonado

– Situación del mercado

En lo que respecta al acceso desagregado, en 2004 parece que los operadores empiezan a apostar por este tipo de servicios, siendo destacable tanto el número de peticiones de espacios de comunicación como el auge advertido en la modalidad de acceso compartido.

Una vez alcanzada la masa crítica necesaria para avanzar desde el acceso indirecto (GigADSL) ha-

cia el acceso desagregado, durante 2004 se ha observado el comienzo de esta migración por parte de algunos operadores. 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 Telefónica de España, SAU comercializa en el nivel minorista.

En la siguiente tabla se muestra la evolución de los parámetros más significativos en relación con los servicios de la OBA:

96. Evolución del acceso al bucle de abonado (valores acumulados)

	2003	2004
Líneas GigADSL (sin contar a Terra)	225.118	382.148
Porcentaje sobre total de líneas ADSL	13,56	15,35
Coubicaciones	341	889
Operadores con coubicación	9	17
Centrales en las que hay coubicación	159	280
Pares de cobre acceso completamente desagregado	16.011	77.418
Pares de cobre acceso desagregado compartido	5	36.536

Fuente: CMT

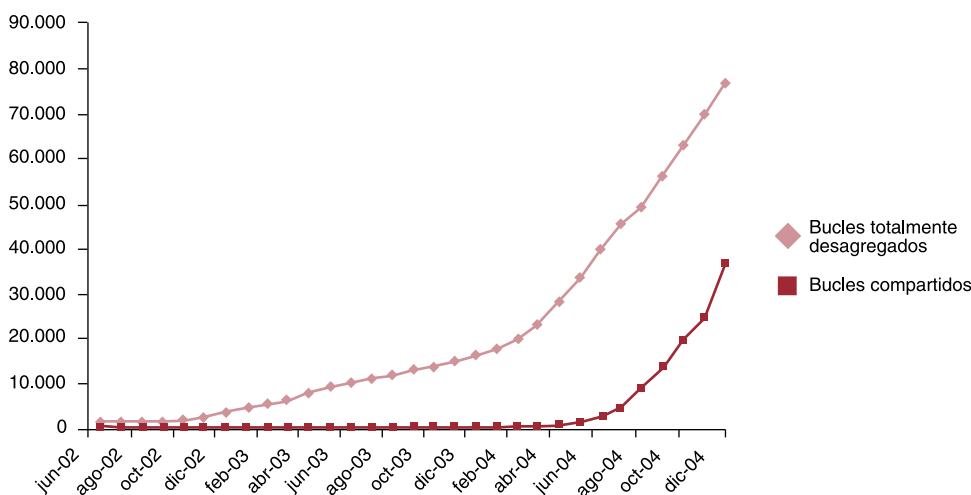
– Deficiencias de competencia advertidas y medidas adoptadas

En lo que se refiere al nuevo marco regulatorio, tanto en la Directiva de Acceso¹⁵ como la Ley General de Telecomunicaciones¹⁶ se concede al regulador la potestad de control de precios, entre los que debe entenderse que caben diferentes posibilidades, como son una estricta orientación en función de los costes (incluye tanto la fijación de precios obtenidos de la contabilidad de costes como el empleo de los resultados de estudios *bottom up*), el uso de *mark up* sobre costes para no desincentivar el despliegue de infraestructuras alternativas a las del dominante, o el establecimiento de precios en base a mecanismos *retail minus*.

Se interpretó que la regulación de los servicios *bitstream* había proporcionado un producto relativamente atractivo a los PSI, pese a que los márgenes pudieran estar muy ajustados.

En lo que se refiere al acceso completamente desagregado (provisión de servicios de voz y datos), y si bien en España los grandes inversores en este ámbito parecían haberse decantado por el despliegue de red propia (operadores de cable), existían varios operadores que podían estar muy interesados en este servicio como complemento a otras formas de acceso directo a los clientes. Una mejora de las condiciones del acceso desagregado podía facilitar el que los operadores se apoyaran con más fuerza en este peldaño de la escalera de la inversión.

97. Evolución de la desagregación del bucle



Fuente: CMT

¹⁵ En el considerando 20 se dice: “El método de la recuperación de costes debe ser adecuado a las circunstancias teniendo en cuenta la necesidad de fomentar la eficacia y la competencia sostenible y de lograr el máximo beneficio para los consumidores”. Asimismo, al artículo 13.2 dice: “Las autoridades nacionales de reglamentación velarán por que el mecanismo de recuperación de costes o el método de fijación de precios que se imponga sirva para fomentar la eficacia y la competencia sostenible y potencie al máximo los beneficios para los consumidores. En ese sentido, las autoridades nacionales de reglamentación podrán tener asimismo en cuenta los precios practicados en mercados competidores comparables”.

¹⁶ En su artículo 13.1.e se señala que la CMT podrá imponer a los operadores con PSM obligaciones en materia de control de precios, tales como la orientación de los precios en función de los costes, y contabilidad de costes, para evitar precios excesivos o la compresión de los precios en detrimento de los usuarios finales.

Como consecuencia de lo dicho, en la revisión de la Oferta de Acceso al Bucle de Abonado de 31 de marzo de 2004 se decidió continuar a grandes rasgos con la política de precios de la OBA de 2002: mantenimiento los precios de GigADSL en los mismos niveles, a la vez que se orienta en función de los costes el servicio de acceso completamente desagregado, y se establece una cuota mensual de acceso compartido que, aún siendo menor que la entonces vigente, no desincentivara las inversiones en infraestructuras alternativas.

Resaltar que la tendencia de los crecimientos en la desagregación del bucle se mantiene para el primer semestre de 2005.

2.4 SERVICIOS AUDIOVISUALES

2.4.1 MERCADOS MINORISTAS

a) Descripción del mercado

Por servicios audiovisuales se entienden todos aquellos que consisten en la puesta a disposición del público de contenidos audiovisuales mediante servicios de telecomunicaciones como canal de distribución.

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

La categorización tradicional de los servicios audiovisuales suele establecerse en función de su titularidad, su medio de difusión, ámbito de cobertura, tecnología o modalidad de comercialización.

Así, encontramos televisiones y radios de titularidad pública y privada –y en algún caso, de titularidad pública, pero gestión privada, como la televisión autonómica de Canarias–; hay radiodifusores por ondas terrestres (o hertzianas), por cable y por satélite; operadores de radio y televi-

sión de ámbito estatal, autonómico y local; operadores que utilizan tecnología analógica, digital o ambas –aquellos agentes que se encuentran en un periodo de transición o migración tecnológica como es el caso de los operadores de televisión por ondas terrestres con la TDT o los operadores de cable, que paulatinamente sustituyen sus sistemas y cabeceras de cable analógicas por otras digitales que permiten una mayor optimización de los recursos disponibles–; y por último, también pueden clasificarse los radiodifusores según la comercialización que hagan de sus productos, esto es, en abierto, financiándose principalmente a través de recursos publicitarios o aportaciones públicas y de pago, gracias a las cuotas percibidas de sus clientes.

b) Análisis del mercado audiovisual

Del análisis de los datos de ingresos se desprende que, en 2004, los servicios audiovisuales han facturado, sin contabilizar las subvenciones, 4.532 millones de euros, lo que supone un incremento del 2,7 por 100 con respecto al año anterior. El mercado de televisión en abierto ha continuado siendo el principal mercado por ingresos, con casi un 55 por 100 del total. La relevancia económica de estos servicios se ha visto incrementada, rompiendo 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 disminuido su peso global en 4 puntos porcentuales sobre el total, totalizando el 37 por 100 del mercado. El 7 por 100 de facturación restante corresponde a los servicios de radio.

Esta alteración en la tendencia, verdaderamente llamativa, puede obedecer a varios motivos. Uno de ellos puede tener que ver con un dato que a continuación se analizará cual es el importante incremento durante el año 2004 en el consumo de televisión en abierto, que al final incide en el consumo total de televisión incluyendo aquí el de la televisión de pago, que puede resentirse de un menor interés del telespectador.

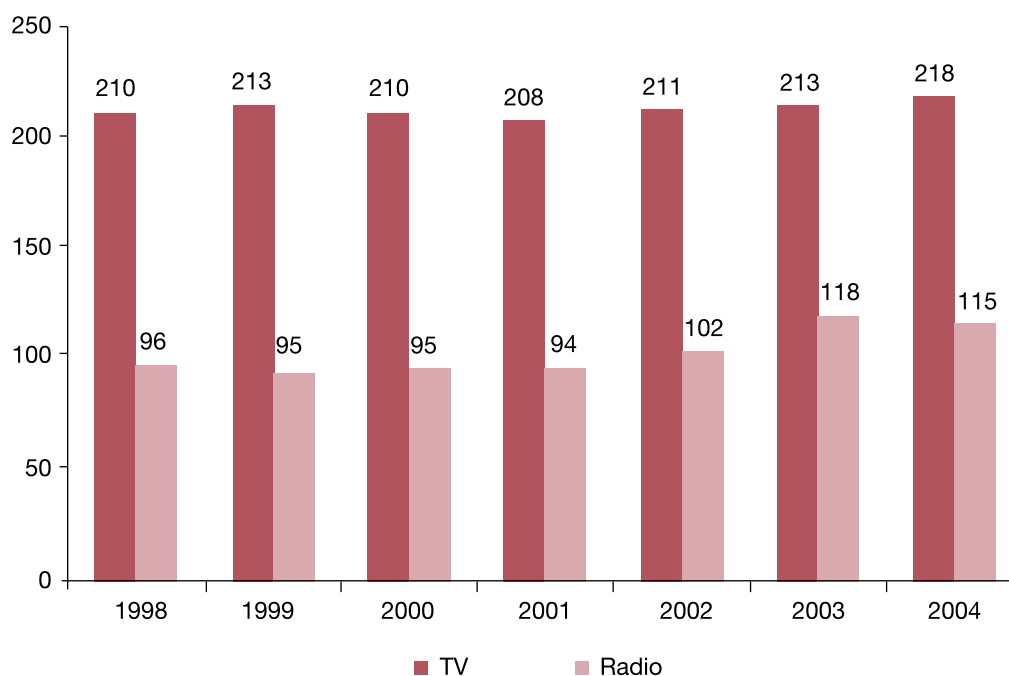
No obstante, hay razones menos explicables en términos de funcionamiento del mercado en general o análisis sobre hipotéticos gustos del consumidor y más en situaciones particulares de operadores concretos, cual es el caso de Sogecable en el mercado de la televisión de pago. Queremos decir con ello que este mercado, que decrece durante el año 2004 en términos de clientes, está muy mediatizado por los datos de un operador con una cuota muy elevada, como es Sogecable. Y así, mientras el resto de competidores –los operadores de cable– ven mejorar las cifras de clientes e ingresos, Sogecable, ratificando una tendencia advertida el año anterior, vuelve a sufrir pérdidas de clientes, motivada posiblemente por la integración de los clientes procedentes del canal analógico que sirve la misma operadora mediante acceso parcialmente condicional (Canal+) y

por las consecuencias del proceso de integración de la extinguida Vía Digital.

Por lo que se refiere a la demanda, en 2004 el consumo medio de televisión en España fue de 218 minutos diarios según datos obtenidos por Sofres AM, lo que supone un incremento de 5 minutos con respecto del total de 213 minutos registrados en 2003, y a la media de 210 minutos de los últimos años. Por lo que respecta a los servicios de radiodifusión, el consumo descendió ligeramente.

Está por ver si este incremento sustancial del consumo en el caso de la televisión generalista se mantiene en años sucesivos, eventualidad nada descartable si, como parece, se amplía la oferta de canales generalistas en abierto.

98. Consumo de televisión y radio
(minutos/día)



Fuente: TNSofres

– Mercado de la televisión en abierto

El mercado de la televisión en abierto se caracteriza por ser un mercado maduro y mantener como sistema mayoritario de transporte y difusión de la señal la modalidad de ondas hertzianas. En consecuencia, este mercado disfruta de un alto grado de penetración en hogares. De igual manera, el mercado está fuertemente influenciado por la existencia de un sector público potente, tanto en la captación de recursos financieros vía publicidad y subvenciones/autorizaciones de endeudamiento, como por la obtención de elevadas cuotas de audiencia.

Los radiodifusores de televisión en abierto operan en diferentes ámbitos geográficos: nacional, donde compiten dos canales de la televisión pública estatal, TVE1 y La 2, y los de las televisiones privadas Antena 3, Telecinco y Canal+; autonómico, en el que junto con los operadores anteriores prestan servicios las televisiones públicas autonómicas, generalmente a través de dos canales analógicos de televisión, a los que se suma la oferta en televisión digital terrestre (TDT) y las nuevas televisiones autonómicas en Extremadura, Aragón, Asturias, y Baleares; finalmente el local que, a la espera de la convocatoria de los

concursos para la adjudicación de las correspondientes concesiones, prestan servicios numerosas cadenas de televisión local, cuya cifra se estima en varios centenares según el último censo AIMC de televisiones locales.

A esta oferta se añade la de las operadoras nacionales de televisión digital terrestre Veo TV y Net TV, con audiencia mínima hasta la fecha al emitir únicamente en modalidad digital, para lo cual se requiere necesariamente la concurrencia de un decodificador de señal de TDT, ya sea independiente –STB– o integrado en un receptor de televisión.

Previsiblemente, la oferta de televisión digital terrestre en abierto se irá incrementando a lo largo del ejercicio 2005, una vez se proceda a la distribución de frecuencias disponibles tras la desaparición de Quiero TV, lo que podría dar lugar a la aparición de nuevos operadores.

• Ingresos

Los operadores de televisión en abierto han visto aumentados sus ingresos totales en un 11 por 100 anual, superando los 2.500 millones de euros, y mo-

99. Ingresos por publicidad (millones de euros)

	Patrocinio		Publicidad		Televenta		Total	
	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004
Ente Público Radiotelevisión Española/Rtve	86,86	90,73	610,29	638,24	0,00	0,00	697,15	728,98
Antena 3 de Televisión	51,85	76,25	459,68	583,27	0,00	0,00	511,53	659,52
Gestevisión Telecinco	57,49	78,21	461,46	564,22	0,63	0,60	519,59	643,03
Televisió de Catalunya S.A./Tv3	0,00	0,88	126,24	132,97	0,00	0,00	126,24	133,85
Televisión Autonómica de Madrid S.A/Telemadrid	0,00	0,00	63,22	63,14	0,00	0,00	63,22	63,14
Canal Sur Televisión /Empresa Pública de la Rtva (Radio y Televisión de Andalucía)	0,00	0,00	45,68	51,08	0,00	0,00	45,68	51,08
Televisión Autonómica Valenciana S.A/Canal 9	7,89	6,46	29,15	29,07	0,72	0,49	37,76	36,02
ETB	6,06	6,62	17,95	26,02	0,39	0,51	24,40	33,15
Televisión de Galicia/TVG	0,76	4,43	17,82	19,19	0,00	0,00	18,58	23,62
Televisión Autonómica de Castilla-La Mancha	0,00	0,70	3,89	4,27	0,00	0,00	3,89	4,97
Ente Público de Televisión Canaria	0,00	0,49	0,00	0,26	0,00	0,01	0,00	0,76
Onda Seis Televisión	0,00	0,06	0,98	0,30	0,00	0,10	0,98	0,46
Total	210,92	264,84	1.836,36	2.112,03	1,75	1,72	2.049,03	2.378,59

Fuente: CMT

100. Tiempo de publicidad emitida en televisión en abierto (privada y pública)
(minutos)

	2003	2004
Ente Público Radiotelevisión Española/Rtve	213.579	202.946
Gestevisión Telecinco	86.271	83.418
Antena 3 de Televisión	89.904	75.425
ETB	53.545	74.986
Televisió de Catalunya S.A./Tv3	49.747	65.855
Televisión Autonómica Valenciana S.A./Canal 9	41.940	57.856
Televisión Autonómica de Madrid S.A/Telemadrid	52.380	55.884
Televisión de Galicia/TVG	40.304	47.216
Canal Sur Televisión/Empresa Pública de la Rtva (Radio y Televisión de Andalucía)	44.214	44.525
Ente Público de Televisión Canaria	0	35.312
Televisión Autonómica de Castilla-La Mancha	30.005	32.083
Onda Seis Televisión	4.815	7.300
Total	708.707	784.810

Fuente: CMT

vidos especialmente por los ingresos publicitarios que aumentaron el 15 por 100.

Las cadenas públicas han visto reducida levemente la cuota que consiguieron en 2003, medida en ingresos por publicidad sobre el total del sector. Así, el 39 por 100 de los ingresos por este concepto se ha dirigido a estas cadenas frente al 49 por 100 obtenido por los operadores privados de televisión. Por operadores, TVE ha recibido el 30,5 por 100, seguida por Telecinco y Antena 3, con un porcentaje en torno al 27 por 100 cada una.

Por conceptos, se han mantenido constantes los ingresos por publicidad mientras que se han incrementado ligeramente los percibidos por patrocinio.

La otra fuente de financiación de los operadores de televisión en abierto está relacionada con la financiación pública instrumentada a través de subvenciones y autorizaciones de endeudamiento. Esta vía de financiación ha mantenido su importancia en el desarrollo de la actividad de las cadenas de titularidad pública representado en 2004, para el

conjunto de los operadores públicos, el 56 por 100 del total de sus ingresos.

Dentro del concepto subvenciones se integran las subvenciones, autorizaciones de endeudamiento, emisión de obligaciones, ampliaciones de capital, etc. que corresponden a los respectivos entes públicos de radio y televisión, tanto estatal como autonómicos, –por otra parte, accionistas únicos al 100 por 100 del capital social de las sociedades anónimas que dependen de los mismos– de los cuales dependen no sólo televisiones públicas, sino también radios públicas estatales y autonómicas. En otros términos, son los entes públicos de radio y televisión los que se endeudan y perciben subvenciones, no las sociedades anónimas.

Como se puede apreciar en la tabla anterior, el grupo RTVE es el ente público que depende en mayor medida de la financiación comercial en comparación con el resto de entidades. En la línea contraria, el canal público autonómico Radio Televisión de Canarias sería el que menor financiación comercial utiliza en su gestión.

101. Ingresos de las Televisiones en abierto (millones de euros)

	Subvenciones		Publicidad		Producción propia		Otros		Total	
	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004
Ente Público Radiotelevisión Española/Rtve	756,96	740,30	697,15	728,98	2,08	3,75	70,22	35,05	1.526,40	1.508,08
Antena 3 de Televisión	0,00	0,00	511,53	659,52	0,00	2,60	0,00	27,58	511,53	689,70
Gestevisión Telecinco	0,22	0,00	519,59	643,03	6,12	0,00	38,50	0,00	564,42	643,03
Televisió de Catalunya S.A./Tv3	170,85	148,59	126,24	133,85	1,23	0,43	28,25	8,05	326,56	290,92
Televisión Autonómica Valenciana S.A./Canal 9	135,08	140,74	37,76	36,02	26,20	25,95	6,00	2,17	205,04	204,88
Canal Sur Televisión /Empresa Pública de la Rtva (Radio y Televisión de Andalucía)	124,38	138,54	45,68	51,08	0,39	0,00	8,61	0,89	179,06	190,51
Televisión Autonómica de Madrid S.A/Telemadrid	72,20	82,40	63,22	63,14	0,00	0,00	5,27	4,38	140,69	149,92
ETB	77,57	85,02	24,40	33,15	5,02	2,73	0,00	0,24	106,99	121,14
Televisión de Galicia/TVG	72,37	75,52	18,58	23,62	0,11	0,13	8,19	7,66	99,26	106,94
Televisión Autonómica de Castilla-La Mancha	45,70	45,67	3,89	4,97	0,41	0,97	0,00	0,00	50,00	51,60
Ente Público de Televisión Canaria	0,00	35,84	0,00	0,76	0,00	0,00	0,00	0,63	0,00	37,23
Onda Seis Televisión	0,00	0,00	0,98	0,46	0,00	0,00	0,29	1,06	1,27	1,52
Total	1.455,32	1.492,62	2.049,03	2.378,59	41,55	36,55	165,32	87,71	3.711,22	3.995,47

- **Cuotas de mercado**

Dado que las televisiones compiten por usuario y sus ingresos son proporcionales al éxito en la captación de audiencia que tengan, la presencia más o menos relevante y el éxito de una televisión se mide más por la captación de usuarios, *shares* y audiencias, que por los ingresos percibidos.

En 2004 se observa un nuevo reparto de la audiencia televisiva. TVE, aún siendo el grupo audiovisual más visto si se suman los dos canales por los que emite su programación, experimentó un notable descenso con una cuota del 28,2 por 100, prácti-

camente dos puntos y medio porcentuales menos que el año anterior, seguida por Telecinco y Antena 3, verificándose un crecimiento de la cuota de audiencia de ambas cadenas privadas y constituyéndose Telecinco como la primera cadena en cuota de audiencia. En el mismo sentido, destaca la pérdida de cuota de las cadenas autonómicas que perdieron prácticamente un punto porcentual con respecto a 2003.

Merece reseñarse el crecimiento de las otras cadenas –televisiones locales y las plataformas digitales, tanto de satélite como de cable–, con prácticamente un punto y medio porcentual más.

102. Evolución cuota de audiencia
(porcentaje)

	2002	2003	2004
TVE (TVE1 + La 2)	32,5	30,6	28,2
Telecinco	21,2	21,4	22,1
Antena 3 TV	20,4	19,5	20,8
Canal Plus	2,3	2,4	2,1
TV Autonómicas	17	18,5	17,7
Otros (locales, digitales)	6,7	7,6	9,1

Fuente:TNSofres

- **Ofertas comerciales de la televisión**

A continuación, se presentan sendas tablas que representan y configuran la caracterización de la oferta audiovisual durante 2004, desde la óptica de los géneros emitidos por los distintos operadores, agrupados para este fin en operadores públicos y privados, ya sean agentes audiovisuales generalistas o utilicen plataformas de pago mediante varios canales.

Para proceder a la caracterización de la oferta audiovisual, se ha recurrido a la utilización de la clasificación de géneros de primer nivel, consensuada por el sector en los acuerdos de Estandarización alcanzados en el Grupo Técnico del Foro de la Televisión Digital¹⁷, la cual refleja la clasificación temática de los eventos de emisión, elaborada para el mercado español a partir de los términos adaptados de la norma DVB (*Digital Video Broadcasting*).

Como se puede observar, la distribución del peso de la producción propia es sensiblemente superior en las televisiones públicas que en las privadas, especialmente con respecto de la televisión multicanal, destacando el caso de la televisión pública de ámbito estatal con un 70,4 por 100 de producción propia y el 87,3 por 100 de producción ajena de la televisión multicanal de pago. No obstante, son las televisiones privadas generalistas quienes mantie-

nen un equilibrio mayor entre ambas formas de producción muy superior al que reflejan las plataformas multicanal de pago.

Dentro de las parrillas de las televisiones públicas destaca el género informativo como el principal motor de programación –superior en el ámbito estatal que en el autonómico–, si bien este elemento dispone también de un elevado porcentaje en las televisiones privadas –el 11,1 por 100 de las emisiones de producción propia, frente al 6,2 por 100 de las televisiones multicanal que es de producción ajena–.

En otros géneros, destacan estas últimas como las plataformas que mayor porcentaje de producción destinan al género de cine, 26,1 por 100 en producción ajena y el 6,3 por 100 en producción propia, superando por este concepto a todas las demás modalidades de televisión, tanto públicas como privadas.

Dentro de las televisiones privadas, destaca el elevado porcentaje destinado a la producción propia corresponde a las televisiones generalistas, al destinar el 27,2 por 100 de la emisión al género del entretenimiento, confirmando su clara apuesta por el ocio de producción propia como señal de identidad de estas televisiones.

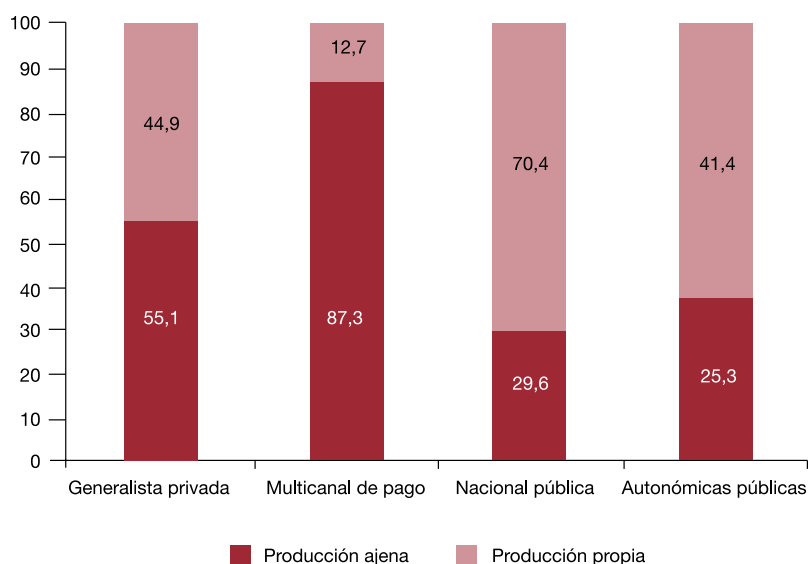
¹⁷ Clasificación admitida a trámite y en fase de constitución de norma UNE (Comité Técnico de Normalización AEN/CTN 133 Telecomunicaciones) de AENOR. Se incluye adicionalmente el género “generalista” concordante con el correspondiente a “Otros” del Acuerdo de Estandarización de Contenidos.

103. Porcentaje de producción sobre el total de emisión televisiva

	TVs privadas		TVs públicas	
	Generalista	Multicanal de pago	Nacional	Autonómicas
Producción ajena				
Cine	11,3	26,1	9,9	13,2
Cultural / educativo	0,0	2,5	2,1	0,0
Deportes	2,5	4,8	0,0	0,1
Documentales	7,2	6,2	0,6	3,5
Entretenimiento (emisión)	8,0	3,3	0,2	0,4
Generalista	0,0	7,6	0,0	0,0
Infantil	3,6	6,6	7,0	1,6
Información	2,7	6,2	1,1	0,2
Música	9,3	7,1	0,1	0,0
Ocio y aficiones	0,0	1,6	0,0	0,0
Otros (emisión televisiva)	0,3	6,5	0,6	0,6
Series	10,1	8,9	8,0	5,7
Total producción ajena	55,1	87,3	29,6	25,3
Producción propia				
Cine	0,0	6,3	0,8	0,6
Cultural / educativo	0,0	0,0	16,0	6,9
Deportes	0,3	1,7	12,8	3,4
Documentales	0,0	0,2	1,8	2,0
Entretenimiento (emisión)	27,2	2,1	4,6	5,6
Generalista	0,0	0,0	0,0	0,9
Infantil	0,3	0,0	1,4	4,0
Información	11,1	0,6	25,9	12,6
Música	2,0	0,6	2,4	1,6
Ocio y aficiones	0,0	0,0	0,8	0,7
Otros (emisión televisiva)	3,0	1,1	1,4	2,0
Series	0,9	0,0	2,6	1,1
Total producción propia	44,9	12,7	70,4	41,4
Total general	100,0	100,0	100,0	66,7

Fuente: CMT

104. Producción sobre el total de emisión televisiva (porcentaje)



Fuente: CMT

– La televisión de pago

En la televisión de pago el operador que presta servicios hace llegar al público unos determinados contenidos, mediante la utilización de un sistema de acceso condicional, por los que cobra una cantidad directamente al consumidor.

La comercialización de estos servicios suele implicar un empaquetamiento de contenidos. Su principal fuente de ingresos son las cuotas que cobran a los abonados (tanto por alta, como mensuales, y contratación de servicios de *pay per view* –PPV–). El alquiler o venta de terminales, los ingresos por servicios interactivos y las mismas fuentes de ingresos de la televisión en abierto también forman parte de su financiación. Es reseñable el potencial de ingresos que pueden suponer en el futuro los servicios interactivos.

Normalmente, la oferta está constituida por dos empaquetamientos principales y una serie de op-

ciones complementarias que van desde canales específicos (fútbol, caza y pesca, contenido erótico, viajes) hasta un conjunto de canales con una temática común (cine, deportes, infantiles, documentales). Por lo general, los operadores españoles dividen su oferta en un paquete básico que reúne un conjunto mínimo de canales, paquetes *premium* con una mayor gama de canales y retransmisiones en *Near Video on Demand* (NVOD).

Durante 2004, el mercado de la televisión de pago ha venido caracterizado por un descenso del volumen de negocio generado, así como una disminución global en la cifra de clientes de estos servicios, destacando el descenso de abonados de Sogecable, y, simultáneamente, un crecimiento continuado de los abonados a servicios de televisión por cable.

Al escenario descrito debe añadirse la actividad de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones en lo relativo a las decisiones arbitrales (laudos) dictados como consecuencia de las peticiones

de diversos competidores de Sogecable de acceso a contenidos controlados por este operador, que resultan imprescindibles para la configuración de ofertas comerciales replicables por el resto de agentes.

Además, de nuevo el ejercicio de 2004 ha venido marcado por la vigencia de las condiciones regulatorias impuestas a Sogecable en el Acuerdo del Consejo de Ministros de 29 de noviembre de 2002. Se recuerda que, en lo que hace a la CMT, su papel esencial radica en la resolución de los arbitrajes que pudieran surgir entre la operadora resultante de la fusión entre Canal Satélite Digital y Vía Digital y los diferentes operadores con derechos derivados del Acuerdo del Consejo de Ministros.

Pues bien, durante este ejercicio la CMT ha resuelto diversos arbitrajes, todos ellos en relación a conflictos suscitados por operadores de cable en relación al acceso bien a contenidos controlados por Sogecable, bien a canales temáticos producidos o elaborados por esta última.

En teoría, el mecanismo arbitral diseñado por el Consejo de Ministros debería dar solución de manera rápida y flexible, teniendo en cuenta que las obligaciones derivadas de ese acuerdo tienen un límite temporal, a los diferentes conflictos que puedan producirse entre Sogecable y los diferentes operadores.

Sin embargo, la realidad es que hasta la fecha este mecanismo no se ha mostrado excesivamente eficaz desde el punto de vista práctico por cuanto si bien la CMT ha dictado numerosos laudos arbitrales, como quiera que su ejecución debe instarse en vía judicial sin poder compulsorio de la CMT, como es obvio dada la naturaleza del procedimiento arbitral, sus consecuencias en términos temporales se han hecho depender de la propia celeridad del procedimiento judicial. Y en este punto, debe señalarse como dato fáctico que en el momento de aprobarse este informe anual no consta a este organismo que alguno de los laudos haya sido ejecutado siquiera en vía judicial.

En opinión de esta Comisión, y a la vista de la experiencia acumulada en la utilización de las herramientas regulatorias, pareciera que una solución más idónea consistiría en que la CMT, en relación a estos mercados, se sirviera de los instrumentos de intervención tradicionales utilizados en los mercados de telecomunicaciones, que se han mostrado hasta la fecha más eficaces que la comentada vía del arbitraje.

Desde otro punto de vista y coincidiendo con la opinión manifestada en el informe anual del año precedente, no se ha advertido en el año 2004 ningún movimiento significativo de los operadores alternativos a Sogecable en la adquisición de contenidos. Pareciera que puede haber una oportunidad al respecto, en lo que hace a los derechos sobre retransmisión de partidos de fútbol de equipos de la liga española de primera división en la próxima renegociación que puede abrir la liga de fútbol profesional.

A este respecto, y como ha indicado esta Comisión en la contestación a una consulta presentada al efecto, sería bueno que por los titulares de dichos contenidos se habilitaran fórmulas, como ha sucedido sin ir más lejos en alguna competición europea de fútbol, para propiciar un reparto de los derechos de retransmisión a favor de diferentes operadores, en el bien entendido que tal reparto debiera consistir en la posibilidad real de puja por esos contenidos mediante su distribución por lotes.

Cabe destacar la irrupción de Telefónica en el sector audiovisual a través de la plataforma Imagenio. Telefónica ha comenzado durante el ejercicio 2004, tras el correspondiente periodo de prueba y utilizando para ello diversas infraestructuras de ADSL, a prestar comercialmente sus servicios de televisión de pago en las ciudades de Madrid, Barcelona y Alicante. A finales de diciembre, contaba con algo más de 8.000 abonados, teniendo como objetivo que a finales de 2005 el 30 por 100 de los hogares españoles dispongan del nuevo servicio y que, en 2008, alcance a la mitad de la población. La posibilidad de ofrecer servicios audiovisuales de pago a través de plataformas alternativas a la tradicio-

nal distribución por satélite o cable, en un entorno bajo el efecto directo del proceso de convergencia de redes y servicios, probablemente contribuirá a cambiar el escenario de este mercado en los próximos años.

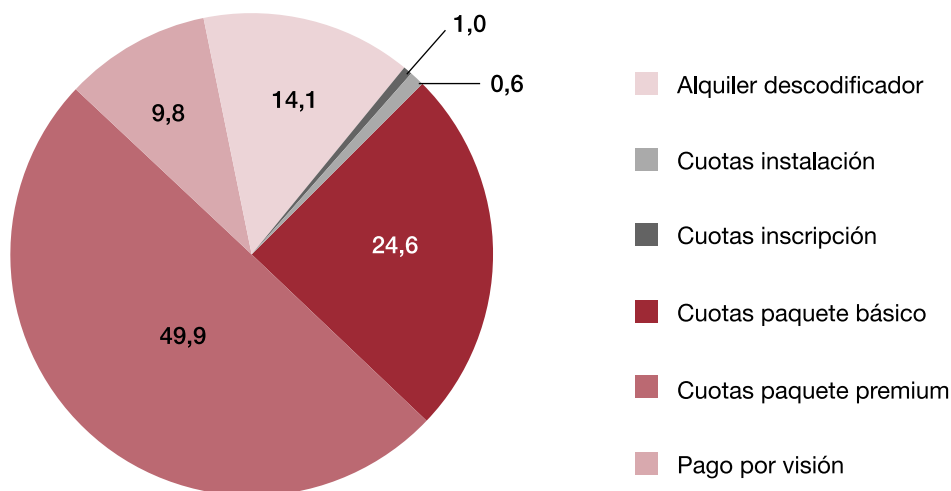
Sobre este punto, debe recordarse que existen limitaciones impuestas por el Consejo de Ministros respecto de la distribución de contenidos de Sogecable a través de plataformas como Imagenio, que se podrían resumir en la prohibición de discrimina-

ción a favor de Telefónica en perjuicio de sus competidores.

• Ingresos

Los ingresos por servicios de televisión de pago han experimentado una caída muy importante en 2004 con un descenso del 8 por 100. El principal concepto, en términos de facturación sobre los ingresos totales, han sido las cuotas mensuales.

105. Distribución de ingresos televisión de pago (porcentaje)



Fuente: CMT

Las contrataciones por pago por visión se han concentrado en contenidos deportivos, en especial fútbol, alcanzando un 65 por 100 del total de contrataciones en PPV. Este tipo de servicios, que aportan prácticamente 130 millones de euros, han experimentado un avance con respecto del ejercicio anterior en torno al 25 por 100.

Por lo que se refiere al medio de transmisión, si bien el satélite continúa siendo la tecnología dominante, cabe destacar la positiva evolución de los operado-

res de cable, que facturan el 16 por 100 del mercado de pago. Este hecho es coherente con la progresiva captación de clientes de estos operadores.

El ingreso medio por cliente de servicios de televisión de pago ha continuado siendo superior para el grupo Sogecable con respecto de sus competidores. Esto puede obedecer a que las entidades del grupo Sogecable disponen de la oferta más completa de programación, en cantidad y calidad, al contar con la mayoría de los derechos exclusivos de contenidos *premium*. No

106. Ingresos por operaciones del mercado de la televisión de pago
(porcentaje)

Operadores	2004	2003
Sogecable	1.418,01	1.169,20
Via Digital	0,00	444,61
Grupo Ono	109,75	83,22
Auna Telecomunicaciones	84,39	74,34
Telecable de Asturias	17,00	13,21
R Cable y Telecomunicaciones Galicia	14,31	11,40
Retecal Sociedad Oper. de Tel. Castilla-Leon	14,52	10,72
Euskaltel	7,50	4,24
Tenaria	6,06	3,81
Resto	21,35	20,94
Total	1.692,89	1.835,69

Fuente: CMT

obstante lo anterior, la especial configuración de la oferta comercial de los operadores de cable, capaces de ofrecer un empaquetamiento de distintos servicios suficientemente flexibles, así como la posibilidad real de acceder en condiciones equitativas a esos contenidos, les posibilita potencialmente para incrementar de manera sustancial y progresiva su ingreso medio por abonado con respecto tanto del conjunto de servicios ofertados como de los servicios de televisión de pago.

• **Clientes**

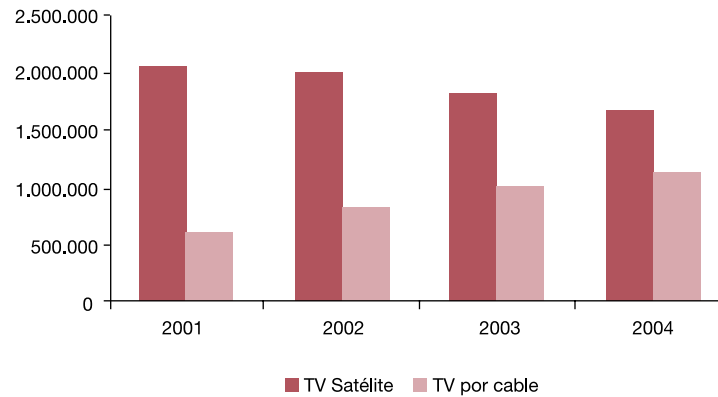
Los operadores de cable han incrementado su presencia de forma importante, totalizando más de 970.000 abonados sin contabilizar el cable local. Por su parte el grupo Sogecable, que integra tanto su canal analógico por ondas terrestres Canal +, como la plataforma de satélite Digital +, ha sufrido un retroceso de prácticamente 250.000 clientes.

107. Número de abonados y cuota de mercado de la televisión de pago

	2004 (abonados)	%Total
Sogecable	2.093.817	65,07
Digital +	1.652.573	51,36
Canal +	441.244	13,71
Grupo Ono	434.368	13,50
Grupo Auna fijo	367.849	11,43
Resto Operadores cable	177.484	5,52
Operadores de cable locales	135.960	4,23
Telefónica Cable	8.388	0,26
Total	3.217.866	100

Fuente: CMT

108. Evolución abonados cable y satélite



Fuente: CMT

En cualquier caso, la televisión por satélite continúa siendo la plataforma mayoritaria, con algo más de la mitad del total de los clientes, seguida por los operadores de cable, con un 34 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 16 por 100 de los ingresos mientras que controlaban el 34 por 100 de los clientes. Estas diferencias se traducen en un menor ingreso medio por cliente debido a la comercialización empaquetada de los servicios.

El siguiente gráfico muestra la evolución temporal en la captación de abonados por parte de los operadores de cable y los abonados a la televisión de pago por satélite.

- **Cuotas de mercado**

La actuación de los agentes durante el ejercicio 2004 permite dibujar un mercado que se encuentra liderado por el grupo Sogecable que mantiene el 84 por 100 en términos de ingresos y un 65 por 100 medida la cuota en clientes.

Ono, el segundo operador, ha facturado un 6,5 por 100 del mercado, quince veces menos que Sogecable, y el grupo Auna fijo un 5 por 100. La adición de

ambas cuotas obtiene un resultado de escasamente un 12 por 100. Las anteriores cifras ponen de manifiesto las diferencias existentes en el mercado tras más de dos años de actividad, desde que se produjo la fusión de las plataformas de Canal Satélite Digital y Vía Digital.

- **Ofertas comerciales y precios**

Los operadores de cable, además de proveer de servicios de televisión de pago, también ofertan la integración con otros servicios de comunicaciones electrónicas, como son el telefónico fijo y el acceso a Internet de banda ancha. De esta forma se configura el *triple play* de servicios convergentes, que únicamente los operadores de cable y el grupo Telefónica ofertan a sus abonados en el 2004. Este hecho puede contribuir a explicar la diferencia significativa encontrada en la cuota de mercado medida en ingresos, para los operadores de cable, y la correspondiente en número de clientes.

La comparativa de precios de los distintos paquetes ofrecidos 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 varía significativamente.

109. Oferta comercial televisión de pago
(euros)

Operador	Cuota instalación	Cuota Inscripción	Mensualidad	Nombre oferta
Grupo Ono	0,00	0,00	8,90	Play Boy
Grupo Ono	0,00	45,9	33,90	Platinum/ONO 4000D
Grupo Ono	0,00	45,9	18,90	Oro/ONO 2000D
Sogecable	90,15	90,15	47,44	Premium + Familiar
Sogecable	90,15	90,15	40,6	Premium +
Sogecable	90,15	90,15	30,77	Canal + Digital
Sogecable	90,15	90,15	49,8	Digital + Total
Sogecable	90,15	90,15	44,50	Digital + Deporte
Sogecable	90,15	90,15	44,50	Digital + Cine
Sogecable	90,15	90,15	37,50	Digital + Familiar
Sogecable	90,15	90,15	37,50	Canal + Total
Sogecable	90,15	90,15	35,50	Canal + Deporte
Sogecable	90,15	90,15	35,50	Canal + Cine
Sogecable	90,15	90,15	21,98	Canal + Familiar
Sogecable	90,15	90,15	31,22	Básico Cine
Sogecable	90,15	90,15	22,00	Básico
Sogecable	90,15	90,15	24,97	Canal +
Euskaltel	0,00	0,00	11,11	Opción cine + PBTB + 3PPV
Euskaltel	0,00	0,00	9,02	Opción cine + PBTB
Euskaltel	0,00	0,00	5,41	Opción cine
Euskaltel	0,00	0,00	3,00	Canal Disney
Euskaltel	0,00	0,00	2,5	Canal clásico
Euskaltel	0,00	0,00	7,21	Canal Play Boy
Euskaltel	0,00	120,2	20,95	Ventana con TVD
Euskaltel	0,00	60,00	0,00	Ventana con TVT
Tenaria	0,00	0,00	4,00	Paquete Premiun "Paquete Disney"
Tenaria	0,00	0,00	18,00	Paquete Básico TV
Tenaria	0,00	0,00	7,99	Paquete Premiun Gran Cine + Canal Disney
Telecable de Asturias	0,00	0,00	4,95	DISNEY
Telecable de Asturias	0,00	0,00	5,95	CINEMACABLE
Telecable de Asturias	75	0,00	15,00	OPCION PRINCIPAL

(continúa)

109. Oferta comercial televisión de pago
(euros)

Operador	Cuota instalación	Cuota Inscripción	Mensualidad	Nombre oferta
R Cable y Telecomunicaciones Galicia	0,00	00,00	10,95	Opción Cine + Disney
R Cable y Telecomunicaciones Galicia	0,00	0,00	8,95	Opción Cine
R Cable y Telecomunicaciones Galicia	90,00	0,00	58,95	combo2 (teléfono_internet_televisión)
R Cable y Telecomunicaciones Galicia	90,00	0,00	58,95	comboR (teléfono_internet de alta velocidad_televisión)
Retecal	60,90	45,90	33,90	Television Digital PLATINUM
Retecal	60,90	45,90	18,90	Television Digital ORO
Retecal	75,00	0,00	15,00	Television Analógica
Telefónica Cable	0,00	0,00	12,96	Telefónica Cable Menorca
Telefónica Cable	0,00	0,00	8,93	Imagenio TV
Grupo Auna fijo	60,10	60,10	65,00	TODO INCLUIDO BASE 1 Mega
Grupo Auna fijo	60,10	60,10	49,5	TODO INCLUIDO BASE 600
Grupo Auna fijo	60,10	60,10	44,5	TODO INCLUIDO BASE 256
Grupo Auna fijo	60,10	60,10	69,00	TODO INCLUIDO 1 Mega
Grupo Auna fijo	60,10	60,10	59,00	TODO INCLUIDO 600
Grupo Auna fijo	60,10	60,10	54,00	TODO INCLUIDO 256
Grupo Auna fijo	60,10	60,10	55,00	PACK TV BASE 1 Mega
Grupo Auna fijo	60,10	60,10	42,50	PACK TV Base 600
Grupo Auna fijo	60,10	60,10	37,50	PACK TV Base 256
Grupo Auna fijo	60,10	60,10	59,00	PACK TV 1 MB
Grupo Auna fijo	60,10	60,10	50,00	PACK TV 600
Grupo Auna fijo	60,10	60,10	45,00	PACK TV 256
Grupo Auna fijo	60,10	60,10	25,20	PACK TV
Grupo Auna fijo	60,10	60,10	17,50	PACK TV BASE
Grupo Auna fijo	60,10	60,10	18,00	AUNA TV

Fuente: CMT

– Mercado de la radiodifusión

Los operadores que actúan en el mercado de la radiodifusión pueden clasificarse según su ámbito de cobertura (nacional, autonómico o local), y según su titularidad (radios públicas o privadas). En esencia, el mercado de la radiodifusión agrupa tres grandes grupos de radio privadas en torno al grupo SER, el grupo COPE y Onda Cero radio. Además de ellos, durante el 2004 (septiembre) ha hecho aparición en este mercado el grupo de emisoras Punto Radio, cuyo accionista de referencia es el grupo Vocento.

La presencia pública se configura en torno a Radio Nacional de España y a las distintas cadenas integradas en sus respectivos entes públicos autonómicos. Estos operadores no suelen competir con los agentes privados por la captación de recursos publicitarios en tanto que cubren sus costes operativos a través de las subvenciones que perciben sus respectivos entes públicos.

Asimismo, se contabilizan infinidad de cadenas de radio de ámbito local o municipal, tanto públicas como privadas.

110. Emisoras de radio

	AM		FM		DAB		Total	
	Propias	Asociadas	Propias	Asociadas	Propias	Asociadas	Propias	Asociadas
Ente Público Radiotelevisión Española/Rtve	63	0	212	0	23	0	298	0
ETB	0	0	5	0	0	0	5	0
Televisió de Catalunya S.A./Tv3	0	0	4	0	0	0	4	0
Televisión Autónoma de Castilla-La Mancha	0	0	20	0	0	0	20	0
Sociedad Española de Radiodifusión	20	30	66	326	4	1	90	357
Radio Popular	43	0	103	52	0	0	146	52
UNIPREX	6	1	81	73	2	0	89	74
Unión Ibérica de Radio	1	0	16	0	1	0	18	0
Total general	132	31	491	451	29	1	652	483

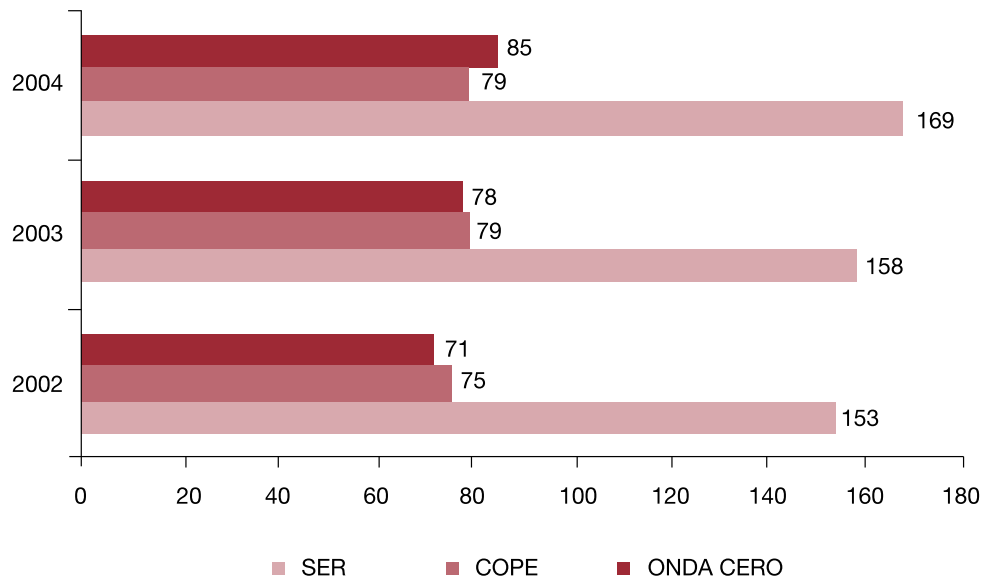
Fuente: CMT

Los nuevos operadores de radio digital, *Digital Radio Broadcasting* (DAB), once en total, comenzaron durante el 2001 las emisiones en pruebas. No obstante, y con respecto del desarrollo definitivo de este mercado, persisten las mismas incógnitas que existen en el desarrollo de la televisión digital terrestre, cuestiones que afectan tanto a la comercialización de nuevos receptores de DAB, como a la implementación de nuevos servicios. De igual forma, ha comenzado el lanzamiento

en pruebas de emisiones en onda media digital a través del estándar digital de radio para onda media DRM.

A la luz de los datos reflejados en el capítulo 6 de este informe, los operadores de radio mantienen constante la evolución de los ingresos comerciales obtenidos en relación a la evolución experimentada en anteriores ejercicios, no experimentado grandes variaciones su cuota de mercado.

111. Evolución ingresos radiodifusión (millones de euros)



Fuente: CMT

c) Evolución del sector

– Regulación pendiente

En el pasado informe anual ya se puso de manifiesto la urgencia y conveniencia de afrontar la modernización del modelo normativo audiovisual vigente en España. Reiteradamente se viene constatando una carencia con respecto de la adaptación de la normativa que regula el sector a la evolución económica y tecnológica experimentada, así como una ausencia de claridad acerca del marco legal vigente. El régimen jurídico aplicable a determinados servicios audiovisuales varía sensiblemente según éstos sean transmitidos por medio de satélite, cable u ondas terrestres, o usen técnicas de transmisión analógica o digital, generando diferencias de trato significativas.

Una de las cuestiones que la CMT siempre ha planteado como prioritaria ha sido la reordenación

sistemática de los mercados audiovisuales, en un cuerpo normativo que ponga fin a la diversidad reguladora que, no sólo dificulta la aplicación de las normas, sino que interfiere el crecimiento del mercado.

Respecto a los servicios audiovisuales sobre los que cabe reputar un interés regulador, en años anteriores se ha señalado que debería ceñirse a lo que en la actualidad se denomina servicio de difusión de televisión por ondas hertzianas. Asimismo, se ha dejado constancia de la necesidad de que la futura regulación configure un modelo claro y nítido de televisión como medio de comunicación social.

Una de las cuestiones más relevantes en las que necesariamente ha de incidir la regulación del sector audiovisual es la definición del concepto de servicio público con que se califican determinadas actividades de radiodifusión. Al respecto, cabe remitirse a las conclusiones expresadas por esta Comisión en años anteriores, así como a las recogidas en el informe que la propia CMT elaboró con ocasión de

la petición expresa que le formuló a tal efecto el Comité para la Reforma de los Medios de Comunicación de titularidad del Estado, del que se hace mención en el epígrafe de este informe anual dedicado a otras actividades de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones.

En los últimos años, la vía más relevante de financiación de la televisión pública ha sido el recurso a deuda. Este mecanismo se revela ineficaz para el control de los objetivos de servicio público de la televisión y para la monitorización de su disciplina presupuestaria. Tal y como se sostuvo en el citado informe, los mecanismos de financiación de los servicios públicos de televisión deben ser transparentes con los fines marcados, no distorsionar los objetivos del mercado común y respetar la normativa relativa a las reglas de competencia, de acuerdo con lo recogido en el Protocolo de Amsterdam y la Comunicación de la Comisión Europea con respecto a ayudas del estado a los entes públicos de televisión (principios de transparencia y proporcionalidad).

En la mayoría de los países de la UE existen autoridades independientes y organismos específicos de regulación audiovisual que controlan la gestión económica de los operadores de servicio público y el grado de cumplimiento con los objetivos marcados (protección a la infancia, límites publicitarios, contenidos europeos o de minorías...), situación que a día de hoy, no se verifica en nuestro país.

Muchas de las inquietudes puestas de manifiesto por la CMT, han sido también advertidas por el Ejecutivo, quien a este respecto, ha adoptado una serie de medidas.

Así, por lo que se refiere al modelo de televisión pública, mediante el Real Decreto 744/2004, de 23 de abril, se creó el Consejo para la reforma de los medios de comunicación de titularidad del Estado, con el cometido de elaborar un informe sobre el régimen jurídico, incluido el modo de designación de sus órganos directivos, la programación y la financiación de los medios de comunicación de titularidad estatal.

En el mes de febrero de 2005, el citado Consejo, tras la recepción de un ingente número de aportaciones entre las que se encontraban la formulada por esta Comisión, hizo público el Informe para la reforma de los medios de comunicación de titularidad del Estado, cuyas conclusiones servirán de base para una futura ley del sector audiovisual.

En el informe se propone un nuevo modelo de medios de comunicación de titularidad estatal, potentes y de calidad, acordes con la normativa española y comunitaria, independientes, con financiación mixta y presupuestos equilibrados, bajo controles efectivos para la eficacia y responsabilidad de su gestión, y generadores de producciones y emisiones variadas con destino final en las más amplias audiencias.

Las notas más características de dicho modelo se pueden resumir en los siguientes puntos:

1. Régimen jurídico de los medios de comunicación de titularidad estatal: deberán constituirse como entidades jurídicas autónomas, dentro del marco legal español vigente para la Administración Pública. Contarán con independencia gerencial y editorial respecto al poder ejecutivo, con dimensiones estrictamente ajustadas al cumplimiento de la misión de servicio público.
2. Servicio público: definición clara de unos objetivos de servicio público acordes con las directrices de la Unión Europea y que distingan los medios públicos de los privados. Esta definición debe concretarse en puntos tales como: preservar y fomentar los principios constitucionales y los valores cívicos; promover la cohesión territorial; garantizar la universalidad de contenidos y destinatarios; promover la integración social; ser el punto de referencia de todo el sistema audiovisual; informar con pluralismo y veracidad; educar para la sociedad; estimular la participación democrática y promover la educación que ello comporta; promover la identidad cultural; impulsar la proyección de España a escala internacional; promover el acceso a la sociedad de la información para todos los ciudadanos; promover la creación digital y multimedia.

3. Financiación: definición de un modelo de financiación que garantice la estabilidad económica, evitando el endeudamiento financiero de las empresas (RTVE) a la vez que impide una excesiva presión publicitaria sobre sus actividades y que estimule una diversificación mayor de los ingresos comerciales.

De igual forma, la aplicación en RTVE de un modelo financiero mixto (recursos públicos, publicidad reducida de forma gradual y mejora del patrocinio y de la venta de productos), a fin de normalizar el respaldo del Estado con el límite máximo del 50 por 100 del presupuesto del Ente.

4. Consejo audiovisual: creación, lo antes posible, de un consejo audiovisual plenamente autónomo, con capacidad de regulación y sanción, que establezca el seguimiento y el control de la misión de servicio público. El establecimiento de este consejo se configura como imprescindible para asegurar un sistema audiovisual armónico.
5. RTVE como motor de la "era digital": RTVE debe jugar un papel de liderazgo estratégico en la "era digital" asociándose con otras cadenas, públicas y privadas, para actuar como motor del desarrollo de la digitalización de las ondas hertzianas en España y, finalmente, como acelerador de la extensión de la sociedad de la información.

Además de las cuestiones tratadas en el Informe de reforma de los medios de comunicación de titularidad estatal, otras circunstancias deberían ser tenidas en cuenta al elaborar el nuevo marco regulador del sector audiovisual, tal como la CMT ha señalado en informes anuales anteriores:

1. Obligaciones de servicio público: debería 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.
2. 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 como en la manera en la que la planificación se va a realizar; aspecto que quizás 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 órgano independiente.
3. 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 de 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 en el tiempo.
4. Defensa de la competencia en el mercado audiovisual: 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 el último proceso de concentración empresarial.
5. A este respecto dos han sido tradicionalmente los problemas que los agentes que compiten han señalado como más relevantes, entendiendo que son 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 (publicidad y subvenciones, directas o indirectas) y respecto de la televisión de pago, el acaparamiento de los mejores contenidos (*premium*) por parte de un solo operador.
6. Respecto del primero de los problemas, podría acrecentarse si se incrementa la competencia tanto en el lado privado como en el público, con lo que resulta de vital importancia introducir paliativos a esta situación en la nueva regulación de lo audiovisual.
7. Respecto del segundo problema, se pretendía quedara resuelto 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*. La solución que propone el acuerdo es que los conflictos con el operador tenedor de los derechos se resuelvan a la postre vía arbitraje de la CMT, sin perjuicio de la vigilancia y ejecución general del acuerdo que corresponde al Servicio de Defensa de la Competencia.

8. Como antes se ha señalado, hasta la fecha este sistema de resolución de conflictos no se está relevando eficaz en lo que hace a la puesta en disposición de los operadores de ciertos contenidos demandados de Sogecable.
9. A este respecto, y como comentario más general y de alcance prospectivo, pareciera conveniente introducir una mayor homogeneidad en el tratamiento regulatorio de estos mercados audiovisuales respecto de los hoy denominados mercados de comunicaciones electrónicas. El fenómeno de la convergencia entre los mercados de telecomunicaciones, audiovisual e Internet se está acelerando lo que a la postre va a traducirse en la necesidad de converger asimismo en el tratamiento de los problemas de competencia. En caso contrario se pueden producir fenómenos indeseables como son la confusión regulatoria, la intervención de autoridades diferentes respecto del mismo mercado o utilización aprovechada por los operadores más fuertes de los resquicios de una regulación no ajustada a la realidad del mercado.
10. Pareciera bueno reflexionar sobre esta cuestión cuando se anuncia una nueva regulación de lo audiovisual. En opinión de esta Comisión, la regulación de los aspectos relacionados con la competencia debería ser armónica y homogénea con la realidad de esta convergencia entre mercados que hoy se advierte con nitidez.

– Digitalización

En relación con la digitalización de los servicios de televisión, durante el año 2004 se han producido las siguientes novedades:

Aprobación del Plan Técnico Nacional de la Televisión Digital Terrestre Local (PTDTL).

En el año 2004, y dentro de la digitalización, ha de destacarse la aprobación del PTDTL, mediante el Real Decreto 439/2004, de 12 de marzo¹⁸. Una vez aprobado el PTDTL algunas comunidades autónomas han convocado los correspondientes concursos: Madrid, Navarra o las Islas Baleares (que incluso ya ha adjudicado las concesiones). Posteriormente, este real decreto ha sido modificado por el Real Decreto 2268/2004, de 3 de diciembre, en el que se han ampliado algunas de las demarcaciones a solicitud de varias CCAA.

Aprobación del Plan de Impulso de la Televisión Digital Terrestre, de liberalización de la televisión por cable y fomento del pluralismo.

El 30 de diciembre de 2004, el Consejo de Ministros aprobó el Plan de Impulso de la TDT, de liberalización de la televisión por cable y fomento del pluralismo, cuyas principales líneas de actuación residen en la aprobación de un real decreto de modificación del plan técnico nacional de TDT, antes del verano de 2005; la asignación de las frecuencias de la desaparecida Quiero TV hasta alcanzar una oferta de catorce nuevos programas de TDT de cobertura nacional; el inicio de las emisiones de los nuevos programas de cobertura nacional en otoño de 2005; el adelanto de dos años en la fecha límite del período de transición a la TDT –el apagón analógico se efectuará a principios de 2010, en lugar del 1 de enero de 2012–; la coordinación de las fechas de lanzamiento de las televisiones de ámbito nacional con las autonómicas y locales digitales. Las fechas previstas son las siguientes: autonómicas, a

¹⁸ En cumplimiento de lo dispuesto en la Ley 41/1995, de 22 de diciembre, del Régimen Jurídico del servicio de la televisión local por ondas terrestres.

partir del 1 de enero de 2005, estatales, nuevos programas en otoño de 2005 y locales, desde agosto de 2005 hasta enero de 2008; el acuerdo del Gobierno con el sector audiovisual para el impulso de la TDT en España; un plan de antenización digital sobre antenas colectivas; el apoyo y fomento del equipamiento de receptores de TDT en los hogares; un plan institucional de comunicación entre el Gobierno y los operadores de televisión para apoyar la migración hacia la TDT; el establecimiento de las condiciones mínimas de la oferta de TDT (contenidos, servicios interactivos, etc.).

Asimismo, el plan incluye un anteproyecto de ley de medidas urgentes para disponer de un marco legal adecuado, que se comenta brevemente a continuación.

Anteproyecto de Ley de medidas urgentes para el impulso de la TDT, de liberalización de las telecomunicaciones por cable y de fomento del pluralismo.

En primer lugar, modifica la disposición adicional sexta de Ley 31/1987, de Ordenación de las Telecomunicaciones permitiendo que una misma persona física o jurídica pueda ser titular de más de una concesión de radio o bien, participar mayoritariamente en más de una sociedad concesionaria o simultanear ambas condiciones cuando exploten servicios de radio que coincidan sustancialmente en su ámbito de cobertura, con la única limitación de que quede suficientemente garantizado el pluralismo informativo.

Actualmente, una misma persona no podrá ser titular de más de una concesión en onda media ni más de dos en frecuencia modulada cuando coincida sustancialmente su ámbito de cobertura, por lo que la nueva medida flexibiliza el régimen de incompatibilidades existente si bien pese a la mención expresa del precepto al "pluralismo informativo", no queda claro cómo se va a salvaguardar dicho pluralismo.

Con respecto de la Ley 10/1988, de 3 de mayo, de televisión privada, se elimina el apartado tercero

del artículo 4 de dicha ley en el que se establece que el número de televisiones privadas es de tres. De este modo, desaparece la limitación de tres concesionarios de televisión privada existente en la actualidad.

Asimismo, se modifica la disposición transitoria tercera, estableciendo que las previsiones del artículo 19 de la Ley, relativo al régimen de incompatibilidades, no será de aplicación a quienes participen en el capital social de las concesionarias de televisión de ámbito estatal empleando exclusivamente tecnología digital –Veo TV y Net TV– hasta que tenga lugar el apagón analógico.

En cuanto a la Ley 41/1995, de 22 de diciembre, de régimen jurídico de la televisión local por ondas terrestres, se modifica el artículo 9 (modo de gestión), aumentando el número de programas que pueden ser gestionados directamente por los ayuntamientos, que pasa de un sólo programa a un número indeterminado de ellos, en función de lo que determinen las comunidades autónomas. En todo caso, se reserva a los ayuntamientos la gestión directa de al menos un programa por demarcación. La modificación introducida permite a las comunidades autónomas aumentar el número de programas que pueden ser gestionados directamente por los ayuntamientos.

La citada Ley 41/1995, sufre una modificación del artículo 14 (duración de la prestación del servicio en sus distintas modalidades) al aumentar el plazo de duración de las concesiones que pasa de 5 años –prorrogables una sola vez por el mismo período– a 10 años prorrogables por un mismo plazo sin limitación del número de prórrogas. Este aumento, sin prever un límite para el mismo, restringe la posibilidad de acceso de nuevas empresas al mercado al preservar a una misma durante un plazo de tiempo indefinido.

Con respecto de la disposición transitoria primera de la mencionada ley, se establece un plazo concreto para la desaparición de las televisiones locales existentes en la actualidad que no obtengan la concesión, una vez convocados y adjudicados los

correspondientes concursos: (i) 4 meses desde la resolución del concurso o (ii) en caso de que no llegue a convocarse el concurso, el día 30 de abril de 2006. La redacción actual de esta disposición prevé que dicho plazo sea de 8 meses desde la resolución de los correspondientes concursos.

Con la modificación de la disposición transitoria segunda, se aumenta el plazo que tienen las comunidades autónomas para decidir la forma de gestión del servicio y convocar y adjudicar los correspondientes concursos. Dicho plazo finaliza el 31 de diciembre de 2005.

La Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones considera que, en cualquier caso, las medidas que finalmente se adopten deben orientarse a posibilitar la recepción de las emisiones digitales en abierto a través de cualquier descodificador o televisor digital integrado, a garantizar la interoperabilidad de los servicios y receptores mediante el uso de la interfaz común para la implementación de tecnologías de acceso condicional y a asegurar el uso de estándares abiertos para el desarrollo, difusión y ejecución local de servicios interactivos.

En ese sentido, debe hacerse un especial seguimiento de las previsiones normativas que así lo garanticen, de modo que los nuevos elementos y necesidades que trae consigo la digitalización de la señal audiovisual como la gestión compartida del múltiple o el acceso a los elementos técnicos de las plataformas digitales de difusión necesarios para llegar al ciudadano, no se erijan en fuente de conflictos y discriminaciones.

En el seno del proceso de digitalización que debe afrontar el mercado audiovisual debieran tenerse en cuenta, salvando las particularidades propias, las experiencias en países de nuestro entorno en los que se está abordando exitosamente la transición de la televisión analógica al modelo de televisión digital por ondas hertzianas, utilizando instrumentos como la promoción y despliegue de contenidos en formato de alta definición; y el reparto y adjudicación de las frecuencias asignadas a la TDT en los ámbitos autonómico y local, de manera que la

oferta de emisiones digitales sea cada vez mayor y dichos operadores dispongan de un ancho de banda suficiente que les permita explotar y desarrollar plenamente los beneficios de la digitalización de sus emisiones y la prestación de nuevos servicios que incentiven la puesta en circulación en el mercado de descodificadores y la adquisición de los mismos por parte de los consumidores.

2.4.2 MERCADOS MAYORISTAS

a) Servicios de transmisión y difusión de la señal audiovisual

Los servicios de transporte y difusión de la señal audiovisual están formados por aquellos servicios de comunicaciones electrónicas que tienen por objeto el transporte unidireccional de las señales de los servicios de televisión y/o radio desde los centros de producción de las mismas hasta los medios de propagación por los que se difunden a los usuarios finales. Son el conjunto de actividades técnicas necesarias para la puesta a disposición al público de contenidos audiovisuales elaborados por los radiodifusores vía cable, satélite u ondas hertzianas que utilizan los servicios de telecomunicación como canal de distribución. 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 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 especifi-

cas 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. Dicho servicio facilita la entrega a los usuarios finales de emisiones difundidas en abierto, de abono o de pago, o servicios interactivos. En el caso de emisiones de pago la empresa prestadora de tales servicios necesitará acceder a una serie de recursos y servicios asociados a una red de transmisión y/o a un servicio de comunicaciones electrónicas, tales como los sistemas de acceso condicional.

De lo anterior se desprende que la actividad del prestador de servicios de difusión de señales se caracteriza no sólo por la prestación de un servicio (la conectividad necesaria para la difusión) sino por el establecimiento de redes para la difusión, que posteriormente explota e intenta rentabilizar dando servicio a la mayor demanda posible. Aunque nada impide que el prestador del servicio de difusión alquile su infraestructura a terceros (cadenas en autoprestación u otros prestadores de servicios de difusión), la realidad del mercado demuestra que el grueso de sus ingresos se obtienen a través de la prestación del servicio de difusión de la señal a los

correspondientes radiodifusores. La forma de competir entre los prestadores del servicio portador consiste, precisamente, en la capacidad o cobertura de la red que ofrecen para dar dichos servicios.

Por otra parte, debe indicarse que el servicio de transmisión de programas de radio y/o televisión se puede llevar a cabo mediante tecnología analógica o digital. De acuerdo con la legislación vigente, las entidades habilitadas para prestar el servicio de radio y/o televisión pueden utilizar sus propias infraestructuras de transmisión de la señal (autoprestación) o pueden contratar con un tercero cualquiera de las actividades implicadas en la transmisión de la señal, esto es, transporte y/o difusión.

La prestación del servicio de transporte puede utilizar cualquier medio de transmisión, como ondas terrestres, satélite o cable, es independiente del medio de difusión empleado. En principio, cualquier operador que disponga de redes de telecomunicaciones adecuadas y que se adapte a las exigencias requeridas por el difusor, podría ser un prestador potencial de dichos servicios. En cambio, no puede afirmarse lo mismo respecto de los servicios de difusión de señales porque cada difusor está legalmente habilitado para emitir en un tipo de señal y en un medio concreto.

112. Número de operadores que prestan servicios de transporte y difusión de la señal audiovisual

2000	2001	2002	2003	2004
4	5	9	10	11

Fuente: CMT

La variación en el número y la composición de los operadores que prestan servicios de transmisión y difusión de la señal audiovisual ha sido consecuencia fundamentalmente de dos tipos de factores.

Por una parte, se encuentra el proceso de reestructuración de los negocios de telecomunicaciones que han llevado a cabo determinados operadores en el año 2004. Así, la reestructuración del grupo Aber-

tis, como consecuencia de la fusión realizada, no ha supuesto la desaparición de las empresas Tradia y Retevisión I, puesto que siguen siendo entidades jurídicas diferenciadas aunque controladas en un 100 por 100 por Abertis Telecom, SAU. En cambio, la operación de absorción de Medialatina Holdings, SA. y Net Radio Medialatina, SAU por parte de Red de Banda Ancha de Andalucía, SA (Axión) implicó la desaparición formal de las dos primeras como operadores de difusión.

El segundo factor es la entrada de operadores de difusión que prestan sus servicios en un ámbito inferior al nacional. Durante 2004 aparecieron nuevos operadores de difusión en el ámbito territorial autonómico, tanto en analógico (TV pública de las comunidades autónomas de Aragón, Baleares, Asturias y Extremadura) como en digital (televisión pública de la comunidad autónoma de Baleares, y dos concesionarias privadas de TDT en la comunidad autónoma de Navarra, –Canal 4 Navarra Digital, SA y Editora Independiente de Medios de Navarra, SA–).

La decisión que tomen estos difusores en cuanto a la autoprestación o no de servicios portadores influirá en la evolución de la demanda en este mercado. Así por ejemplo, el Ens Públic de Radiotelevisió de les Illes Balears decidió sacar a concurso en el año 2004 los servicios portadores del servicio público de televisión y radio autonómicos, que se adjudicaron dos operadores: Difusió Digital Societat de Telecomunicacions, SA (Tradia) y el grupo Telefónica.

La prestación de servicios de transporte y difusión de las señales de radio y televisión terrestre o por ondas hertzianas representa la actividad con mayor

peso de este mercado, debido a la alta demanda de este tipo de servicios por parte de los operadores habilitados para la difusión terrestre de servicios audiovisuales. En la modalidad de difusión vía satélite, Sogecable es el único operador del mercado que ofrece este servicio, aunque utiliza dos plataformas de satélite –Astra e Hispasat–, como soporte para difundir sus contenidos. 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.

– Ingresos

Durante el ejercicio 2004, se muestra una inflexión en la tendencia a la disminución global por estos conceptos advertida en 2003, superando incluso a los alcanzados en 2002. En el periodo 2003/2004 la recuperación de los ingresos globales es del orden del 4,2 por 100, impulsada por el incremento del concepto difusión –7,3 por 100–, frente a la tendencia decreciente de los servicios de transporte en los que se aprecia una caída del 4,6 por 100.

113. Ingresos por servicios de transporte y difusión de la señal audiovisual
(millones de euros)

	2002	2003	2004
Transporte (incluida la contribución)	57,09	58,34	55,65
Difusión	169,06	166,39	178,52
Total	226,15	224,73	234,17

Fuente: CMT

Respecto a los ingresos por transporte, se observa que el descenso arriba apuntado se ha centrado en los servicios de transporte de señales de televisión, analógi-

ca y digital, así como al concepto Otros¹⁹. Por el contrario, las dos modalidades de radio apenas sufrieron variaciones con respecto a los años anteriores.

¹⁹ Bajo este concepto se integran otros servicios asociados al transporte y difusión de la señal, principalmente en el ámbito de las emisiones digitales y que suelen denominarse servicios técnicos auxiliares que pueden comprender; gestión de múltiplex, gestión de EPGs, gestión de sistemas de acceso condicional, etc.

114. Ingresos por servicios de transporte de la señal audiovisual
(millones de euros)

	2002	2003	2004
Televisión analógica	21,79	24,67	21,76
Televisión digital	23,65	22,59	20,64
Radio analógica	3,04	3,26	3,53
Radio digital	-	-	-
Otros	8,61	7,82	9,72
Total	57,09	58,34	55,65

Fuente: CMT

115. Ingresos por servicios de difusión de la señal audiovisual
(millones de euros)

	2002	2003	2004
Televisión analógica	111,36	115,39	115,96
Televisión digital	34,18	25,60	28,31
Radio analógica	19,80	21,84	23,56
Radio digital	3,70	3,56	3,67
Otros	0,01	-	7,02
Total	169,06	166,39	178,52

Fuente: CMT

El último gráfico muestra la evolución ascendente de los ingresos por servicios de difusión de la señal audiovisual. Se observa que esta subida es generalizada

en todos los conceptos tanto de radio como de televisión, si bien son la televisión digital y la radio analógica la que mayores incrementos experimentan.

116. Número de clientes por servicios de transporte de la señal audiovisual²⁰

	2002	2003	2004
Televisión analógica	87	132	174
Televisión digital	25	44	57
Radio analógica	72	84	97
Radio digital	-	-	-
Otros	435	393	425
Total	619	653	753

Fuente: CMT

– Clientes

Durante 2004, se han otorgado un reducido número de títulos habilitantes para prestar este servicio. En el caso de la radio, la subida en el número de clientes se debe al aumento de la externalización de los ser-

vicios portadores, que antes eran de autoprestación y/o transporte de señales en emisiones en cadena. El incremento del número de clientes de servicios de transporte y difusión para televisión está motivado por los nuevos servicios a las televisiones locales y por la externalización de emisiones en cadena.

²⁰ 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).

117. Número de clientes por servicios de difusión de la señal audiovisual²¹

	2002	2003	2004
Televisión analógica	284	315	339
Televisión digital	13	14	60
Radio analógica	151	160	175
Radio digital	14	14	14
Otros	2	-	14
Total	464	503	602

Fuente: CMT

— Cuotas de mercado

El liderazgo en servicios de difusión de la señal audiovisual tanto por clientes como por ingresos, sigue correspondiendo a Abertis con un 73,4 por 100

del mercado de clientes y un 80,8 por 100 del de ingresos, seguido por Net Radio Medialatina con una cuota de un 14 por 100 en clientes y por Red de Banda Ancha de Andalucía con 6,4 por 100 en ingresos.

118. Clientes y cuotas de mercado de servicios de difusión de la señal audiovisual

	2004	% / Total
Abertis	442	73,4
Net Radio Medialatina	84	14,0
Globecast España	50	8,3
Itelazpi, S. A.	14	2,3
Red de Banda Ancha de Andalucía	12	2,0
Total	602	100,0

Fuente: CMT

119. Ingresos y cuotas de mercado de servicios de difusión de la señal audiovisual
(millones de euros)

	2004	% / Total
Abertis	144,18	80,8
Red de Banda Ancha de Andalucía	11,50	6,4
Globecast España	8,74	4,9
Net Radio Medialatina	7,07	4,0
Itelazpi, S.A.	7,02	3,9
Total	178,52	100,00

Fuente: CMT

²¹ 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.

En el segmento de transporte, Abertis es el operador con un mayor número de clientes –333 y el 44,2 por 100 de cuota–, frente a los 260 y 34,5 por 100 de Telefónica de España, y el resto de operadores acaparan en su conjunto 160 clientes y el 21,3 por 100 del mercado. Respecto de la facturación, Abertis factura más de la mitad del

total de ingresos por este concepto –28,14 millones de euros –50,6 por 100 de cuota– seguida de Telefónica Servicios Audiovisuales que ingresa 14,77 millones de euros –26,5 por 100 de cuota. El resto de operadores acaparan en su conjunto 12,74 millones que representan el 22,8 por 100 del mercado.

120. Clientes y cuotas de mercado de servicios de transporte de la señal audiovisual

	2004	% / Total
Telefónica de España	260	34,5
Abertis	333	44,2
Net Radio Medialatina	84	11,2
Telefónica Servicios Audiovisuales	51	6,8
Resto	25	3,3
Total	753	100,0

Fuente: CMT

El comportamiento de este mercado de transporte es quizás un poco más dinámico que el de difusión, debido a que las infraestructuras a las que pueden optar los clientes audiovisuales no se ven limitadas a las opciones basadas en el uso del espectro, o al

menos, al uso de redes terrestres hertzianas, pudiendo acudir a un mercado más amplio, con precios y ofertas sometidas a presiones competitivas alternativas que permiten ofrecer el mismo servicio a bajo coste.

121. Ingresos y cuotas de mercado de servicios de transporte de la señal audiovisual (millones de euros)

	2004	% / Total
Abertis	28,14	50,6
Telefónica Servicios Audiovisuales	14,77	26,5
Globecast España	5,60	10,1
Itelazpi, S.A.	1,70	3,0
Red de Banda Ancha de Andalucía	1,58	2,8
Net Radio Medialatina	1,25	2,2
Resto	2,61	4,7
Total	55,65	100,00

Fuente: CMT

– Índices de concentración

El índice Herfindhal apenas ha sufrido alteración con respecto al resultado que arrojaba en 2003. En ese año, dicho índice relativo al segmento de difusión se situaba en el 0,62 por 100; cifra que indica un alto grado de concentración dada la escasa presencia de operadores en dicho segmento. Por el contrario, en el tramo de transporte, indicaba una concentración sectorial del 0,28 por 100, valor relativamente bajo.

Para el ejercicio 2004, los índices de concentración C_1 y C_4 , reflejan alta concentración en el segmento difusión, con valores de $C_1=73,2$ y $C_4=92,1$ y media o baja concentración para el segmento transporte con valores $C_1=40,2$ y $C_4=87,2$.

– Deficiencias advertidas

La evolución de este mercado se ve influida en buena parte por el estancamiento del proceso de migración de la televisión terrestre analógica a la digital (TDT) durante el año 2002.

En este periodo se mantienen las incertidumbres con respecto al modelo de negocio sostenible en el sector de la TDT y no ha resuelto la eventual adjudicación del espectro de frecuencias asignadas a Quiero TV para sus emisiones de ámbito nacional. Y ello, a pesar del anuncio por el Gobierno de un Plan de impulso de la televisión digital terrenal, de liberalización de la televisión por cable y fomento del pluralismo, realizado el 30 de diciembre de 2004, el cual hasta la fecha aún no se ha concretado y que habrá de dotarse en un futuro del correspondiente marco legal. Dicho plan incluye las siguientes medidas:

- Asignación a la mayor brevedad de frecuencias de cobertura estatal para alcanzar una oferta de catorce programas de cobertura nacional, e ini-

cio de las emisiones de los nuevos programas de cobertura estatal en otoño de 2005.

- Adelanto de dos años en la fecha límite del periodo de transición a la TDT. A partir de 2010 todas las televisiones deberán emitir en digital.
- Coordinación de las fechas de lanzamiento de las televisiones de ámbito nacional con las autonómicas y locales digitales. Las televisiones autonómicas pueden comenzar la emisión de sus programas a partir de enero de 2005. En el caso de las estatales, la fecha prevista para su lanzamiento es otoño de 2005 y finalmente, las televisiones locales podrán iniciar su nueva programación desde agosto de este año hasta el primero de enero de 2008.

– Medidas propuestas

En la evolución de este mercado caracterizado por posiciones fuertes en ambos lados de la negociación, debe tenerse en cuenta el papel que las Administraciones Públicas pueden llevar a cabo en las convocatorias de concursos para la adjudicación de las concesiones de radio y televisión²².

Con la finalidad de fomentar y garantizar la existencia de competencia en este mercado de comunicaciones electrónicas, las administraciones adjudicantes de los servicios públicos de radio y televisión, podrían establecer entre los requisitos para la adjudicación el cumplimiento de determinadas condiciones aplicables a la contratación, como por ejemplo, la notificación de acuerdos conjuntos de selección de operador entre los integrantes de múltiplex transcurrido un periodo de tiempo determinado desde la adjudicación de los servicios de radio y televisión. Otra opción es el establecimiento de una serie de requisitos precompetitivos, como la obligación de los adjudicatarios de licitar públicamente la contratación de los servicios portadores. Dichas condiciones tendrían por objeto garantizar que en la selección del operador de red primen en-

²² Sin perjuicio de las obligaciones de licitación pública que resultan de aplicación a los operadores públicos.

tre los principios de igualdad de trato y libre concurrencia, con lo que se evitaría el cierre del mercado o eventuales abusos de posiciones dominantes.

Finalmente, debe destacarse que, en ejecución de las condiciones de la fusión entre Tradia (Abertis) y Retevisión I, establecidas por el Acuerdo de Consejo de Ministros de 14 de noviembre de 2003, Abertis está obligada a presentar a la aprobación de esta Comisión una propuesta de condiciones tipo que serán de aplicación en el acceso, por terceros operadores, a las redes empleadas por Tradia y/o Retevisión I para la prestación del servicio soporte de difusión de televisión, analógico o digital, en Cataluña. Dichas condiciones habrán de garantizar el acceso o uso de dichas infraestructuras de una forma transparente, no discriminatoria y con tarifas orientadas a costes.

b) Difusión de películas

– Descripción del mercado

Este mercado comprende la adquisición mayorista de derechos de emisión de películas cinematográficas y en particular, la adquisición de películas de estreno y mayor éxito en taquilla (*premium*), en su mayoría correspondientes a los grandes estudios de Hollywood (*majors*).

El avance de las soluciones de banda ancha, principalmente TV y video por ADSL, unido a la evolución de los modelos de negocios de la telefonía móvil e Internet, apuntan a un aumento de la demanda de derechos de emisión de películas y contenidos audiovisuales, para la modalidad de video bajo demanda, en la que el usuario decide en el momento en el que desea ver o descargar el contenido elegido. En estos casos, junto a la adquisición de derechos tradicionales de emisión de películas, adquiere cada vez más interés la adquisición mayorista de derechos de explotación de otros contenidos de video, relacionados o no con las películas (videojuegos, las mejores escenas o secuencias de una película o serie, videos promocionales, sketches, mensajes de video, etc.).

– Evolución del sector

La situación del mercado en 2004 no ha variado mucho respecto del año anterior. Los grandes estudios mantienen una situación de preponderancia en la negociación de estos derechos, así como en las formas de comercialización de las producciones 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–.

La importancia de este segmento de mercado llevó a la Comisión Europea a iniciar un periodo de investigación contra los siguientes estudios americanos: Buena Vista Internacional, Warner Bros, 20th Century Fox, Sony Pictures, MGM, Dreamworks, Paramount Pictures y NBC Universal, en relación con sus contratos de licencia de toda la producción durante un periodo de años (*output deals*) con las televisiones de pago europeas, a raíz de una denuncia de la empresa TPS contra su competidora Canal+ Francia. La investigación respecto de los seis primeros estudios señalados se renunció al renunciar estas empresas a aplicar en sus contratos la cláusula de “estudio más favorecido”, por la que la productora tiene derecho a disfrutar de los términos y condiciones más favorables acordados entre una televisión de pago y cualquiera de los otros estudios. Esta práctica representaba una alineación o coordinación de precios, contraria a la libre competencia.

En relación con la televisión de pago, del lado de la demanda, Sogecable continúa siendo el principal tenedor de los derechos de explotación de películas de estreno y mayor éxito de los grandes estudios de Hollywood en televisión de pago en primera y segunda ventana. Sogecable puede sublicenciar estas películas a terceros operadores de televisión en el territorio español.

En este periodo, se han mantenido en vigor los contratos con los grandes estudios suscritos con anterioridad, en los mismos términos de exclusividad y duración iniciales.

Respecto a los derechos de explotación de estas películas en pago por visión, no se perciben problemas de competencia en su adquisición, en la medida en que no se poseen en exclusiva por un operador.

Además, en este momento en el que la comercialización de derechos de explotación de otros contenidos de video, gráficos y de audio (tonos, politonos, etc.) es aún emergente, habrá que vigilar que la adquisición de estos derechos se produzca en condiciones de libre competencia, a la luz de las medidas de control de concentraciones adoptadas con ocasión de la fusión entre Vía Digital y Sogecable aún vigentes²³, en la medida en que actuarán de límite o condicionante de la actuación de Sogecable en este mercado.

Cuando se trate de adquirir contenidos producidos por el grupo Sogecable, el citado acuerdo prohíbe a este operador que discrimine el suministro de contenidos a favor de las empresas del proyecto Imagenio, o cualquier otro del grupo Telefónica, con respecto a otros operadores, y en particular, los operadores de cable (condiciones decimocuarta y decimoquinta del acuerdo).

A este respecto, esta Comisión habrá de vigilar la actuación de Sogecable y en especial, las condiciones que se establezcan para suministrar contenidos al servicio Imagenio, una vez superado el periodo de prueba piloto de este, ya que Sogecable actúa en algunos casos como suministrador de esos mismos contenidos a otros operadores.

Por otra parte, la situación del mercado mayorista de adquisición de derechos de emisión de películas o largometrajes ha sido objeto de análisis durante el año 2004 por parte de diversas autoridades de defensa de la competencia.

El Servicio de Defensa de la Competencia (SDC), analizó los contratos de exclusiva entre seis grandes estudios de cine americanos (20th Century Fox, Buena Vista Internacional, Universal Studios, Paramount Pictures, Columbia Tristar Films y Warner Bros) y Sogecable a fin de determinar si existían prácticas restrictivas de la competencia, y si los contratos referidos a la emisión de largometrajes en primera ventana de televisión de pago restringían la competencia del mercado de televisión de pago español. El SDC consideró que dichos contratos no tenían por objeto ni efecto la restricción de la competencia, puesto que cuando se negociaron existía competencia en el mercado (Vía Digital).

Finalmente, el Tribunal de Defensa de la Competencia llevó a cabo investigaciones, aún sin concluir al finalizar 2004, acerca de los contratos de los estudios americanos para la distribución de películas en las salas de cine españolas.

Respecto de este mercado, las reclamaciones presentadas ante la CMT durante 2004 tuvieron como objeto principal el acceso a los empaquetamientos en canales que de estos contenidos hace el operador que los detenta, es decir, Sogecable.

En este contexto, se presentaron ante la CMT, por parte de determinados operadores de cable, respectivas demandas arbitrales en relación con el acceso a determinados canales emitidos por Sogecable. Aunque estos casos se tratan en el apartado correspondiente al mercado mayorista de producción y distribución de canales temáticos, basta señalar que la CMT reconoció en el caso del cine, la obligación de Sogecable de conceder el acceso del operador de cable a los distintos canales Gran Vía en condiciones equitativas, transparentes y no discriminatorias, tanto desde el punto de vista del precio como de los

²³ La condición quinta del Acuerdo del Consejo de Ministros de 29 de noviembre de 2002, establece que Sogecable no podrá adquirir derechos en régimen de exclusiva de largometrajes cinematográficos producidos por los grandes estudios para su explotación en cualquier régimen de pago por visión mediante plataformas tecnológicas distintas de las que explota actualmente, mientras que la condición sexta establece que dicho operador no podrá adquirir derechos en régimen de exclusiva de largometrajes cinematográficos producidos por los grandes estudios para su explotación por medio de telecomunicaciones móviles y sistemas de transmisión de datos.

contenidos, así como la obligación de proveer determinados servicios asociados a la comercialización de canales temáticos. Al finalizar 2004, se encontraban abiertos cinco expedientes de arbitraje.

c) Servicios técnicos de televisión digital interactiva y de pago

El mercado de servicios técnicos para los servicios de televisión digital interactiva y de pago consiste, en la gestión administrativa de abonados, la autorización o autenticación de suscriptores (SAC), servicios de EPG, puesta a disposición de capacidad en redes de telecomunicaciones, multiplexación, etc.

La situación de este mercado sigue la tendencia general de años anteriores, por lo que se mantiene en gran medida la autoprestación de estos servicios por parte de las plataformas digitales, debido a la integración vertical de dichos negocios.

En tales circunstancias, la integración vertical podría ir en perjuicio de los canales temáticos de proveedores independientes, ya que la plataforma podría renunciar a incluir determinados canales o servicios de terceros en su oferta, en beneficio de los canales vinculados a ella, o incluirlos sólo si aceptan determinadas condiciones. Estas situaciones deberán ser vigiladas para evitar comportamientos contrarios al derecho de la competencia, máxime en el caso de Sogecable, operador que de manera específica tiene la obligación de permitir el acceso a su oferta comercial a un determinado número de proveedores independientes.

Este escenario podría verse afectado con la entrada de nuevos operadores de televisión digital una vez que su implante la TDT, en la medida en que los nuevos operadores recurrieran a terceros para el desarrollo de estos servicios.

Por otra parte, la tendencia a la contratación de los servicios técnicos de plataforma por parte de los canales o proveedores de servicios, es decir la prestación de dichos servicios también a terceros, se verá parcialmente influida por efecto de las condiciones

impuestas a la fusión de las plataformas digitales, que establecen la obligación de Sogecable de prestar servicios mayoristas de plataforma digital en condiciones equitativas, transparentes, no discriminatorias y con tarifas orientadas a costes.

d) Retransmisión de eventos deportivos

– Descripción del mercado

Los derechos de retransmisión deportiva tienen determinadas características específicas entre las que destaca su naturaleza (normalmente sólo el pase en directo tiene un elevado valor para el público) o la importancia de factores ajenos al control del adquirente de los derechos. Los titulares originarios de derechos de retransmisión televisiva de eventos deportivos los ofrecen a los operadores de televisión, que compiten entre sí por adquirirlos.

De todos los eventos deportivos, los más atractivos al público son los vinculados con el fútbol en directo. En lo relativo a este deporte, el mercado mayorista presenta las mismas tendencias que el año anterior. Así, del lado de la oferta, los clubes titulares de los derechos de retransmisión de los encuentros de la Liga española de fútbol siguen licenciando colectivamente tales derechos, al encontrarse acordada desde el año anterior la licencia de tales derechos a Sogecable (Audiovisual Sport) hasta la temporada 2005/06. Este operador a su vez los sublicencia a otros operadores de televisión. La adquisición de estos derechos sigue caracterizada por unos elevados costes, con fórmulas que suelen incluir, en el caso de las sublicencias a otros operadores, unas cantidades mínimas garantizadas junto a una cantidad variable en función de los consumos realizados.

El esquema de explotación de los partidos de la Liga española en las modalidades de abierto, televisión de pago y pago por visión, por tanto, continúa siendo el mismo que en el año anterior. Por otra parte, Sogecable mantuvo también en este periodo los derechos de la Copa del Rey en pago por visión.

Iguals circunstancias tienen lugar respecto de los derechos de televisión de pago y pago por visión para España de los partidos de la Liga de Campeones, que continúan en manos de Sogecable hasta la temporada 2005/06.

La CMT intervino para solventar las deficiencias que se advirtieron en este mercado. El Consejo del organismo regulador consideró que los mínimos garantizados incluidos en los contratos de sublicencia de derechos PPV suscritos entre Sogecable y varios operadores de cable no eran equitativos, por lo que se requirió la modificación de los mismos. Asimismo, se prohibieron distintas prácticas de comercialización de partidos de pago por visión seguidas por Sogecable en y que tenían un carácter discriminatorio y no equitativo.

Por otra parte, determinadas restricciones impuestas por Sogecable en relación con la comercialización de los partidos y la retransmisión de la señal de los mismos por los operadores sublicenciarios se consideraron como no equitativas y discriminatorias, por lo que se establecieron ciertas facultades de los operadores en relación con la comercialización de los partidos y sus retransmisiones. Finalmente, se adoptaron medidas a fin de garantizar la no discriminación en relación con la retransmisión de los partidos en diferido por parte de los operadores sublicenciados.

En este periodo se ha asistido al desarrollo de nuevas formas de explotación de los eventos deportivos. A finales de 2004, Imagenio comenzó a transmitir, partidos de la Liga y de la Copa del Rey en pago por visión. En este contexto, la CMT vigila que las condiciones de sublicencia de dichos eventos a los operadores de cable no se produzcan de forma discriminatoria respecto de Telefónica.

A lo largo de 2004, los operadores de telefonía móvil han puesto en funcionamiento una serie de servicios relacionados con eventos deportivos, que si bien en la mayoría de los casos no llegan a la retransmisión íntegra del partido, sí suponen una emisión parcial o una explotación derivada de los mismos, como por ejemplo, envío de los goles en foto, repetición en

vídeo de los mejores goles de la jornada, servicios de noticias deportivas, etcétera. Aunque estas otras formas de explotación puedan dar lugar a un mercado diferenciado, no obstante habrá que vigilar las actuaciones de Sogecable en la medida en que actúe de sublicenciante de los derechos.

e) Producción y distribución de canales temáticos

— Descripción del mercado

En la actualidad existe un mercado mayorista específico de suministro de canales temáticos, en los que los productores y/o editores definen una parrilla de programación agrupando contenidos de televisión, que luego comercializan a las plataformas de televisión. Posteriormente, las plataformas de televisión de pago, engloban estos canales paquetes para su comercialización al por menor.

Los productores y/o editores de canales temáticos pueden negociar directamente con las plataformas de televisión las condiciones de distribución de sus productos, o llegar a acuerdos con empresas especializadas que representan simultáneamente a varios productores de canales temáticos.

El número de empresas que producen este tipo de canales es amplio, puede reducirse a tres categorías: las propias plataformas o sus filiales, las *majors* y el resto de editores y productores.

— Evolución del sector

El periodo correspondiente a 2004 se caracteriza, por un lado, por algunos cambios en la oferta de programación de Digital + y, por otro, por la demanda por parte de algunos operadores de televisión de pago de determinados canales producidos por el grupo Sogecable, en aplicación de las condiciones que se establecieron por el Gobierno para autorizar la fusión de las plataformas digitales.

La programación de cine de Digital + sufrió algunas modificaciones, como por ejemplo, el cambio de nom-

bre de algunos canales. También se amplió la oferta, con la incorporación de algunos canales de cine y deportes y la introducción de nuevos paquetes.

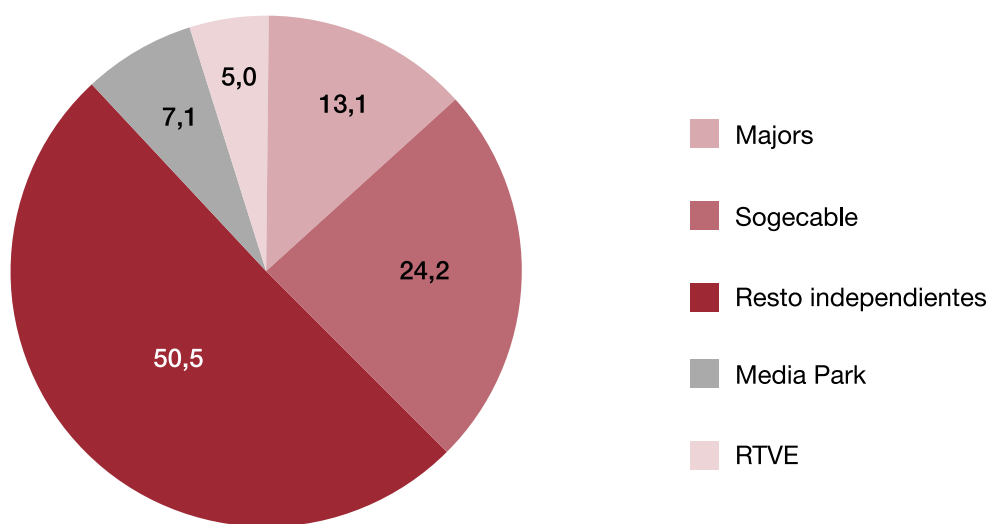
Por otra parte, los derechos de emisión de determinados contenidos considerados primordiales para una plataforma de pago (cine y fútbol *premium*) continúan en manos de Sogecable, lo que le da una situación privilegiada frente al resto de sus competidores a la hora de diseñar una oferta de programación atractiva. En este sentido, la intervención de la CMT intentó garantizar que Sogecable comercializara en condiciones equitativas, transparentes y no discriminatorias, al menos un canal de cine con contenidos producidos por los grandes estudios en primera ventana de televisión de pago, con características equivalentes al canal Gran Vía de Vía Digital. La CMT también estableció a Sogecable la obligación de comercializar a terceros operadores determinados canales temáticos de deportes producidos y emitidos por este operador, en condiciones equitativas, transparentes y no discriminatorias.

Asimismo, en este periodo el servicio Imagenio de Telefónica, que ofrece servicios de televisión de pago, comenzó a emitir algunos canales temáticos producidos por el grupo Sogecable. Con el fin de evitar posibles distorsiones de la competencia basadas en un eventual trato discriminatorio respecto de otros operadores de televisión de pago, la CMT deberá vigilar las condiciones en las que se produce la comercialización de dichos canales.

Respecto de la evolución del lado de la oferta, tras el análisis de los datos correspondientes a este periodo, se distinguen tres tipos de editores de canales temáticos de televisión:

- Canales editados por los grandes estudios de Hollywood, con una cuota de mercado del 13,13 por 100, lo que presentan un ligero incremento respecto a 2003.
- Canales editados por los titulares de las plataformas, básicamente Sogecable, pues los operadores de cable prácticamente no editan canales temáticos. Este operador contaría con una cuota

122. Distribución edición canales temáticos (porcentaje)



Fuente: CMT

del 24,24 por 100 del total de canales temáticos, con un incremento de casi dos puntos porcentuales respecto al año anterior.

- Canales editados por terceros independientes de las plataformas de pago, que alcanzan una cuota del 64,64 por 100, por lo que desciende aproximadamente 0,5 puntos respecto a 2003. Dentro de este grupo, Media Park ostenta una mayor cuota de 7,07 por 100, seguido del grupo RTVE, con un 5,05 por 100 y del grupo Cisneros, Multicanal y Pramer, con una cuota del 4,04 por 100 y finalmente, por el grupo Televisa con un 3,03 por 100 de cuota.

En 2004, el grupo Planeta dejó de editar canales temáticos. Otros productores independientes han desarrollado toda una serie de estrategias para adaptarse al nuevo entorno resultante de la fusión, buscando nuevas plataformas de distribución o iniciando nuevos proyectos o asociaciones, como el caso de Media Park que este periodo llevó a cabo el lanzamiento del canal MGM.

El volumen total de canales temáticos editados y comercializados en el mercado en español descendió ligeramente durante 2004 respecto del año anterior (alrededor del 10 por 100, unos 11 canales menos).

Asimismo, se observa el comienzo de una tendencia a los procesos de fusión entre distintas productoras audiovisuales del mercado nacional, la mayoría aún no concluidos

Enmarcado dentro del proceso de relanzamiento de la productora tras su salida de Vía Digital, Media Park recibió diferentes ofertas de compra, entre ellas la presentada por Ono y Mediapro a fin de comprar cada rama de producción audiovisual y servicios técnicos e instalaciones de Mediapark. Por otra parte, Endemol analizó la fusión entre sus filiales de producción Gestmusic y Zeppelin, a fin de racionalizar recursos y conseguir mejor posicionamiento en el mercado nacional. A su vez, el grupo Telefónica recibió varias ofertas para la compra de su productora. Asimismo, se iniciaron las negociaciones para su fusión entre las productoras Mediapro y Globomedia.

123. Distribución de canales temáticos por operadores

Canales temáticos	Grupo Auna Fijo	Grupo Ono	Sogecable	Imagenio
40 LATINO			X	X
40 TV		X	X	
AL JAZEERA		X		
ANDALUCIA TURISMO		X		X
ATEL		X		X
AXN	X		X	X
BLOOMBERG TV	X	X		X
BOOMERANG			X	
BUZZ	X	X		
CALLE 13	X	X	X	X
CANAL 18	X	X		
CANAL 24 HORAS		X	X	
CANAL BARÇA TV			X	
CANAL CLASICO		X	X	
CANAL COCINA	X	X	X	X
CANAL DE HISTORIA	X	X	X	X
CANAL FIESTA		X		
CANAL HOLLYWOOD	X	X	X	X
CANAL NOSTALGIA		X		
CANAL OPERACIÓN TRIUNFO			X	
CANAL PARLAMENTO	X	X		
CANAL PLUS		X	X	
CANAL + CINE 1			X	
CANAL + CINE 2			X	
CANAL + CINE 3			X	
CANAL + Deportes 1			X	
CANAL + Deportes 1			X	
CANAL + Deportes 3			X	
CANAL SENADO		X		
CANAL STAR		X		
CANAL TELECORAZON		X		
CANAL VIDENCIA		X		
CARTOON NETWORKS	X	X	X	X
CAZA Y PESCA			X	
CINEMANIA>>2			X	
CINEMANIA ..30			X	

(continúa)

123. Distribución de canales temáticos por operadores

Canales temáticos	Grupo Auna Fijo	Grupo Ono	Sogecable	Imagenio
CINEMANIA			X	
CINEMATEK	X	X		
CLUB SUPER 3	X	X		
CNBC EUROPE		X	X	
CNN +		X	X	
CNN INTERNACIONAL	X	X		X
COSMOPOLITAN TV	X	X	X	X
DCINE ESTUDIO			X	
DCINE ESPAÑOL			X	
DISCOVERY CHANNEL		X		X
DISNEY CHANNEL	X	X		X
DISNEY CHANNEL +1	X	X		
DOCUMANÍA		X	X	
EHS.TV		X		
EL GOURMET.COM		X		
EURONEWS	X	X		X
EUROSPORT	X	X	X	X
EUROSPORT NEWS		X		
EWTN		X		
EXPANSION TV	X		X	
EXTREME SPORTS CHANNEL		X		
FACTORÍA DE FICCIÓN	X		X	
FOX	X	X	X	
FOX KIDS (JETIX)		X	X	X
GALAVISION				X
GAME NETWORK		X		
GOLF +			X	
GRANDES DOCUMENTALES		X		
HALLMARK		X		
HTV		X		
METEO			X	
MEZZO		X	X	
MOTORS TV		X		
MTV	X	X	X	
NATURA		X		
NICKELODEON	X	X		

(continúa)

123. Distribución de canales temáticos por operadores

Canales temáticos	Grupo Auna Fijo	Grupo Ono	Sogecable	Imagenio
NUEVA ERA	X			
ODISEA	X	X		X
PARAMOUNT COMEDY	X	X		
PEOPLE + ARTS			X	
PLAYBOY TV	X	X	X	
PLAYHOUSE DISNEY	X	X		X
PLAYIN TV			X	
REAL MADRID TV			X	X
RIO DE LA PLATA		X		
SAILING CHANNEL		X		
SHOWTIME	X	X		
SOL MUSICA	X	X		X
SOLO TANGO		X		
SPICE PLATINUM				X
SPORTMANIA		X	X	X
TELEDEPORTE	X	X		X
TELEMUNDO		X		
TELENOVELAS			X	
TOON DISNEY	X	X		X
TURNER CLASSIC MOVIES	X	X	X	
VENEVISIÓN		X		
VH1	X			
VIAJAR		X	X	X
METRO GOLDWYN MAYER	X	X		
OTROS	X	X	X	X

Fuente: CMT

MEMORIA DE ACTIVIDADES

3

MEMORIA DE ACTIVIDADES

3.1 NOTIFICACIONES DE INICIO DE ACTIVIDAD E INSCRIPCIÓN DE LAS AUTORIZACIONES GENERALES

El nuevo marco regulador de las comunicaciones electrónicas, encaminado fundamentalmente a consolidar la libre competencia en el mercado de las telecomunicaciones, supuso una profundización en los principios ya consagrados en la Ley General de Telecomunicaciones del año 1998. Entre estos principios cabe destacar la introducción de mecanismos correctores que han garantizado la diversidad en la oferta de redes y servicios, la protección de los derechos de los usuarios y la mínima intervención de la Administración en el sector.

La capacidad de elección de los usuarios, como consecuencia directa del número de operadores, se ha traducido en una mejora de los niveles de calidad de los servicios y en una reducción de sus precios. Esta tendencia ya iniciada en la etapa anterior se verá reforzada conforme entren en vigor los reglamentos de desarrollo de la actual Ley General de Telecomunicaciones.

La Ley General de Telecomunicaciones del año 2003 ha transpuesto, entre otras, 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”*.

Esta definición es menos restringida que la de autorización contenida en la Directiva 97/31/CE, (Directiva de Licencias que incluía tanto a las au-

torizaciones generales como a las licencias individuales), transpuesta al ordenamiento jurídico español por la Ley General de Telecomunicaciones del año 1998. Además, también va más allá de la definición de autorización general contenida en dicha directiva que preveía la posibilidad de existencia de autorizaciones generales que se regían por licencias por categorías o por disposiciones legales de carácter generales que permitían la prestación del servicio y el establecimiento de redes.

El concepto de autorización general establecido en la Directiva de Autorización parte de otorgar al mismo naturaleza de disposición de carácter general, es decir, ya no se precisan las licencias individuales o las licencias por categorías establecidas en la normativa anterior. El nuevo régimen legal establece un título habilitante único consistente en una disposición de carácter general cuyo sentido será otorgar derechos para el suministro de redes y servicios de comunicaciones electrónicas, imponiendo, a su vez, a los operadores que suministren redes y servicios de comunicaciones electrónicas, determinadas obligaciones específicas al sector 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 explotar una red es un derecho preexistente que estará regulado por una disposición de carácter general. La posibilidad de iniciar el ejercicio de los derechos que confiere esta autorización general preexistente se materializa en la simple notificación del operador a la CMT de su intención de iniciar la actividad con sujeción a lo establecido en la disposición que regula la actividad, sin necesidad de que exista un acto explícito por parte de la misma para que el operador pueda ejercer los derechos derivados de la autorización.

3.1.1 PRÁCTICA DE LA NOTIFICACIÓN

De acuerdo con las disposiciones contenidas en la directiva de autorizaciones, la Ley General de Telecomunicaciones, en sus artículos 5 al 9, establece el régimen jurídico básico que regula la forma en la que los interesados pueden ejercer el derecho preexistente para la explotación de redes o la prestación de servicios de comunicaciones electrónicas, en régimen de libre competencia.

Los interesados en la explotación de una determinada red o en la prestación de un determinado servicio de comunicaciones electrónicas deberán, con anterioridad al inicio de la actividad, notificarlo fehacientemente a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones en los términos que se determinen mediante real decreto, con la única exigencia de someterse a las condiciones previstas para el ejercicio de la actividad que pretendan realizar.

Solamente en el caso de que la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones constate que la notificación no reúne los requisitos establecidos en el artículo 6 de la Ley General de Telecomunicaciones dictará resolución motivada no teniendo ésta por realizada.

Esta reflexión nos lleva a la conclusión de que con el nuevo sistema de autorización general, la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones ha de partir de la presunción de que el interesado tiene la capacidad técnica y económica para realizar la actividad, a diferencia del sistema anterior, donde se partía de la premisa de que era el propio interesado el que, con anterioridad al inicio de la actividad debía acreditar que cumplía con los requisitos establecidos.

3.1.2 INSCRIPCIÓN DE LAS AUTORIZACIONES

El artículo 7 de la Ley General de Telecomunicaciones creó, dependiente de la CMT, el Registro de operadores, de carácter público, cuya regulación, por real

decreto, a finales de 2004 aún no se había realizado¹. En él deberán inscribirse los datos relativos a las personas físicas o jurídicas que hayan notificado su intención de explotar redes o prestar servicios de comunicaciones electrónicas, las condiciones para desarrollar la actividad y sus modificaciones. Por tanto, toda vez que se haya constatado que la notificación se ha realizado de forma fehaciente, la CMT procederá a la correspondiente inscripción registral.

De conformidad con el actual marco legislativo, la habilitación para la explotación de redes y la prestación de servicios de comunicaciones electrónicas debe considerarse personal e intransferible, al no ser un título habilitante propiamente dicho, sino una inscripción registral, hecha a título personal, por lo que no es posible su transmisión. Únicamente, en el caso de una fusión por absorción de una sociedad por otra, se considera, de conformidad con las disposiciones contenidas en la Ley de Sociedades Anónimas y en la Ley de Sociedades Limitadas, que la sociedad absorbente queda subrogada en los derechos y obligaciones de la absorbida. En este caso, el procedimiento consiste en la inscripción de la sociedad absorbente como persona autorizada para la explotación de redes o la prestación de servicios de comunicaciones electrónicas, procediéndose, además, a la cancelación de la inscripción registral correspondiente a la sociedad absorbida.

3.1.3 RÉGIMEN TRANSITORIO HASTA QUE SE DESARROLLE REGLAMENTARIAMENTE EL REGISTRO DE OPERADORES

Con relación a las normas de desarrollo de las previsiones de la Ley General de Telecomunicaciones de 1998 relativa a los títulos habilitantes para el establecimiento o explotación de redes de telecomunicaciones o la prestación de servicios de telecomunicaciones, la disposición transitoria primera de la nueva ley establece la proroga automática de su vigencia hasta que entre

¹ El Registro de operadores se ha regulado mediante el Real-Decreto 424/2005, de 15 de abril, por el que se aprueba el Reglamento sobre las condiciones para prestación de los servicios de comunicaciones electrónicas, el servicio universal y la protección de datos.

en vigor la normativa de desarrollo que se prevé en el artículo 8 de la nueva ley. No obstante, esta aplicación transitoria deberá ser (como se corresponde con el principio de jerarquía normativa) respetuosa con las previsiones de la nueva ley (y por ende, de la Directiva de Autorización).

Lo que significa que, en tanto se promulgue la citada normativa de desarrollo, 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 opongan a lo dispuesto en la nueva ley.

Los operadores con títulos otorgados al amparo de la anterior ley ya no serán titulares de licencias individuales o de autorizaciones generales (estos títulos se extinguieron directamente con la entrada en vigor de la nueva ley 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 ley.

a) Registro especial de titulares de licencias individuales

Según establece el apartado 2.b) de la disposición transitoria primera de la nueva ley, este registro quedará inmediatamente cerrado a la inscripción de nuevos operadores desde la entrada en vigor de la nueva ley. 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.

Una vez creado el nuevo registro de operadores, los operadores inscritos en el antiguo deberán ser inscritos de oficio por la CMT en el nuevo registro, previa la tramitación del procedimiento que sea necesario establecer y de conformidad con lo que disponga al respecto el reglamento al que se refiere el citado artículo 7 de la 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 ley y hasta que se 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 amparados por la autorización general para establecer o explotar redes o prestar servicios de comunicaciones electrónicas.

3.1.4 RÉGIMEN TRANSITORIO DE LOS SERVICIOS DE DIFUSIÓN POR CABLE

La disposición adicional décima de la Ley General de Telecomunicaciones se refiere a la privatización del servicio de difusión por cable que, hasta la entrada en vigor de la ley en noviembre de 2003, se mantenía con la naturaleza de servicio público esencial de titularidad estatal. En esta disposición se establece que el servicio debe prestarse en régimen de libre competencia, en las condiciones que se establezcan por el Gobierno mediante reglamento

Por su parte, la disposición transitoria décima de la misma ley dispuso la transformación, en las correspondientes autorizaciones administrativas, de todos los títulos habilitantes otorgados para los servicios de difusión de radio y televisión por cable al amparo de la Ley 42/1995, de 22 de diciembre, de Telecomunicaciones por Cable, facultando a la CMT a tales efectos.

En cumplimiento de lo anterior, por Resoluciones del Consejo de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, de 4, 11 y 25 de marzo de 2004, respectivamente, se transformaron en la preceptiva autorización administrativa las concesiones para la prestación de los servicios públicos de difusión, las concesiones provisionales, especiales y habilitaciones ex lege habilitantes para la prestación del servicio de televisión por cable que se encontraban vigentes a la entrada en vigor, el día 5 de noviembre de 2003, de la Ley General de Telecomunicaciones.

3.1.5 RESUMEN DE LAS ACTIVIDADES REALIZADAS POR LA CMT EN 2004

1. Resumen de las actividades realizadas por la CMT en 2004 (*)				
	Vigentes a 31/12/2003	Notificaciones en 2004	Canceladas en 2004	Vigentes a 31/12/2004
Inscripciones	1.723	422	68	2.077

Fuente: CMT

2. Títulos habilitados durante el año 2004 (**) (***)				
Autorizaciones de televisión por satélite				
	Vigentes a 31/12/2004	Otorgadas en 2004	Extinguidas en 2004	Vigentes a 31/12/2004
Difusión de televisión por satélite mediante acceso condicional	4	—	—	4
Difusión de televisión por satélite sin acceso condicional	10	1	1	10
Total	14	1	1	14

Televisión por cable (títulos transformados)

	Vigentes a 4/11/2003	Vigentes a 31/03/2004	Otorgadas en 2004	Canceladas en 2004	Vigentes a 31/12/2004
Concesiones definitivas	81	—	—		
Concesiones provisionales	311	—	—		
Concesiones especiales	2	—	—		
Habilitaciones ex lege	121	—	—		
Total	515	—	—	—	—
Autorizaciones administrativas	—	515	—	5	510

Fuente: CMT

(*) Los datos relativos a las inscripciones que se detallan, corresponden a las notificaciones efectuadas por las personas interesadas: primera inscripción y siguientes inscripciones, en su caso, por modificación de la inscripción por adición de servicios. El total de operadores puede consultarse en el censo que figura en el CD que se acompaña.

(**) Último día de vigencia de la Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones.

(***) Las concesiones otorgadas al amparo de la Ley de Telecomunicaciones por cable y su normativa de desarrollo se transformaron en autorización administrativa los días 4, 11 y 25 de marzo de 2004.

3.1.6 REESTRUCTURACIONES EMPRESARIALES

Durante el año 2004 el grupo Ono ha continuado con la reestructuración de su grupo empresarial iniciada en el 2002, al haber absorbido, en septiembre de dicho año, la sociedad Región de Murcia de Cable, SAU por Cableuropa, SAU, con la consiguiente subrogación por parte de ésta de los derechos y obligaciones de dicha sociedad.

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 y Valencia de Cable, SA, todavía no se han fusionado con Cableuropa, SAU, no teniendo constancia de cuando se producirá, en caso de producirse, la fusión por absorción.

3.2 FUNCIONES DE ARBITRAJE

Además de sus funciones públicas, la CMT tiene atribuida una función de carácter privado que consiste en arbitrar los conflictos que surjan entre los operadores del sector de las telecomunicaciones, así como del sector audiovisual, previo sometimiento voluntario de éstos al arbitraje de la CMT.

Esta función se entiende sin perjuicio de las funciones públicas de resolución de conflictos previstas en la Ley General de Telecomunicaciones, que permiten a la CMT intervenir en los conflictos que tienen los operadores en materia de acceso, interconexión, compartición de infraestructuras o guías telefónicas.

Caracteriza a la función privada de arbitraje, frente a las funciones públicas de resolución de conflictos, la circunstancia de que su objeto versa sobre aquellas materias en las que las partes tienen libre disposición (por la ausencia de un interés público concurrente), y también la confidencialidad que, con un carácter general, se atribuye a toda la información que se conoce a través de las actuaciones arbitrales.

La competencia arbitral de la CMT se encuentra prevista en el artículo 48.3 a) de la Ley 32/2003, General de Telecomunicaciones, para lo que se refiere a los operadores del sector de las telecomunicaciones, y, con vigencia transitoria, en el artículo 1.2.2 a) de la Ley 12/1997, de Liberalización de las Telecomunicaciones, para lo que se refiere a los operadores del sector audiovisual.

Ciertas previsiones específicas contenidas en acuerdos del Consejo de Ministros han venido a reforzar esta competencia arbitral de la CMT.

Los acuerdos del Consejo de Ministros relativos a la integración de Vía Digital en Sogecable, cuya publicación en el BOE han dispuesto las Órdenes ECO 19/2003 y 20/2003, prevén la intervención arbitral de la CMT, salvo que las partes acuerden acudir a otro árbitro diferente, para resolver los conflictos que pudieran surgir entre Sogecable y los terceros en lo relativo a la aplicación de determinadas condiciones a las que el Consejo de Ministros sujetó la concentración entre los dos operadores mencionados.

También el acuerdo del Consejo de Ministros relativo a la adquisición por Abertis del 100 por 100 de las acciones de Retevisión I, cuya publicación en el BOE dispuso la Orden ECO/3458/2003, prevé, en esta misma línea, que la CMT actuará como árbitro en caso de cualquier conflicto relativo al cumplimiento de determinadas condiciones del acuerdo.

En este contexto, el ejercicio de la función de arbitraje ha experimentado un importante empuje en el año 2004.

Se han planteado a la CMT un total de 13 solicitudes de arbitraje, de las que ésta ha admitido 12. Sobre varios de los arbitrajes admitidos ha recaído ya un laudo, por medio del cual la CMT ha resuelto la controversia que existía entre las partes. Cinco de estos laudos han sido dictados en 2004. Para los restantes supuestos ha continuado en el año 2005 la tramitación del correspondiente procedimiento de arbitraje encaminado a dirimir el conflicto existente.

3.3 FUNCIONES DE CONTROL Y SUPERVISIÓN

La Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones, siguiendo las directrices de la nueva regulación comunitaria, ha supuesto un cambio radical en el enfoque que las entidades reguladoras españolas han de dar a su intervención en la regulación sectorial de las telecomunicaciones. La nueva ley simplifica y reduce la intervención de la CMT con respecto a las operaciones de entrada en el mercado de nuevos operadores, a la vez que potencia sus facultades en el seguimiento y control del grado de cumplimiento por éstos de las obligaciones que son inherentes a la condición de operador. Por otra parte, se abandona el sistema de designación de operadores dominantes a los que se les imponen directamente determinadas obligaciones, por otro en el que, por medio de la utilización de los instrumentos propios de la normativa de defensa de la competencia, se analizan las condiciones de competencia de los mercados y se imponen a los operadores que se encuentren en una posición de poder significativo en el mercado en cuestión los remedios que sean necesarios para solucionar los posibles fallos de mercado detectados.

Una de las consecuencias lógicas de la simplificación de la regulación sectorial se concreta en las condiciones para convertirse en operador. Se ha sustituido el sistema de autorización individual para cada operador establecido en la Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones, que requería un control exhaustivo ex ante de la idoneidad de las entidades interesadas en entrar en el mercado, por otro sistema de notificación, en el que el control de las condiciones previamente asumidas por el operador se realiza con posterioridad al inicio de la actividad y con cargo a la autoridad reguladora.

En consecuencia, la Ley 32/2003 refuerza las competencias y facultades de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones en relación con la supervisión y regulación de los mercados de prestación de servicios y explotación de redes de comunicaciones electrónicas, contemplándose así un sistema que

gana en flexibilidad y modifica el régimen de intervención administrativa en los citados mercados.

Como necesario contrapunto a una mayor simplificación para convertirse en operador de redes y servicios de comunicaciones electrónicas, la ley ha otorgado a la CMT funciones de control del cumplimiento por los operadores de las obligaciones que les impone la normativa sectorial. Para el cumplimiento de tales funciones de control, la ley ha previsto que esta Comisión pueda obtener información de los operadores, ejercer las funciones inspectoras correspondientes, imponer medidas cautelares en el procedimiento sancionador o inhabilitar a las empresas que cometan infracciones muy graves, entre otras facultades.

Dentro de esta línea de un mayor reforzamiento de las potestades de control administrativo se asientan, por un lado, la ampliación de las competencias sancionadoras, al tipificarse nuevas conductas sobre las que la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones podrá ejercer su potestad sancionadora, y, de otro, la ampliación de los medios de investigación con los que se le dota para hacer posible una más pronta y ágil detección de aquellas conductas que puedan suponer una infracción de la normativa sectorial.

En lo que se refiere a las facultades sancionadoras, junto a las tradicionales infracciones sobre las que la CMT ejercía hasta la fecha su potestad sancionadora (incumplimiento de sus resoluciones, instrucciones y requerimientos de información), en la actual ley se amplían considerablemente la relación de infracciones cuya sanción corresponde a esta Comisión, consistiendo básicamente las nuevas conductas tipificadas en el incumplimiento por los operadores de las condiciones, requisitos u obligaciones que, en cada caso, se les impongan para la explotación de sus redes o prestación de los servicios de comunicaciones electrónicas.

Se amplían las facultades o instrumentos de investigación que podrán ser utilizados por la CMT como medio de control de los operadores y de su activi-

dad. Así, junto con los requerimientos de información ya recogidos en la legislación anterior, se otorga la facultad de inspección, autorizando al personal específicamente designado al efecto a acceder a las instalaciones de los operadores y a controlar los elementos y documentos afectos a los servicios que presten y a las redes que instalen o exploten, y ello con el fin de verificar la existencia de una situación de hecho o de derecho determinada.

3.3.1 INVESTIGACIONES PREVIAS

Durante el año 2004 se han tramitado en la Comisión 65 expedientes de información previa con el fin de conocer las circunstancias del caso concreto y la conveniencia o no de iniciar el correspondiente procedimiento de control y supervisión de cumplimiento de obligaciones. En este periodo se han abierto siete procedimientos sancionadores derivados de las correspondientes informaciones previas.

El conjunto principal de las actuaciones previas de control y supervisión se han centrado en el análisis de existencia de indicios de incumplimiento de los requisitos exigibles para la explotación de las redes y la prestación de los servicios de comunicaciones electrónicas, el incumplimiento de las instrucciones dictadas en el ejercicio de las competencias que en materia de mercados de referencia y operadores con poder significativo le atribuye la ley y el incumplimiento de las resoluciones adoptadas en el ejercicio de sus funciones en materia de comunicaciones electrónicas, con excepción de las que lleva a cabo en el procedimiento arbitral previo sometimiento voluntario de las partes.

Cuando ha sido preciso en la práctica de actuaciones previas, se han llevado a cabo las actuaciones de inspección necesarias respecto de las actividades sobre las cuales tiene competencia sancionadora.

3.3.2 FUNCIONES DE INSPECCIÓN

En el contexto descrito de avance en la liberalización del acceso por los operadores a la prestación

de servicios y la instalación y explotación de redes de comunicaciones electrónicas, el artículo 48.3 i) de la Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones atribuye a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones el ejercicio de las funciones inspectoras en aquellos asuntos sobre los que tenga atribuida la potestad sancionadora de acuerdo con el artículo 50.1 de dicha ley.

Durante 2004 se han aprobado las resoluciones necesarias para poner en marcha la actividad inspectora de la Comisión y se han llevado a cabo las primeras actuaciones de inspección. Esta función inspectora está directamente relacionada con la atribución de la potestad sancionadora, que se ha ampliado mediante el catálogo de las conductas sancionables por la CMT, previéndose un incremento sustancial del número de procedimientos en los que sea necesario o conveniente recurrir a la inspección.

La necesidad de conseguir una mayor agilidad en la tramitación de los procedimientos, unida a la conveniencia de no llevar al conocimiento directo del Consejo de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones cuestiones que se enmarcan dentro de la instrucción de un procedimiento y pueden calificarse como actos de mero trámite, aconsejaron delegar en el Secretario del Consejo el ejercicio de las funciones inspectoras. Asimismo, atendiendo al hecho de que el Secretario asume la jefatura inmediata de todos los servicios de la Comisión, se consideró conveniente que, en cada acuerdo de inspección que se adopte, sea el Secretario quien nombre, entre el personal específicamente designado por el Consejo, a las personas que llevarán a cabo la inspección.

Por ello, mediante Resolución de 31 de marzo de 2004 el Consejo delegó en el Secretario del Consejo el ejercicio de las funciones inspectoras contempladas en el artículo 48.3 i) de la Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones. El artículo 50.6 de la mencionada ley establece que el personal de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones específicamente designado para el ejercicio de sus funciones inspectoras tendrá, en

dicho ejercicio, la consideración de autoridad pública y podrá solicitar, a través de la autoridad gubernativa correspondiente, el apoyo necesario de los Cuerpos y Fuerzas de Seguridad. Mediante Resolución de 31 de marzo de 2004, la CMT procedió a la designación específica del personal al que corresponderá el ejercicio de sus funciones inspectoras, con las consecuencias expresadas.

De acuerdo con el principio de transparencia que viene presidiendo la actuación de la CMT en cuanto a la publicidad de sus actividades y resoluciones, mediante Resolución de 24 de junio de 2004 se acordó dar publicidad a las principales actuaciones que conforman el ejercicio de las funciones inspectoras por la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones.

Cualquiera que sea el tipo de inspección a realizar por la Comisión, la misma irá precedida de una orden de inspección en la que deberá hacerse constar la designación de los inspectores, identificación de la persona física o jurídica inspeccionada, fecha y lugar de la inspección y el objeto y alcance de la misma.

3.3.3 FUNCIONES SANCIONADORAS

Según establece la Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones la Comisión resulta competente para sancionar aquellas infracciones 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. Estas nuevas competencias sancionadoras se han venido a sumar a las que tradicionalmente venía ejerciendo la Comisión al amparo del régimen sancionador establecido por la anterior Ley General de Telecomunicaciones de 1998 relativas a los incumplimientos de sus resoluciones, instrucciones o requerimientos de información.

No obstante, la ampliación de las competencias sancionadoras y su consolidación en el año 2004,

la actividad sancionadora, por número de procedimientos sancionadores incoados, no se ha visto incrementada con respecto a la realizada en el año anterior. Así, frente a los seis procedimientos sancionadores tramitados en el año 2003, en el ejercicio de 2004 se han iniciado o continuado la tramitación de siete procedimientos sancionadores. Dos de ellos finalizaron dentro del mismo año con la imposición de sendas sanciones económicas a los imputados en los mismos y los cinco restantes continuaban en período de tramitación al finalizar el año 2004.

A continuación se describen brevemente los dos procedimientos sancionadores finalizados dentro del ejercicio de 2004.

- Procedimiento sancionador incoado a la entidad Proyecto Atarfe, SA por Acuerdo del Consejo de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones de 15 de abril de 2004, sobre la presunta comisión de una infracción administrativa muy grave tipificada en el artículo 53.t) de la Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones, consistente en la explotación de redes o la prestación de servicios de comunicaciones electrónicas sin cumplir con los requisitos exigibles para realizar tales actividades establecidos en la Ley General de Telecomunicaciones y su normativa de desarrollo.

Tras la tramitación del correspondiente procedimiento por el instructor designado en el acuerdo de incoación, el Consejo de la Comisión, en su reunión de 30 de septiembre de 2004, dictó Resolución en la que consideró probado que Proyecto Atarfe, SA había iniciado, antes de presentar ante la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones la notificación fehaciente a la que se refiere el artículo 6.2 de la Ley General de Telecomunicaciones vigente, las actividades consistentes en la explotación de una red pública y en la prestación de un servicio de comunicaciones electrónicas y le declaró responsable directo de la comisión de una infracción muy grave, tipificada en el artículo 53.t) de la Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones.

Frente a la citada resolución sancionadora Proyecto Atarfe, SA interpuso recurso potestativo de reposición ante la Comisión, siendo éste desestimado por Acuerdo del Consejo de fecha 20 de diciembre de 2004.

- Procedimiento sancionador incoado al Ayuntamiento de Puenteareas por Acuerdo del Consejo de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones de 29 de abril de 2004, sobre la presunta comisión de una infracción administrativa muy grave tipificada en el artículo 53.t) de la Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones, consistente en la explotación de redes o la prestación de servicios de comunicaciones electrónicas sin cumplir con los requisitos exigibles para realizar tales actividades establecidos en la Ley General de Telecomunicaciones y su normativa de desarrollo.

Tras la tramitación del correspondiente procedimiento por el instructor designado en el acuerdo de incoación, el Consejo de la Comisión dictó una resolución en la que consideró probado que el Ayuntamiento de Puenteareas había iniciado las actividades consistentes en la explotación de una red pública y en la prestación de un servicio de comunicaciones electrónicas y le declaró responsable directo de la comisión de una infracción muy grave, tipificada en el artículo 53.t) de la Ley 32/2003, de 3 de noviembre.

Frente a la citada resolución sancionadora el Ayuntamiento de Puenteareas interpuso recurso potestativo de reposición ante la Comisión, estando pendiente de resolución.

3.4 NUMERACIÓN, PRESELECCIÓN Y PORTABILIDAD

3.4.1 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), a cuyo tenor tiene como función: *“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.

El 10 de diciembre de 2004 fue aprobado el Real Decreto 2296/2004, sobre mercados de comunicaciones electrónicas, acceso a las redes y numeración (Reglamento de mercados). En el capítulo V de este reglamento se incluye un nuevo procedimiento de asignación de recursos públicos de numeración por la CMT, y en el Anexo se incluye un nuevo Plan Nacional de Numeración telefónica (PNN). La disposición derogatoria única de este reglamento deroga tanto el Real Decreto 225/1998, de 16 de febrero, como el Plan Nacional de Numeración de 1997.

Por lo tanto, solo a finales de 2004 se ha aprobado el reglamento de desarrollo de la LGT en materia de numeración.

En total fueron 208 las resoluciones adoptadas durante 2004 en materia de numeración. De ellas, 168 trataron sobre la asignación de recursos de numeración, con la siguiente distribución por tipo de numeración:

Numeración telefónica	Números geográficos	23
	Números servicios de tarifas especiales	30
	Números cortos	50
	Códigos de selección de operador	32
	Números servicios móviles	1
	Números acceso Internet	1
	Numeración personal	0
Otras numeraciones	Códigos punto señalización nacional	17
	Códigos punto señalización internacional	9
	Prefijos de encaminamiento en portabilidad	4
	Indicativo de red móvil Tetra	0
	Códigos identificativos de redes de datos	0
	Indicativos de red móvil	1

Fuente: CMT

Además de estas resoluciones de asignación de recursos de numeración, la CMT ha adoptado durante 2004, 21 resoluciones de cancelación de asignaciones de distintos tipos de numeración. También hay que añadir 11 resoluciones sobre la modificación del uso de recursos de numeración y ocho resoluciones sobre la transmisión de recursos de numeración.

a) Numeración telefónica

El espacio público correspondiente a la numeración telefónica está regulado por el PNN y la gestión de estos recursos por parte de la CMT se regula en el procedimiento de asignación de recursos públicos de numeración, ambos incluidos en el Reglamento de mercados.

Dentro del ámbito de la numeración telefónica se asigna numeración geográfica, numeración para servicios de tarifas especiales, 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 2004 se han asignado 45 bloques de numeración geográfica (450.000 números), lo que representa una notable disminución respecto a 2003 (en el que se asignaron 98 bloques) y también respecto a años anteriores (77 bloques asignados en 2002, 145 en 2001 y 570 en 2000). De los 45 bloques asignados durante 2004, diez de ellos han sido asignados a Telefónica y el resto se distribuye entre diferentes operadores.

A principios de 2005, destaca la aprobación por parte del Consejo de la CMT de la modificación del uso de determinados rangos de numeración geográfica asignados previamente a Telefónica para el servicio telefónico disponible al público, para su uso en el servicio de comunicaciones electrónicas de voz sobre IP (Resolución de 31 de marzo de 2005). En esta resolución se establece que el mencionado servicio tendrá nomadismo limitado al distrito telefónico asociado y deberá ser

interoperable con el servicio telefónico disponible al público, fijo y móvil.

– Numeración para servicios de tarifas especiales

Con el nuevo PNN, los servicios de inteligencia de red han pasado a llamarse de tarifas especiales. Las asignaciones dentro de este rango se realizan en bloques de 1.000 números, teniendo en cuenta la demanda de uso prevista para esas numeraciones así como la diferenciación tarifaria prevista, con lo que se evita llegar a una situación de agotamiento de numeración para estos servicios.

Durante 2004 se han asignado 106 bloques para los diferentes servicios de tarifas especiales, lo que supone un descenso muy importante respecto a los 515 bloques que se asignaron en 2003 (debido a la migración durante 2003 de los rangos 903 y 906 a los rangos 803, 806, 807 y 907). Los bloques asignados durante 2004 se distribuyen de la siguiente manera:

- 800/900: Cobro revertido automático: tres bloques
- 901: Pago compartido: tres bloques
- 902: Pago por el llamante sin retribución para el llamado: 16 bloques
- 905: Llamadas masivas: ocho bloques
- 803: Tarificación adicional (voz): 16 bloques
- 806: Tarificación adicional (voz): 15 bloques
- 807: Tarificación adicional (voz): 15 bloques
- 907: Tarificación adicional (datos): 29 bloques

– Numeración personal

El PNN atribuye el rango $NX=70$ para los servicios de numeración personal. En el nuevo PNN, se establece que los bloques asignados tendrán una capacidad de 1.000 números, con la antigua legislación el tamaño del bloque de numeración personal era 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 Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información (Setsi) estableció en noviembre de 2003 un procedimiento de migración que permitía las marcaciones en paralelo hasta el 30 de junio de 2004 y las locuciones informativas durante los tres meses siguientes a esta fecha. De esta forma, con fecha 30 de septiembre de 2004 se confirmó la liberación del rango 904, cancelando todos los bloques incluidos dentro de este rango.

Durante 2004 no se ha asignado ningún bloque de numeración personal.

– Números cortos

El PNN define como números cortos, a los números de longitud inferior a nueve cifras. El PNN atribuye (inicialmente) los valores del dígito más significativo del número nacional $N=0$ y $N=1$ a numeración corta.

En diferentes resoluciones de esta Comisión se han establecido los criterios de asignación de la numeración y se han ido abriendo los rangos identificados por los dígitos 14XY, 15XY, 16XY, 17XY, 18XY y 19XY.

También dentro del rango 12XY se han asignado algunos números cortos para su utilización interna en el ámbito de cada operador, según el punto 10.4.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 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.

Durante 2004 se han asignado 57 números cortos, lo que supone un ligero aumento respecto a los 54 asignados en 2003 y también respecto a los 28 y 29 que se asignaron en 2000 y 2001 respectivamente. Además, se han asignado 26 códigos de selección de operador, CSO (que se explican en el siguiente apartado). Los 57 números cortos asignados durante 2004 se distribuyen según servicios de la siguiente manera:

- Servicio de tarjetas: 17 números
- Información y atención a clientes: diez números
- Asistencia técnica: tres números
- Consulta telefónica sobre números de abonado (118AB): 26 números
- Datáfono: un número
- Actualización número destino: 0 números

En los últimos dos años, 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 26 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 2004 de numeración corta para servicios diferentes a los habituales como son el servicio de datáfono.

Durante 2004 destaca también la regularización de la situación del operador Auna Telecomunicaciones, SA 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, cancelando la asignación de 17 números cortos y tres códigos de selección de operador (Resolución de 5 de febrero de 2004).

Por último, en 2004 se procedió a cancelar los números cortos asociados al servicio Moviline de Telefónica Móviles España, SAU tras la extinción del mismo el 31 de diciembre de 2003 (Resolución de 1 de julio de 2004).

– Códigos de selección de operador

Los códigos de selección de operador disponibles para su asignación a los operadores comienzan por 103, 104, 105 y 107 otorgándose códigos de cuatro, cinco o seis cifras en función de los compromisos de desarrollo de red adquiridos por los operadores. Con la entrada en vigor de la Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones se ha hecho necesario revisar los criterios de asignación de los códigos de selección de operador, en función del nuevo régimen de autorizaciones. A la espera de la aprobación de un nuevo reglamento de autorizaciones, los criterios utilizados son continuistas con los principios seguidos en el anterior marco regulatorio (en el que se asignaban códigos de selección de operador de seis cifras para operadores con licencia de tipo A, de cinco cifras para operadores con licencia de tipo B1 restringida y de cuatro cifras para operadores con licencia B1 de ámbito nacional).

Durante 2004 se han asignado 26 códigos de selección de operador, frente a los 13 que se asignaron en 2003. La distribución de los códigos asignados en 2004 según el número de cifras es el siguiente:

- CSO de cuatro cifras: un número
- CSO de cinco cifras: 0 números
- CSO de seis cifras: 25 números

– 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 CMT 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 bloques de numeración de 100.000 números, incluidos dentro del rango de numeración para servicios móviles NXY=601.

Durante 2004, se ha asignado un único bloque de numeración para servicios móviles. También se ha cancelado el bloque de 100.000 números asignado a la entidad Dolphin Telecom para la prestación del servicio de radiocomunicaciones móviles terrestres en grupo cerrado de usuarios con tecnología digital Tetra, una vez extinguido este operador. Tras las asignaciones efectuadas en 2003 se encuentra asignado el 64 por 100 del segmento 6XY atribuido en el PNN para estos servicios.

Mediante la Resolución de la Setsi de 19 de diciembre de 2003 se determinó la extinción del servicio de telefonía móvil automática analógica con frecuencias en la banda de 900 MHz, explotado por Telefónica Móviles España bajo la marca comercial Moviline. La extinción del servicio Moviline tuvo lugar el 31 de diciembre de 2003. El Consejo de la CMT acordó, mediante Resolución de 1 de julio de 2004, la modificación del servicio de los rangos inicialmente asignados para el servicio Moviline (608 y 689), de tal forma que continuasen asignados a Telefónica Móviles España, para la prestación del servicio telefónico móvil disponible al público.

— 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 2004 destaca la escasa numeración de este tipo asignada a los operadores. Únicamente se ha asignado un bloque (1.000 números) en el

segmento 909 y otro bloque (1.000 números) en el segmento 908, situación muy similar a la ocurrida en 2002 y 2003. 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 produjesen un gran número de asignaciones de este tipo de numeración.

— Numeración para el servicio de radiobúsqueda

Por Resolución de 31 de marzo de 1997, la Dirección General de Telecomunicaciones atribuye el indicativo nacional de destino 940 al 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 (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 2004 se ha producido la asignación de un único IRM. En concreto, con fecha 22 de julio de 2004 la CMT asignó al ente público Gestor de

Infraestructuras Ferroviarias el indicativo de red para el servicio móvil identificado por los dígitos 51, asociado con el indicativo de país para el servicio móvil (IPM) 214 correspondiente a España, para la identificación de una red móvil privada GSM-R, soporte del servicio telefónico móvil en régimen de autoprestación.

– Indicativo de red móvil para Tetra

La prestación del servicio de radiocomunicaciones móviles terrestres en grupo cerrado de usuarios con tecnología digital Tetra (Trans European Trunked Radio), especificada por el Instituto Europeo de Normas de Telecomunicación (ETSI) requiere la asignación de un código Tetra IRM. La composición de la identidad del terminal Tetra viene descrita en las normas ETS 300 392-1 y ETR 300-5 de ETSI.

La CMT asigna a las entidades que explotan redes Tetra los indicativos IRM para estas tecnologías. Durante 2004 no se ha recibido ninguna solicitud de asignación de este tipo de recursos. Sin embargo, se ha cancelado el Tetra IRM asignado a la entidad Dolphin Telecom por extinción de su autorización.

– Códigos de puntos de señalización internacionales (CPSI)

Los CPSI empleados en señalización para la identificación de centrales y demás elementos de red en el contexto internacional están normalizados en la Recomendación Q.708 de la UIT. 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 señaliza-

ción, información que posteriormente es publicada en los listados oficiales de la UIT.

Durante 2004 la CMT ha asignado nueve CPSI a distintos operadores. Actualmente están asignados el 92 por 100 de los CPSI disponibles.

– Códigos 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 2004 la CMT ha asignado 17 bloques de ocho CPSN cada uno a distintos operadores. Actualmente, están asignados el 66 por 100 de los CPSN disponibles.

– Código identificativo de red de datos (CIRD)

La numeración que afecta a redes públicas de datos está normalizada en la Recomendación X.121 de la UIT, en donde se define la estructura y características del plan de numeración internacional con el fin de facilitar la explotación de redes públicas de datos y permitir su interfuncionamiento a escala mundial. Estos códigos se emplean en redes basadas en X.25 o *frame relay*. En la Recomendación X.121 se indica que estos recursos de numeración podrán asignarse otorgando un CIRD a cada red de datos, o bien compartiendo un CIRD por varias redes. En el segundo caso, se asignarían décimas partes de un CIRD. Dado el auge de Internet y el escaso crecimiento de redes X.25, la demanda de estos recursos es mínima. Del espacio que la UIT ha puesto a disposición de España, hay 29 décimos de CIRD en el estado de libres.

Durante 2004 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 seis 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 ó ABC de 800 a 999).

Durante 2004 se han asignado cuatro códigos de operador de portabilidad. Se encuentran asignados el 86 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 2005, la CMT ha iniciado la realización de un estudio interno sobre la eficiencia de

utilización de la numeración para los servicios de telecomunicaciones en el año 2004. 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 2004 y de detectar situaciones irregulares en cuanto al uso de la numeración.

El estudio se realiza 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 61 del Reglamento de mercados.

Las numeraciones objeto de dicho estudio fueron la numeración geográfica, inteligencia de red, móviles, cortos y código de selección de operador, numeración de acceso a Internet y también las numeraciones no telefónicas (CPSN, CPSI y NRN).

De conformidad con lo dispuesto en artículo 62 del Reglamento de mercados, mediante resolución motivada, la CMT puede modificar o cancelar las asignaciones efectuadas cuando exista una utilización manifiestamente ineficiente de los recursos asignados.

Como resultado del estudio, son de destacar las siguientes conclusiones:

- En cuanto a la numeración geográfica, los resultados del informe indican que se ha asignado un 67 por 100 de la numeración adjudicada (72 por 100 asignada a Telefónica 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 tarifas especiales, según el informe, el 25 por 100 de la numeración atribuida está asignada (47 por 100 a Telefónica y 53 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 64 por 100 de la numeración está asignada. 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 30 por 100 de los números cortos para servicios auxiliares al de telefonía (14XY-19XY) están asignados. Además, también están asignados el 86 por 100 y el 35 por 100 de los números cortos del tipo 118AB y de los códigos de selección de operador disponibles respectivamente. Destaca el agotamiento del rango 118AB, por lo que la CMT ha comenzado a tomar medidas abriendo varios expedientes de cancelación a los operadores que no estaban haciendo uso de los números 118AB asignados.

d) Cuadros de numeración

Estado del espacio de numeración al 31 de diciembre de 2004.

NUMERACIÓN NXYABMCDU
 (GEOGRÁFICA, SERVICIOS DE TARIFAS ESPECIALES, MÓVILES, PERSONALES, ETC.)
 CUADRICULAS DE 10 MILLONES DE NÚMEROS
 CAPACIDAD TOTAL DE NUMERACIÓN A 9 CIFRAS: 1.000 MILLONES DE NÚMEROS

N	X										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
0		Servicios de Numeración Corta									
1		Servicios de Numeración Corta									
2			Pendiente de Atribución								
3			Pendiente de Atribución								
4			Pendiente de Atribución								
5			Pendiente de Atribución								
6			Comunicaciones móviles								
7	70		Pendiente de Atribución								
8	80		Numeración geográfica							89	
9	90		Numeración geográfica							99	

- Numeración de servicios de tarifas especiales
- Numeración de servicios de tarifas especiales 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 DE TARIFAS ESPECIALES Y ACCESO INTERNET)
INDICATIVO NACIONAL DE DESTINO: 9XY BLOQUES DE 1 MILLÓN DE NÚMEROS

9XY		Y								
X	Servicios de tarifas especiales								Servicios de acceso a Internet	
	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09
*	Madrid								*	
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	
*	Barcelona								*	
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	
Valencia			Castellón	Alicante		Albacete	Murcia	Cuenca		
60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	
*	Illes Balears	Girona	Lleida	Huesca	Soria	Zaragoza	Tarragona	Teruel	Palencia	
70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	
Zamora	A Coruña	Lugo	Valladolid	Asturias		Pontevedra	León	Ourense	*	
80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	
#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	
90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	

- Servicios de tarifas especiales
- Servicios acceso Internet
- Radiobúsqueda
- Numeración geográfica utilizada
- *** Bloques no adjudicados
- #** Bloques no atribuidos

Capacidad total de numeración:
100 millones de números

Bloques tarifas especiales	8
Bloques acceso a Internet	2
Bloques radiobúsqueda	1
Bloques geográfica	79
Bloques utilizados	72
Bloques no adjudicados	7
Bloques no atribuidos	10
Total bloques disponibles	100

NUMERACIÓN 8XYABMCDU
(GEOGRÁFICA Y DE TARIFAS ESPECIALES)
INDICATIVO NACIONAL DE DESTINO: 8XY BLOQUES DE 1 MILLÓN DE NÚMEROS

8XY	Y	Servicios de tarifas especiales									
X		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 ¹	*	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

¹ La Resolución de 8 de noviembre de 2001 de la Secretaría de Estado de las Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, adjudica a Gibraltar el tramo de 100.000 números identificado por los dígitos 8563, incluido en el rango de numeración 856 de la provincia de Cádiz.

	Numeración de tarifas especiales
	Numeración geográfica asignable
	* Bloques geográficos no adjudicados

Capacidad total de numeración:
100 millones de números

Bloques geográfica	90
Total bloques asignables	15
Bloques no asignables	75
Bloques tarifas especiales	10
<hr/> Total bloques disponibles	<hr/> 100

NUMERACIÓN 6XYABMCDU

SERVICIOS MÓVILES

BLOQUES DE 1 MILLÓN DE NÚMEROS

6XY	Y									
X										
	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					Amena	Movistar	Vodafone		Movistar
	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99

Capacidad total de numeración:
100 millones de números

Total bloques asignados	63
Bloques libres	73
Total bloques	100

CÓDIGOS DE SELECCIÓN DE OPERADOR DE CUATRO CIFRAS

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	1073	Tele2
1054	Xtra Telecom	1074	Jazztel
1055	Grupalia	1075	Telefónica Móviles
1056		1076	
1057		1077	Telefónica

CÓDIGOS DE SELECCIÓN DE OPERADOR DE CINCO CIFRAS

10380 Metrored	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
10581 Cablesur	10591 Telef.Cable	10781	10791
10582	10592	10782	10792
10583	10593	10783	10793
10584 Tenaria	10594	10784	10794
10585 Retecal	10595 Telecable	10785	10795 Wireless
10586	10596	10786	10796
10587	10597	10787 Colt	10797
10588 Flash10	10598 Procono	10788	10798 Catalana de Telecom.
10589	10599 Euskaltel	10789 R Galicia y R Coruña	10799 Ono

CÓDIGOS DE SELECCIÓN DE OPERADOR DE SEIS CIFRAS

1040XY

104040 Metrored
104044 Convergía

1070XY

107000 Intertrace	107017 MCI Worldcom	107045 Disa Consulting	107075 Teleconnect
107001 Capcom	107018 Telecoven	107047 Hispatelecom	107076 European telecom
107002 Vic Telehome	107019 Disatel	107049 More Minutes	107077 Least Cost
107003 Dania Telecom	107020 Tf. Data	107050 C&W	107078 Elotek
107004 Balada	107021 Orange Web	107053 Withdraw 2000	107079 GL Passport
107005 Orbitel	107022 ITC Comunicaciones	107055 Intermail	107080 Netsat
107006 Cridetor	10724 Alfa 902	107057 Mundophome	107081 Vipfone
107007 Estela Net	107025 Opera	107065 Yacom	107086 Bitmailer
107008 Creative Comm	107026 Neo—Sky	107066 Primus Ibérica	107087 Carrefour
107009 Duocom	107027 Interchat	107067 City Call	107088 Modii
107010 Comunitel	107030 Diverta	107068 Alta Resolución	107089 Teleminutos
107011 Telemo	10732 Globalcom	107069 Tiscali	107090 T—Systems
107012 Sarnet	107033 Quantum	107070 Amigophone	107091 Tecnomatix
107013 Timanfaya	107035 Ibercom	107071 System One	107092 Lebara
107014 11888 Servicio Consulta	107040 Peopletel	107072 Globalcom	107095 Xalitelecom
107015 Tarraco Tel	107041 Unitel	107073 Azultel	107096 Consertel
107016 Interactive	107044 Idecnet	107074 Ditelcom	107097 Op Com World
			107099 Viacom 2000

NUMERACIÓN 908 ABMCDU

(ACCESO A INTERNET)

INDICATIVO NACIONAL DE DESTINO: 908

BLOQUES DE MIL NÚMEROS

908 2

M

B

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
Tenaria		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		Ibercom		Jazztel					
70	71	72	73	74	75	76	77	78	79
Netsat								Colt	
80	81	82	83	84	85	86	87	88	89
RSL (Alo)									Catalana T
90	91	92	93	94	95	96	97	98	99

Capacidad total de numeración:**100 números**

Total bloques asignados	25
Total bloques no asignados	75
Total bloques	100

NUMERACIÓN 908 ABMCDU

(ACCESO A INTERNET)

INDICATIVO NACIONAL DE DESTINO: 908

BLOQUES DE MIL NÚMEROS

908 3

M

B →

Idecnet	11888		Auna						
00	01	02	03	04	05	06	07	08	09
			Galicia						
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
Total bloques no asignados	91
Total bloques	100

NUMERACIÓN 908 ABMCDU

(ACCESO A INTERNET)

INDICATIVO NACIONAL DE DESTINO: 908

BLOQUES DE MIL NÚMEROS

908 4

M

B →

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
Total bloques no asignados	95
Total bloques	100

NUMERACIÓN 909 ABMCDU

(ACCESO A INTERNET)

INDICATIVO NACIONAL DE DESTINO: 909

BLOQUES DE MIL NÚMEROS

909 2 — B →

M ↓

Telefónica	Iberbanda	Vic Teleh		Xtra			Tiscali	Euskaltel	
00	01	02	03	04	05	06	07	08	09
Telefónica Data	Sarenet	RCoruña		Peopletel				Ibercom	
10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Tenaría		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 26

Total bloques no asignados 74

Total bloques 100

NUMERACIÓN 909 ABMCDU

(ACCESO A INTERNET)

INDICATIVO NACIONAL DE DESTINO: 909

BLOQUES DE MIL NÚMEROS

909 3

M

B

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
Total 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 ↓

00	01	02	03	Comunitel	04	05	06	07	Auna	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
Total bloques no asignados	95
Total bloques	100

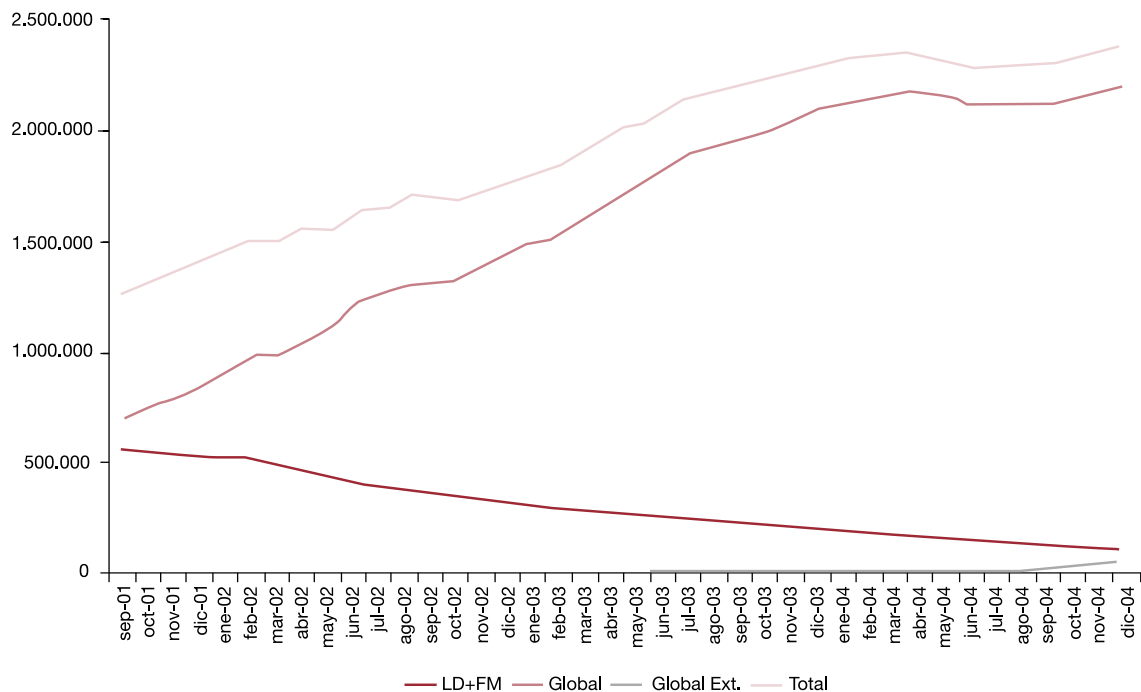
3.4.2 PRESELECCIÓN

En enero de 2004 se contabilizaban más de 2,3 millones de líneas preseleccionadas. El incremento que se observa a final del año 2004 no es muy significativo, 62.600 líneas, aproximadamente, de aumento respecto a enero de 2004. Se observa, en el último trimestre del año 2004 un aumento de las cifras de la modalidad global extendida, incluyen-

do red inteligente, aunque son aún muy pequeñas ya que se implantó en marzo de 2003.

Lo más reseñable respecto a la preselección durante el año 2004 ha sido la aprobación, por parte del Consejo de la CMT, de la Circular 1/2004, de 27 de mayo, por la que se introdujo el consentimiento verbal con verificación por tercero en las tramitaciones de preselección de operador. Entre las novedades que recoge

3. Evolución de la preselección (líneas)



Fuente: CMT

destaca la ampliación del ámbito de la preselección y las relaciones entre los operadores afectados por la misma, ya que incorpora a la tramitación de las solicitudes de preselección la contratación telefónica por parte de los abonados. De esta forma, se plantea la opción de que el operador solicitante pueda tramitar las solicitudes de preselección, a partir de la manifestación de un consentimiento verbal por parte del abonado, siendo complementario al escrito. A efectos de que sea válida la tramitación de solicitudes de preselección mediante consentimiento verbal del abonado, la circular

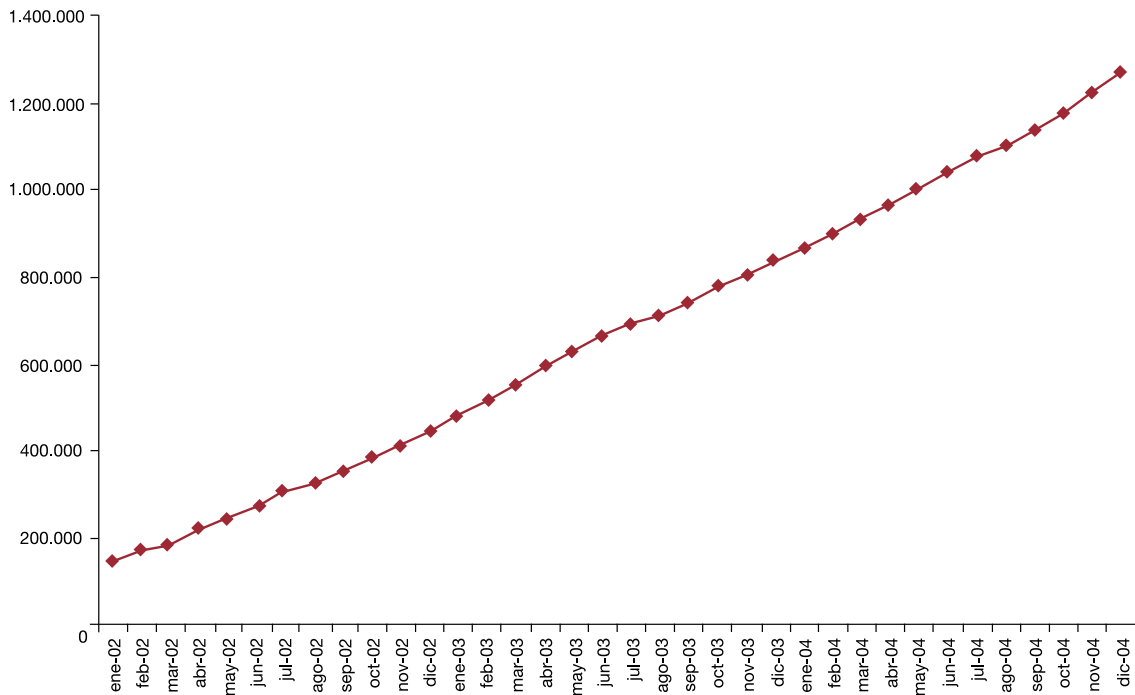
indica que dicho consentimiento deberá ser verificado por un tercero independiente. Por tanto, se añade la presencia de una entidad independiente verificadora, denominada tercero, cuya función es comprobar de forma objetiva la existencia de tal consentimiento. Para garantizar la seguridad del proceso, la circular impone una serie de requisitos a la llamada de verificación que acredita el consentimiento del abonado. Por otra parte, de acuerdo con el texto de la circular, el abonado dispondrá de un plazo de siete días hábiles tras haber recibido la confirmación documental de la

contratación efectuada, para resolver el contrato sin incurrir en penalización ni gasto alguno. Para ello, el operador beneficiario pondrá a disposición del cliente un número telefónico perteneciente al rango 901, donde el abonado podrá revocar su solicitud de cambio de operador por preselección.

3.4.3 PORTABILIDAD

Desde el año 2000, los abonados al servicio telefónico tanto fijo como móvil vienen pudiendo ejercer su derecho a conservar su numeración cuando deciden cambiar de operador. En la gráfica que se acompaña sobre

4. Evolución de la portabilidad de la numeración geográfica y de tarifas especiales (números portados)



Fuente: CMT

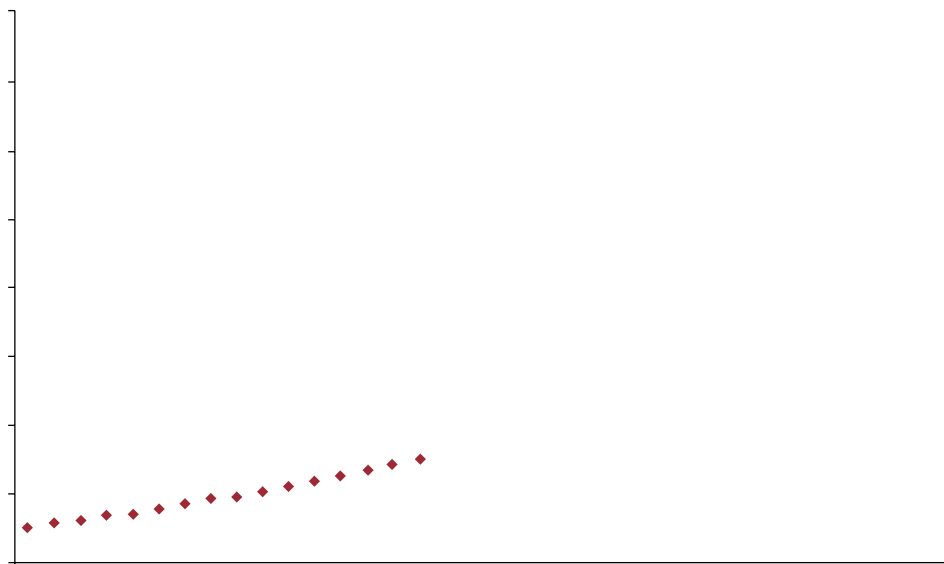
la evolución de la portabilidad para numeración geográfica y de red inteligente en el año 2004 se puede observar un aumento en la tendencia de crecimiento de un 50 por 100 en el número de números portados.

Con relación a la portabilidad de la numeración móvil, su crecimiento ha sido exponencial, casi ha triplicado el total de números portados con respecto al final del año anterior. A final de 2004 hubo un total de 3,5 millones de portabilidades de número acumuladas, y a lo largo del año 2004 se produjeron 2,3 millones de

cambios. Esta tendencia se viene observando desde la entrada en vigor a finales del año 2003 de la modificación de las especificaciones técnicas aprobadas por Resolución de la CMT en junio de 2003 que ha inducido a mayores tasas de portabilidades interanuales.

Si comparamos la tasa intermensual con la interanual observamos en esta última, que elimina componentes estacionales, como la tendencia es claramente creciente en cuanto al número de portabilidades efectuadas en el año 2004, especialmente a partir del segundo tri-

5. Evolución de la portabilidad de la numeración móvil
(números portados)



mestre. Por la tasa intermensual se observa también un patrón claro en comunicaciones móviles: la estacionalidad en los meses de verano.

A lo largo del año 2004, la CMT ha llevado a cabo un seguimiento de la portabilidad mediante su participación en reuniones como las del comité de seguimiento de la Entidad de Referencia (en adelante, ER) encargado de la supervisión del funcionamiento de la ER, así como, por medio de la tramitación de expedientes en virtud de sus competencias atribuidas en esta materia.

A este respecto caben destacar tres expedientes resueltos en 2004: Resolución de la CMT de 15 de abril de 2004 relativa a la modificación de las especificaciones técnicas de portabilidad de numeración geográfica y de red inteligente, Resolución de 15 de julio de 2004 de modificación del reparto de los costes de la Entidad de Referencia y Circular 2/2004 de 15 de julio de 2004 sobre conservación de la numeración.

La Resolución de 15 de abril de 2004 sobre la modificación de las especificaciones técnicas se acordó como consecuencia de la presentación de una propuesta de modificación de dichas especificaciones por parte de los operadores al objeto de introducir una mayor flexibilidad y sencillez en los procesos.

Los aspectos principalmente modificados fueron los siguientes:

- Tratamiento del envío de las solicitudes de portabilidad. Se eliminó el envío de faxes con dichas solicitudes, así como, el envío de originales, posibilitándose que el operador donante pueda reclamar un número limitado de solicitudes para aquellos casos en los que se susciten dudas.
- Validación de los datos y causas de denegación, rechazo y cancelación. Se ha limitado dicha validación a la comprobación del CIF/NIF y la numeración.
- Solicitudes asociadas a numeración múltiple. Se han introducido nuevos tipos de solicitud para simplificar las portabilidades múltiples de numeración.
- Solicitudes de portabilidad asociadas a solicitudes de desagregaciones de bucle. Se ha introducido

una mayor coordinación entre los procesos de desagregación de bucle y los procesos de portabilidad para los casos de solicitudes de portabilidad asociadas con solicitudes de desagregación de bucle.

Por otra parte, la resolución sobre la modificación del reparto de los costes de la Entidad de Referencia se acordó como consecuencia del desacuerdo producido entre los operadores con relación al reparto de estos costes. Estos costes se dividen en: costes de establecimiento y costes de mantenimiento. Los costes de establecimiento corresponden a la inversión inicial (establecimiento de la ER) y a las posteriores inversiones que se han realizado (ampliaciones o nuevas funcionalidades), mientras que los costes de mantenimiento son anuales y facturados regularmente cada mes para el mantenimiento de los equipos y los gastos de personal. Desde el inicio de la ER ambos costes se venían repartiendo por acuerdo entre los operadores en función de la población cubierta en el ámbito geográfico correspondiente a la licencia de cada operador.

Pasados los primeros años de establecimiento de la portabilidad en España, se constató que a un buen número de operadores que sólo emplean la base de datos de números portados para encaminar las llamadas les resultaba muy gravoso el criterio inicialmente establecido. Finalmente, el Consejo de la CMT acordó modificar el criterio de reparto de los costes de mantenimiento. Dichos costes se dividieron en función de dos actividades básicas que realiza la ER: gestión de la base de datos y tratamiento de las solicitudes de portabilidad. En el acuerdo final se estableció que la actividad de gestión de la base de datos fuera repartida a partes iguales entre todos los operadores y la actividad de tratamiento de solicitudes de portabilidad en función de los números exportados e importados. De esta forma los operadores que únicamente deben consultar para encaminar las llamadas deberán pagar sólo por la actividad de gestión de la base de datos.

Por último, el Consejo de la CMT aprobó la Circular 2/2004 de 15 de julio sobre conservación de la numeración. El objetivo de dicha circular fue el de establecer un marco de actuación sobre cuestiones técnicas, organizativas y económicas en el ámbito de la conservación de la numeración para redes fijas y móviles.

Con la experiencia acumulada desde el año 2000, se vio necesario revisar los aspectos técnicos, económicos y organizativos relativos a la portabilidad numérica al objeto de mejorar su funcionamiento y garantizar su sostenimiento futuro. Cobran especial importancia los aspectos económicos y de gestión ya que los modelos organizativos y económicos establecidos originalmente para la portabilidad se desarrollaron en una situación de mercado diferente de la actual y de forma transitoria al objeto de lograr el cumplimiento de los plazos establecidos.

Al igual que en otros países de nuestro entorno, los propios operadores deben responsabilizarse del eficiente funcionamiento en las redes, de la adecuada gestión organizativa y del aseguramiento del soporte financiero de las necesarias funcionalidades compartidas. La normativa a este respecto encomienda a los operadores estas responsabilidades sin perjuicio de que el regulador haya venido facilitando los necesarios acuerdos. En este sentido, la circular recoge un conjunto de principios que asientan las bases del modelo técnico, económico y organizativo para garantizar la conservación de la numeración al objeto de facilitar los necesarios acuerdos de los operadores para el adecuado cumplimiento de sus obligaciones en esta materia, así como la posibilidad de que se incluyan en un futuro otras numeraciones telefónicas no necesariamente asociadas al servicio telefónico disponible al público.

3.5 INTERCONEXIÓN Y OTROS ACCESOS

3.5.1 ACTUACIONES RELACIONADAS CON LA OFERTA DE INTERCONEXIÓN DE REFERENCIA (OIR)

a) **Modificación de la OIR en relación con la retribución asociada a los terminales de uso público (TUP) por llamadas realizadas a numeración gratuita para el usuario llamante**

Hasta la Resolución de marzo de 2004 no se había establecido con carácter general ninguna

compensación a los TUP por las llamadas realizadas desde ellos a números gratuitos para el llamante, pese a la existencia de multitud de Acuerdos Generales de Interconexión (AGI) en los que se había acordado el pago de una compensación en interconexión por llamadas de este tipo desde cabinas en vía pública. Debe destacarse la existencia en esos AGI de singulares diferencias entre los de unos operadores y los de otros.

La CMT había aprobado diferentes resoluciones en las cuales desde el año 1998 ya había sido reconocido el derecho a la compensación al mismo tiempo que se había exigido que desde los terminales de Telefónica y de Telefónica Telefonía Pública (TTP) no se impidiera realizar llamadas a numeración gratuita, pero no había sido definido el procedimiento a seguir para la realización de cobros y pagos entre las diferentes entidades involucradas. En los últimos tiempos se observaba un incremento del porcentaje de llamadas realizadas a números gratuitos asociadas a tarjetas telefónicas.

La Comisión ya había indicado en junio de 2003, como respuesta a una consulta de la Asociación de Operadores de Telefonía de Uso Público en España (Aotep) y TTP, que se consideraba adecuado un sistema de compensación basado en recargos en los precios de interconexión, en virtud del cual la obligación inicial de compensar recayera sobre el operador de red inteligente. Se entenderá como operador de red inteligente aquel operador que tiene asignada la numeración gratuita para el llamante marcada desde el terminal de uso público.

Aotep y TTP indicaron que habían tratado de alcanzar acuerdos para percibir la compensación a que tienen derecho, pero les había sido imposible cerrar ningún acuerdo motivo por el cual se abrió el correspondiente procedimiento administrativo de modificación de la OIR. La intervención de la CMT establece diversos principios a seguir.

En relación con los operadores con derecho a compensación, lo tendrán todos los titulares de terminales de uso público cuando desde ellos se hagan llamadas a números gratuitos para el llamante.

La compensación no sería aplicada únicamente a los servicios de cobro revertido automático (800/900), sino que también lo sería a los números cortos gratuitos para el usuario llamante (con excepción del 112). Hay ciertas numeraciones, por ejemplo 14XY, que es asignada para tarjetas. Igualmente, no tendrían derecho a compensación las llamadas realizadas al servicio de consulta sobre números de abonado en el ámbito del servicio universal (11818).

Para los pagos por servicios de interconexión se distingue entre interconexión directa e interconexión en tránsito. Por una llamada realizada desde TUP con derecho a compensación a numeración gratuita, el operador de terminación deberá pagar al de acceso el precio del servicio de acceso más el valor de la compensación. En caso de tránsito, el operador de terminación deberá añadir a esta cantidad el precio del servicio de tránsito.

Se incluye la posibilidad de que los operadores de red inteligente puedan ofrecer a sus suscriptores la opción de restringir el acceso a sus servicios a llamadas con origen en terminales de uso público. Por último para el cálculo del valor de la compensación han sido tenidos en cuenta los costes en que incurriría un operador eficiente en todo el territorio nacional. El valor resultante de la compensación es de 4,79 céntimos de euro por minuto.

b) Actuaciones posteriores de la CMT

Una vez aprobada la modificación de la OIR mencionada, diversos operadores solicitaron la intervención de esta Comisión para que determinara si Telefónica estaba llevando a cabo prácticas

restrictivas de la competencia o discriminatorias, y si estaba aplicando a sus revendedores el importe de la compensación sin descuentos encubiertos.

Respecto a las conductas discriminatorias, en octubre la CMT inició el correspondiente expediente para estudiar la posible existencia de algún trato discriminatorio de Telefónica a favor de sus agentes-distribuidores. En la misma fecha, una vez constatado que Telefónica no había cobrado la compensación a sus agentes, mientras que sí lo había efectuado a los operadores con los que estaba interconectada, la CMT adoptó medidas cautelares obligando a Telefónica a cobrar a sus agentes las compensaciones ya generadas en el plazo de 15 días y a facturarles las nuevas compensaciones.

El 30 de diciembre de 2004, la CMT adoptó la resolución definitiva de este expediente determinando que la conducta de Telefónica consistente en la no repercusión de la compensación a los diferentes agentes de la cadena de valor había constituido una práctica discriminatoria al aplicar Telefónica condiciones diferentes a las tarjetas emitidas por empresas de su grupo con respecto a las demás tarjetas presentes en el mercado. Además, se explicitó que el grupo Telefónica no podría realizar ningún tipo de discriminación hacia determinadas numeraciones gratuitas, agentes-distribuidores o en actuaciones en caso de facturaciones, impagos y recobros. Finalmente, se concretaron determinadas condiciones que Telefónica debía cumplir respecto de sus agentes tanto en la facturación y cobro de la compensación, como en el seguimiento de los impagos.

c) Precios de interconexión

No hubo cambios en los precios regulados de los distintos servicios de interconexión en el 2004. Los precios vigentes son los establecidos en la OIR de 2003 que se especifican a continuación.

7. Acceso y terminación en régimen de tiempo

	Precio por minuto (céntimos de euro) Tiempo medido en segundos
Interconexión local	
H. Normal	0,71
H. Reducido	0,42
Interconexión metropolitana	
H. Normal	0,95
H. Reducido	0,57
Interconexión tránsito simple	
H. Normal	1,05
H. Reducido	0,63
Interconexión tránsito doble	
H. Normal	2,14
H. Reducido	1,29

Fuente: CMT

8. Interconexión en régimen de capacidad
Precio capacidad combinada (voz+Internet)

Nivel de interconexión	Precio por unidad elemental de 64 Kbit/s (euros/mes)	Precio por unidad elemental de 2 Mbit/s (euros/mes)
Local	44,20	1.326,11
Metropolitano	62,32	1.869,63
Tránsito simple	73,77	2.213,00
Tránsito doble	106,20	3.186,00

Fuente: CMT

3.5.2 ANÁLISIS DE LOS ACUERDOS DE
INTERCONEXIÓN FIRMADOS EN 2004

Los operadores de telecomunicaciones tienen la obligación de enviar a la CMT los documentos en que se formalicen los acuerdos de interconexión. Los servicios de la CMT analizan sistemáticamente las características generales y las particularidades más destacables de los Acuerdos Generales de Interconexión (AGI)² firmados entre los operadores.

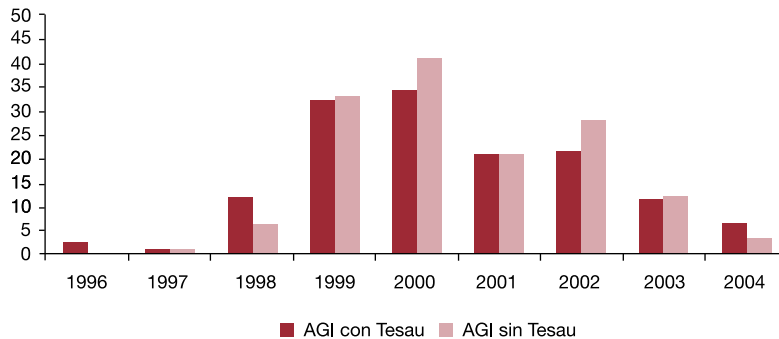
Esta actividad tiene como objetivo conseguir una visión general del estado de la interconexión en

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 de las telecomunicaciones, siendo los años 1999 y 2000 los más fructíferos. 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 dismi-

² En este informe se contabiliza un AGI cuando se recibe o se actualiza su cuerpo principal.

9. Evolución del número de AGI firmados



Fuente: CMT

nución considerable 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 el 2002 y 23 en el 2003). Esta tendencia a la baja se ha confirmado durante el año 2004, en el que únicamente se han recibido nueve AGI. Esto podría indicar que la interconexión en España está en una fase de estabilización.

El siguiente gráfico representa la evolución del estado de los AGI según su naturaleza, que puede ser:

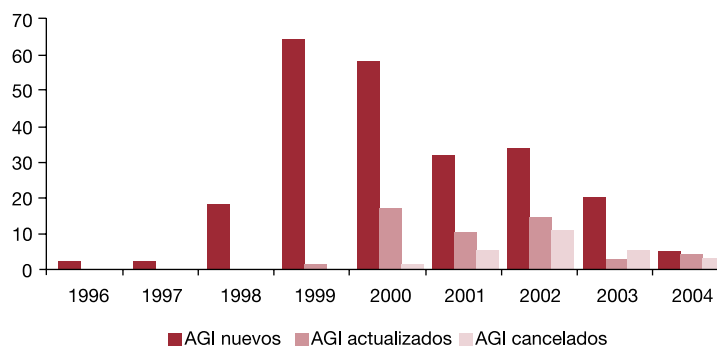
- AGI nuevos, cuando se trate de AGI firmados por primera vez en ese año.

- AGI actualizados, si es una revisión o transformación de AGI ya existentes.
- AGI cancelados, para el caso de AGI extinguidos.

La evolución del estado de los AGI tiene como consecuencia cambios continuos en el número de AGI activos en cada momento. Sin embargo, la cantidad de AGI activos ha variado muy poco desde el año 2002, lo que confirma la hipótesis enunciada anteriormente sobre la estabilización del mercado de la interconexión. En la siguiente figura puede observarse dicha evolución desde 1996.

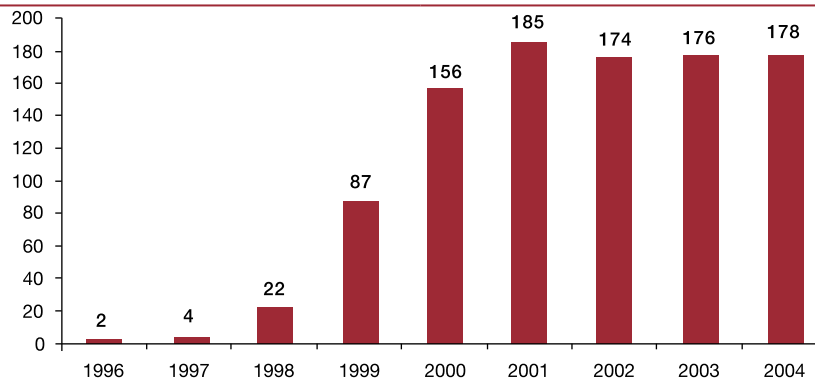
De los nueve AGI recibidos en 2004, seis cuentan con la participación de Telefónica y otros tres han sido firmados entre otros operadores. El descenso del número de AGI firmados este año no significa que la ac-

10. Evolución del estado de los AGI



Fuente: CMT

11. Evolución de los AGI activos



Fuente: CMT

12. Acuerdos de interconexión firmados en 2004

			Total AGI	Total adenda
Entre operadores fijos	Participación de Tesau	Entre Tesau y otros operadores de cable	1	24
		Entre Tesau y otros operadores fijos	5	50
	Sin participación de Tesau	Entre operadores de cable	0	0
		Entre operadores de cable y otros	0	0
		Entre otros operadores fijos	1	1
Entre operadores fijos y móviles	Participación de Tesau		0	2
	Sin participación de Tesau	Entre móviles y otros operadores de cable	0	22
		Entre móviles y otros operadores fijos	2	55
Entre operadores móviles			0	2
Total			9	156
Total con la participación de Tesau			6	76
Total sin la participación de Tesau			3	78

Fuente: CMT

tividad 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 este año ha sido de 156, con lo que se confirma el dinamismo en el sector y el interés de los operadores por actualizar continuamente sus acuerdos, así como la obligación impuesta por la Resolución de modificación de la OIR de 31 de marzo de 2004 de actualizar los acuerdos para incluir la compensación a TUP. El número de adendas reci-

das supone una disminución del 16 por 100 respecto al año 2003, en el que se recibieron 186. Puede observarse que, al contrario de lo ocurrido en los años 2002 y 2003, durante 2004 el número de adendas firmadas entre otros operadores (sin la participación de Telefónica), supera al número de adendas firmadas entre Telefónica y otros operadores. Los operadores fijos han firmado 50 adendas con Telefónica y 55 con los distintos operadores móviles, mientras que únicamente se ha recibido una adenda entre operadores fijos distintos a Telefónica.

13. Tipología de las adendas firmadas durante el año 2004

Tipo	Número
Actualización de precios de terminación en móviles	47
Actualización de precios de acceso desde redes móviles	30
Compensación a TUP para servicios gratuitos	25
Servicios de consulta telefónica 118	19
Servicios de red inteligente	8
Servicio de datáfono	7
Servicios de emergencia y atención ciudadana	6
Servicio de interconexión de circuitos	5
Servicios de interconexión por capacidad	4
Servicio de tránsito a otros operadores	4
Servicio de acceso a Internet 908/909	3
Preselección	2
Tránsito internacional	1
Cesión y compartición de infraestructuras	1
Cesión del AGI	1

Fuente: CMT

La temática de estas adendas es muy variada, aunque se puede observar que las relacionadas con la actualización de los precios de terminación en móviles son las que en más cantidad se han firmado como consecuencia de las diversas resoluciones de la CMT. En un segundo estadio se encuentran las adendas de compensación a operadores de telefonía de uso público para servicios gratuitos, firmadas tras la modificación de la OIR. También destacan las adendas relativas a los servicios de consulta telefónica 118.

Aunque con menor repercusión en número, son destacables las adendas firmadas sobre aspectos como la interconexión de circuitos, las tarifas especiales, la interconexión por capacidad, el servicio de datáfono o los servicios de emergencia y atención ciudadana. Por lo general, la mayoría de las adendas firmadas con Telefónica están actualizadas a los servicios y precios de la OIR 2003.

3.5.3 DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE INTERCONEXIÓN DE TELEFÓNICA MÓVILES, VODAFONE Y AMENA

En el ámbito de los operadores móviles, la CMT intervino en la fijación de las condiciones económicas de varios servicios, entre otros, el de interconexión de terminación y el comercial de mensajería multimedia (MMS).

a) Precios de interconexión de terminación

Con fecha 15 de abril de 2004 se resolvieron los recursos de reposición interpuestos contra las Resoluciones de 18 de diciembre de 2003 que fijaban los precios medios máximos del servicio de interconexión de terminación de voz de Vodafone y Telefónica Móviles de España (TME) considerando adecuado esta Comisión estimar parcialmente las alegaciones presentadas por ambos operadores. Al aprobar la CMT el 10 de junio

de 2004 los nuevos precios nominales propuestos por TME y por Vodafone, los precios nominales recogidos en las Resoluciones de 18 de diciembre de 2003 quedaron sustituidos por los nuevos precios y fueron éstos los que TME y Vodafone debieron ofrecer a todos los operadores interconectados con efecto a 10 de junio.

Con fecha 22 de julio de 2004 se aprobaron las Resoluciones de la CMT sobre la verificación de los resultados de la contabilidad de costes presentados por TME y Vodafone referidos a los ejercicios correspondientes al año 2003 y al periodo 1 de abril de 2002 a 31 de marzo de 2003.

A lo largo de 2004 Telefónica Móviles, Vodafone y Amena mantuvieron su condición de operadores dominantes y, por tanto, estuvieron sujetos a las obligaciones de orientación de los precios de interconexión en función de los costes, tal y como establece la normativa transitoria vigente hasta la realización de los análisis de mercados, determinación de operador con poder significativo en el mercado y establecimiento de obligaciones. Por ello, esta Comisión adoptó nuevas resoluciones de fijación de precios de terminación con fecha 7 de octubre de 2004. En concreto, se fijó que a partir del 31 de octubre de 2004 el precio medio máximo para Telefónica Móviles sería 0,128292 euros/minuto, para Vodafone 0,131472 euros/minuto y para Amena 0,151655 euros/minuto. También se señaló que cada operador móvil debía ofrecer a todos los operadores interconectados los mismos precios nominales y bandas horarias y se aprobaron unos concretos, manifestando que los operadores podrían presentar a aprobación de la CMT otros precios para que la CMT refrendara que los mismos respetaban el precio medio fijado conforme a unos determinados ponderadores. Así, mediante Resolución de 21 de octubre de 2004, esta Comisión aprobó nuevos precios nominales a Telefónica Móviles.

b) Precios del servicio comercial de mensajería multimedia (MMS)

Vodafone y Amena llegaron a un acuerdo sobre las medidas técnicas necesarias para facilitar el intercambio de mensajes MMS, sin embargo, discreparon sobre el precio de este servicio dado que (i) Vodafone, a di-

ferencia de Amena, entendía que la oferta de precios que en un primer momento este operador había realizado a través de correo electrónico era vinculante y le permitía acogerse a la misma, y (ii) Vodafone no estaba dispuesta a aceptar la intención de Amena de establecer un esquema de facturación en interconexión en el que el precio de terminación del servicio MMS en su red fuera superior en un 10 por 100 al precio que determinara Vodafone para su servicio, independientemente de cual fuera éste. Por ello, Vodafone acudió a la CMT interponiendo el correspondiente conflicto.

Mediante Resolución de 15 de abril de 2004, a la luz de la documentación aportada por las partes, en primer lugar, esta Comisión determinó que la presunta oferta de precios de Amena se efectuó en el contexto de intercambio de correos electrónicos de ambos operadores acompañados de propuestas de precios sobre las que negociar y que, por tanto, todos ellos no podían ser considerados como ofertas y contraofertas contractuales en sentido estricto, sino, más bien, propuestas dirigidas a alcanzar, en el seno de un procedimiento negociador, un acuerdo de interoperabilidad para el servicio MMS, que no reunían los requisitos necesarios para que se entienda como una oferta contractual en firme. En segundo lugar, la CMT declaró que las diferencias técnicas (utilización de frecuencias de 1800 MHz en lugar de 900 MHz) de la red de acceso alegadas en términos cualitativos por Amena no tenían suficiente envergadura para justificar que un precio de interconexión para el servicio MMS fuera más elevado en una red que en otra por cuanto no podían establecer la diferencia real de costes entre los dos operadores.

3.5.4 MIGRACIÓN AL NUEVO MODELO DE PAGOS E IMPAGOS EN LOS SERVICIOS DE TARIFICACIÓN ADICIONAL

La Resolución de 10 de julio de 2003, relativa a la modificación de la OIR, estableció un nuevo modelo de pagos e impagos en interconexión para el tráfico de red inteligente de tarificación adicional, de modo que la facturación y consolidación entre operadores se descompondrá en dos procesos paralelos:

- Para la componente de soporte, se seguirán los mismos procesos de facturación y consolidación que para el resto de tráfico de interconexión, es decir, un operador facturará a Telefónica con independencia de que Telefónica haya cobrado ya del cliente final.
- 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.

Se establecieron además dos condiciones previas para la introducción del nuevo modelo de pagos en interconexión:

- La disponibilidad efectiva por parte de Telefónica de la aplicación informática necesaria para poner a disposición de los operadores de red inteligente/servicios de tarificación adicional (STA) la información requerida mediante el procedimiento de pagos e impagos que se aprueba para la nueva OIR.
- Presentación ante la CMT de un plan detallado de migración con entrada en vigor no antes de dos meses desde que haya tenido entrada en el Registro general de esta Comisión. Dicho plan deberá fijar que la migración se desarrollará gradual y uniformemente en un periodo no inferior a cuatro consolidaciones en interconexión.

La CMT consideró que a la fecha en que debía iniciarse el plan de migración no se cumplían las siguientes condiciones:

- Verificación de que la aplicación informática cumple con todos los requisitos que detalla la Resolución de 10 de julio de 2003 de modificación de la OIR.
- Proporcionar la información/documentación necesaria de la herramienta.
- Permitir que los operadores puedan probar la herramienta.
- Permitir que los operadores tengan tiempo suficiente para realizar los desarrollos de sus propios procesos informáticos y la implicación en la relación con los proveedores de servicio.

Fueron pedidas aclaraciones a Telefónica, quien informó de las modificaciones introducidas para

cumplir con las condiciones establecidas en la resolución de modificación de la OIR. Debe señalarse que Telefónica estaba aplicando ya el nuevo modelo a sus proveedores de servicio, por lo que consideraba que se estaba viendo perjudicada por el retraso en la aplicación del plan de migración.

En sesión de 26 de febrero de 2004, la Comisión aprobó una Resolución en la que se decidió que la aplicación del plan de migración al nuevo modelo de gestión de pagos e impagos de los servicios de red inteligente de tarificación adicional en interconexión entre Telefónica y los operadores acogidos a la OIR de Telefónica comenzara el 1 de abril de 2004. Las condiciones que habían de cumplirse eran las establecidas en el anexo correspondiente a la propia resolución.

3.5.5 CONFLICTOS Y MODIFICACIONES EN MATERIA DE INTERCONEXIÓN

Durante el año 2004, el Consejo de la CMT adoptó 60 resoluciones relacionadas con conflictos de interconexión, modificaciones de los AGI formalizados entre los operadores y decisiones instando a la consecución de acuerdos de interconexión, incluidas las resoluciones derivadas de los recursos de reposición.

La naturaleza de los conflictos se presentó muy variada, de forma que se detallarán a continuación aquéllos más significativos, clasificados según el asunto analizado objeto de controversia.

a) Conflictos sobre nivel de interconexión a aplicar en el área nodal de Barcelona

La red de Telefónica se divide en áreas nodales. Desde cualquier central de tránsito nodal se debe poder acceder en tránsito simple a toda la numeración del área nodal correspondiente.

Telefónica consideraba que el nivel de interconexión debía estar ligado a su estructura real de red, por lo que aquellas llamadas dentro del área nodal de Barcelona que transitaran por dos centrales de tránsito (p. ej. nodales) deberían facturarse como tránsito do-

ble. Así lo venía haciendo con las centrales frontera que tenía con la entidad Redes y Servicios Liberalizados, SA (RSL), por lo que este último operador interpuso un conflicto de interconexión con Telefónica.

La pretensión de Telefónica no se ajusta a un modelo de red eficiente a dos niveles, ya que lo que puede ser más eficiente para Telefónica por razones de su despliegue, a lo largo de los años puede llegar a suponer un encaminamiento ineficiente para los operadores interconectados ya que, además, ello produciría una vinculación excesiva de las redes de los operadores respecto de una estructura de red que, por otro lado, está a su vez en constante evolución hacia la eficiencia y la reducción del número de nodos en la red.

Con la Resolución de 24 de junio de 2004 quedó aclarado que debía aplicarse el nivel de interconexión de tránsito simple en las centrales nodales para el acceso al área nodal, con independencia del encaminamiento real que Telefónica realizara en su red. Se estableció que RSL y Telefónica debían regularizar los importes que Telefónica había facturado de más por tránsito doble en el área nodal de Barcelona desde el inicio de la interconexión.

RSL y Telefónica no lograron llegar a un acuerdo de regularización, por lo que de nuevo tuvo que intervenir la CMT y resolver, en diciembre de 2004, las discrepancias existentes entre los dos operadores.

b) Conflictos sobre la ampliación de punto de interconexión

Operadora de Telecomunicaciones Opera, SL (Opera) dispone de un único Pdl eléctrico con Telefónica en Logroño que se encuentra ubicado en sus propias dependencias. De esta forma, Telefónica le está prestando el servicio de conexión a su red, por el cual la OIR establece el pago de una cuota inicial y otra mensual por cada circuito de 2 Mbit/s (E1) contratado.

Opera solicitó a Telefónica la ampliación del citado Pdl en 7 E1s adicionales, y una progresión de crecimiento de 7 E1s cada 90 días. Telefónica respondió que del análisis del tráfico efectivo que venía

siendo cursado por dichos circuitos, éstos estaban ya sobredimensionados, por lo que la solicitud de ampliación formulada no era procedente. Telefónica solicitó a Opera un análisis del tráfico esperado que justificase el aumento de E1s pedido.

Opera considera que la OIR no establece como condición necesaria para la modificación de un Pdl que el operador deba facilitarle dicha información a Telefónica.

A la vista de la falta de acuerdo fue abierto un conflicto de interconexión que dio lugar a la Resolución de la CMT de 6 de mayo de 2004:

El apartado 7.13.1 de la OIR establece que hasta el primer año de entrada en servicio (caso de Opera), los operadores deben comunicar las previsiones trimestrales con una antelación de dos meses respecto al inicio del trimestre. Asimismo establece que, transcurrido este plazo sin recibir las previsiones del operador, Telefónica ha de realizar un requerimiento por escrito al operador para la entrega de las mismas. Si pasados diez días naturales desde la recepción del escrito, el operador no hubiera entregado sus previsiones, se entendería que no existen, tratándose cualquier solicitud posterior como "no planificada" y, por tanto, sujeta a un posible incremento del 50 por 100 en el plazo máximo de provisión.

Por tanto, en la OIR no existe previsión alguna que cuestione la provisión en sí, ni tampoco que habilite a Telefónica para solicitar la modificación del dimensionado de la red de interconexión en caso de existir un escaso volumen de tráfico efectivo en relación con la capacidad total instalada.

Telefónica manifestó en sus alegaciones que la solicitud de ampliación solicitada por Opera le podría obligar a realizar trabajos de elevado coste para aumentar la capacidad de su central de Logroño, que no se justificaría con el tráfico efectivo cursado por este operador en los últimos meses.

Por su parte, Opera consideró que Telefónica no había realizado el requerimiento por escrito de las previsiones que establece la OIR, por lo que no se

podía considerar su solicitud como “no planificada” y por tanto no se debería incrementar el plazo de provisión en un 50 por 100.

Ante el incumplimiento por ambos operadores de lo establecido en el apartado 7.13.1 de la OIR vigente –Telefónica no realizó el requerimiento de las previsiones a Opera y ésta no remitió las previsiones trimestrales con una antelación de dos meses respecto al inicio del trimestre–, cobraba especial relevancia el hecho de que Telefónica debería disponer de las previsiones de los operadores para organizar con cierta antelación las obras precisas. Por ello, se consideró razonable calificar la solicitud como “no planificada”, disponiendo Telefónica para la ampliación del Pdl de un plazo máximo incrementado en un 50 por 100 según se establece en el apartado 7.13.1 de su OIR.

No obstante, el plazo debería comenzar a computarse a partir de la fecha en que Telefónica recibió la solicitud de ampliación de Opera (16 de febrero de 2004).

c) Conflictos sobre la apertura de numeración

A lo largo del año 2004, en varias ocasiones ha sido necesaria la intervención de la CMT para que se produjera la apertura de numeración entre las redes de operadores que ya habían formalizado el correspondiente Acuerdo General de Interconexión.

Respecto a la numeración de los servicios de tarificación adicional, RSL planteó en esta Comisión un conflicto de interconexión contra Telefónica ante la negativa de ésta a abrir su red a 80Y. En virtud de la Resolución de la CMT de asignación de numeración de 26 de junio de 2003, Telefónica disponía de un mes desde la recepción de la solicitud de apertura de la numeración para hacerla efectiva. Por ello, esta Comisión, con fecha 2 de octubre de 2003, dictó una Resolución adoptando medidas cautelares por las que obligaba a Telefónica a abrir la interconexión a los números asignados a RSL, que habían sido comunicados a Telefónica, cuya cifra A fuera 0, 1, 2, 3, 4 ó 5 de la numeración de red inteligente 80Y. Además, se obligaba a Telefónica a que llevara a cabo las medidas necesarias para la entrega efectiva a RSL de todas las llamadas a números 903 y

906 que tuvieran como destino la red de esta última, de forma tal que RSL pudiera ofrecer la locución que informara sobre el nuevo número que debía marcar el usuario para acceder al servicio solicitado.

Mediante Resolución de 29 de enero de 2004, la medida cautelar anteriormente adoptada fue confirmada y también se obligaba a Telefónica a abrir a la interconexión la numeración de RSL correspondiente a los valores 6, 7, 8 y 9 de la cifra A de la numeración de Red Inteligente 80Y, en el momento y plazos que señale la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información (Setsi).

También Opera planteó conflicto de interconexión ante la CMT debido a que Telefónica no proveía acceso a las llamadas realizadas hacia los 905 de Opera desde cualquier abonado de Telefónica así como de otros operadores (actuando Telefónica como tránsito). Opera pidió que este tráfico fuera entregado por el haz general, en el único punto de interconexión que tiene con Telefónica en toda La Rioja.

El servicio de llamadas masivas tiene como característica esencial la de poder generar un gran número de llamadas en un corto periodo de tiempo. El encaminamiento de este tipo de tráfico se realiza por haces específicos, de manera que los picos inherentes al tráfico asociado a llamadas masivas afecten únicamente al tráfico de este servicio, pero no al resto del tráfico regular y como consecuencia a la calidad de servicio total de la red.

La red actual desplegada por Telefónica para el servicio 905 tiene haces específicos entre las centrales locales y la central de tránsito nodal o CSD de las que dependen. No tiene establecidos haces específicos entre sus centrales de tránsito porque no lo necesita, ya que Telefónica provee el servicio 905 en una estructura superpuesta de red inteligente, conectada a su vez a las centrales de tránsito mediante haces específicos. Las llamadas originadas en la red de Telefónica dirigidas a un 905 de Opera no se encaminarán a la red inteligente de Telefónica, ya que el servicio deberá ser proporcionado por Opera (contabilización de las llamadas, entrega de locución o para un cierto número de llamadas tra-

ducción a un número geográfico), siendo entregado a Opera en interconexión. En la OIR vigente se indica que el tráfico de llamadas masivas ofrecido en interconexión tiene un ámbito provincial.

Con fecha 22 de junio de 2004 se tomó la resolución de considerar como no razonables las peticiones de Opera en relación con el encaminamiento de llamadas masivas a servicios 905 para que Telefónica le proporcione servicios adicionales a los cubiertos en la actual OIR. Se estableció que Telefónica estaría obligada a transitar las llamadas procedentes de un tercer operador, fijo o móvil, con el que tenga firmado acuerdo de tránsito de 905 y con destino a Opera, siempre que los Pdl de origen y destino se encuentren en la misma área nodal.

Posteriormente la Comisión manifestó que Telefónica, fuera del marco de la OIR, debía presentar a Opera una propuesta al objeto de alcanzar acuerdos en relación con el tráfico 905 de Opera para facilitar el acceso desde cualquier punto de la red de Telefónica y el tránsito por Telefónica desde las redes de otros operadores.

Finalmente, la CMT resolvió un conflicto planteado por Opera frente a Auna donde se adoptaron medidas cautelares en las que se instaba a Auna a abrir en el plazo máximo de dos días la interconexión al código de portabilidad, la numeración geográfica y la numeración para servicios de inteligencia de red comunicados por Opera por cuanto la CMT consideró correcta la solicitud dirigida a su domicilio social y de notificaciones. Posteriormente, mediante Resolución de 23 de enero de 2004, se confirmaron parcialmente estas medidas cautelares, quedando excluida la apertura de la numeración de inteligencia de red del rango 905 por cuanto ésta requiere la constitución de haces específicos que eviten la congestión del haz general.

d) Conflictos sobre la interpretación de acuerdos generales de interconexión

En virtud de las competencias que tiene atribuidas, la CMT ha intervenido en el año 2004 re-

solviendo conflictos de interconexión entre dos operadores interconectados que surgían por discrepancias en la interpretación de cláusulas del Acuerdo General de Interconexión que tenían formalizado.

En concreto, Uniz solicitó la intervención de esta Comisión para la resolución de un conflicto surgido por la intención de Telefónica de dar por terminado el contrato para la prestación del servicio portador de alquiler de circuitos suscrito entre ambas entidades, al entender que (i) el plazo de vigencia del contrato se computaba desde su formalización y (ii) Uniz había incumplido el contrato al revender circuitos a Jazztel.

En noviembre de 2003 el Consejo de la CMT adoptó dos medidas cautelares en la que se declaraba cautelarmente la vigencia del contrato y se obligaba a Telefónica a continuar prestando a Uniz el servicio portador hasta que se acreditaran suficientemente las causas resolutivas.

En marzo la CMT confirmó las medidas cautelares adoptadas y finalmente concluyó que el plazo de vigencia y prórrogas comenzaba su cómputo a partir del establecimiento del último Pdl. Asimismo determinó que Uniz sí tenía la posibilidad de comercializar con Jazztel la capacidad de los circuitos contratados a Telefónica dado que este operador mantenía el control y capacidad de decisión sobre su propia red.

e) Conflictos sobre impagos entre operadores

Durante el año 2004 se tramitaron algunos conflictos suscitados por impagos o retrasos en el pago de servicios de interconexión de operadores.

Respecto de los impagos derivados de la prestación de servicios de interconexión, Telefónica solicitó a la CMT autorización para desconectar su red de la de Capcom y posteriormente resolver el AGI suscrito con este operador, como consecuencia del impago de elevadas cantidades en que incurría tal operador.

Esta Comisión constató que se cumplían los requisitos establecidos en el AGI formalizado por los operadores para permitir su resolución (incumplimiento grave por parte de Capcom de la obligación esencial de pago de determinados servicios de interconexión previamente consumidos, consolidados y facturados y transcurridos dos meses desde los requerimientos por escrito del cumplimiento de dicha obligación efectuados por Telefónica). Por ello, valorando la incidencia en el mercado que generaría la desconexión de redes y velando por la protección de los usuarios y por la interoperabilidad de los servicios, la CMT, en Resolución de 30 de diciembre de 2004, autorizó la desconexión de redes y dispuso que las partes podían solicitarla en los términos que prevé el propio AGI si Capcom no pagaba su deuda transcurridos siete días.

Asimismo, a la vista de la existencia e importe de las deudas acreditadas, la CMT también impuso a Capcom la obligación de constituir en el plazo de 15 días naturales siguientes al pago de las deudas vencidas y requeridas un aval a favor de Telefónica en los términos de la OIR. La falta de constitución de aval sería causa suficiente para que Telefónica suspendiera el AGI formalizado con Capcom, debiendo emitir Telefónica una locución en la que informara a los usuarios llamantes de la imposibilidad de establecer la llamada debido a una suspensión temporal de la interconexión.

Respecto del retraso reiterado en el pago de servicios de interconexión, Telefónica Móviles España, SAU interpuso conflicto contra Jazztel solicitando la desconexión de las redes por impagos de los servicios prestados y, subsidiariamente, la imposición a este operador de la obligación de constituir un aval como garantía de los servicios de interconexión que Telefónica Móviles le viene prestando.

En relación con la solicitud de desconexión de las redes, mediante Resolución de 20 de mayo de 2004, la CMT la desestimó al no concurrir ninguno de los supuestos de desconexión a que se refería el AGI suscrito por los operadores, dado que esta Comisión valoró que un retraso en el cumplimiento de sus obligaciones –fueron satisfechas las facturas

emitidas por Telefónica Móviles, así como los intereses de demora que se generaron– no constituía un incumplimiento grave de la obligación esencial de pago que pesa sobre Jazztel.

Sobre la posibilidad de constituir un aval como garantía de cumplimiento de las obligaciones de pago, la CMT entendió que sólo sería posible para los retrasos o impagos que se produjeran *pro futuro*, siempre y cuando se modificara el AGI vigente entre las partes, ya que en ese momento en el mismo no se preveía la posibilidad de que una de las partes exigiera a la otra la constitución de mecanismos de aseguramiento del pago. En resoluciones anteriores, esta Comisión sólo había obligado a constituir un medio de garantía a alguna de las partes de un AGI para evitar la desconexión de las redes y cuando se encontraba en una situación de dificultad económica acreditada que hacía peligrar objetivamente el pago de los servicios de interconexión. En esta ocasión, la CMT estimó que la situación no evidenciaba un riesgo objetivo de impagos de interconexión por una eventual insolvencia económica de Jazztel, ya que este operador siempre había satisfecho las deudas contraídas y había hecho frente a los intereses de demora.

No obstante, mediante la resolución de referencia, la CMT obligó a los operadores a modificar el AGI vigente para introducir una cláusula que obligara, a partir de ese momento y a cualquiera de las partes, a la constitución de un mecanismo de aseguramiento del pago en determinadas circunstancias. El mecanismo que se entendió más ajustado a la relación de interconexión vigente fue un aval similar en algunos aspectos a lo regulado en la OIR.

f) Conflictos sobre el principio de interoperabilidad

Al igual que sucedió en 2003 con la autorización a Amena, Telefónica Móviles y Vodafone para que suspendieran la interconexión que permitía el encaminamiento de las llamadas a determinados números de tarificación adicional cuando la llamada tuviera su origen en las tarjetas prepago de las citadas compañías, también durante el año 2004 la

CMT analizó la correcta aplicación del principio de interoperabilidad desde accesos móviles y la posibilidad de, excepcionalmente, suprimir la interconexión por perturbarse el funcionamiento de los servicios móviles.

Al detectarse parámetros de conducta diferentes a los recogidos en los procedimientos validados por la CMT el año anterior, mediante Acuerdos de 31 de marzo de 2004 la CMT autorizó a Amena a suspender temporalmente la interconexión que permite el encaminamiento de las llamadas con origen en sus propias tarjetas postpago Amena hacia determinada numeración de tarificación adicional, y a Vodafone para suspender temporalmente la interconexión que permite el encaminamiento de las llamadas con origen en sus clientes móviles y destino en numeraciones de servicios de tarificación adicional que hubieran sido publicitados a través de mensajes no solicitados ni autorizados por los destinatarios de los mismos (*spam*).

Estos operadores podrán suspender la interconexión siempre que (i) se cumplan los requisitos definidos en su nuevo "procedimiento interno", (ii) se envíe a la Comisión en un plazo de 24 horas el informe específico desarrollado para la numeración afectada, (iii) se comunique al operador asignatario de la numeración de red inteligente la situación detectada y (iv) se informe a la Comisión de Supervisión de los Servicios de Tarificación Adicional (CSSTA) el presunto incumplimiento del código de conducta y el resultado de la investigación realizada.

Dado el carácter excepcional de las autorizaciones otorgadas, la CMT determinó que la suspensión dejaría de tener efectos si la CSSTA emitiera informe por el que se determinara que los hechos denunciados no constituían un incumplimiento del código de conducta o el número afectado por la suspensión cambiara de titular.

g) Conflictos sobre la aplicación directa de la OIR y la modificación de los AGI

En determinadas ocasiones, la CMT se ha manifestado sobre el procedimiento que han de seguir los

operadores cuando uno de ellos solicita al otro con el que está interconectado la modificación de las condiciones que recoge el AGI que tienen formalizado. La Comisión distingue claramente dos situaciones diferenciadas, según sea el operador alternativo o Telefónica el que solicita la aplicación de las nuevas condiciones.

Ante la presentación de un conflicto por parte de Telefónica contra Euskaltel por no estar de acuerdo ambos operadores en la fecha de aplicación de la revisión de las condiciones del modelo de interconexión por capacidad recogidas en el AGI, mediante Resolución de 6 de mayo de 2004, esta Comisión determinó que, a diferencia de la aplicación directa de la OIR ante una solicitud del operador alternativo, la modificación del AGI pactada a instancias de Telefónica surte efectos desde la fecha en que concurra el consentimiento de ambas partes para la revisión de tal contrato, esto es, desde que Telefónica tenga conocimiento de la aceptación de modificación remitida por Euskaltel.

Telefónica también ha planteado otro conflicto contra Euskaltel por cuanto (i) Telefónica, a diferencia de Euskaltel, consideraba que este operador había solicitado la aplicación de la nueva OIR 2003, y (ii) ambos operadores diferían en el tratamiento a seguir, bajo la OIR 2001 y la OIR 2003, en los pagos de los servicios de tránsito para red inteligente y en los eventuales impagos de los usuarios de acceso en llamadas dirigidas a numeración de red inteligente asignada a otros operadores y cursadas en tránsito a través de la red de Telefónica.

La CMT determinó, en su Resolución de 8 de julio de 2004, que los actos de Euskaltel no tuvieron por objeto solicitar la aplicación de la vigente OIR 2003, sino únicamente manifestar su postura e interpretación respecto de las cuestiones señaladas.

Esta Comisión también mantuvo que en el modelo de acceso de la OIR 2001 y de la OIR 2003, los servicios de tránsito deben ser pagados por el operador que presta el servicio de red inteligente al usuario aún cuando existan impagos. Sin embargo, en el caso concreto debió estarse a lo pac-

tado por Telefónica y Euskaltel, por lo que tales previsiones de la OIR sólo resultaban aplicables desde su incorporación al AGI. En consecuencia, las previsiones de la OIR 2003 sólo se aplicaban a Euskaltel desde que Telefónica tuvo conocimiento de la aceptación de la nueva Oferta por parte de Euskaltel y, por tanto, este operador únicamente debía restituir a Telefónica las cantidades que le hubiera traído por el coste de los tránsitos para los servicios de red inteligente anteriores a tal momento.

En la resolución mencionada, la CMT también declaró que a la luz de la OIR 2001 y 2003, en el modelo de acceso, el traslado de impagos en los que ha intervenido un operador de tránsito, debe realizarse en cascada, siguiendo el mismo procedimiento establecido para el flujo de los pagos. Por ello, Euskaltel tenía derecho a repercutir los eventuales impagos a Telefónica para que ésta, a su vez, los repercutiera al operador de red inteligente.

Finalmente, Telefónica presentó otro conflicto contra Redes y Servicios Liberalizados, SA (RSL) por no haber atendido este operador su solicitud de revisión de las condiciones económicas de los servicios de interconexión prestados por RSL a Telefónica de tal forma que se referenciaran los precios de los servicios que presta a Telefónica a los recogidos en la vigente OIR.

Esta Comisión reiterando anteriores pronunciamientos, insistió en que, por su parte, Telefónica puede solicitar la revisión de los precios de los servicios de interconexión de un AGI del que sea parte, con independencia de que el operador con el que hubiera firmado dicho acuerdo hubiera solicitado o no la aplicación de los precios OIR 2003. Por ello, esta Comisión, procedió a modificar los precios de los servicios de interconexión prestados por RSL a Telefónica y adaptarlos, por referencia, a los establecidos para los mismos servicios en la última OIR con eficacia desde la fecha en que tales modificaciones fueron solicitadas por Telefónica a RSL, por así disponerlo el AGI firmado entre ambos operadores.

3.5.6 CONFLICTOS DE ACCESO

La CMT ha resuelto conflictos de acceso en diferentes ocasiones durante el año 2004, habiendo sido necesario analizar el concepto de acceso así como los operadores obligados a facilitarlo a la luz del nuevo marco regulatorio y la aplicación transitoria de los reglamentos de desarrollo de la Ley 11/1998, General de Telecomunicaciones.

De este modo se examinó el acuerdo marco de colaboración formalizado entre Comunitel y Amena y, en Resolución de 29 de enero de 2004, la CMT determinó que el mismo no incluía el acceso a redes o servicios de comunicaciones electrónicas ni para su propio consumo ni con fines de prestación de servicios de comunicaciones electrónicas, y que únicamente regulaba los aspectos de la comercialización y distribución por Comunitel del servicio de telefonía móvil que prestaba Amena.

Auna también presentó ante la CMT un conflicto de acceso contra Desarrollo del Cable, SA por cuanto entendía abusiva la negativa de esta entidad a renegociar determinadas condiciones (precios, duración del contrato, número de fibras arrendadas y la posibilidad de rescisión parcial del contrato) del contrato de arrendamiento de infraestructuras para telecomunicaciones y servicios de mantenimiento que tenían vigente y en virtud del cual Desarrollo del Cable arrendaba a Auna tramos de fibra oscura durante 30 años.

Una vez analizada la situación, mediante Resolución de 5 de febrero de 2004, la CMT determinó que (i) Desarrollo del Cable carecía de posición de dominio en el mercado mayorista de capacidad de transmisión en el momento de la firma del acuerdo y en el momento en que se suscitó el conflicto, y (ii) no se producía abuso por negarse a modificar las condiciones del contrato al no existir indicios de discriminación anticompetitiva, no poder calificarse la infraestructura arrendada como instalación esencial y no constituir una barrera de entrada la duración del contrato.

La CMT analizó el posible incumplimiento de Desarrollo del Cable de las obligaciones (no discrimina-

ción y servicio público) que la normativa sectorial impone a los operadores de telecomunicaciones. Por una parte, no se constató la existencia de discriminación alguna respecto de otros contratos suscritos por Desarrollo del Cable y, por otra, no se dedujo el incumplimiento de ninguna de las obligaciones de servicio público.

En el ámbito del acceso facilitado a los locutorios, señalar que ya durante el año 2003 la Comisión analizó la figura de los suministros homologados de Telefónica y, mediante Resolución de 24 de abril de 2003, impuso a Telefónica la obligación de que las líneas titularidad del suministrador estuvieran desbloqueadas de forma que dispusieran de la posibilidad de realizar la preselección de operador, así como de marcación de códigos de selección de operador y de números de inteligencia de red.

En el año 2004 se constató que Viarma, revendedor de servicio telefónico fijo para locutorios y suministrador homologado de Telefónica, estaba impidiendo a los locutorios que contrataban sus servicios que (i) las llamadas salientes fueran cursadas por un operador distinto de Telefónica, al no permitir en sus líneas las funcionalidades de preselección y selección de llamadas y (ii) que las líneas estén a nombre del locutorio.

Mediante Resolución de 11 de marzo de 2004, la CMT obligó a Viarma a no impedir las funcionalidades de la preselección, selección de llamada o acceso a numeración de red inteligente cuando la línea de su titularidad, provista por el operador obligado a garantizar este tipo de funcionalidades, fuera cedida a un usuario al que le proveía tráfico telefónico.

También en el ámbito del acceso, esta Comisión ha analizado la existencia de situaciones de impago por servicios de acceso y si las mismas habilitan al operador acreedor para suspender el acceso. Este es el caso del conflicto planteado por Donpi Comunicaciones, SA (en adelante Donpi) contra Jazztel por entender injustificada la suspensión del servicio que había efectuado Jazztel. La CMT, en Resolución de 15 de julio de 2004, constató que Donpi había impagado unos pagarés girados y, a la luz de lo dispuesto en el acuerdo suscrito por ambos ope-

radadores, concluyó que se había producido una de las circunstancias que habilitaban a Jazztel a suspender el servicio de telecomunicaciones prestado a Donpi.

3.6 ACCESO AL BUCLE DE ABONADO

3.6.1 ACTUACIONES RELACIONADAS CON LA OFERTA DEL BUCLE DE ABONADO

a) Introducción

Con fecha 31 de marzo de 2004 la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT) acordó una modificación general de la Oferta de Acceso al Bucle de Abonado (OBA) de Telefónica de España, SAU (Tesau). Esta modificación general ha dado lugar a la OBA de 2004, que con pequeños cambios posteriores es la que está vigente en la actualidad. En este expediente se abordaron todas las cuestiones puestas de manifiesto por los interesados, afectando a todos los capítulos de la Oferta. En lo que sigue se resumen los aspectos más destacados de esta revisión.

Además de esta revisión general, durante 2004 también se han tramitado otros expedientes en los que se han modificado puntualmente determinados apartados de la OBA, o en los que se ha analizado la eventual necesidad de modificar la OBA como consecuencia del lanzamiento por Tesau de nuevas ofertas de servicios ADSL minoristas (fundamentalmente las de facturación por tiempo).

b) Definición de servicios y procedimientos administrativos en la Resolución de 31 de marzo

A continuación se resumen los cambios más significativos en relación con las modificaciones realizadas en la OBA en materia de definición de los servicios incluidos en esta oferta, y de procedimientos administrativos empleados para el intercambio de información entre Tesau y los operadores alternativos:

- Servicios de información y acceso a edificios: el texto de la OBA aprobado realiza una clasificación detallada de los tipos de edificio que puede tener Tesau (permanentemente atendido, no permanentemente atendido pero con sistema CRAT de control de accesos remoto, y no permanentemente atendido y sin sistema CRAT). En la OBA se concretan los procedimientos de acceso a los edificios de Tesau para cada una de las tres categorías.
- Suministro de bucles vacantes: se exige a Tesau la provisión de bucles vacantes cuando ello requiera únicamente trabajos de conexión entre tramos de cable existentes (estos trabajos se consideran de entrega de servicio, y no de despliegue de nueva infraestructura). Asimismo, se dispone que los operadores puedan solicitar a Tesau la instalación de acometida en el domicilio del abonado, en caso de que no existiera, con precio que se fija en la OBA.
- Deficiencias en coordinación con portabilidad: se habían detectado casos en los que, tras haberse iniciado la tramitación de la portabilidad, se da una incidencia en la provisión del servicio de prolongación de par. Al no existir procedimiento para dar marcha atrás en portabilidad (especificaciones técnicas de portabilidad), el abonado se quedaba sin servicio. Se modificó la OBA de manera que pudiera adaptarse a las mejoras realizadas en el procedimiento de portabilidad, y se unificó la solicitud de desagregación y portabilidad (la primera lleva incluida la segunda).
- Procedimiento de introducción de nuevas señales en la planta: se facilita la introducción de señales estándar en la planta. Ante la ausencia de reglas de penetración concretas, se aplicará provisionalmente la regla de 2 pares sobre cada unidad básica de 25 para estas nuevas señales, en cuanto no se realicen las pruebas oportunas para fijar esta cantidad con carácter definitivo. También se fijaron niveles de calidad para señales recientemente estandarizadas: ADSL2, ADSL2+ y VDSL.
- Costes de ubicación por variación de áreas de cobertura y arcos de numeración de centrales: se determina que, cuando se produzcan cambios en la red de Tesau que provoquen que las líneas atendidas desde una determinada central en la que hubiera operadores coubicados pasen a depender de una central diferente, Tesau deberá correr con los costes de recoubicación de los operadores en la nueva central, de manera que éstos puedan seguir desagregando las líneas conectadas a la central en donde se coubicaron originalmente.
- Inclusión de nuevos servicios en los Acuerdos de Nivel de Servicio (ANS) y aumento de las penalizaciones: se amplía el número de servicios incluidos en el capítulo de ANS, entre los que se incluyen, opcionalmente, los servicios *premium* de resolución de averías con plazos de resolución inferiores. Las condiciones y precios son análogas a los servicios que Tesau presta a nivel minorista.
- Aplicación del procedimiento de traspaso de conexiones ADSL de un operador a otro: se eliminaron las limitaciones que aplicaba Tesau para el traspaso de conexiones ADSL entre operadores, algo sobre lo que ya había resuelto la CMT en conflictos puntuales planteados por los operadores.
- Servicio de migración de conexiones por PAI (Proveedor de Acceso a Internet): se modificó el procedimiento que existía para que quedara expresamente contemplada la tramitación de traslados masivos de conexiones ADSL entre operadores diferentes. En concreto, se incorporó la posibilidad de migración masiva para el caso en que un PSI decidiera cambiar de proveedor de servicio mayorista ADSL (independientemente de que utilizara interfaz ATM o IP). Con este procedimiento, un Proveedor de Servicios de Internet (PSI) puede cambiar de operador de manera sencilla y con los costes propios de un cambio masivo.
- Racionalización de peticiones: se incluyó en la OBA un procedimiento por el cual, ante aumentos en la demanda de determinados servicios, o bien por otras causas ajenas a Tesau, este operador pudiera solicitar a la CMT la revisión excepcional de los plazos de la OBA, siendo en tal caso el plazo dictado por esta Comisión el que aplicara a efectos de penalizaciones.

c) Adecuación de la OBA a la liberalización de los servicios ADSL minoristas de Tesau y a Imagenio en la Resolución de 31 de marzo

Mediante Acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos (CDGAE) de 25 de septiembre de 2003, se aprobó la liberalización de los precios minoristas de los servicios ADSL prestados por Tesau. En este acuerdo se determina que los precios de los servicios ADSL minoristas prestados por Tesau dejan de estar sujetos al régimen de precios autorizados administrativamente y pasan a quedar sometidos al régimen de comunicación. El nuevo régimen de comunicación establece que Tesau deberá comunicar las modificaciones de los precios minoristas a los ministerios de Economía y de Ciencia y Tecnología, a la CMT, al Consejo de Consumidores y Usuarios y a los usuarios afectados, con al menos diez días de antelación a su aplicación efectiva.

En el expediente de modificación de la OBA se analizaron las posibles repercusiones de la liberalización de los servicios ADSL minoristas en esta oferta, como consecuencia de lo cual se acordó exigir a Tesau que, en el caso de que fuera a introducir nuevas modalidades técnicas, debía presentar a la CMT, con al menos tres meses de antelación a su lanzamiento en el nivel minorista, una propuesta para modificar la OBA. En el caso de que fuera a cambiar la estructura de los precios minoristas de sus servicios ADSL, debía presentar a la CMT, con al menos un mes de antelación a su lanzamiento en el nivel minorista, una propuesta para modificar la OBA.

En relación con la replicabilidad del acceso a Internet sobre ADSL incluido en Imagenio, tras analizar el impacto de la oferta Imagenio en la OBA, se concluyó que no era necesario incluir en el acceso indirecto nuevas modalidades técnicas destinadas a permitir la replicabilidad de Imagenio, dado que el servicio de acceso a Internet sobre ADSL que se incluye en Imagenio es equivalente al que se puede ofrecer contratando el servicio GigADSL ya disponible. Asimismo, no se consideró necesario obligar a Tesau a que comunicara a los operadores alternativos con antelación la relación de centrales en que fueran a ofrecer Imagenio. Se contempla una excepción a

esta regla, para el caso en que se diera Imagenio en centrales en las que no se ofrecía GigADSL.

d) Revisión de precios en la Resolución de 31 de marzo

En la OBA de 2004 se modificaron los precios anteriormente vigentes, fijados en la OBA de 2002, que fue aprobada mediante Resolución de 29 de abril. Ante la falta de información de la contabilidad de costes presentada por Tesau, en dicha revisión de la OBA llevada a cabo en 2002 se optó por realizar sendos estudios de costes, elaborados por Soluziona (coubicación) y Arcome (resto de servicios). Con carácter general, en la revisión de la OBA de 2002 se fijaron los precios obtenidos de estos estudios de costes. Sin embargo, para las cuotas mensuales de prolongación de par se optó por dar continuidad a los precios que en 2000 había fijado la CDGAE para los ejercicios 2001, 2002 y 2003. Asimismo, la cuota mensual del servicio de conexión GigADSL se fijó de acuerdo con la metodología *retail minus* (descuentos del 40 por 100 y 42 por 100, en función de la modalidad).

En 2004, de nuevo, la información anual sobre contabilidad de costes remitida por Tesau resultaba insuficiente para poner precio a todos los servicios considerados en la OBA. Así pues, se optó por fijar los precios a partir de los resultados obtenidos de la revisión de los estudios de costes elaborados en 2002.

Para fijar la cuota mensual por conexión ADSL se analizaron dos posibilidades: aplicar un *mark up* sobre la orientación a costes, o emplear *retail minus*. La primera de estas opciones se descartó por cuanto que podría suponer, indirectamente, intervenir en un mercado como es el de accesos de banda ancha a nivel minorista que, en tanto no se lleven a cabo los pertinentes análisis de mercados debemos presumir que no requiere intervención regulatoria ex ante.

Con respecto al *retail minus*, una vez liberalizados los precios de los servicios ADSL minoristas de Tesau se descartó la continuidad del sistema de coeficientes, dadas las dificultades prácticas para su aplicación (requería que todos los agentes conocieran el precio minorista de referencia en cada momento), y

por su poco margen de adaptación a las situaciones que se pudieran presentar (era un sistema excesivamente rígido para el nuevo escenario de precios liberalizados). Así pues, para la cuota mensual de conexión ADSL se aprobó un precio absoluto que se basó en los cálculos *retail minus*.

En la siguiente tabla se muestran los precios más relevantes aprobados en la revisión de la OBA de 31 de marzo, y se comparan con los precios aprobados en la OBA de 2002.

14. Variación de los precios de la OBA
(euros)

Concepto	2002	2004	Variación (%)
Alta de tendido de cableado interno para acceso completamente desagregado (100 pares)	654,46	778,38	18,93
Alta de tendido de cableado interno para acceso compartido (100 pares)	2.264,34	1.626,98	-28,15
Alta de prolongación de par completamente desagregado	20	22,37	11,85
Alta de prolongación de par compartido	26,97	30,13	11,72
Cuota mensual completamente desagregado	12,32	11,35	-7,87
Cuota mensual compartido	3,49	3,00	-14,04
Alta de pPAI 34 Mbit/s	821,25	930,04	13,25
Cuota mensual pPAI 34 Mbit/s	124,19	138,57	11,58
Alta en acceso indirecto (sin splitter)	38,1	41,83	9,79
Cuota mensual GigADSL modalidad D (OBA)	22,66	22,66	0,00

Fuente: CMT

e) Resolución de 6 de mayo de 2004, poniendo fin al período de información previa a la apertura de un procedimiento de modificación de la OBA para la revisión de los cupos de coubicación

Tesau presentó a esta Comisión solicitud de modificación de la OBA para reducir el límite de obras de coubicación, pasando de un cupo de 75 obras simultáneas por territorio a otro de 35 obras por provincia. La CMT resolvió no incoar expediente para analizar dicha modificación en la OBA, recordando a Tesau que estaba obligada a atender las solicitudes de Albura en los números y plazos contemplados en la OBA.

f) Resolución de 1 de julio de 2004, sobre modificación de la OBA solicitada por Tesau en relación con el servicio de tendido de cable interno

Tesau solicitó a la CMT la modificación urgente de la OBA en lo referente a las condiciones de provisión del servicio de tendido de cable interno, tanto para acceso compartido como para acceso desagregado, en los siguientes términos:

- Que un operador no pudiera hacer una nueva petición de tendido de cable interno hasta que el último módulo solicitado no estuviera ocupado en un mínimo del 60 por 100 de su capacidad teórica.

- Que se incluyera una nueva causa de denegación de una solicitud de tendido de cable interno, o en su caso un retraso en la provisión del servicio, referente a la falta de espacio en el repartidor principal.
- Que en relación a los módulos de 100 pares ya solicitados, se indicara que los operadores comenzarían a conectar los pares desagregados en cada central (y para cada modalidad de acceso desagregado) en un solo módulo de 100 pares, no pudiendo utilizar un segundo módulo hasta que el primero no estuviera lleno en un 80 por 100 de su capacidad total.
- Que se revocara el derecho a ocupar un módulo de 100 pares, si no había comenzado a utilizarse pasados tres meses desde la fecha de provisión.

La CMT decidió archivar el trámite de información previa abierto al efecto sin iniciar procedimiento administrativo al respecto, por no darse ninguna condición que justificara dicha modificación en la OBA.

g) Resolución de 15 de julio de 2004, por la que se desestima la consideración de las promociones del grupo Telefónica en el cálculo de los precios de la OBA fijados mediante *retail minus*

En la Resolución de 31 de marzo de 2004, por la que se modificaba la OBA de Tesau, se fijaron los primeros precios absolutos aplicables a la cuota mensual de GigADSL, calculados en base al mecanismo *retail minus*. Asimismo, en esta resolución se señalaba que en las eventuales revisiones de los mecanismos de establecimiento de estos precios absolutos la CMT analizaría, en su caso, el conjunto de ofertas minoristas del grupo Telefónica y las diferentes promociones presentes en el mercado.

Tras la tramitación del oportuno expediente, la CMT decidió desestimar la aprobación de un mecanismo semi-automático para revisar los precios

mayoristas de la OBA fijados mediante *retail minus*, como consecuencia de promociones del grupo Telefónica que pudieran resultar excesivas.

Sin embargo, en esta resolución se determinó dar publicidad a un mecanismo capaz de detectar la existencia de potenciales situaciones de estrechamiento de márgenes en los servicios ADSL basados en la modalidad D (256 Kbit/s-126 Kbit/s).

La justificación y a la vez ventaja que ofreció este nuevo enfoque es que permitía disociar la existencia de un estrechamiento de márgenes de la comisión de prácticas abusivas, lo que requeriría del análisis de condiciones adicionales al estrechamiento de márgenes. En definitiva, la aplicación del mecanismo incluido en esta resolución permitía lanzar una señal de alarma, al detectarse la existencia de pinzamiento de márgenes, para que si además se comprobara la existencia de un comportamiento anticompetitivo se pudiera paralizar la oferta minorista en cuestión.

El mecanismo para detectar potenciales situaciones de estrechamiento de márgenes hecho público en la Resolución de 15 de julio de 2004 se basa en lo siguiente:

- Se limita el análisis a ofertas basadas en la modalidad D de la OBA (256 Kbit/s-128 Kbit/s sin garantía).
- Se consideran todas las promociones de las empresas del grupo Telefónica, por conformar una misma unidad económica en el mercado ADSL minorista.
- Se recurre al estudio de costes *retail minus* para conocer qué cantidad máxima se puede destinar a las promociones de usuario. Este concepto, que viene incluido en la partida de costes comerciales y operativos, se cuantifica en el 19,6 por 100 de la cuota mensual minorista.

El período de recuperación de costes de adquisición se fija en 24 meses.

h) Resolución de 22 de julio de 2004, sobre solicitud de modificación de la OBA para adecuarla a la duplicación de las velocidades ADSL en el nivel minorista

Mediante escrito de 3 de junio de 2004, Tesau pone en conocimiento de la CMT su intención de proceder a duplicar la velocidad de las conexiones ADSL de sus clientes manteniendo el precio. Esta duplicación de las velocidades ADSL va a afectar también, según indica Tesau, a los clientes de ADSL sobre Imagenio y al servicio mayorista ADSL/IP. Tesau solicita la modificación de la OBA para que se puedan trasladar a esta oferta dichos cambios.

Uno de los aspectos más delicados fue la decisión sobre si se mantenían o no en la OBA las modalidades a 256 Kbit/s (velocidad inferior, que contaba con el 88 por 100 de las conexiones ADSL minoristas). Tanto Tesau como los operadores de cable solicitaron que desapareciera, dado que su permanencia en la oferta ponía en riesgo no solo sus ingresos sino también su objetivo de lograr la introducción de aplicaciones avanzadas basadas en conexiones de velocidades superiores a los 256 Kbit/s. Por el contrario, el resto de los operadores solicitaron que se mantuviera esta modalidad, si bien a precios inferiores a los propuestos por los servicios de la CMT (de hecho, indicaron que con los precios propuestos

en el informe a audiencia no sería viable la confección de ofertas a partir de estas modalidades).

Dado por una parte el riesgo de poner en peligro los objetivos de los operadores que invierten en redes de acceso (Tesau y operadores de cable), y por otra el poco atractivo de estas modalidades con los precios que se proponían en el informe a audiencia, en su Resolución de 22 de julio la CMT optó por la eliminación de las modalidades a 256 Kbit/s de la OBA. A estos efectos, no puede negarse al titular de la red el derecho a tomar la iniciativa en la innovación tecnológica, asumiendo el riesgo que ello conlleva, siempre que haya otras opciones alternativas, mayoristas y minoristas, no se ocasione perjuicio a los usuarios y, además, se trate de un mercado en crecimiento.

En cuanto a los plazos, y dada la envergadura de los cambios a realizar por los operadores alternativos (duplicar la velocidad de todas las conexiones ADSL), se estimó necesario demorar dos meses, tras la aprobación de esta resolución, la fecha a partir de la cual Tesau iniciaría la comercialización de las nuevas modalidades y migración desde las anteriores.

Dadas las nuevas características técnicas de las conexiones, se procedió a la revisión de precios de acuerdo con el estudio de costes *retail minus*, tal como se puede observar en la tabla adjunta.

15. Estudio de costes (*retail minus*)

Modalidad	C	J	L	M	N	O	P
Precio final Tesau (euros)	120,00	74,98	208,33	333,33	150,57	39,07	466,67
Costes fijos de red (euros)	1,72	1,72	1,72	1,72	1,72	1,72	1,72
Acceso PAI-Backbone (euros)	11,51	5,75	28,76	57,53	23,01	1,47	115,06
Backbone (euros)	2,11	1,05	5,27	10,54	4,22	0,27	21,09
Salida Internet (euros)	5,71	3,43	8,16	8,57	6,53	1,46	9,52
Subtotal (euros)	21,15	12,06	44,02	78,46	35,58	5,03	147,49
% Margen operaciones ⁽¹⁾	20,00	25,00	20,00	20,00	20,00	30,00	15,00
Margen operaciones (euros)	24,00	18,75	41,67	66,67	30,11	11,72	70,00
Precio mayorista máximo (euros)	74,85	44,18	122,64	188,20	84,88	22,32	249,18
Descuento may/min. (porcentaje)	37,62	41,08	41,13	43,54	43,63	42,86	46,60

(1) Margen por costes comerciales, operativos y beneficios sobre precio final

Fuente: CMT

Finalmente, esta resolución actualizó el mecanismo para detectar situaciones de estrechamiento de márgenes en los servicios ADSL comercializados por empresas del grupo Telefónica, adoptado mediante Resolución de 15 de julio de 2004, de manera que la modalidad a considerar pasó a ser la O (512 Kbit/s-128 Kbit/s sin garantía), en sustitución de la anterior modalidad D (256 Kbit/s-128 Kbit/s).

i) Resolución de 28 de julio de 2004, sobre modificación de la OBA para incorporar migraciones masivas entre modalidades de acceso al bucle

Los operadores que desean apostar por el acceso compartido o completamente desagregado, tienen la intención de traspasar a esas modalidades su cartera de clientes conectados previamente mediante el servicio GigADSL (acceso indirecto al bucle). Ahora bien, la OBA aprobada el 31 de marzo contemplaba únicamente las migraciones entre prestadores GigADSL, por lo que la CMT estimó que debían añadirse las migraciones masivas de cambio de modalidad de acceso.

Los mecanismos para llevar a cabo las migraciones masivas, elaborados sobre la base de los procedimientos ya existentes en la OBA, tuvieron en cuenta las garantías de no interrupción del servicio de los clientes afectados y la asignación de recursos por parte de Tesau para el importante volumen de trabajo que podían implicar estas actuaciones.

Como garantía de calidad en el proceso, se estableció que las incidencias debidas a una entrega incorrecta del servicio se considerarán de prioridad alta (plazo máximo de resolución de seis horas). De hecho, la solución más lógica sería realizar las migraciones en horario nocturno, y por ello esta resolución ordena a Tesau que dé una respuesta razonable a las peticiones de ejecución fuera del horario habitual, con el fin de apoyar la negociación de los operadores interesados en una ejecución nocturna. Para facilitar la adminis-

tración de la carga de trabajo, se establece un límite de 50 bucles diarios por repartidor y por operador.

Los precios, fijados a partir del análisis de costes que sirvió para aprobar los precios de la OBA de 31 de marzo de 2004, se obtienen multiplicando la duración estimada de las tareas por el coste correspondiente de la mano de obra. Se consideró que la agrupación eficiente de actuaciones de características comunes en las migraciones masivas justifica una reducción del 40 por 100 en la duración de los trabajos a realizar en el repartidor.

j) Resolución de 7 de octubre de 2004, sobre el lanzamiento por Tesau del servicio ADSL a Tu Medida

Tras la comunicación por Tesau de su intención de comercializar una nueva modalidad de facturación ADSL bajo la denominación ADSL a Tu Medida, esta Comisión procedió a determinar si dicha oferta minorista resultaba replicable con la OBA vigente, o bien si Tesau debía modificar su OBA como condición previa a esta comercialización.

En su comunicación Tesau manifestaba su intención de comercializar cuatro configuraciones distintas del servicio en función de las necesidades del cliente, según se reflejan en la primera tabla de la siguiente página.

En su Resolución de 7 de octubre de 2004, la CMT decidió no paralizar la comercialización de las configuraciones Contrato Base+Pack Fines de Semana, Contrato Base+Pack Tardes-Noches y Contrato Base+Pack Tardes-Noches+Pack Fines de Semana. Por lo que se refiere a la configuración denominada Contrato Base, se exigió a Tesau que, con carácter previo a su comercialización, realizara una propuesta de modificación del servicio mayorista GigADSL incluido en su OBA que permitiera a los operadores alternativos competir en condiciones de igualdad.

16. Oferta minorista ADSL a Tu Medida

Configuración	Descripción	Precio (euros/mes)
Contrato Base	Incluye 11 horas de navegación a consumir en cualquier horario	9,9
Contrato Base+Pack Fines de Semana	Incluye franquicia desde el viernes a las 21 horas hasta el lunes a las 8 horas + 11 horas adicionales a consumir fuera del horario franquiciado	21,9
Contrato Base+Pack Tardes-Noches	Incluye franquicia de lunes a domingo desde las 21 horas hasta las 8 horas del día siguiente + 11 horas adicionales a consumir fuera del horario franquiciado	21,9
Contrato Base+Pack Tardes-Noches+Pack Fines de Semana	Incluye franquicia los fines de semana y las tardes-noches + 11 horas adicionales a consumir fuera del horario franquiciado	29,7

Fuente: CMT

k) Resolución de 20 de diciembre de 2004, sobre el lanzamiento por Tesau del servicio ADSL 10/04

Con fecha 21 de octubre de 2004, Tesau comunicó a la CMT su intención de comercializar una nueva modalidad de facturación ADSL bajo la denominación ADSL 10/04. Dicha oferta se plasmaba en dos posibles configuraciones:

Tras la realización de los análisis oportunos, la CMT determinó no paralizar la configuración Mañanas-Tardes, y exigir a Tesau que, con carácter previo a la comercialización de la configuración denominada Mañanas, realizara una propuesta de modificación del servicio mayorista GigADSL incluido en su OBA que permitiera a los operadores alternativos competir en condiciones de igualdad.

17. Oferta minorista ADSL 10/04

Configuración	Descripción	Precio (euros/mes)
Mañanas	Incluye franquicia de lunes a sábado de 9 a 12 horas + 6 horas adicionales a consumir fuera del horario franquiciado	19,9
Mañanas-Tardes	Incluye franquicia de lunes a sábado de 9 a 12 horas y de 18 a 21 horas + 12 horas adicionales a consumir fuera del horario franquiciado	24,9

Fuente: CMT

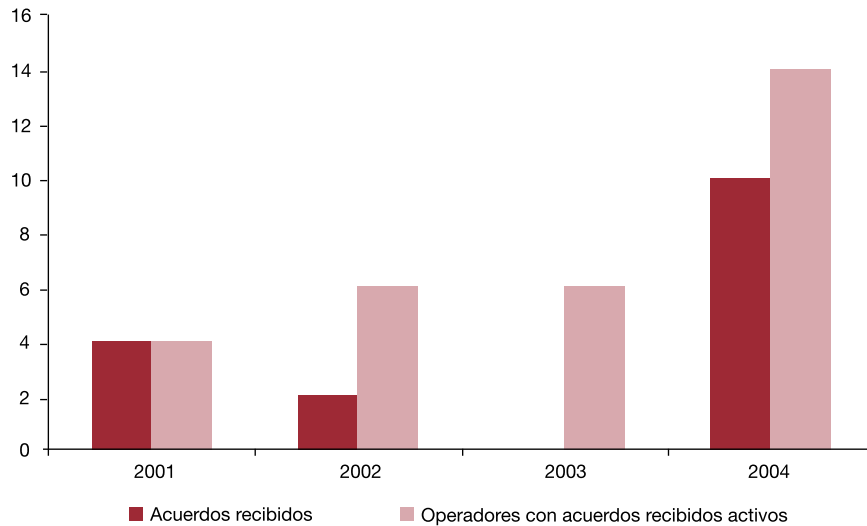
3.6.2 ANÁLISIS DE LOS ACUERDOS DE ACCESO AL BUCLE FIRMADOS EN 2004

Al igual que sucede con los acuerdos de interconexión, los operadores que accedan al bucle de abonado de Tesau deben comunicar a la CMT los documentos en que formalicen los acuerdos de acceso al bucle.

Estos acuerdos pueden estar compuestos por uno o varios contratos de servicios, a saber, de acceso completamente desagregado (CD), compartido (C), indirecto (I) y/o de ubicación (U). La mayoría de acuerdos enviados a esta Comisión son nuevos. Solamente se han recibido actualizaciones de acuerdos existentes en el caso de dos operadores como consecuencia de la última modificación de la OBA.

Adicionalmente, se presenta la evolución de operadores solicitantes de servicios de acceso al bucle

18. Evolución del estado de los acuerdos de bucle



Fuente: CMT

durante estos últimos años, debido a que la cantidad de operadores que en la práctica solicitan este

tipo de servicios de acceso supera notablemente a los acuerdos recibidos.

19. Operadores que acceden al bucle

	2002	2003	2004
Operadores con pares completamente desagregados	7	7	9
Operadores con pares compartidos	0	1	5
Operadores ubicados	7	9	17
Operadores con acceso indirecto (GigADSL) ³	94	92	87
Operadores con acceso indirecto (ADSL-IP)	2	4	6

Fuente: CMT

Se observa que existen muchos más operadores que solicitan servicios de acceso indirecto frente a los servicios de acceso desagregado (éstos necesitan despliegues de red mayores, no accesibles para todos los operadores).

Los tipos de operadores que formalizan acuerdos de bucle presentan uno de estos dos perfiles:

- Perfil A. Operadores habilitados para explotar una red pública de comunicaciones electrónicas y explotar servicios de transmisión de datos disponible al público (por lo general solicitan acceso indirecto y/o compartido).
- Perfil B. Operadores que, además, están habilitados para prestar el servicio telefónico fijo disponible al público (solicita tanto acceso desagregado como indirecto).

³ Se incluyen todos los solicitantes de GigADSL: operadores, PSI y otras entidades (Ayuntamientos, etc.)

Las características principales de los acuerdos recibidos en 2004, que en su mayoría recogen los cambios

de la modificación de la OBA realizada a finales de marzo de este año, son:

20. Operadores que han enviado acuerdos en 2004

Operador	Perfil	OBA	CD	C	I	U
Albura	A	2002	X	X		X
Dragonet	A	2002		X		X
BT	B	2004	X	X	X	X
Euskaltel	B	2004	X	X	X	X
Albura	A	2004	X	X	X	X
Tiscali	B	2004			X	
DTI2	A	2004	X	X	X	X
Easynet	A	2004			X	
Sarenet	B	2004	X	X		X
Iberbanda	B	2004			X	

Fuente: CMT

3

En cuanto a los tipos de contrato incluidos en los acuerdos enviados se aprecia que existe bastante igualdad para todos los servicios de acceso al bucle. Esto demuestra que los operadores que disponen de un acuerdo firmado suelen incluir todos los servicios posibles en la formalización del mismo, con independencia de su uso posterior. Se ha comprobado que no todos los operadores que han firmado los acuerdos están haciendo uso de los servicios de acceso al bucle. Ello puede ser debido a dos motivos, bien que los operadores al firmar aprovechen para incluir el máximo de servicios que evite la necesidad de futuras adendas, bien que se encuentren en un período transitorio hasta la solicitud efectiva de determinados servicios (están solicitando las centrales y todavía no tienen la infraestructura necesaria para desagregar bucles). Este comportamiento se hace más patente para el caso de acceso compartido.

3.6.3 CONFLICTOS Y OTRAS ACTUACIONES EN MATERIA DE ACCESO AL BUCLE DE ABONADO

Además de los expedientes en los que se ha abordado la modificación de la OBA, la CMT ha tramitado también otros procedimientos relacionados con el acceso al bucle de abonado. Estos procedimientos se pueden agrupar en tres categorías: conflictos de acceso al bucle, consultas sobre acceso al bucle, y revisión excepcional de plazos de OBA.

a) Conflictos de acceso al bucle de abonado

Las resoluciones aprobadas en 2004 sobre conflictos en materia de acceso al bucle de abonado fueron las siguientes:

- Con fecha 11 de noviembre de 2004, la CMT aprobó la resolución del conflicto de acceso planteado por Dragonet Comunicaciones, SLU con Tesau en relación con su Oferta de Acceso al Bucle de Abonado. En dicha resolución se insta a Tesau a habilitar los servicios solicitados por Dragonet cuyo tiempo de provisión ya hubiera transcurrido, así como a aplicar las penalizaciones debidas por los retrasos. Igualmente, resuelve trasladar las actuaciones realizadas para su consideración en el marco de un procedimiento sancionador.
- Con fecha 30 de diciembre de 2004, la CMT aprobó la Resolución del conflicto de acceso planteado por Desarrollo de la Tecnología de las Comunicaciones, SCA (en adelante, DTI2) con Tesau, en relación con su oferta de acceso al bucle de abonado. En dicha resolución se insta a Tesau a informar detalladamente del estado de las tramitaciones de las solicitudes pendientes de provisionar, así como de las incidencias. Así mismo, se insta a Tesau a habilitar los servicios solicitados por DTI2 cuyo tiempo de provisión ya hubiera transcurrido, y a aplicar las penalizaciones debidas por los retrasos. Igualmente, resuelve trasladar las actuaciones realizadas para su consideración en el marco de un procedimiento sancionador.
- Con fecha 30 de diciembre de 2004 la CMT aprobó Resolución en el conflicto de acceso entre World Wide Web Ibercom, SL y Tesau, por el posible incumplimiento de la oferta de acceso al bucle de abonado. En dicha resolución se obliga a Tesau a proveer todos los servicios de la OBA solicitados por WWW Ibercom, a la vez que se trasladan los comportamientos observados durante la tramitación de este expediente a un período de información previa por posible incumplimiento por Tesau de sus obligaciones.
- Con fecha 30 de diciembre de 2004 la CMT aprobó Resolución sobre conflicto de acceso entre Sarnet, SA y Tesau, interpuesto por el primero al haber respondido Tesau de forma negativa a su pretensión de compartir el servicio de capacidad portadora entre el acceso indirecto y el acceso compartido al bucle de abonado. La CMT declaró que lo que Sarnet precisaba era la instalación de cableados para la conexión de puertos contratados en un PAI

con los equipos cubricados en la misma central, lo que era una solicitud razonable de acceso a recursos asociados al bucle de abonado, y por tanto, Tesau estaba obligada a atenderla. Asimismo, la CMT determinó las condiciones para dicho servicio en caso de que las partes no llegaran a acuerdo.

b) Consultas en materia de acceso al bucle de abonado

A lo largo de 2004 se resolvieron las siguientes consultas relacionadas con el acceso al bucle de abonado:

- Con fecha 15 de julio de 2004 se dio contestación a consulta formulada por la Fundación Integra, en donde se concluye que Tesau no es el único operador que puede prestar un servicio de concentración de tráfico proveniente de conexiones de abonado ADSL. Asimismo, en esta resolución se señala que el servicio de transporte entre el PAI y las dependencias de Integra es independiente del servicio GigADSL, y puede ser ofrecido tanto por Tesau como por cualquier otro operador.
- Con fecha 28 de julio de 2004 se dio contestación a la consulta formulada por Red Eléctrica Telecomunicaciones sobre el procedimiento de migración de conexiones ADSL entre puertos. Se concluye que el procedimiento de migración de conexiones de PAI, es aplicable a la migración de conexiones soportadas por servicios u ofertas mayoristas equivalentes a GigADSL que utilicen su mismo soporte de red.

c) Revisión excepcional de los plazos de la OBA

Al analizar la cuestión de la racionalización de peticiones, en la Resolución de 31 de marzo de 2004 se decidió incluir en la OBA un procedimiento por el cual, ante aumentos en la demanda de determinados servicios, o bien por otras causas ajenas a Tesau, este operador pudiera solicitar a la CMT la revisión excepcional de los plazos de la OBA, siendo en tal caso el plazo dictado por esta Comisión el que aplicara a efectos de penalizaciones. Como consecuencia

de esta posibilidad de Tesau de solicitar la revisión de plazos de la OBA, se adoptó el siguiente acuerdo:

- Resolución de la CMT de 15 de julio de 2004, en la que se analizó la solicitud de Tesau solicitando el reconocimiento de la existencia de un exceso de peticiones para los servicios asociados a la desagregación del bucle de abonado, lo que justificaría que no fueran aplicables determinadas penalizaciones recogidas en la OBA. La CMT rechazó la petición de Tesau, al entender que no se daban las circunstancias de exceso de pedidos ni de fuerza mayor.

3.7 CONTROL DEL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES DE SERVICIO PÚBLICO

3.7.1 AVANCES EN MATERIA DE CONTABILIDAD ANALÍTICA

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.

Efectivamente, el artículo 48 de la LGT, establece que la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones tiene como objeto el establecimiento y supervisión de las obligaciones específicas que hayan de cumplir los operadores en los mercados de telecomunicaciones.

Por otro lado, el artículo 11.4 de la mencionada ley establece que la CMT podrá intervenir en las relaciones entre operadores, a petición de cualquiera de las partes implicadas, o de oficio cuando esté justificado, con objeto de fomentar y, en su caso, garantizar la adecuación del acceso, la interconexión y la interoperabilidad de los servicios, así

como la consecución de los objetivos establecidos en el artículo 3 del mismo texto legal, como por ejemplo *“fomentar la competencia efectiva en los mercados de telecomunicaciones y, en particular, en la explotación de las redes y en la prestación de los servicios de comunicaciones electrónicas y en el suministro de los recursos asociados a ellos (...).”*

Asimismo, el artículo 13 del mencionado texto legal señala que esta Comisión podrá imponer a los operadores que hayan sido declarados con poder significativo en el mercado obligaciones en materia de control de precios, tales como la orientación de los precios en función de los costes y la contabilidad de costes, para evitar precios excesivos o la compresión de los precios en detrimento de los usuarios finales.

Por otra parte, el apartado 3 de la disposición transitoria primera de la LGT establece que los mercados de referencia actualmente existentes, los operadores dominantes en dichos mercados y las obligaciones que tienen impuestas dichos operadores continuarán en vigor hasta que se fijen nuevos mercados, las empresas con poder significativo y sus obligaciones.

A tales efectos, el mencionado apartado 3 de la disposición transitoria primera de la LGT señala que el reglamento de desarrollo de la Ley 11/1998 en lo relativo a interconexión y acceso a las redes públicas y numeración (Reglamento de interconexión) continuará en vigor hasta que se aprueben las nuevas normas que desarrollen el título II de la propia LGT.

El Reglamento de Interconexión establece en su artículo 9.6 que los operadores dominantes deberán *“Atenerse, en la fijación de sus precios de interconexión, a los principios de transparencia y de orientación a costes, en los términos del artículo 13, y a los del sistema de contabilidad de costes a los que se refiere el artículo 14.”*

Asimismo, en el artículo 9.7 establece que dichos operadores deben *“Presentar, anualmente, a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones cuentas separadas de los servicios de interconexión,*

incluyendo las de los prestados internamente, las de los prestados a terceros y las de otros servicios, en los términos del artículo 15."

El artículo 15 establece como mínimo los siguientes segmentos de actividad:

- Servicios de acceso
- Servicios de interconexión
- Servicios obligatorios y servicio universal
- Servicios no obligatorios
- Otras actividades

Y, en concreto, que *"el segmento de los servicios de interconexión distinguirá los prestados a otros operadores de los prestados por el operador a sí mismo y a sus empresas filiales y asociadas."*

El mencionado artículo 13 establece que *"los precios de interconexión se determinarán en función del coste real de su prestación" y que "a efectos de determinar el coste real, el operador obligado deberá formar y presentar anualmente una contabilidad de costes, de acuerdo con los principios y las normas contenidas en este Reglamento y siguiendo las instrucciones que dicte la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones en el ejercicio de sus facultades."*

Finalmente, a los efectos del objeto del presente procedimiento, cabe señalar que el artículo 14 del Reglamento de interconexión, en su apartado 1, establece que *"la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones establecerá los criterios y condiciones del sistema de contabilidad de costes para el establecimiento de los precios de interconexión"* y en su apartado 5 que *"corresponde a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones comprobar que el sistema de contabilidad de costes adoptado por los operadores obligados se adapta a los criterios por ella establecidos. (...) Cuando un operador resulte obligado a llevar y presentar contabilidad de costes conforme a las disposiciones de este Reglamento, deberá presentar el sistema de contabilidad de costes que vaya a aplicar en el plazo de nueve meses desde que reciba la calificación de dominante..."*

Las instrucciones que dicta la CMT en el ejercicio de sus facultades relativas a la contabilidad de costes mencionadas en el artículo 13.2 se establecieron en la Resolución de 15 de julio de 1999 por la que se aprueban los principios, criterios y condiciones para el desarrollo del sistema de contabilidad de costes y posteriormente en la Resolución de 27 de julio de 2000 por la que se aprueban los principios, criterios y condiciones para el desarrollo del sistema de contabilidad de costes de los operadores declarados dominantes.

a) Pasos dados en 2004 en materia de contabilidad analítica en telefonía fija

El 12 de febrero de 2004, se aprobaron los resultados de la contabilidad de costes de Telefónica de España, SAU referidos al ejercicio 2002 y presentados de acuerdo con el sistema aprobado mediante Resolución de 15 de junio de 2000.

En dicha resolución se requirieron algunas modificaciones al sistema dirigidas a mejorar la traducción contable de la realidad productiva de la operadora, entre otras destacan las siguientes: asignación de costes de comercialización, asignación de costes de marketing y publicidad, revisión de la asignación de centros de actividad a servicios de interconexión por capacidad, asignación de costes de centrales de conmutación en el estándar de históricos, energía consumida por los equipos de conmutación analógica, sobre el valor activado como trabajos realizados para el inmovilizado (TREI), costes corrientes de equipos de transmisión por medios portadores, revisión del inventario, costes de amortización y de capital en el estándar de costes corrientes.

La CMT conforme a las competencias otorgadas por el Reglamento de servicio universal, desarrolló mediante Resolución de 25 de marzo de 2004 la estimación del coste neto derivado de la prestación del servicio universal durante el ejercicio 2002. En concreto, dicha resolución estableció en 110.112 miles de euros la cuantía del coste neto del servicio universal en 2002, no obstante lo anterior, según su resuelve segundo, no consideró dicho coste como

una carga injustificada para Telefónica de España, SAU, a los efectos previstos en la Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones.

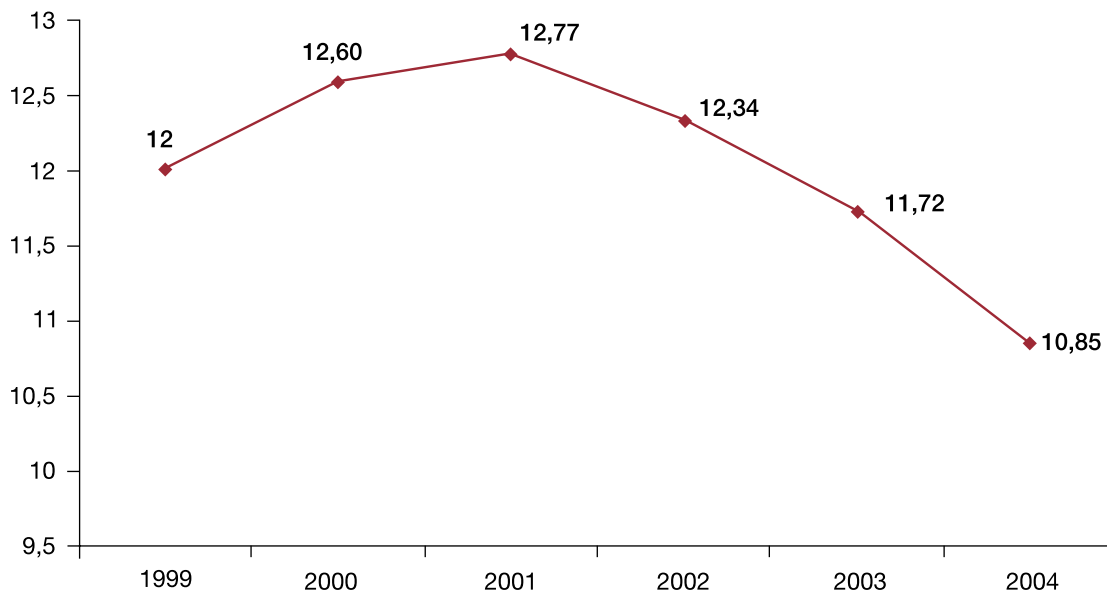
Por otra parte, mediante Resolución de 31 de marzo de 2004 se aprobaron los tipos de amortización que Telefónica de España, SAU tendría que aplicar para la contabilidad de costes del año 2003.

Dicha resolución aprobó las vías útiles propuestas por Telefónica para el cálculo y contabilización de los costes de sus actividades en el ejercicio 2003 bajo el estándar de costes corrientes, aunque la CMT reiteró el criterio manifestado en resoluciones anteriores, y una vez más instó a Telefónica a aplicar un tipo de amortización de 30 años para las canalizaciones, cámaras y arquetas y zanjas para cable enterrado, insistiendo en la inadecuación entonces manifestada de un período de amortización de 20 años

basado en el análisis de las prácticas habituales del sector a nivel internacional realizado en la Resolución de 26 de julio de 2001, conforme a los principios de contabilidad de costes aprobados el 15 de julio de 1999.

Finalmente, la Resolución de 27 de mayo de 2004 aprobó la tasa anual de retorno que Telefónica habría de aplicar para el cómputo de los costes de capital en la contabilidad de costes del ejercicio 2004. La tasa de retorno sobre los activos netos involucrados por Telefónica, en el cálculo de los costes de producción de los servicios, durante el ejercicio 2004, sería del 10,85 por 100, conforme a la metodología de determinación del coste del capital medio ponderado (WACC) propuesta por dicha operadora. La tasa de retorno reseñada se habría de aplicar de acuerdo con el sistema de contabilidad de costes que esta Comisión aprobó en su Resolución del 15 de Junio de 2000.

21. WACC Telefónica de España, SAU
(porcentaje)



Fuente: CMT

22. Evolución de los parámetros relevantes del WACC de Tesau

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Tipo de interés libre de riesgo	4,75%	5,46%	5,49%	5,14%	4,50%	4,18%
Prima por riesgo del mercado de acciones	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	4,50%	4,50%
Beta de las acciones	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,16
Ratio de apalancamiento	40,00%	40,00%	40,00%	39,55%	25,00%	35,03%

Fuente: CMT

La tendencia decreciente que se puede observar en el coste del capital medio ponderado es fruto de un menor ratio de apalancamiento de Telefónica que hizo disminuir el riesgo percibido de la compañía y con él, el coste derivado de la obtención de fondos a través de las diferentes fuentes de financiación, esto es, recursos propios y ajenos. La siguiente tabla muestra la evolución seguida por las principales variables que influyen en la determinación del coste del capital medio ponderado.

Como se puede observar, los reducidos tipos de interés, el menor endeudamiento de la operadora y la menor prima de riesgo de mercado hicieron que el coste del capital medio ponderado utilizado por Telefónica en la determinación de los costes calculados de su contabilidad de costes fuera cada vez menor.

b) Pasos dados en 2004 en materia de contabilidad analítica en telefonía móvil

La declaración de dominancia de Telefónica Móviles de España, SAU y Airtel Móvil, SA (Vodafone) (Resolución de 27 de julio de 2000), ha originado la obligación, para estos operadores, de llevar y presentar resultados de contabilidad de costes anualmente a la CMT. Dicha obligación se hizo extensible a Amena ya que mediante Resolución de 13 de

septiembre de 2003 también fue declarado operador dominante en el mercado nacional de servicio de interconexión.

Con este sistema de contabilidad de costes, se pretende asegurar que otras operadoras que soliciten prestaciones de servicios de interconexión de las operadoras móviles paguen un precio que incorpora, de forma fiel y transparente, los componentes de coste que lo conforman. Por otra parte, pensando en el desarrollo del negocio de telefonía móvil, se ha adoptado un alto grado de desagregación para permitir la evolución del sistema de contabilidad de costes hacia la integración de nuevas tecnologías y nuevos servicios.

Mediante sendas Resoluciones de 22 de julio de 2004 se aprobaron los resultados de la contabilidad de costes presentados por Vodafone y Telefónica Móviles referidos al periodo comprendido entre el 1 de abril de 2002 y 31 de marzo de 2003 para el primero, y referidos al ejercicio 2002 para el segundo.

— Modificaciones introducidas sobre el modelo de Vodafone

Se requirieron algunas modificaciones al sistema dirigidas a mejorar la traducción contable de la realidad productiva de la operadora, entre otras

destaca la siguiente (i) coste directo de materiales, ventas, coste directo de comisiones, compras y logística, ya que tal como se indicaba en la Resolución de 26 de junio de 2003, el criterio de reparto debe recoger, por una parte, la relación directa existente entre la subvención de terminales y accesorios y la fidelización del cliente y el incremento de tráfico minorista, y por otra, la relación indirecta entre dicha subvención de terminales y accesorios y la fidelización de cliente y el incremento de tráfico de interconexión favorecido por el incremento de usuarios móviles.

En todo caso, siempre se debe comprender cuál es el objetivo del gasto realizado por el operador para tener claro el criterio de asignación. Si el objetivo del desarrollo de mercado es aumentar el número de líneas, es razonable que un generador, o parte de un generador de costes, sea el número de líneas conseguido. Sin embargo, si el objeto del gasto de desarrollo de mercado es la introducción de nuevos servicios que no están relacionados con los servicios regulados de interconexión, como puede ser GPRS, MMS, no es razonable que sea ese número de líneas el ponderador adecuado. Una tercera razón del gasto de desarrollo de mercado es el aumento directo del tráfico por abonado o del ingreso por abonado, ello permitiría que los operadores interconectados también se beneficiasen por dicha inversión. A juicio de esta Comisión, lo más razonable es entender que sea una mezcla de las tres causas descritas, con distinto peso, la que implique el gasto de desarrollo de mercado. Es decir, una combinación de los ingresos obtenidos en interconexión debido al aumento de tráfico gracias al desarrollo de mercado realizada durante el ejercicio y que vaya eliminando progresivamente el efecto fidelizador que posee esta causa de coste.

Por todo ello, esta Comisión consideró que el nuevo criterio de asignación propuesto por Vodafone no era un criterio causal. En consecuencia, se fijó para ejercicios sucesivos el siguiente ponderador, el cual tendría que ser utilizado en la distribución de los costes de desarrollo de mercado: el incremento neto de las líneas en servicio por la relación entre el tráfico de interconexión y el total del tráfico.

– Modificaciones introducidas sobre el modelo de Telefónica Móviles

Se requirieron algunas modificaciones al sistema dirigidas a mejorar la traducción contable de la realidad productiva de la operadora, entre otras destaca la siguiente: reparto de costes comerciales y de desarrollo de mercado.

Efectivamente, en la Resolución del 26 de junio de 2003, la CMT solicitaba a la operadora la utilización de un nuevo criterio de asignación de los costes comerciales y de desarrollo de mercado, que se corresponden con los siguientes CAADS:

- CAADS - Gestión de ventas.
- CAADS - Logística.
- CAADS - Nuevos servicios.
- CAADS - Base de clientes - terminales.
- CAADS - Base de clientes - apoyo promocional.
- CAADS - Base de clientes - comisiones.

Sin embargo, TME había utilizado el mismo criterio que el aplicado en el ejercicio anterior, según el cual los costes de los centros de actividad indicados se imputaban a servicios de interconexión y de cliente final en función de los ingresos obtenidos por cada uno de los servicios a los que son asignables ponderados por el porcentaje de líneas que reciben tráfico procedente de otras redes. Como consecuencia de lo anterior, esta Comisión fijó para los ejercicios sucesivos el siguiente ponderador, el cual tendría que ser utilizado en la distribución de los costes de desarrollo de mercado: el incremento neto de las líneas en servicio por la relación entre el tráfico de interconexión y el total del tráfico.

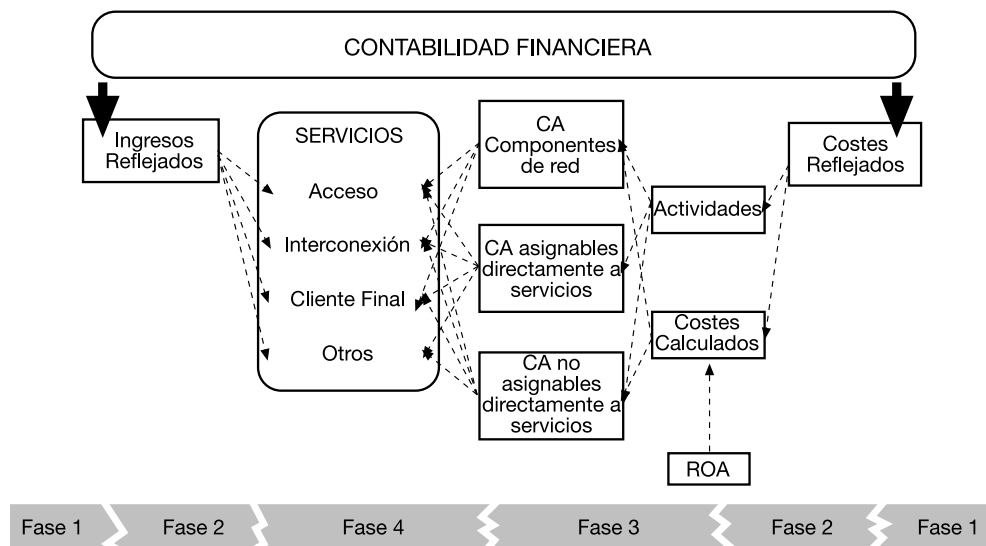
– Verificación del sistema contable de Amena

El sistema de contabilidad de Amena valora los activos en el estándar de costes históricos ya que ha considerado que las redes móviles son redes modernas, se encuentran en proceso de continua renovación y son eficientes, con lo cual el coste de activos equivalentes modernos será prácticamente

el mismo que su valor histórico, no obstante presentarán los resultados anuales en los estándares

de costes históricos y corrientes con el resto de diferencias propias entre los dos estándares.

23. Esquema del sistema de contabilidad de costes de Amena



Fuente: CMT

Se puede observar que el modelo de Amena sigue la misma línea que el modelo de Telefónica Móviles. La información suministrada por Amena en el MICC es sustancialmente menor que la aportada en su momento por Telefónica Móviles, sin embargo permite hacerse una idea clara de la estructura de cuentas, de los motivos de cargo y abono y, en definitiva, de los criterios para asignar costes a los distintos servicios.

La propuesta de resolución solicita a Amena que modifique el sistema en 26 puntos, entre los que se deben destacar los siguientes:

- Separación de los servicios de terminación entre operadores del grupo y no grupo.
- Creación de las cuentas de coste de capital y procedimiento de cálculo para evitar la doble imputación de gastos financieros que ocurriría con la aplicación de la WACC al valor neto corriente y la asignación directa de las cuentas de gastos financieros de la contabilidad.

tación de gastos financieros que ocurriría con la aplicación de la WACC al valor neto corriente y la asignación directa de las cuentas de gastos financieros de la contabilidad.

- Imputación de comisiones Euskatel por interconexión. Amena pretende imputar a costes del servicio de interconexión los pagos por comisiones que realiza a Euskatel por las llamadas terminadas en la red de Amena a clientes captados por Euskatel. Los servicios de esta Comisión proponen que estas comisiones se traten como cualquier otra comisión que paga Amena a sus distribuidores.
- Asignación de las cuentas pertenecientes a los CAADS "desarrollo de mercado". Se le solicita al operador que utilice el mismo criterio de asignación de estos costes que se le ha indicado a Telefónica Móviles y a Vodafone

en las Resoluciones de julio de 2004. Esto es, altas netas ponderadas por tráfico de interconexión.

- Presentación de informes técnicos. Quedan pendientes de presentar por parte de Amena dos informes técnicos sin los cuales no sería posible comprobar con exhaustividad la causalidad en los criterios de imputación de costes. Dichos estudios técnicos son: "reparto de los centros de actividad entre establecimiento y tráfico" y "matriz de enrutamiento para el reparto de los centros de actividad componentes de red a servicios".

El resto de modificaciones hasta un número de 26 son menores, pero necesarias para evitar la discriminación con los otros operadores y para que presenten la contabilidad en el formato matricial que esta Comisión solicita.

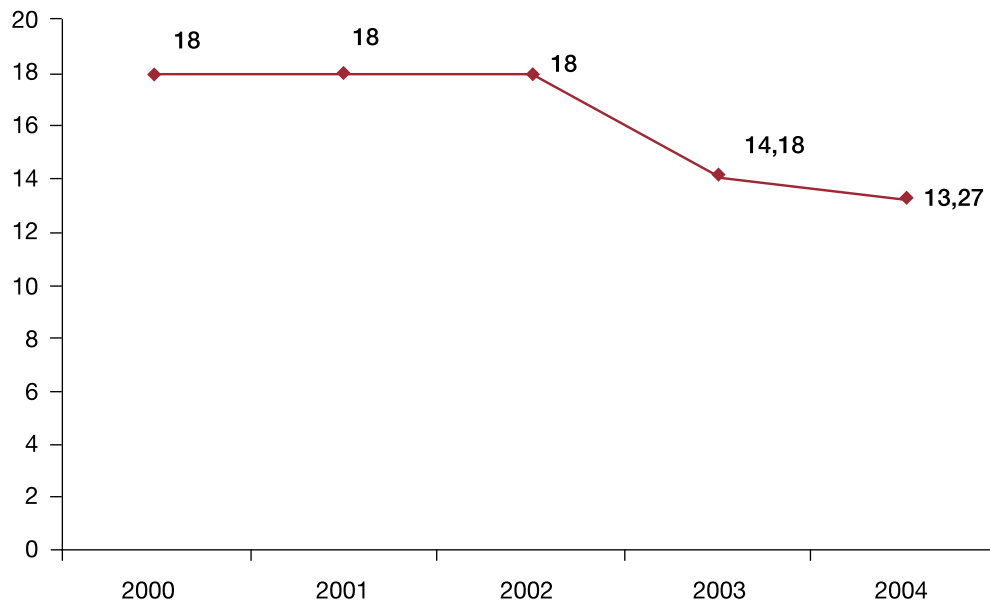
Por otra parte y al igual que ocurría con la telefonía fija, mediante Resolución de 10 de junio de 2004 se aprobó la tasa anual de retorno que

Telefónica Móviles debería aplicar para el cómputo de los costes de capital en la contabilidad de costes del ejercicio 2004.

En concreto, dicha resolución aprobó una tasa de retorno sobre los activos netos involucrados por Telefónica Móviles España, SAU, en el cálculo de los costes de producción de los servicios, durante el ejercicio 2004, del 13,27 por 100, conforme a la metodología de determinación del coste del capital medio ponderado (WACC) propuesta por dicha operadora.

El coste del capital medio ponderado reconocido a TME ha experimentado reducciones significativas desde el año 2003, como consecuencia de la reducción en el riesgo de la operadora que se refleja en el valor de su beta. De igual modo, y en línea con lo anterior, su ratio de apalancamiento también se ha reducido de forma significativa en los últimos dos ejercicios haciendo que el coste medio de financiación para TME para el año 2004, esté 4,7 puntos porcentuales por debajo de su valor en 2002.

24. WACC Telefónica Móviles de España, SAU
(porcentaje)



Fuente: CMT

A continuación, la siguiente tabla presenta la evolución seguida por las principales variables utiliza-

das en la estimación del coste del capital medio ponderado de Telefónica Móviles España, SAU.

25. Evolución de los parámetros relevantes de Telefónica Móviles

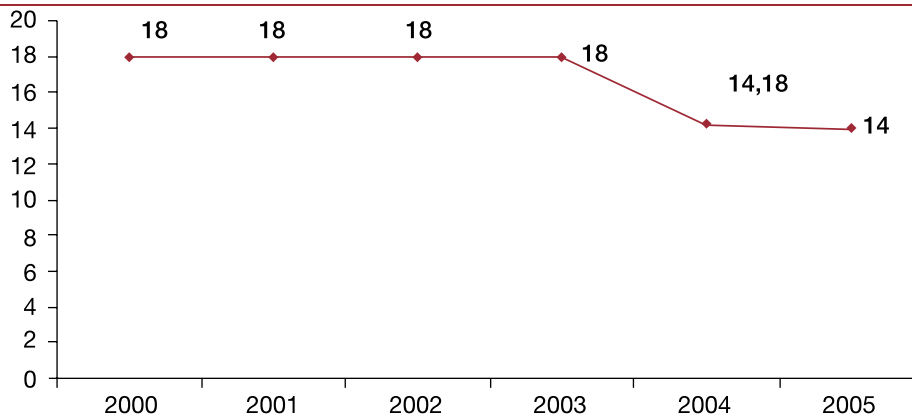
	2000	2001	2002	2003	2004
Tipo de interés libre de riesgo	5,56%	5,12%	5,12%	4,50%	4,18%
Prima por riesgo del mercado de acciones	6,00%	6,00%	6,00%	4,50%	4,50%
Beta de las acciones	1,46	1,46	1,46	1,40	1,18
Ratio de apalancamiento	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%	12,92%

Fuente: CMT

De igual forma, la Resolución de 1 de julio de 2004 aprobó la tasa anual de retorno que Vodafone España, SA aplicará para el cómputo de los costes de capital en la contabilidad de costes del ejercicio 2005.

En dicha resolución se aprobó una tasa de retorno para el ejercicio 2005 del 14 por 100. La evolución seguida durante el periodo comprendido entre el año 2000 y 2005 ha sido la siguiente:

26. WACC Vodafone España, SA (porcentaje)



Fuente: CMT

La evolución de las principales variables que conforman dicha

estimación durante el periodo indicado ha sido la siguiente:

27. Evolución de los parámetros de Vodafone

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Tipo de interés libre de riesgo	5,56%	5,08%	5,14%	5,14%	4,50%	4,18%
Prima por riesgo del mercado de acciones	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	4,50%	4,50%
Beta de las acciones	1,60	1,60	1,60	1,60	1,40	1,18
Ratio de apalancamiento	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%	3,00%

Fuente: CMT

3.8 CONTROL DE LAS CONCENTRACIONES EMPRESARIALES EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES

3.8.1 DECLARACIÓN DE OPERADORES PRINCIPALES

El 23 de junio de 2000, el Gobierno promulgó el Real Decreto-Ley 6/2000, de 23 de junio, de Medidas Urgentes de Intensificación de la Competencia en Mercados de Bienes y Servicios. El artículo 34 de dicha norma 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 de citado Real Decreto-Ley 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 portátil en el año 2003 –función que corresponde a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones– y al igual que ya se estableció en las declaraciones anuales correspondientes a los años 2000⁴, 2001⁵, 2002⁶ y 2003⁷ se ha considerado que el mercado en ambos servicios es nacional.

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 mercado⁸.

Con arreglo a las anteriores consideraciones, y mediante Resolución del Consejo de la CMT de 28 de octubre de 2004 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 pasado.

⁴ Resolución del Consejo de la CMT de 20 de diciembre de 2001, hecha pública mediante anuncio de la parte dispositiva de la misma en el BOE nº 26, de 30 de enero de 2002.

⁵ Resolución del Consejo de la CMT de 30 de julio de 2002, hecha pública mediante anuncio de la parte dispositiva de la misma en el BOE nº 194, de 14 de agosto de 2002.

⁶ Resolución del Consejo de la CMT de 26 de junio de 2003, hecha pública mediante anuncio de la parte dispositiva de la misma en el BOE nº 166, de 12 de julio de 2003.

⁷ Resolución del Consejo de la CMT de 28 de octubre de 2004, hecha pública mediante anuncio de la parte dispositiva de la misma en el BOE nº 289, de 1 de diciembre de 2004.

⁸ Esta aplicación del Real Decreto-Ley 6/2000, que ya quedó reflejada en la Resolución del Consejo de la CMT de 26 de junio de 2003, es igualmente seguida por la Comisión Nacional de la Energía (organismo regulador que aplica también las disposiciones legal y reglamentaria de constante referencia) en sus declaraciones anuales de operadores principales en los sectores energéticos afectados de 11 de septiembre de 2001, de 24 de octubre de 2002 y de 24 de octubre de 2003.

- En telefonía fija: grupo Telefónica, grupo Auna, grupo Uniz-France Telecom, grupo Ono-Cableuropa y grupo Jazztel.
- En telefonía móvil: grupo Telefónica, grupo Vodafone, grupo Auna y grupo Xfera.

3.8.2 ACTUACIONES CON RESPECTO A LA CONCENTRACIÓN ECONÓMICA ENTRE SOGECABLE Y VÍA DIGITAL EN EL MERCADO DE SERVICIOS DE DIFUSIÓN AUDIOVISUAL

Durante el año 2004, se han llevado a cabo diferentes actuaciones relativas a la vigilancia de la operación de concentración económica entre Sogecable y Vía Digital, que se concretan en cuatro informes al Servicio de Defensa de la Competencia (SDC).

Mediante Resolución del Consejo de la CMT de 12 de febrero de 2004, se aprobó el Informe al SDC sobre el cumplimiento por parte de Sogecable de las condiciones a las que se subordinó la operación de concentración en virtud del Acuerdo del Consejo de Ministros de 29 de noviembre de 2002.

Este Informe se emitió en aplicación de lo dispuesto en la condición vigésimo primera del mencionado acuerdo del Consejo de Ministros, según la cual, la CMT ha de emitir un informe con carácter anual sobre el cumplimiento de las condiciones del acuerdo por parte de Sogecable.

Posteriormente, con fecha 1 de julio de 2004, el Consejo de la CMT aprobó el Informe al SDC en relación con las medidas instadas por European Home Shopping, SL acerca del cumplimiento por parte de Sogecable de las condiciones primera y tercera del Acuerdo del Consejo de Ministros de 29 de noviembre de 2002.

Al igual que en el caso anterior, este informe se evacuó en virtud de lo dispuesto en la condición vigésimo primera del acuerdo del Consejo de Ministros, que prevé, además de los informes anuales, la emisión de informes puntuales.

El día 15 de julio de 2004, el Consejo de la CMT aprobó un nuevo informe al Servicio de Defensa de la Competencia en relación con las alegaciones de Sogecable al Informe de 12 de febrero de 2004 y en relación con el segundo informe semestral sobre el cumplimiento de las condiciones del Acuerdo del Consejo de Ministros de 29 de noviembre de 2002 remitido por Sogecable.

El objeto de este informe fue valorar las alegaciones realizadas por Sogecable al informe anual sobre el cumplimiento de dicho acuerdo emitido por la CMT, tomando también en consideración la información adicional aportada por este operador en su segundo informe semestral.

Finalmente, mediante Resolución del Consejo de esta Comisión de fecha 18 de noviembre de 2004, se aprobó el Informe a la Dirección General de Defensa de la Competencia sobre el factor de ajuste incluido en el límite de precios parcial impuesto a Sogecable para el año 2005 previsto en la condición decimoctava del Acuerdo del Consejo de Ministros de 29 de noviembre de 2002.

3.8.3 ACTUACIONES CON RESPECTO A LA CONCENTRACIÓN ECONÓMICA ENTRE ABERTIS Y RETEVISIÓN EN EL MERCADO DE SERVICIOS PORTADORES SOPORTE DEL SERVICIO DE DIFUSIÓN

En relación con la operación de concentración económica entre Abertis y Retevisión, la CMT emitió, mediante Resolución de 11 de marzo de 2004, un informe al SDC sobre el plan de actuaciones presentado por Abertis para la instrumentación de las condiciones a las que se subordinó dicha operación, en virtud del Acuerdo del Consejo de Ministros de 14 de noviembre de 2003. Estas condiciones se impusieron con la finalidad de salvaguardar la competencia en los distintos mercados afectados refiriéndose, principalmente, a garantizar el derecho de acceso por parte de terceros a determinadas infraestructuras titularidad de Abertis.

El informe de la CMT propuso modificaciones de dicho plan de actuación, así como determinados mecanismos para la vigilancia y control del cumplimiento de las condiciones establecidas en el acuerdo del Consejo de Ministros.

Posteriormente, mediante Resolución del Consejo de la CMT de 15 de julio de 2004, se emitió un nuevo Informe al SDC en relación con las alegaciones de Abertis al informe de esta Comisión de 11 de marzo de 2004.

3.9 SALVAGUARDA DE LA LIBRE COMPETENCIA EN EL MERCADO

En esta sección se describen las actuaciones de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones con respecto a los cambios en los precios finalistas propuestos por los operadores, que podían suponer un peligro para la competencia efectiva en el mercado, y que por tanto, necesitaba de un análisis previo por parte de este organismo regulador. La mayor parte de las actuaciones se refieren a los precios finales de acceso a los servicios de banda ancha, segmento que se ha mostrado muy dinámico a lo largo de 2004, y que ha recibido muchas innovaciones en cuanto a precios finales se refiere. En comunicaciones por banda estrecha, se presentaron varias denuncias por la propuesta de introducción de bonos y planes especiales de descuento para distintos tipos de llamadas propuestos por el grupo Telefónica. Otra fuente de conflictos fueron los servicios de consulta telefónica sobre números de abonado (números 118AB), así como los servicios de telefonía prestados por cabinas de uso público. Por último, la CMT estudió diversas ofertas realizadas por Telefónica a entes públicos por un amplio conjunto de servicios finales, con el fin de delimitar si existían o no prácticas anticompetitivas en los contratos ofertados.

3.9.1 BANDA ANCHA

Los servicios de acceso a Internet de banda ancha han centrado parte de la actuación de esta Comisión durante 2004. Desde la liberalización de los precios minoristas del servicio ADSL de Telefónica de España,

SAU (Tesau), se sucedieron las promociones y denuncias por parte de los operadores alternativos, que basan su oferta comercial en los servicios mayorista del operador incumbente.

La CMT ha debido combinar la necesaria libertad comercial de que debe disfrutar cualquier empresa en un mercado, con el fin legítimo de defender sus intereses, con el mantenimiento de un margen suficiente para que, a partir de los servicios mayoristas de bucle regulados, los operadores alternativos pudieran obtener un margen suficiente.

Es importante señalar que fue a partir de noviembre de 2003 cuando se liberalizaron completamente los precios finales al usuario de la banda ancha de Telefónica de España, y que el mecanismo regulatorio existente para garantizar el acceso a nivel mayorista de los rivales de acceso indirecto a la red de Telefónica era el mecanismo de *retail minus*. Esta regulación lo que hace es unir el precio finalista del operador regulado con el precio mayorista al cual acceden los rivales sin red propia al servicio aguas arriba.

En el primer semestre se presentan denuncias contra diversas ofertas comerciales de Tesau y de Terra que consistían en la promoción de un número de cuotas mensuales por periodos limitados (Navidades y periodo de verano en especial). Wanadoo, Uniz y otros agentes declaraban que estas ofertas suponían estrechamiento de márgenes indebidos, no replicables por medio del servicio GigADSL. En concreto, las ofertas de ADSL Plus y Kit ADSL USB fueron aprobadas por la CMT, mientras que la oferta de ADSL Home suponía un montante tal a las cuotas de abono que se ofrecía, que era necesario un periodo muy largo de permanencia del cliente para recuperación posterior, por lo que se paralizó la oferta.

En el primer semestre de 2004, la estrategia del grupo Telefónica se centró en la concatenación de promociones sobre los precios nominales del servicio ADSL Tarifa Plana 24 horas. De esta estrategia derivaron sucesivas denuncias por prác-

ticas contrarias a la libre competencia (estrechamiento de márgenes). Las anteriores cuestiones fueron tratadas mediante resoluciones ex post en las que se pretendía determinar el grado de emulabilidad de las mismas.

Finalmente, el 15 de julio la CMT publica una Resolución en la cual establece la metodología a seguir en casos de posibles prácticas de estrechamientos de márgenes en los precios de acceso a Internet de banda ancha por ADSL por parte de Telefónica. Básicamente, la resolución establece qué parte del margen entre el precio mayorista y el minorista puede destinarse a promociones o descuentos específicos, tanto las referidas a la cuota de abono como, sobre todo, a los distintos pagos fijos relacionados con el alta de la banda ancha –instalación, módem, router–. Se establece que la proporción de descuentos y regalos no puede superar el 19,6 por 100 del precio final de referencia, el cual debe ser una media de los precios ofrecidos por cualquier empresa del grupo Telefónica a clientes finales. Si se encuentra en el análisis de una oferta concreta que el montante de regalos, descuentos y otras promociones superan esta proporción del precio final, se declarará esta oferta como indebida por implicar un estrechamiento de márgenes no replicable por los entrantes.

A partir de esta resolución las denuncias contra prácticas anticompetitivas realizadas por los rivales encontraron un marco de análisis más estable en el cual determinar la bondad o no de las ofertas anunciadas.

A partir de septiembre de 2004 la estrategia de promociones llevada a cabo por el grupo Telefónica se complementó con el lanzamiento de nuevas modalidades de ADSL, con franquicias y pago variable en función del consumo. De esta forma, el marco anterior para el análisis de promociones resultó insuficiente y requirió de un análisis más profundo, en el marco de la Oferta de Acceso al Bucle del Abonado, con el fin de determinar si, ya no únicamente el margen, sino también la propia estructura del GigADSL era adecuada para la prestación de los nuevos servicios propuestos.

En el marco de esta actuación se aprobaron cinco nuevas modalidades de ADSL, prohibiéndose dos, correspondientes a la tarifa base del ADSL a Tu medida y el ADSL Mañanas. Asimismo, las resoluciones por las que se aprobaron las sucesivas modalidades determinaban, a priori, el margen máximo para promociones, tal y como muestra la siguiente tabla.

28. Replicabilidad de ofertas ADSL por tiempo

Configuración	Descripción	Margen para replicabilidad (porcentaje)
ADSL 24 horas	24h	19,60
ADSL a Tu Medida Base	11h	Negativo
ADSL a Tu Medida Base + fin semana	11h + viernes 21:00 a lunes 8:00	11,36
ADSL a Tu Medida Base + tarde noche	11h + 21:00 a 8:00	10,95
ADSL a Tu Medida Base + FS + TN		7,51
ADSL Tiempo Libre	18:00 a 8:00 + Fin semana	9,84
ADSL 10/4 Mañanas	6h + 9:00 a 12:00 lun a sábado	Negativo
ADSL 10/4 Mañanas-Tardes	12h + 9:00 a 12:00 y 18:00 a 21:00 L-S	7,93

Fuente: CMT

El valor del margen para la replicabilidad puede considerarse coincidente con la cuantía máxima que las empresas del grupo Telefónica podían destinar a promociones en cada una de las configuraciones de ADSL por tiempo. No obstante, dado el carácter preliminar de este análisis y la existencia de otros expedientes en los que se analiza esta cuestión con mayor detalle, no se consideró oportuno fijar dicha cuantía máxima para promociones y se empleó dicho valor únicamente para determinar si existía o no replicabilidad.

A la luz de los resultados preliminares, la CMT concluyó que la oferta ADSL 10/04 se podía considerar replicable en su configuración Mañanas-Tardes y por tanto, no había razones para que a priori fuera paralizada.

Sin embargo, por lo que respecta a la configuración denominada Mañanas, se dedujo que no resultaba replicable por parte de los operadores alternativos a partir del servicio mayorista GigADSL. El Consejo de la CMT adoptó una medida cautelar por la que se paralizaba la comercialización de esta configuración y exigía a Telefónica que presentase a la CMT con carácter previo a su lanzamiento una propuesta de modificación del servicio GigADSL que permitiera a los operadores alternativos competir en condiciones de igualdad.

En paralelo, esta Comisión paralizó de forma cautelar, y en base a los análisis de emulabilidad anteriores, promociones de Tesau (la orden de liberalización del precio mayorista imponía a Tesau la obligación de comunicar, con diez días de antelación, cualquier rebaja de precios sobre el precio nominal de referencia). En este sentido, se dicta la paralización de las promociones sobre el ADSL a tu Medida en octubre de 2004, con pronunciación definitiva en marzo de 2005.

3.9.2 SERVICIOS DE CONSULTA TELEFÓNICA SOBRE NÚMEROS DE ABONADO

En 2002 se publicó la Orden CTE/711/2002, por la que se establecían las condiciones de prestación del ser-

vicio de consulta telefónica sobre números de abonado. A lo largo de 2004 la competencia en la prestación de servicios de consulta sobre números de abonado mediante la utilización de la numeración 118AB se ha incrementado de forma significativa y también han aparecido conflictos en su prestación.

Los conflictos ocurridos tienen que ver con las tarifas aplicadas por Telefónica, con la información específica suministrada o con la actualización de las bases de datos sobre números de abonado de distintos operadores.

Así, Bigworld, SL denunció el precio que Telefónica cobraba a los usuarios de información telefónica cuando realizaban la consulta desde cabinas públicas, desde las cuales pagaban una tarifa superior a la satisfecha cuando la consulta se realizaba desde un terminal privado. El recargo que Telefónica cobraba se ajustaba al 51,56 por 100 establecido, específico para llamadas desde cabinas públicas y era perfectamente legal.

Conduit Europe, SAU denunció a Telefónica por la publicidad que ésta realizaba cuando los usuarios utilizaban el 098 para información. El servicio prestado por el 098 no es de información sobre abonados y Conduit denunciaba el hecho de que los usuarios de este servicio recibían una locución de Telefónica en donde ésta publicitaba su numeración específica para consulta sobre números de abonado. La CMT decidió que no existía impedimento alguno a que Telefónica publicitara sus servicios a través del 098, excepto los que se deriven de conductas anticompetitivas posibles, ya que a través de esta numeración Telefónica no podía suministrar datos del abonado, servicio que ofrecía Conduit y con el que podría alegar cierta colisión de intereses.

La numeración 11818 fue asignada a Telefónica con el objetivo de ofrecer consultas en el ámbito del servicio universal y debía recoger datos de abonados de cualquier operador que así lo solicitase. La operadora R Cable denuncia que a través de este número no se estaba ofreciendo información sobre los abonados propios de R Cable, y denunciaba por

tanto trato discriminatorio contra sí por parte de Telefónica.

Telefónica alega que los ficheros con los datos de abonados de R Cable habían sido recibidos en formatos defectuosos y debido a esto se había producido una demora en su inclusión en la base de datos que se utilizaba. Dado que esta numeración específica se enmarca dentro del servicio universal, de cuya vigilancia se encarga el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, el Consejo de la CMT decidió remitir informe al ministerio para su evaluación.

Con respecto a la inclusión de servicios de información prestados por competidores a Telefónica, Bigworld denunció al operador histórico por no haber incluido en las Páginas Blancas del año 2003-2004 los números de información nacional 11812, e internacional 11810 que ofrecía Bigworld. Entendía la empresa que esto suponía un trato discriminatorio y contrario por tanto a la Resolución de la CMT de 29 de julio de 2003 en donde se establecía la obligación de Telefónica: *“en las nuevas ediciones de la guía telefónica elaborada en el ámbito del servicio universal, Telefónica ha de permitir se publiquen en la misma, cuando así lo solicite el interesado, los números de teléfono a través de los que distintas entidades prestan servicios de consulta”*.

Telefónica alegaba que Bigworld debía solicitar la inclusión de sus números de información en las Páginas Blancas, cosa que no había hecho en la edición publicada para el año 2003-2004. Con posterioridad incluyó Telefónica los números referidos de Bigworld en la mencionada guía.

Ha sido en 2004 cuando han aparecido un buen número de proveedores de servicios de directorio, entre los cuales comparten información de abonados que debe suministrar cada operador en formato y condiciones homogéneas establecidas en la Resolución de 27 junio de 2002 de la CMT.

QDQ Media, SAU (QDQ) denunció errores y ausencias en los campos de la base de datos de abonados que hacían tarea imposible la elaboración de una guía de abonados. Como proveedor de servicios de

directorio, QDQ tenía acceso a esta base de datos y a recibir el listado de abonados en formato y campos previamente establecidos. Bigworld denunció a un conjunto de operadores también alegando que la información de abonados que le proporcionaban era incompleta o contenía errores. En un proceso de información previa abierto por la CMT, otros operadores declararon también errores en la implementación del código INE, demoras y falta de correspondencia entre el abonado y domicilio.

Se detectó como fuente de problemas que era necesario un plazo de adaptación al nuevo sistema, que se pretendía fuera de gestión vía electrónica al final y que no existía un mecanismo para la resolución de conflictos. Era la propia CMT la que operaba de intermediaria pero sin capacidad de verificación de los datos ni de resolución de los conflictos. Se cerró el conflicto estableciendo a la CMT como gestora de incidencias solo como último recurso, identificando la responsabilidad de la adecuación de los datos suministrados por cada operador al formato establecido por la resolución mencionada y promoviendo un mecanismo cooperativo entre los propios operadores para la gestión de incidencias.

3.9.3 TELEFONÍA DE USO PÚBLICO

Las llamadas efectuadas a cobro revertido automático y a determinada numeración corta desde los terminales de uso público no exige, con carácter general, que el usuario abone el pago de cantidad alguna. El usuario que utiliza este tipo de servicios considera que percibe la gratuidad de este tipo de servicio como un beneficio extensivo al conjunto de las prestaciones suministradas, incluida la utilización de los terminales telefónicos disponibles al público, con independencia de su ubicación.

La puesta a disposición de un terminal de uso público para la realización de llamadas gratuitas para el usuario llamante por parte de la empresa instaladora o explotadora del mismo es un servicio que no tiene definida, con carácter general, la lógica y necesaria contraprestación económica. En este sentido, duran-

te el ejercicio 2004 esta Comisión resolvió sobre la necesidad de determinar la cuantía del recargo, así como sobre diversas cuestiones que surgieron a raíz del establecimiento de dicho recargo.

Mediante Resolución de 31 de marzo de 2004 la CMT estableció que los beneficiarios del ejercicio del derecho a compensación serán los operadores de terminales telefónicos fijos públicos de pago conectados a la red telefónica pública fija que desarrollen una actividad por cuenta propia consistente en la puesta a disposición de terceros de dichos terminales telefónicos con la finalidad de satisfacer una demanda puntual de comunicación del usuario desde una ubicación física concreta, con independencia de quién sea el titular de la línea telefónica que dé servicio a dichos terminales.

Se especificó que la retribución por la cesión del uso del terminal podría consistir, a elección del titular, en una cantidad fija por llamada, un tanto por fracción de tiempo de uso del terminal o una combinación de ambas:

- Si la interconexión era directa, el operador asignatario de los números que generan el derecho a la retribución abonaría al operador de acceso la cuantía íntegra correspondiente a la componente de compensación, mientras que el operador de acceso pagaría al titular del terminal el importe íntegro de la compensación.
- Si la interconexión era en tránsito, el operador asignatario de los números que generan el derecho a la retribución abonaría al operador de tránsito la cuantía íntegra correspondiente a la componente de compensación, mientras que el operador de tránsito pagaría al operador de acceso el importe íntegro de la compensación. El operador de acceso pagaría al titular del terminal el importe íntegro de la compensación.

Finalmente, se consideraron los costes imputables a cabinas, donde, en base a la contabilidad de costes de Telefónica, se concluyó que el coste unitario de la compensación sería igual a 4,79 céntimos de euro por minuto (0,0479 euros/minuto).

La Asociación de Empresas Operadoras y de Servicios de Telecomunicaciones (Astel) y varios operadores denunciaron a Telefónica por las condiciones de aplicación del recargo por el uso de terminales de uso público para la realización de llamadas gratuitas para el llamante. Se denunciaba un trato discriminatorio por parte de Telefónica contra operadores que ofrecían el servicio vía números 900 y 800, servicios de llamadas por tarjetas, cuyos usuarios utilizaban terminales de uso público de Telefónica y a los cuales ésta no cobraba un recargo de 4,79 céntimos de euro por minuto en concepto de compensación por el uso de terminales de uso público para llamadas gratuitas para el llamante.

Dado que Telefónica tiene la consideración de operador dominante en el mercado de servicios de telefonía fija, y está por tanto sometida a las condiciones de dar acceso en condiciones objetivas, transparentes, proporcionales y no discriminatorias, la CMT decidió actuar de forma cauteladora por los posibles efectos perniciosos sobre el mercado que esta práctica podía implicar.

No resultaría admisible que Telefónica aplicara condiciones de prestación del servicio telefónico disponible al público diferentes a las figuras intermedias que ésta utiliza para comercializar sus tarjetas telefónicas (agentes distribuidores). Así, la eventual falta de aplicación a los citados agentes distribuidores, del recargo en concepto de compensación a los titulares de terminales de uso público constituía una conducta anticompetitiva desarrollada en el mercado del servicio telefónico fijo, materializada en una práctica discriminatoria al aplicar Telefónica a dichas entidades condiciones de suministro del servicio telefónico diferentes de las aplicadas al resto de entidades.

Se decidió de modo cautelador que Telefónica facturara el recargo a sus suscriptores de servicios vía números 900 y 800 con carácter mensual y que aportaría información periódica a la CMT de tipo contable sobre la gestión de estos cobros a sus propios usuarios. A los proveedores de Telefónica de servicios vía numeración 800 y 900, ésta también deberá suministrar periódicamente información sobre descuentos y comisiones.

3.9.4 ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

La contratación por parte de las Administraciones Públicas de los servicios de comunicaciones electrónicas ha sido objeto de análisis de esta Comisión. En un caso se trata de una denuncia interpuesta por un rival de Telefónica ante una oferta realizada por ésta al Servicio Gallego de Salud, y en otro caso se trataba de una consulta del Ayuntamiento de Barcelona relativa a la oferta que Telefónica le había efectuado.

En ambos casos se trata de dilucidar dos cuestiones: por un lado, si la oferta de Telefónica a la administración respetaba la regulación de precios activa sobre el operador en todos los servicios incluidos en el paquete, y por otra parte, si en algún servicio individual la oferta de Telefónica podría incurrir en práctica anticompetitiva alguna.

Para el análisis se comprobó, en primer lugar, que los precios finales ofrecidos en el paquete por Telefónica se ajustaban a las restricciones que la regulación establece. En segundo lugar, se realizó un análisis de replicabilidad de las ofertas de Telefónica por parte de un operador alternativo en base a las garantías que la regulación establece a nivel mayorista (interconexión y acceso básicamente). Se concluyó en ambos casos que las ofertas eran perfectamente legales y replicables por los rivales.

Señalar que la CMT ha publicado una guía de buenas prácticas en la contratación de servicios de comunicaciones electrónicas por parte de órganos de la Administración Pública, guía que ayuda a establecer los criterios de transparencia que deben guiar estas ofertas y asignaciones.

3.9.5 OFERTAS DE EMPAQUETAMIENTO DE SERVICIOS

En 2004 se han introducido innumerables ofertas que empaquetan servicios diversos. Han afectado a la banda ancha, a la voz, al audiovisual y a diversos servicios de voz por separado, que salen al mercado en una oferta conjunta. Se trata en general de

empaquetamientos mixtos, donde los servicios son ofrecidos, por un lado, conjuntamente a cambio de un pago de tipo fijo recurrente usualmente, y por otro lado, son ofrecidos también individualmente. Las ofertas conjuntas de banda ancha y de servicios de voz son revisadas en la sección de este informe anual dedicada a la banda ancha. Aquí revisamos dos ofertas solamente relacionadas con servicios de banda estrecha.

Telefónica sacó al mercado una oferta donde combinaba los bonos y las tarifas planas para servicios de voz local y nacional por redes fijas, con la oferta denominada Mayo 01-03. Con esta oferta, a cambio de aumentos ligeros en la cuota mensual, Telefónica ofrecía cantidades variables de minutos de voz a precios más bajos que los usuales, o incluso en algunos casos a precio marginal de cero euros el minuto. Ante esta oferta, y dado que los precios minoristas están sometidos en 2004 a un régimen de límite de precios, la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos solicitó informe previo a la CMT.

Al tener Telefónica una posición de dominio en el mercado de comunicaciones fijas de voz, era necesario analizar la posibilidad por parte de los rivales de replicar estas ofertas no lineales finalistas. Se trata de identificar si estas ofertas constituían un beneficio para el consumidor y si podían suponer nuevas barreras de tipo estratégico a la entrada de los servicios finales o bien aumentos en los costes de cambio de operador significativos.

Del análisis realizado se concluyó que dada la regulación a nivel mayorista de la interconexión en régimen de capacidad, las estructuras de precios finalistas ofrecidas por Telefónica eran replicables por los operadores alternativos. Se observó que ofertas muy similares no lineales de este tipo ya estaban activas en el mercado introducidas con anterioridad por otros operadores.

Había un aspecto de la oferta de Telefónica que fue paralizado. Se trata de una vinculación que hacía la oferta de rebajas adicionales en un servicio si y solo si se contrataba la tarifa plana en llamadas

locales. Esta vinculación se consideró dañina para el excedente de los consumidores ya que ataba la consecución de un precio medio menor en un servicio exclusivamente a la contratación de otro relacionado, las llamadas locales, en donde el operador disfruta de dominio claro. Esta vinculación ataba a los consumidores, aumentaba el coste de cambio de proveedor y se propuso su eliminación.

3.9.6 DISCRIMINACIÓN EN LA CONTRATACIÓN DE SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN

Terra ofrecía a través de sus ofertas Tarifa Plana Tarde y Tarifa Plana Noche, acceso a Internet por banda estrecha (RTC y RDSI) unos precios finalistas tales que a cambio de un pago fijo recurrente otorgaba acceso de banda estrecha a Internet al consumidor por un número limitado de horas (específicas a una franja horaria concreta), y por consumos adicionales cobraba precios variables adicionales.

Wanadoo solicitó la intervención de la CMT por entender que para la oferta de estos paquetes Terra estaba disfrutando de condiciones de interconexión otorgadas por Telefónica Data especialmente favorables, que la demandante no recibía y por tanto suponía un trato discriminatorio en la interconexión.

Terra, al igual que Telefónica Data, son sociedades controladas por el grupo Telefónica, con lo que era concebible que esta práctica fuera una estrategia global del grupo, dominante en los servicios mayoristas afectados. Telefónica Data podría estar tratando desigualmente a una empresa, filial del grupo, con respecto a sus competidores, como Wanadoo.

Del análisis efectuado se constató que las diferencias en los precios de las ofertas entre los agentes proveedores de servicios de acceso a IP por banda estrecha eran explicables en base al número de puertos demandados, el modo tunelizado de los puertos y el tipo de salida a Internet. No se encontró un trato discriminatorio anticompetitivo con respecto a Wanadoo en la práctica de Telefónica Data por lo que se decidió cerrar el expediente.

3.9.7 ASESORAMIENTO SOBRE EL PRECIO DE LOS MENSAJES CORTOS (SMS)

Asesoramiento al Servicio de Defensa de la Competencia (SDC) sobre la denuncia de la Federación de Consumidores y Usuarios (Facua) contra las tres operadoras móviles en España (Vodafone, Amena y Telefónica Móviles) por una posible práctica colusiva en el establecimiento de precios para los mensajes SMS y MMS.

La CMT informó al SDC en el expediente abierto por este organismo contra las tres operadoras de servicios de comunicaciones móviles, que fueron acusadas por Facua de coordinación en los precios de los servicios finales de mensajería SMS y MMS, por lo que estarían atentando contra el artículo 81 del Tratado de la Unión Europea, que prohíbe cualquier práctica concertada.

El mercado de mensajería, dominado en especial por los SMS, se caracteriza por la variedad en ofertas –*on net*, *off net*, SMS a grupos, a números preferentes, bonos–.

A pesar de que los tres operadores celulares han mantenido el precio nominal de los SMS a lo largo del tiempo, se comprobó que el impacto de las promociones, bonos y rebajas de precios para números preferentes no era nada desdeñable, ya que el ingreso medio por mensaje enviado se sitúa por debajo de los 15 céntimos de euro. Entre 2002 y 2004 el ingreso medio de este servicio finalista se había reducido en un 22 por 100. Por otro lado, las diferencias existentes en el ingreso medio de cada operador, mostraban que no existía similitud entre las promociones, rebajas y descuentos practicados entre los operadores, debido a la heterogeneidad de los consumidores hacia los que se dirigen las nuevas ofertas.

Por tanto, a la luz de los datos y análisis disponibles, no se detectó que existiera una concertación de precios de los mensajes cortos SMS entre los operadores de telefonía móvil.

3.10 IMPLEMENTACIÓN DEL NUEVO MARCO REGULATORIO

3.10.1 INCORPORACIÓN DEL NUEVO MARCO

El paquete comunitario relativo a la regulación de las comunicaciones electrónicas en la Unión Europea (UE) fue aprobado en marzo de 2002. Consistía en cinco directivas, una recomendación y una guía de aplicación de principios de defensa de la competencia al sector. Se estableció hasta julio de 2003 como plazo para que los Estados miembros incorporaran las principales disposiciones del nuevo marco a su legislación nacional. A finales de 2003, España ya había incorporado en sus partes más relevantes la Directiva Marco, la Directiva de Acceso e Interconexión, la Directiva de Autorización, la Directiva de Servicio Universal y la Directiva de protección de la intimidad y comunicaciones electrónicas, a través de la Ley 32/2003, General de Telecomunicaciones (LGT), de 3 de noviembre.

Directamente relacionado con la tarea de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT) como autoridad nacional de regulación, destaca la consecución de la competencia efectiva en todos los mercados de comunicaciones electrónicas, según establece el artículo octavo de la Directiva Marco.

Para ello se adoptan los principios de defensa de la competencia como método a aplicar para el análisis de los mercados, la identificación de posiciones de dominio ex ante, denominadas poder significativo en el mercado (PSM), y las restricciones a imponer en caso de identificar a un operador, o varios, con PSM. Es fundamental el principio de proporcionalidad en la regulación propuesta en relación con los problemas de competencia encontrados, el respeto, en la medida de lo posible, a la neutralidad tecnológica, y la temporalidad de los mecanismos regulatorios adoptados según el análisis periódico de mercado que se realice.

La LGT también incluye una disposición transitoria en la cual las licencias otorgadas en el régimen anterior se transforman en las autorizaciones gene-

rales que contempla el nuevo, y se especifica que cualquier licencia con condiciones contrarias a los principios de la Directiva de Autorización quedaría sin efecto. Un cambio importante implícito en esta directiva es el hecho de que las autorizaciones que se otorguen para operar en los mercados de comunicaciones electrónicas serán de carácter general, no específicas a mercados o al operador que las solicite. Se anuncia un desarrollo posterior del régimen de autorizaciones generales que aún no ha sido satisfecho.

En cuanto a la legislación adicional para garantizar, por ejemplo, el despliegue de nuevas redes, la LGT recoge todos los límites y trámites del procedimiento, aunque es posible un mayor detalle por medio de una orden ministerial.

Una vez incorporada la legislación básica, es necesario un periodo de aplicación al caso nacional de los principios reguladores a los mercados delimitados inicialmente por la Recomendación de febrero de 2003 de la Comisión Europea, relativa a los mercados pertinentes de productos y servicios de las comunicaciones electrónicas; identificar los mercados relevantes y las condiciones de competencia efectiva (o ausencia) en ellos, los operadores con PSM y los remedios a aplicar. Este proceso comenzó en España a principios de 2004.

El Real Decreto 2296/2004, de 10 de diciembre, aprobó el Reglamento sobre mercados de comunicaciones electrónicas, acceso a redes y numeración (en adelante, Reglamento de mercados). En él se establecen los procedimientos para la identificación y el análisis por la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones de los mercados de referencia relativos a las redes y servicios de comunicaciones electrónicas, para la declaración de operadores con poder significativo en el mercado y para la imposición, mantenimiento, supresión o modificación de obligaciones específicas a dichos operadores. También se establecen una serie de principios en la regulación del acceso y la interconexión mayorista, y de acceso a recursos asociados a redes de comunicaciones electrónicas, como por ejemplo, el acceso condicional.

Asimismo, regula el Plan Nacional de Numeración y otorga al Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, las competencias en su diseño y planificación, mientras que la CMT se encarga de su gestión y control. La LGT prevé la creación de una Agencia Estatal de Radiocomunicaciones, autoridad específica para la gestión del espectro, que hasta la fecha no ha sido creada.

El reglamento establece que se podrán imponer obligaciones tanto a nivel mayorista, como minorista.

A continuación se especifican las obligaciones que establece el reglamento en los mercados mayoristas:

- De transparencia.
- De no discriminación.
- De separación de cuentas.
- De acceso a recursos específicos de las redes y a su utilización.
- De control de precios y contabilidad de costes.

Para los mercados minoristas, el reglamento establece las siguientes obligaciones:

- De selección de operador.
- De prestación de servicios de líneas alquiladas.
- Sobre control de precios.
- De contabilidad de costes.

Estas obligaciones en los mercados minoristas se podrán imponer con el objetivo de conseguir condiciones de competencia efectiva en beneficio de los usuarios o evitar prácticas que puedan distorsionarla y, en concreto, con la finalidad de que los operadores no apliquen precios excesivos, no impidan la entrada de otros operadores en el mercado, no falseen la competencia mediante el establecimiento de precios abusivos, no favorezcan de manera exclusiva a usuarios finales específicos y no agrupen sus servicios de manera injustificada y las prácticas que puedan distorsionar las condiciones de competencia efectiva.

Este reglamento es un instrumento imprescindible para la definición de los mercados y la regulación pos-

terior, ya que delimita competencias entre las distintas instituciones regulatorias existentes en España con intervención en el sector, define un marco de regulación basado en los principios de libre competencia y unos objetivos e instrumentos claros con los que actuar.

Un cambio importante en la metodología a utilizar en la regulación de las comunicaciones electrónicas es el hecho de que la CMT podrá, siempre que lo justifique por ausencia de competencia efectiva, imponer una o varias obligaciones ex ante al operador con PSM, en la medida en que lo considere necesario. En el anterior contexto regulador un operador era declarado como dominante únicamente por disfrutar del 25 por 100 de la cuota de mercado. Una vez que se le adjudicaba esta categoría, se le imponían de manera automática todas las obligaciones o restricciones a su comportamiento establecidas en la Ley General de Telecomunicaciones de 1998. El nuevo marco regulador europeo y la LGT actualmente vigente, ofrecen al organismo regulador un conjunto de instrumentos de intervención que puede utilizar cuando considere necesario para el mejor funcionamiento del mercado de referencia. Para regular o intervenir en el mercado es básico identificar la empresa o empresas, con poder significativo en el mercado, lo que, según el artículo 3 del Reglamento de mercados, ocurre cuando *“individual o conjuntamente con otros disfruta de una posición equivalente a una posición dominante, esto es, una posición de fuerza económica que permite que su comportamiento sea, en medida apreciable, independiente de los competidores, de los clientes y en última instancia, de los consumidores”*.

En el momento que salgan publicados los análisis de mercados, las competencias en regulación de precios mayoristas y minoristas pasarán a ser potestad de la CMT. Con esto se solucionará la anterior dicotomía en competencia regulatoria, donde los precios mayoristas eran competencia de la CMT, mientras que los precios minoristas eran regulados por el Gobierno a través de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos. Es un paso adelante en la consistencia de los distintos mecanismos regulatorios, que por otra parte, ayudará sensiblemente a evitar prácticas de estrechamiento de márgenes.

Después de las elecciones generales de marzo de 2004, las competencias en el plano regulador del sector se dividieron entre el Ministerio Industria, Turismo y Comercio y la CMT. También está prevista la creación de una agencia específica de gestión del espectro radioeléctrico.

La disposición transitoria primera de la Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones establece que, hasta que los análisis de mercados no sean hechos públicos, la regulación económica del sector se fundamenta en las disposiciones anteriores no contrarias a los principios de las directivas comunitarias ni de la actual Ley General de Telecomunicaciones.

3.10.2 IMPLEMENTACIÓN DEL NUEVO MARCO

Como proceso previo al análisis de los mercados que recoge el artículo 7 de la Directiva Marco y en el artículo 10 de la LGT, la CMT decidió iniciar un estudio sobre los principales problemas de competencia detectados en el sector de comunicaciones electrónicas en España. Para ello confeccionó una serie de análisis globales de un conjunto de grandes áreas de actividad con el objetivo de sacarlos a preconsulta pública y pulsar la opinión de los agentes activos en el sector.

Para la elaboración de estos análisis la CMT ha utilizado una metodología que se basa en los criterios recogidos en las Directivas antes mencionadas y en la Recomendación de Mercados publicada por la Comisión Europea. En concreto, las áreas sobre las que está previsto realizar diagnósticos son las siguientes:

- Servicios de acceso y tráfico a redes de datos mediante conexión permanente desde ubicación fija.
- Servicios de tráfico desde una ubicación fija.
- Servicios de acceso y tráfico desde una ubicación móvil.
- Servicio minorista de acceso directo a la red telefónica pública desde ubicación fija.
- Servicios de transmisión de señales de radio y televisión.

- Servicios de líneas alquiladas.
- Servicios de itinerancia internacional.
- Servicios de tránsito.

a) Preconsulta sobre los problemas de competencia

Con el objetivo de dotar de una mayor transparencia a los resultados de la fase de diagnóstico, la CMT decidió la publicación de una preconsulta pública dejando claro que la misma se refería a los diagnósticos previos realizados, que no era exigida por la Directiva Marco y en la cual los mercados analizados no tenían por qué coincidir con las delimitaciones de mercados finalmente notificadas a la Comisión Europea en base al procedimiento del art. 7 de la Directiva.

En agosto de 2004 se realizó una preconsulta pública sobre un conjunto de cuatro grandes áreas de actividad. Tres meses más tarde se publicó una quinta preconsulta. Se definieron estas grandes áreas de mercado, no a efectos de regulación posterior, sino como mapa inicial para detectar los principales problemas de cada una de ellas. En concreto se trataba de:

- Servicio minorista de acceso directo a la red telefónica pública desde ubicación fija.
- Servicios de tráfico desde ubicación fija.
- Servicios de acceso y tráfico a redes de datos mediante conexión permanente desde ubicación fija.
- Servicios de acceso y tráfico desde ubicación móvil.
- Servicios de transmisión de señales de radio y televisión.

A lo largo del primer semestre del 2005 se publicarán las preconsultas correspondientes a las restantes actividades.

La participación en esta fase ha sido elevada. Se constató por parte de los operadores un buen número de salvaguardas en sus comentarios ya que ésta no era la consulta de las notificaciones finales de los mercados, ni se proponían aún remedios a aplicar.

b) Notificaciones sobre los mercados relevantes, operadores con PSM y remedios propuestos

Es a lo largo de 2005 cuando los servicios de la CMT elaborarán los análisis específicos de los distintos mercados de comunicaciones electrónicas, en donde se delimitarán los mercados relevantes, se analizarán las condiciones de competencia efectiva en cada uno de ellos, se identificará al operador u operadores con PSM y se propondrán remedios concretos, dentro de los instrumentos que posibilita el Reglamento de mercados, para garantizar las condiciones de competencia efectiva. En todo este proceso se siguen los principios de las diferentes directivas del paquete comunitario, la LGT, el Reglamento de mercados y la Recomendación de la Comisión Europea de febrero de 2003. Esta fase de trabajo dará lugar a las notificaciones de los distintos mercados relevantes a efectos regulatorios.

Una vez los análisis de mercados estén realizados se seguirán dos mecanismos de coordinación institucional importantes: uno con las autoridades de defensa de la competencia nacionales, en este caso con el Servicio de Defensa de la Competencia (dependiente del Ministerio de Economía y Hacienda), el cual debe emitir un informe con su opinión sobre los análisis realizados; otro con la Comisión Europea, la cual tiene poder de veto sobre los análisis y remedios que proponga cualquier autoridad nacional de regulación sectorial, así como con las demás autoridades nacionales de regulación (ANR) de los países miembros.

Tal y como recoge el Reglamento de mercados, los análisis de cada área de actividad serán también lanzados a consulta pública.

3.11 INTERVENCIÓN EN MATERIA DE TARIFAS Y PLANES DE DESCUENTO

En esta sección se describen un conjunto de intervenciones de la CMT en materia de precios fi-

nales, que se centraron en los precios del servicio de llamadas fijo a móvil prestado por Telefónica de España, servicio que está sometido a la restricción global del límite de precios. Este servicio está afectado directamente por las rebajas sucesivas que la CMT ha ido introduciendo en los últimos años a los precios de terminación de las redes móviles. Cada rebaja en la terminación que un operador móvil específico realiza es trasladada al precio final de la llamada de fijo a móvil, pero en proporciones que varían dependiendo del tramo horario para el cual la rebaja se efectúe, del número de operadores que apliquen la disminución y, en caso de ser asimétrica, del peso que cada operador móvil tenga en el total del servicio entre estos dos tipos de redes.

A continuación se explican brevemente las principales resoluciones de la CMT al respecto:

– Resolución sobre la retribución a la red fija y su modificación como consecuencia de variaciones en los precios de terminación en las diferentes redes móviles.

El Acuerdo de 25 de septiembre de 2003 de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos (CDGAE), suponía la aprobación del marco de regulación de los precios de determinados servicios prestados por Telefónica para el año 2004 en régimen de límite parcial de precios y la modificación de las ponderaciones que cada servicio tenía en la cesta sometida en su totalidad a la restricción de incremento para el año de (IPC-4) por 100.

Como consecuencia de esta modificación la variación del peso de cada uno de los tramos horarios dio lugar a una modificación en la retribución a la red fija que Telefónica actualmente obtiene por las llamadas que sus clientes realizan a las diferentes redes móviles. Telefónica por medio de sendos escritos presentados el pasado 24 de mayo solicitó que se le permitiera que la verificación de la equivalencia de la retribución a su red fija se realizase en términos medios, en lugar de tener que verificarla para cada una de las franjas horarias.

El establecimiento de unos precios medios de terminación en las redes móviles concede a los operadores cierta flexibilidad en la fijación de sus precios nominales. Si los operadores móviles decidieran subir el precio nominal de terminación en un determinado tramo horario, Telefónica se vería obligada a trasladar dicha subida a sus precios finales en las llamadas de fijo a móvil, provocando subidas no deseadas en los precios que podrían contribuir a dinamizar el efecto sustitución y a políticas comerciales no previstas en un principio por la operadora. Además, para garantizar la transparencia y publicidad, sería necesario informar con suficiente tiempo a todos los usuarios finales para que en todo momento supieran el precio pagado por las llamadas realizadas en cada uno de los tramos horarios a las diferentes redes móviles.

Si Telefónica no optara por trasladar la subida a los precios finales de las llamadas de fijo a móvil, la operadora vería reducido su margen para ese tramo horario, teniendo que proponer reducciones adicionales en otros servicios incluidos en la cesta única con el fin de dar cumplimiento al límite máximo de variación de (IPC-4) por 100.

Las consecuencias de tomar una u otra decisión, se podrían evitar permitiendo la verificación de la equivalencia de la retribución a la red fija, en términos medios, de tal forma que Telefónica pudiera proponer variaciones en los precios de las llamadas de fijo a móvil en los diferentes tramos horarios, teniendo que cumplir únicamente con la obligación de mantener retribución en términos medios para las diferentes redes móviles.

Por todo lo anterior, el Consejo de la CMT resolvió que Telefónica tendría que introducir las modificaciones oportunas en los precios de las llamadas de fijo a móvil para garantizar que la retribución a la red fija fuera la misma independientemente de la red móvil de destino. Se consideró conveniente que el proceso de verificación del cumplimiento de la equivalencia de la retribución a la

red fija se realizase en términos medios en lugar de por tramos horarios.

- **Resolución sobre la procedencia de la aplicación de las modificaciones en el precio del servicio de llamadas de fijo a móvil incluido en la cesta única del *price cap* para su entrada en vigor el 1 de agosto de 2004.**

Telefónica presentó un escrito el 1 de julio de 2004 a la CMT, y a los ministerios de Economía y de Ciencia y Tecnología por el que se comunicaba la intención de realizar una variación tarifaria del precio final de las llamadas de fijo a móvil.

Conforme a los algoritmos y parámetros de cálculo de las variaciones de precios y ponderadores que establece la Orden PRE/3103/2003, de 5 de noviembre, tras la modificación en los precios de las llamadas de fijo a móvil, la variación en el índice de la cesta única de servicios sujetos a regulación *price cap* es nula.

Por tanto, y teniendo en cuenta que según el punto 2 del apartado IV del anexo 1.1, el límite anual para el índice de precios de la cesta será de (IPC-4) por 100, y que dicho índice había experimentado hasta la fecha una reducción del -0,19 por 100, Telefónica tendría que proponer nuevas reducciones antes del 1 de noviembre de 2004, para cumplir con dicho límite máximo anual.

A partir de los precios de interconexión aprobados por el Consejo de la CMT el 10 de junio de 2004, y de la propuesta de modificación tarifaria del servicio de llamadas de fijo a móvil que Telefónica introdujo el 1 de agosto, se verificó que la equivalencia de la remuneración a la red fija obtenida de las llamadas a las distintas redes móviles era, en términos medios, la misma para todos los operadores móviles independientemente de la red móvil de destino.

En consecuencia, el Consejo de la CMT resolvió declarar la procedencia de la aplicación de los nuevos precios del servicio telefónico fijo llamadas del servicio de fijo a móvil.

- **Resolución por la que se da contestación a la consulta de Telefónica de España, SAU respecto a cómo trasladar al precio de las llamadas de fijo a móvil realizadas desde los terminales de uso público situados en dominio público de uso común, las variaciones en los precios de interconexión por terminación en la red móvil.**

En junio Telefónica consultó a la CMT la posibilidad de que pudiera establecer el recargo que se aplica a las llamadas efectuadas desde teléfonos de uso público situados en el dominio público de uso común en términos medios en todos los horarios y operadores. El motivo de esta consulta radicaba en que debido a las modificaciones en los precios nominales de interconexión, previsiblemente los precios finales del servicio de llamadas de fijo a móvil tendrían que modificarse y como consecuencia, se habrían de trasladar dichas modificaciones a los precios de las llamadas realizadas desde teléfonos de uso público situados en el dominio público de uso común.

El apartado 2 del anexo I de la Orden de 5 de noviembre de 2003 establece que *“los precios del resto de conceptos tarifarios del servicio telefónico fijo no incluidos en las anteriores modalidades de regulación quedan liberalizados excepto: a) Los precios de las llamadas desde teléfonos de uso público situados en el dominio público de uso común, incluidos en el Servicio Universal de Telecomunicaciones que no serán superiores durante el año 2004 a los vigentes a 31 de diciembre de 2003”*.

La situación de las cabinas ha estado marcada fundamentalmente por: la reducción del tráfico debido a la expansión de la telefonía móvil y el crecimiento de los locutorios telefónicos, la reducción de las tarifas de los servicios de tráfico telefónico como consecuencia del cumplimiento del *price cap* y la creciente competencia, el incremento del fraude en las tarjetas telefónicas de prepago y el incremento del vandalismo.

Con el fin de amortiguar esta situación, el Consejo de esta Comisión aprobó el 8 de mayo de 2003 aumentar el porcentaje de recargo máximo de las llamadas realizadas desde teléfonos de uso público situados en vía pública hasta el 51,56 por 100.

Los precios de las llamadas realizadas desde las cabinas situadas en la vía pública de uso común y que cumplen con la obligación de servicio universal tendrán que ajustarse, en todo caso, a las variaciones en los precios de terminación nominales propuestos por las operadoras móviles siempre y cuando dichas variaciones supongan modificaciones en los precios finales del servicio de llamadas de fijo a móvil. En consecuencia, cualquier subida o bajada en los precios nominales de terminación tendrá que trasladarse a las llamadas realizadas desde los terminales de uso público situados en dominio público no pudiendo superar el porcentaje de recargo máximo del 51,56 por 100.

Al permitir a Telefónica, que única y exclusivamente cumpla con mantener el porcentaje de recargo máximo en términos medios para las llamadas realizadas a las diferentes redes móviles, se le traslada la misma flexibilidad que tienen los operadores móviles para que en un determinado tramo horario el porcentaje de recargo sea superior y en otro inferior pero, de tal forma que, en términos medios, sea exactamente igual o inferior al 51,56 por 100.

El Consejo de la CMT resolvió autorizar a Telefónica a que, únicamente en los precios de las llamadas de fijo a móvil realizadas desde las cabinas situadas en dominio público de uso común, pueda fijar un porcentaje máximo de recargo, en términos medios, del 51,56 por 100, ya que la política tarifaria aplicable al resto de terminales (cabinas situadas en dominio público de uso privado y cabinas situadas en dominio privado) está abierta a la competencia y no existe tal obligación.

- **Resolución sobre la procedencia de la aplicación de las modificaciones en los precios de los distintos conceptos tarifarios incluidos en la cesta única del *price cap* para su entrada en vigor el 1 de noviembre de 2004.**

Telefónica presentó una propuesta de modificación de las tarifas de las llamadas del servicio fijo a móvil, después de la modificación en las franjas horarias de los precios de terminación de Telefónica Móviles España, SAU aprobadas por el Consejo de esta Comisión el 21 de octubre de 2004.

El objeto de la propuesta era que se verificase la procedencia de su aplicación y su impacto para el ejercicio 2004 en la cesta única del *price cap*. Dicha modificación tenía prevista su entrada en vigor el 1 de noviembre de 2004.

- El horario de tarificación para TME y Amena sería el siguiente:

Tarifa C: lunes a viernes de 8 a 20 horas.

Tarifa D: lunes a viernes de 20 a 22 horas.

Tarifa E: lunes a viernes de 0 a 8 horas y de 22 a 24 horas, sábados, domingos y festivos de ámbito nacional, todo el día.

- El horario de tarificación para Vodafone sería el siguiente:

Tarifa A: lunes a viernes de 8 a 20 horas.

Tarifa B: lunes a viernes de 0 a 8 horas y de 20 a 24 horas, sábados, domingos y festivos de ámbito nacional, todo el día.

Conforme a los algoritmos y parámetros de cálculo de las variaciones de precios y ponderadores que establece la Orden PRE/3103/2003, de 5 de noviembre, tras la modificación en los precios de las llamadas de fijo a móvil, la variación en el índice de la cesta única de servicios sujetos a regulación *price cap* sería de un 1,81 por 100.

Por tanto, y teniendo en cuenta que el límite anual para el índice de precios de la cesta será de (IPC-4) por 100, y dados los porcentajes de variación calculados con los ponderadores establecidos, así como la reducción que tuvo lugar en la cesta única del *price cap* hasta ese momento (-0,19 por 100), las variaciones de precios propuestas por Telefónica estaban dentro de las bandas de variación autorizadas por la mencionada Orden PRE/3103/2003, de 5 de noviembre y cumplían con el límite anual establecido para el año 2004 (IPC-4) por 100=2 por 100.

Por todo ello, el Consejo de la CMT autorizó a Telefónica a efectuar dichas modificaciones tarifarias en los precios de las llamadas fijo-móvil.

29. Propuesta de modificación de precios (*) (**)

Tarifa					
	Tipo de tarifa	Establecimiento de llamada	Actual (I)	Propuesta (II)	(II) (I)-1 (porcentaje)
TME	Tarifa C	0,068515	0,173614	0,157022	-9,56
	Tarifa D	0,068515	0,122900	0,157022	27,76
	Tarifa E	0,068515	0,122900	0,114000	-7,24
Vodafone	Tarifa A	0,068515	0,171820	0,166647	-3,01
	Tarifa B	0,068515	0,122900	0,114000	-7,24
	Tarifa B	0,068515	0,122900	0,114400	-7,24
Amena	Tarifa C	0,068515	0,213064	0,191421	-10,16
	Tarifa D	0,068515	0,213064	0,191421	-10,16
	Tarifa E	0,068515	0,122900	0,114000	-7,24

Fuente: CMT

(*) Precio en euros/minutos. El primer minuto se factura completo y a partir de éste la facturación será por segundo.

(**) El establecimiento de llamada permanece invariable.

– **Propuesta de Resolución en cuanto a precios a aplicar en el servicio 901.**

Telefónica realizó en mayo de 2004 un cambio de tarifas finales en el servicio de coste compartido, 901 nivel 2, numeración de red inteligente cuyos precios finales están liberalizados desde el 1 de enero de 2004. Hasta la introducción de este cambio en el precio final, la tarifa que se cobra al usuario era la misma que la tarifa de una llamada metropolitana. Los operadores alternativos también ofrecen estos servicios, y muchos de ellos para ello contratan de Telefónica el servicio (mayorista) de acceso en interconexión para servicios de red inteligente.

Al reducirse el precio al usuario llamante, los operadores alternativos tendrán menores ingresos de los que hasta el nuevo cambio de tarifas obtenían, por lo que la Asociación de Empresas Operadoras y de Servicios de Telecomunicaciones (Astel) solicitó que se instara a Telefónica a aceptar que los operadores alternativos pudieran mantener los precios de sus 901 nivel 2 y atribuir a las nuevas tarifas un nuevo nivel. La Orden PRE/3103/2003, de 5 de noviembre estableció que los servicios de red inteligente quedaran plenamente liberalizados desde el 1 de enero de 2004, por lo que para estos servicios no cabía instar a Telefónica a que modifique las tarifas que están siendo aplicadas. Se procedió al archivo de la solicitud de Astel y del trámite de información previa iniciado al efecto

3.12 CONSULTAS PÚBLICAS

3.12.1 CONSULTA PÚBLICA DE VOZ SOBRE IP

a) El nuevo entorno tecnológico

La crisis que afectó en todo el mundo al sector de las telecomunicaciones, principalmente durante el período 2001-2003, mantuvo latentes muchas de las innovaciones tecnológicas que estaban en curso, repercutiendo severamente en los suministradores de

equipos y sistemas de telecomunicaciones por los menores recursos de financiación para el avance de los desarrollos. El final de 2003 y el año 2004 se han caracterizado no obstante por un mayor optimismo y animación del mercado, reflejado en una mayor demanda de los operadores por nuevos equipamientos de red para el soporte de los servicios buscando minimizar los costes de red a la vez que se flexibiliza la creación y personalización de los servicios.

Dada la tendencia existente, los operadores se están apresurando por introducir en sus redes tecnologías robustas y de bajo coste, fácilmente escalables y evolucionables. Es por ello que las tecnologías basadas en el protocolo Internet IP se han impuesto irremediamente y están desplazando rápidamente a la tradicional y ya casi obsoleta conmutación de circuitos. Hay que decir en todo caso, que la sustitución tecnológica de la conmutación de circuitos por la evolucionada y cada vez más fiable conmutación de paquetes IP no se producirá de forma radical en las redes ya implantadas, sino que habrá un largo periodo de transición que, ciertamente conducirá a su sustitución. La renovación tecnológica en curso no viene propiciada solamente por el sustrato IP, sino que está acompañada de rápidos avances en las tecnologías de acceso inalámbrico y en cada vez mayores capacidades de procesamiento de los equipos. De todo ello fue un claro reflejo la feria mundial Telecom World03 que se celebró en Ginebra (Suiza) en octubre de 2003 y que marcaba la tendencia futura.

El servicio que está abanderando más extensamente esta revolución tecnológica de una profundidad que se da solamente cada buen número de años (la conmutación de circuitos ha tenido una vida de alrededor de un siglo), es el que se conoce como voz sobre IP o telefonía IP o telefonía Internet, y que ha quedado ya condensado en las siglas VoIP. La VoIP, como dijo⁹ Viviane Reding, comisaria responsable de la Sociedad de la Información y Medios de la Comisión Europea, "es sólo la punta de un iceberg". Aunque la tecnología IP

⁹ En Conferencia de prensa el 11 de febrero de 2005 posterior a la declaración común del ERG: "los reguladores de la UE favorecen una regulación pro-competitiva para la telefonía Internet".

está haciendo avances espectaculares, su empleo en la provisión de servicios interactivos como los de voz es relativamente pequeña comparada con la clásica conmutación de circuitos, aunque al nivel troncal de las redes o del tráfico internacional hace ya muchos años que las tecnologías IP se vienen empleando por sus menores costes y mayores eficiencias. Es no obstante cuando se emplea desde el acceso del usuario cuando los servicios de VoIP cobran todo su relieve por la aproximación o diferenciación que se plantea respecto de la telefonía tradicional y regulada.

b) Necesidad de la consulta pública de VoIP

Aunque en países como Japón se vienen ofreciendo desde 2002 servicios de VoIP, ha sido desde finales de 2003 y principalmente durante 2004 cuando una mayoría de reguladores ha lanzado en sus respectivos ámbitos consultas públicas sobre las implicaciones regulatorias de la VoIP y la mejor forma de regular estos nuevos servicios, evitando distorsiones indeseadas y obstáculos a su prometedor e imparable desarrollo. Entre los países que han realizado consultas públicas sobre la VoIP se encuentran los Estados Unidos, Canadá, Australia y la gran mayoría de los países europeos, incluida la Comisión Europea.

En España, la CMT decidió lanzar una consulta sobre las implicaciones regulatorias de la VoIP el 27 de mayo de 2004. En ella se plantearon una serie de cuestiones clave tales como si la VoIP debería ser considerada como un servicio telefónico tradicional o servicio telefónico disponible al público (STDP) y si el actual marco regulatorio estaba preparado para acomodar a la nueva generación de servicios, todo ello en la medida de lo posible dentro de un marco tecnológicamente neutral. Otra cuestión relevante se refería a la necesidad o no de un posicionamiento nacional previo a cualquier postura común europea. En otro orden de cuestiones, más allá del dilema sobre la caracterización regulatoria de la VoIP como STDP fuertemente regulado, o como un servicio de comunicaciones electrónicas (SCE) con mínimas obligaciones, se abordaron otras cuestiones como la necesidad de numeraciones telefónicas y en qué condiciones; el

acceso a los servicios de emergencia y la protección a los usuarios; la interceptación sobre estas comunicaciones; la interconexión directa vía interfaces IP; el potencial impacto sobre las redes móviles 2G y 3G; y otros aspectos como los posibles efectos colaterales sobre el servicio universal, la cuota de abono y el precio del acceso de banda ancha, el impacto sobre los futuros precios y modelos de interconexión, o la extraterritorialidad para ofrecer este tipo de servicios.

c) Respuestas y conclusiones a la consulta

La amplia reacción a la consulta incluyó las opiniones de organizaciones de operadores, la gran mayoría de los operadores fijos y móviles y un buen número de suministradores de equipos y sistemas, entre otros. En total se recibieron 32 respuestas.

Se recogieron contribuciones en dos corrientes de opinión divergentes, una proponiendo el trato diferenciado para este tipo de servicios, y otra orientada a flexibilizar la regulación del servicio telefónico disponible al público pero manteniendo una regulación pensada sobre los servicios de voz sobre tecnologías IP. La cuestión básica de fondo era, si en el actual marco regulatorio los servicios de VoIP deberían ser tratados de forma diferenciada de los tradicionales, con más facilidades y potencialidades, aunque con algunas posibles limitaciones iniciales o si, por el contrario, y sobre la base del concepto de neutralidad tecnológica, se habría de aplicar un marco normativo único para ambas tecnologías.

En la mayoría de las respuestas se consideró a los servicios de VoIP como servicios diferentes, en mayor o menor medida, de los servicios telefónicos tradicionales o STDP. La necesidad de un acceso de banda ancha, la actual falta de garantía para identificar la localización física de la conexión, su capacidad de nomadismo, o la posibilidad de combinar otros servicios convergentes en la misma comunicación (como vídeo y datos), su empleo como líneas adicionales, o la potencial diferencia en tarifas y la facilidad para ofrecer paquetes de servicios, su uso tanto desde terminales

clásicos u ordenadores personales hasta otros nuevos y avanzados, entre otras características diferenciadoras, llevaron a concluir que no se estaba ante un servicio de tipo tradicional, sino más bien ante una nueva generación de servicios con enorme potencialidad, pero cuyo desarrollo es aún muy incipiente. Se invalidaba por ello la llamada de algunos operadores a la realización de análisis de sustituibilidad desde una perspectiva de mercados ya que, realmente, nos encontramos ante un servicio emergente básicamente desconocido aún, que no puede ser considerado como STDP, sino como un servicio de comunicaciones electrónicas (SCE) al que se deberá aplicar una regulación mínima mientras se hace un seguimiento de su evolución.

Así el 3 de febrero de 2005 la CMT aprobó las conclusiones resultantes de la consulta pública realizada identificando un conjunto de acciones urgentes con objeto de dar cumplimiento a los objetivos y principios de la Ley 32/2003 de fomento de la innovación y el desarrollo de servicios de comunicaciones electrónicas en plena y justa competencia y extender los beneficios de la sociedad de la información a todos los sectores y usuarios.

Las acciones regulatorias, ambas en el ámbito de la numeración, contemplaban dos aspectos diferentes pero muy interrelacionados: disponibilidad de numeración telefónica y portabilidad de la misma. Por un lado se consideraba necesario atribuir un rango de numeración específica para SCE de VoIP con nomadismo; pero también se deseaba permitir la asignación y el uso de la numeración geográfica, aunque en este caso limitando el nomadismo al ámbito del distrito telefónico asociado al número geográfico.

Por otra parte, la CMT consideró imprescindible exigir a los operadores que se facilitase a los clientes de los SCE de VoIP la portabilidad numérica o conservación del número telefónico en varios supuestos, ya que ello incentivaría la competencia y evitaría connotar negativamente a estos servicios, dado que la portabilidad es ya un derecho ampliamente asumido por los usuarios para los servicios tradicionales (se está cerca de los siete millones de números portados

a julio de 2005 entre fijos y móviles). Los escenarios contemplados para la portabilidad cuando se cambia de operador incluyen la posibilidad de portar números geográficos desde el servicio tradicional al nuevo servicio de VoIP (y viceversa), así como la portabilidad entre operadores para números geográficos de VoIP, y la portabilidad entre operadores para números específicos de VoIP sin límite de nomadismo.

Además de las acciones sobre numeración, se concluyó que la problemática de los servicios de VoIP en relación con el acceso a los servicios de emergencia y la identificación de la localización geográfica, sería resuelta por la evolución de la tecnología con la mayor celeridad. En cuanto a la interceptación de las comunicaciones de VoIP, se sugería no forzar la implantación de soluciones propietarias costosas, sino estandarizadas o aceptadas ampliamente, para reducir sus costes y aumentar la eficacia en la interceptación global.

Las conclusiones de la consulta pública de VoIP estaban en línea con la declaración común que el grupo de reguladores europeos ERG adoptó días después, el 11 de febrero de 2005, en Bruselas. En esta declaración se acordaba crear un entorno regulatorio que facilitase la provisión de servicios de VoIP, abogando por una regulación mínima a la vez que se mantenía la máxima información y protección a los usuarios.

d) La reacción del mercado ante una regulación mínima de la VoIP

Las conclusiones de la consulta pública propiciaron rápidamente la inscripción de operadores para servicios SCE-VoIP y en algún caso se permitió por la CMT el uso de numeración geográfica (como para el servicio de TESAU en el marco del expediente MTZ 2004/1950).

Sin embargo, hasta la publicación de la resolución sobre numeración para los servicios de comunicaciones electrónicas vocales nómadas con capacidad multimedia (VoIP), prevista para el 2005, la asignación de numeración para este tipo de servicios ha estado congelada.

3.12.2 CONSULTA FORMULADA POR VODAFONE SOBRE LA POSIBILIDAD DE MOSTRAR, EN LAS LLAMADAS SALIENTES DE UN CLIENTE DE ACCESO DIRECTO DEL SERVICIO TELEFÓNICO FIJO, COMO CÓDIGO IDENTIFICATIVO DE LA LÍNEA LLAMANTE (CLI), EL CORRESPONDIENTE A LA LÍNEA DE OTRO OPERADOR QUE PRESTA SERVICIOS AL MISMO CLIENTE

Vodafone consultó a la CMT sobre la posibilidad de mostrar, como código identificativo de la línea llamante (CLI), en las llamadas salientes del cliente que se cursan a través del acceso prestado por Vodafone, el correspondiente a la línea o acceso directo del otro operador que presta servicios al mismo cliente.

El escenario de la consulta de Vodafone se producía cuando, para un mismo cliente, un operador cursaba las llamadas fijo-fijo, mientras que otro operador cursaba las llamadas fijo-móvil (en este caso, Vodafone, como operador de telefonía fija), y para ello el cliente disponía de dos bucles de abonado, uno con cada red que le prestaba el servicio.

En este supuesto, las llamadas originadas desde el mismo terminal fijo del cliente presentarían un número llamante distinto en función del destino de la llamada: si es una red móvil, se presentaría el del acceso directo de Vodafone (A2), mientras que si es una red fija, el número llamante presentado sería el del acceso directo del otro operador (A1).

Vodafone preguntó si podría incluir como número llamante el número A1 asignado al otro operador y no utilizar el número A2 asignado a Vodafone, para presentar al usuario llamado, fijo o móvil, siempre el mismo número A1.

Para contestar de una forma más completa a la consulta planteada por Vodafone, se abrió un periodo de consulta pública hasta el 20 de febrero de 2004, para recabar la apreciación de los operadores sobre los efectos que esta posibilidad pudiera

tener sobre la competencia, y, en particular, sobre los procesos de interconexión y encaminamiento en las redes, y sobre la gestión y el uso de la numeración.

La totalidad de los agentes que respondieron a la consulta no se mostraron a favor de permitir la posibilidad consultada, por varias razones: no se trataba de una facilidad demandada por los clientes; no redundaba en un beneficio para la competencia, puesto que incentivaría los servicios de terminación en interconexión del operador propietario del número A enviado como CLI, en detrimento del otro operador; podía suponer un obstáculo para la inversión en infraestructuras de acceso; producía ambigüedad en la asignación de la numeración a los operadores, y según algunos agentes, supondría un aumento injustificado de la complejidad de la gestión entre los operadores –facturación en interconexión, tratamiento de la portabilidad, gestión de numeración, procesos internos, etc.–.

Después de evaluar las implicaciones de este uso compartido, la resolución de la consulta concluyó que no existían motivos justificados para acceder a la posibilidad planteada por Vodafone.

3.13 ASESORAMIENTO AL GOBIERNO Y A OTRAS INSTITUCIONES

A lo largo del año 2004, la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones en el ejercicio de sus competencias, ha realizado los siguientes informes de asesoramiento al Gobierno y otras instituciones.

- Informe de 5 de febrero de 2004 al Ministerio de Ciencia y Tecnología en relación con el proyecto de Real Decreto por el que se aprueba el plan técnico nacional de la televisión digital local.
- Informe de 5 de febrero de 2004 al Defensor del Pueblo en relación con la práctica de redondeo al alza en el precio de las llamadas telefónicas con terminación en redes del servicio telefónico móvil disponible al público.

- Informe de 12 de febrero de 2004 al Servicio de Defensa de la Competencia sobre el cumplimiento por parte de Sogecable, SA de las condiciones a las que se subordina la operación de concentración entre Sogecable, SA y Distribuidora de Televisión Digital, SA, en virtud del Acuerdo del Consejo de Ministros de 29 de noviembre de 2002.
- Informe de 26 de febrero de 2004 sobre el proyecto de Orden del Ministerio de Presidencia por la que se modifica la Orden PRE/361/2002, de 14 de febrero, de desarrollo, en lo relativo a los derechos de los usuarios y a los servicios de tarificación adicional, del título IV del Real Decreto 1736/1998, de 31 de julio, por el que se aprueba el Reglamento por el que se desarrolla el Título III de la Ley General de Telecomunicaciones.
- Contestación a la consulta planteada por la Secretaría de Telecomunicaciones y Sociedad de la Información de la Generalitat de Cataluña de 26 de febrero de 2004 sobre la posibilidad de alcanzar un acuerdo con el titular de las infraestructuras de telecomunicaciones para extender el acceso a Internet en determinadas localidades mediante financiación pública.
- Contestación a la consulta del Ayuntamiento de Barcelona sobre la condición de operador habilitado de las empresas presentadas al concurso para la adjudicación del contrato de prestación de servicios de telecomunicaciones de 26 de febrero de 2004.
- Informe de 11 de marzo de 2004 al Servicio de Defensa de la Competencia sobre el plan de actuaciones presentado por Abertis Telecomunicaciones, SAU, para la instrumentación de las condiciones a las que se subordina la operación de concentración entre Abertis Telecomunicaciones, SAU y Retevisión I, SAU, en virtud del Acuerdo del Consejo de Ministros de 14 de noviembre de 2003.
- Resolución de 6 de mayo de 2004 por la que se insta al Ministerio de Industria, Turismo y Comercio a la cancelación de las garantías definitivas constituidas por Vodafone España, SA para la formalización de sus contratos de concesión para la prestación de los servicios de telecomunicaciones de valor añadido de telefonía móvil en sus modalidades GSM y DCS 1800.
- Resolución de 27 de mayo de 2004 a la consulta formulada por el Ayuntamiento de Barcelona sobre la necesidad de inscribirse como operador para la prestación de determinados servicios sobre una red wi fi.
- Informe de 3 de junio de 2004 a la Dirección General de Telecomunicaciones y Tecnologías de la Información relativo a la propuesta de modificación del distrito de tarificación para la población de Busot, en Alicante.
- Informe de 24 de junio de 2004 a la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información en relación con el ámbito de aplicación de la orden CTE/711/2002 de 26 de marzo, por la que se establecen las condiciones de prestación del servicio de consulta telefónica sobre números de abonado.
- Informe de 28 de junio de 2004 al Ministerio de Industria, Turismo y Comercio en relación con el proyecto de Real Decreto por el que se desarrolla la Ley General de Telecomunicaciones en lo relativo a las condiciones para la prestación de servicios o la explotación de redes de comunicaciones electrónicas, y las obligaciones de servicio público y otros derechos y obligaciones de carácter público.
- Informe de 29 de junio de 2004 al Ministerio de Industria, Turismo y Comercio sobre el proyecto de Real Decreto, por el que se aprueba el Reglamento que desarrolla el Título II de la Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones, en lo relativo a los mercados de referencia de redes y servicios de comunicaciones electrónicas y a las obligaciones aplicables a los operadores con poder significativo en dichos mercados, al acceso a las redes y a la numeración.
- Contestación a la consulta planteada por el Excmo. Ayuntamiento de Albaida de 1 de julio de 2004, sobre la adecuación a los principios y procedimiento establecidos en la Ley General de Telecomunicaciones de la propuesta de convenio de aportaciones ajenas entre dicho Ayuntamiento y Telefónica de España, SAU para la ejecución de obras de infraestructuras de telecomunicaciones.
- Informe de 1 de julio de 2004 al Servicio de Defensa de la Competencia en relación con las medidas instadas por European Home Shopping,

SL acerca del cumplimiento por parte de Sogecable, SA de las condiciones primera y tercera del Acuerdo del Consejo de Ministros de 29 de noviembre de 2002.

- Informe de 15 de julio de 2004 al Servicio de Defensa de la Competencia sobre las alegaciones de Abertis Telecomunicaciones, SAU en relación con el informe de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones de 11 de marzo de 2004 sobre el plan de actuaciones presentado por Abertis Telecomunicaciones, SAU para la instrumentación de las condiciones a las que se subordina la operación de concentración entre Abertis Telecomunicaciones, SAU y Retevisión I, SAU, en virtud del Acuerdo del Consejo de Ministros de 14 de noviembre de 2003.
- Informe de 15 de julio de 2004 al Servicio de Defensa de la Competencia en relación con las alegaciones de Sogecable, SA al Informe de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones de 12 de febrero de 2004, relativo al cumplimiento del Acuerdo del Consejo de Ministros de 29 de noviembre de 2004, y en relación con el segundo informe semestral remitido por Sogecable, SA.
- Contestación de 3 de septiembre de 2004 a la consulta formulada por la Comunidad Autónoma de Asturias sobre el cumplimiento de la legislación sectorial de telecomunicaciones en relación con el establecimiento de una red wi fi en Brieves (Valdés), así como sobre el contenido de la comunicación a la que se refiere el artículo. 6.2 de la Ley General de Telecomunicaciones.
- Informe de 9 de septiembre de 2004 al Ministerio de Industria, Turismo y Comercio sobre el proyecto de Real Decreto por el que se modifica el Real Decreto 439/2004, de 12 de marzo, por el que se aprueba el plan técnico nacional de la televisión digital local.
- Contestación de 30 de septiembre de 2004 a la consulta planteada por el Ayuntamiento de Barcelona en relación con la adecuación de la oferta presentada por Telefónica de España, SAU en el concurso convocado para la contratación de los servicios de telecomunicaciones al marco regulatorio aplicable a dicho operador.
- Contestación de 7 de octubre de 2004 a la consulta planteada por el Principado de Asturias en cuanto a la posición de esta Comisión con respecto a la posible contratación de los servicios de ubicación de equipos en centros emisores por medio de asignación directa a Retevisión.
- Informe de 14 de octubre de 2004 a la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información relativo al contrato-tipo de prestación del servicio de red de tarificación adicional en su modalidad de voz y sobre sistemas de datos, presentado por la entidad Retecal, SA.
- Informe de 28 de octubre de 2004 al Ministerio de Economía y Hacienda sobre el cumplimiento por la entidad Xfera Móviles, SA de determinados requisitos en orden a la obtención de su clasificación como empresa de servicios de telecomunicaciones al amparo de lo previsto en el artículo 25 y siguientes de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas.
- Informe de 28 de octubre de 2004 a la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información relativo al contrato-tipo de prestación del servicio de red de tarificación adicional en su modalidad de voz y sobre sistemas de datos, presentado por la entidad Uniz Telecomunicaciones, SAU.
- Resolución de 28 de octubre de 2004 sobre la procedencia de la aplicación de las modificaciones en los precios de los servicios que componen la cesta única del *price cap* para su entrada en vigor el 1 de noviembre.
- Informe de 11 de noviembre de 2004 por el que se solicita a la Setsi la adjudicación de determinados indicativos nacionales de destino así como la tramitación ante la UIT de la ampliación del número de códigos de punto de señalización internacional disponibles para España.
- Informe de 18 de noviembre de 2004 relativo a las modificaciones de las condiciones generales 4, 6 y 10 de los contratos-tipo de prestación del servicio telefónico disponible al público en su modalidad de acceso directo e indirecto, presentado por la entidad Uniz Telecomunicaciones, SAU para su aprobación por la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información.

- Informe de 25 de noviembre de 2004 al Servicio de Defensa de la Competencia en relación con la denuncia presentada por la Federación de Consumidores y Usuarios de Andalucía (Facua), contra Telefónica Móviles España, SAU, Vodafone España, SA y Retevisión Móvil, SA por supuestas conductas consistentes en la fijación de los precios aplicados por los tres operadores móviles en la prestación de mensajes cortos SMS y mensajes multimedia MMS.
- Informe de 25 de noviembre de 2004 al Excmo. Ayuntamiento de la Villa de Adeje (Tenerife) en contestación a las diversas cuestiones planteadas en relación a la instalación y explotación de cabinas telefónicas en la vía pública.
- Informe de 20 de diciembre de 2004 relativo a la modificación de la cláusula 17 de las condiciones especiales del contrato-tipo de prestación del servicio telefónico fijo disponible al público en su modalidad de acceso indirecto para residenciales y para empresas y profesionales, presentada por la entidad Jazz Telecom, SAU para su aprobación por la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información.

3.14 OTRAS FUNCIONES ATRIBUIDAS LEGAL O REGLAMENTARIAMENTE

3.14.1 RESOLUCIÓN DE CONSULTAS DE LOS OPERADORES DE REDES Y SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES Y DE LAS ASOCIACIONES DE CONSUMIDORES Y USUARIOS

Durante 2004, distintos operadores de redes y servicios de comunicaciones electrónicas, así como diversas corporaciones locales, comunidades autónomas y asociaciones de usuarios de telecomunicaciones, han solicitado a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones asesoramiento a través de la presentación de consultas sobre materias relacionadas con las comunicaciones electrónicas y los servicios audiovisuales.

Las consultas formuladas han sido resueltas por el Consejo de la CMT. El texto de las resoluciones de las consultas planteadas se encuentra disponible en la página web de la Comisión (www.cmt.es).

Las distintas consultas han versado sobre materias relacionadas con la legislación de telecomunicaciones aplicable para el establecimiento y explotación de redes inalámbricas de tecnología wi fi, con el servicio de consulta telefónica sobre datos de abonado, con la contratación de distintos servicios de comunicaciones electrónicas y con cuestiones vinculadas a la preselección de operador y a la Oferta de Interconexión de Referencia. A su vez, también se realizaron, entre otras, consultas sobre aspectos más específicos como los relativos a instalación y explotación de cabinas telefónicas en la vía pública; el procedimiento de migración de conexiones ADSL entre puertos; la necesidad de obtención de títulos o autorizaciones para la prestación del servicio de información a través de mensajes SMS y MMS de tarificación añadida *-premium-*; servicio de difusión de televisión por cable y servicios multimedia y sobre la calificación jurídica del sistema empleado en expendedorías como soporte publicitario multimedia de productos sobre el tabaco.

3.14.2 ACTUACIÓN EN EL MERCADO DE LOS SERVICIOS AUDIOVISUALES

a) Televisión digital terrestre

En 2004, la CMT en calidad de organismo regulador en el mercado de las comunicaciones electrónicas, ha participado como observador en el Foro de Accesibilidad a la Televisión Digital Terrenal auspiciado por la Secretaría de Estado y para la Sociedad de la Información (Setsi). Este foro cuenta con la colaboración de todos los sectores implicados en el mercado, desde los radiodifusores de televisión a los fabricantes de los equipos de electrónica de consumo, hasta las entidades que explotan las infraestructuras de red necesarias para la prestación del servicio.

b) Operaciones de concentración de Sogecable

A lo largo de 2004, el Consejo de la CMT remitió los siguientes informes al Servicio de Defensa de la Competencia acerca del incumplimiento de Sogecable, SA del Acuerdo del Consejo de Ministros de 29 de noviembre de 2002, al objeto de determinar si procedía incoar expediente sancionador:

- El 3 de febrero de 2004, la Comisión remitió un informe en relación con la denuncia presentada por Auna Telecomunicaciones, SA acerca del incumplimiento por parte de Sogecable, SA de las condiciones novena, décima y vigésimo primera del Acuerdo del Consejo de Ministros de 29 de noviembre de 2002.
- El Consejo de la CMT aprobó mediante Acuerdo de 1 de julio de 2004 un informe sobre la denuncia presentada por European Home Shopping, SL (EHS), como consecuencia del incumplimiento reiterado de Sogecable, SA de las condiciones primera y tercera del Acuerdo del Consejo de Ministros de 29 de noviembre de 2002.
- A través de un Acuerdo de 15 de julio de 2004, la Comisión aprobó un informe en relación con las alegaciones de Sogecable, SA al Informe de la Comisión de 12 de febrero de 2004, relativo al cumplimiento de esta empresa de las condiciones a las que se subordina la operación de concentración entre Sogecable, SA y Distribuidora de Televisión Digital, SA (DTD), en virtud del Acuerdo del Consejo de Ministros de 29 de noviembre de 2004, y en relación con el segundo informe semestral de 30 de abril de 2004, remitido por Sogecable, SA sobre el cumplimiento de todas las condiciones establecidas en el referido acuerdo relativo a otros mercados distintos al fútbol.

c) Medios de comunicación titularidad del Estado

A finales de 2004, la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones informó al Consejo para la reforma de los medios de titularidad pública, creado por Real Decreto 744/2004, de 23 de abril, sobre la situación del mercado audiovisual español, con especial referencia al papel que desempeñan los medios de comunicación titularidad del Estado (RTVE y los canales auto-

nómicos), además de presentar un análisis comparado sobre los medios de comunicación públicos en los estados miembros de la Unión Europea.

En concreto, se hacía referencia a la transición a la televisión y radio digital terrestre, resaltando sus posibilidades y los problemas detectados en esa transición en España y en la UE.

Por su especial trascendencia, se recogen a continuación las principales consideraciones efectuadas por esta Comisión al hilo de la solicitud formulada por el referido Consejo para la reforma de los medios de comunicación de titularidad del Estado:

- Esta Comisión entiende que el mercado audiovisual en España se encuentra en un momento de transición, tanto desde una perspectiva estructural como desde el punto de vista normativo. La televisión en abierto aún mantiene su hegemonía, si bien la televisión de pago obtiene un mayor peso al incrementar paulatinamente su volumen de negocio. Con respecto de la tecnología de difusión empleada, las ondas terrestres acaparan la mayor parte -76 por 100- de los ingresos generados por el negocio de la televisión, seguidas del satélite y el cable.
- En cuanto a su titularidad, la preponderancia de las televisiones públicas sigue siendo muy alta.
- En el análisis estructural en el mercado, se constata la falta de adaptación de la normativa que regula el sector a la evolución económica y tecnológica experimentada. En efecto, desde la liberalización de las telecomunicaciones y servicios asociados y como consecuencia de la innovación del sector, el mundo de los contenidos, por un lado, y el de las redes y servicios prestados relacionados, por otro, convergen claramente. Es difícil sustentar en un entorno convergente la separación entre ambos mundos y las leyes no se han adaptado a estos cambios.
- En tal sentido, se identifica una ausencia de claridad acerca del marco legal vigente. El régimen jurídico aplicable a determinados servicios audiovisuales varía sensiblemente según sean transmitidos por medio de satélite, cable u ondas terrestres, o según usen técnicas de

transmisiones analógicas o digitales, generando diferencias de trato difícilmente justificables.

- En el informe de referencia se pone de manifiesto que en los últimos años, la vía más relevante de financiación de la televisión pública ha sido el recurso a deuda. Este mecanismo de financiación se revela ineficaz para el control de los objetivos de servicio público de la televisión y para la monitorización de su disciplina presupuestaria. Tal y como se sostiene en este informe, los mecanismos de financiación de los servicios públicos de televisión deben ser transparentes con los fines marcados, no distorsionar los objetivos del mercado común y respetar la normativa relativa a las reglas de competencia, tal y como se recoge en el Protocolo de Amsterdam y la Comunicación de la Comisión Europea con respecto a ayudas del Estado a los entes públicos de televisión (principios de transparencia y proporcionalidad).

En definitiva, la situación actual del mercado audiovisual español, y en concreto el papel de los organismos audiovisuales de titularidad del Estado está determinada por un alto grado de incertidumbre tanto en su función dentro del entorno convergente, situación derivada de una indefinición política y regulatoria del papel que se le quiere asignar, como de su estructura y control público. La indefinición de los aspectos mencionados que se produce desde la entrada de los operadores privados en la gestión del servicio público de televisión (Antena 3 TV, Tele 5 y Canal Plus), puede ser la causante de la actual situación económica de RTVE y por ende, de las televisiones autonómicas. Sin una clarificación de estas cuestiones de fondo, es muy probable que cualquier solución regulatoria no suponga más que un parche transitorio que con el tiempo devenga en una situación análoga a la actual.

Desde esta Comisión se quiere hacer hincapié en que el problema del sector audiovisual en España tiene un carácter estructural que requiere soluciones estructurales. Cualquier medida que no tenga presente la dimensión de fondo apuntada, no será sino un remedio que sólo aumentará las graves deficiencias detectadas.

3.14.3 ACTUACIÓN EN EL MERCADO DE LOS SERVICIOS TELEMÁTICOS E INTERACTIVOS

a) Comercio electrónico: convenio con las entidades de medios de pago

Al objeto de cuantificar los volúmenes y evolución real del comercio electrónico a través de Internet en España, la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones realiza desde finales de 2000 y con periodicidad trimestral, estudios sobre este segmento del mercado, accesibles desde 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 el 28 de junio de 2000 entre la CMT y las organizaciones de sistemas de pago: Sermepa, Sistema 4B y CECA –Sistema Euro 6000–, por el que 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.

A lo largo de 2004 se han mejorado los datos fuente y su tratamiento, permitiendo desagregar las transacciones de comercio electrónico dentro España, desde España hacia el extranjero y desde otros países hacia España, por origen-destino geográfico y por sector de actividad económica. Para conseguir este objetivo, se ha realizado una nueva clasificación de las transacciones, utilizando criterios de contabilidad nacional a nivel de sectores (CNAE) y a nivel de productos (CNPA), lo que permite mejores comparaciones con otras estadísticas nacionales e internacionales. Desde el primer trimestre del 2004, se ha podido utilizar la nueva clasificación que se ha plasmado en los cuatro informes trimestrales de comercio electrónico realizados.

b) Convenio de colaboración 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 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 para remitir, entre otros, los datos necesarios para la elaboración del Informe Anual de la CMT.

Durante 2004, la Comisión ha continuado emitiendo el certificado digital Ceres a los operadores de comunicaciones electrónicas, de servicios audiovisuales, telemáticos e interactivos, de acuerdo con lo establecido en el convenio de referencia suscrito.

3.14.4 OTRAS ACTIVIDADES

a) Convenio de colaboración con el Instituto Nacional de Estadística

La Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones colabora con el Instituto Nacional de Estadística (INE) en virtud del convenio que tienen suscrito desde el 12 de febrero de 2001 sobre indicadores estadísticos de demanda en el sector de los servicios de comunicaciones electrónicas, audiovisuales, telemáticos e interactivos.

Dentro del marco del convenio y siguiendo las líneas básicas de actuación conjunta, la CMT facilita al INE todas aquellas variables y parámetros, tanto del mercado de las comunicaciones electrónicas como de los servicios audiovisuales, que este organismo precisa para atender los requerimientos estadísticos que le solicita a su vez la oficina de estadísticas de la Unión Europea (Eurostat).

Entre las distintas colaboraciones realizadas a lo largo del año 2004, cabe resaltar las siguientes:

- En agosto, el INE solicitó a la CMT la colaboración en la evaluación y diseño de los indicadores estructurales para el desarrollo de la medición del desarrollo de la sociedad de la información en la UE. Con ello, se pretende diseñar indicadores y perfiles de calidad, su disponibilidad en cada país miembro, la metodología de medición y definiciones de indicadores básicos de Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC), tales que sean periódicos y comparables a través de toda la UE. En especial, se trabaja sobre las propiedades de los indicadores sobre gasto en TIC y en telecomunicaciones, evolución y convergencia de precios de servicios de comunicaciones electrónicas, disponibilidad y grados de uso de servicios TIC por las Administraciones Públicas, empresas y comercio en alta tecnología. A lo largo del año pasado se mantuvieron diversas reuniones con el INE y se elaboraron varias evaluaciones sobre indicadores concretos.
- En septiembre de 2004, se creó un grupo de trabajo con representantes del INE, Asociación Española de Comercio Electrónico (AECE), Asociación de Usuarios de Internet (AUI) y Ministerio de Economía, con la tarea de coordinar los resultados de estadísticas e informes relativos al comercio electrónico en España, dada la importancia que las transacciones por comercio electrónico tienen en el tiempo y las distintas fuentes y muestras utilizadas por diversas instituciones en España para su medición. Se pretende compartir las metodologías de medición y características de los datos que cada institución maneja.
- A lo largo de 2004, la CMT colaboró con el INE en la elaboración de índices de precios finalistas para servicios de comunicaciones fijas, móviles y de Internet al usuario final, que con carácter periódico recogen la evolución de los precios representativos de los servicios finales. Se trata de cumplir con objetivos propios y con el objetivo de Eurostat para la medición desagregada de la evolución de precios de servicios en la economía y dentro de ellos, de

los servicios de comunicaciones electrónicas más representativos. También se celebraron varias reuniones para analizar los datos necesarios para estos índices, el sistema de recogida de información de los operadores, la periodicidad de los índices, la metodología a seguir y los procedimientos de elaboración y de publicación. Para estos fines, ambas instituciones se encuentran trabajando en la ampliación del convenio de colaboración.

3.15 ACTIVIDAD EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL

El grueso de la labor de la CMT en el ámbito internacional durante el año 2004 ha continuado siendo el papel desarrollado por la Comisión en el contexto del Grupo de Reguladores Independientes (IRG) y del Grupo de Reguladores Europeos (ERG). La consolidada labor de ambos grupos se ha centrado nuevamente en la implementación coherente y armonizada del nuevo marco regulatorio de las comunicaciones electrónicas establecido por la Unión Europea.

Por otra parte, durante el año 2004 se han mantenido diferentes iniciativas de cooperación con los reguladores latinoamericanos y el foro que los agrupa, Regulatel, tanto bilateralmente como desde una óptica multilateral entre IRG y Regulatel, ámbito en el que la CMT juega un destacado papel. Además, la CMT ha participado en varios proyectos de hermanamiento con diversas autoridades nacionales de regulación europeas en el contexto del programa comunitario (PHARE).

Por último, la Comisión ha seguido participando en distintos foros en el ámbito del mercado audiovisual.

3.15.1 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, y que son independientes de sus gobiernos nacionales y de los agentes del mercado. La CMT es miembro fundador del IRG desde 1997.

Durante el ejercicio se ha incrementado el número de miembros del IRG, que ha pasado de 29 a 31. Las últimas autoridades de reglamentación en adherirse al Grupo han sido la búlgara (CRC) y la rumana (ANRC).

A lo largo de 2004, el IRG se reunió en sesión plenaria en cinco ocasiones. La presidencia, asumida voluntariamente por algún país miembro por turnos anuales, fue ejercida en 2004 por el regulador belga (BIPT). Para el año 2005, está previsto que la presidencia sea asumida por el regulador danés (NITA).

La actividad de IRG se sustenta en diferentes grupos de trabajo. Durante 2004 han existido grupos dedicados a los siguientes temas: (1) implementación del nuevo marco regulador europeo; (2) redes fijas; (3) redes móviles; (4) poder significativo en el mercado; (5) contabilidad regulatoria; (6) análisis de datos de mercado y (7) usuarios finales. Otro grupo específico se ocupa del mantenimiento de la página web y la Intranet del IRG. Además de los citados, se crearon dos equipos de trabajo específicos sobre voz sobre IP y obligaciones regulatorias. Este último, dado su marcado carácter horizontal, está integrado por los líderes de los grupos de trabajo de implementación, móviles, redes fijas, usuarios, poder significativo de mercado y contabilidad regulatoria.

a) Implementación del nuevo marco regulador europeo de las comunicaciones electrónicas

En el contexto de la labor de la transposición nacional del nuevo marco regulatorio que desarrolla el IRG, el grupo de trabajo de implementación se centra en las cuestiones prácticas que afectan a las autoridades nacionales de regulación, tanto desde un punto de vista legal como aspectos más prácticos como la recolección de datos e intercambio de los mismos entre autoridades de distintos Estados miembros.

b) Redes fijas

El grupo de trabajo de redes fijas se ha ocupado, durante las tres reuniones que celebró en 2004, de aspectos relativos a la situación del mercado de acceso a banda ancha mayorista en relación con las especificidades nacionales, y del mercado de líneas arrendadas. Además, se analizaron diversos aspectos relacionados con la metodología de costes a utilizar en la provisión del bucle de abonado, en conjunción con el grupo de trabajo de contabilidad regulatoria.

Dentro de este grupo se creó un equipo de trabajo específico sobre VoIP dedicado a sentar las bases de un futuro enfoque regulatorio común sobre este tema.

c) Redes móviles

Durante 2004, el grupo de trabajo de móviles se reunió en tres ocasiones, insistiendo en especial en la necesaria aproximación de los precios de terminación en redes móviles a niveles competitivos. Para ello, se actualizó la comparativa sobre precios de terminación en redes móviles, y en abril se aprobaron unos principios de implementación y mejor práctica (PIBS), en relación con la imposición de obligaciones regulatorias en el mercado de terminación de llamadas en redes móviles.

Otro aspecto que ha sido objeto de atención por parte del grupo de trabajo ha sido el análisis del mercado mayorista de itinerancia internacional en telefonía móvil. Con la colaboración de la Comisión Europea, y en el seno del denominado "grupo piloto", se decidió formular a los operadores de los respectivos mercados nacionales un cuestionario relativo al *roaming* internacional, que se lanzó de forma generalizada a nivel del grupo en diciembre de 2004.

Igualmente, se actualizó la información disponible sobre el despliegue de las redes UMTS, para su seguimiento y vigilancia.

d) Poder significativo en el mercado

El grupo de trabajo de poder significativo en el mercado (PSM) se reunió en siete ocasiones a lo largo de 2004. El objetivo de este grupo es avanzar en los fundamentos teóricos de los argumentos económicos que sustentan los criterios establecidos en el documento de las directrices de la Comisión Europea para la definición de los mercados de comunicaciones electrónicas y la designación de operadores con PSM, así como en las implicaciones prácticas. Asimismo, se compartieron las distintas experiencias nacionales en el ámbito de las notificaciones de los mercados y, en coordinación con el grupo de redes móviles, se trataron diversos aspectos del mercado mayorista de itinerancia internacional en redes móviles.

e) Contabilidad regulatoria

Durante las cinco reuniones del grupo de contabilidad regulatoria en 2004, destaca el trabajo realizado para elaborar la opinión del ERG sobre la revisión de la Recomendación de la Comisión Europea sobre contabilidad de costes y separación contable; la revisión de los principios de implementación y mejores prácticas en relación con el modelo de costes FL-LRIC (*Forward Looking Long Run Incremental Cost*); la aplicación del principio de reciprocidad en el establecimiento de los precios de terminación; y el impacto de las nuevas tecnologías en las estructuras de costes de los operadores de comunicaciones electrónicas.

f) Análisis de mercados - Indicadores

Durante 2004, el grupo de trabajo sobre análisis de datos de mercados ha continuado elaborando informes sobre aspectos puntuales del mercado de comunicaciones electrónicas en el ámbito de la Unión Europea, a partir de la recogida y análisis de datos relevantes. Los temas que suscitaron más interés en 2004 fueron: el mercado europeo de mensajes cortos en los móviles; la terminación en redes móviles; la sustitución fijo-móvil; las diferencias entre los segmentos de prepago y pospago en el mercado de telefonía móvil; las redes UMTS;

y la banda ancha. En 2004 se ha propuesto, además, la realización de comparativas internacionales de precios y un análisis del mercado de servicios de transmisión de emisiones para entregar contenidos a los usuarios finales.

g) Aspectos relativos a consumidores finales

La labor del grupo de trabajo sobre usuarios finales, que se reunió durante 2004 en tres ocasiones, ha tenido como resultado la aprobación de sendos documentos sobre la oferta de servicios de directorio en un entorno competitivo y sobre el coste neto del servicio universal. Además, se trataron aspectos relacionados con la implementación de la normativa sobre calidad de servicio derivada del nuevo marco regulatorio de las comunicaciones electrónicas

h) Reunión CMT-ComReg

En noviembre de 2004 se celebró una reunión conjunta entre una delegación del regulador irlandés (ComReg) y un grupo de expertos de la CMT, en la que se debatieron diversos aspectos de los servicios de banda ancha, en particular los relativos a la oferta del bucle de abonado y a los principios utilizados en el establecimiento de los precios.

i) Cumbre entre IRG y Regulatel

Durante los días 18 y 19 de diciembre se celebró en Cuzco (Perú) la III Cumbre de presidentes de reguladores europeos y latinoamericanos.

A esta reunión acudieron representantes de ocho reguladores europeos: CMT (España), ANACOM (Portugal), AGCOM (Italia), BIPT (Bélgica), FICORA (Finlandia), ART (Francia), PTS (Suecia) y RegTP (Alemania), y de 13 de las 19 autoridades nacionales de regulación

que componen Regulatel. En la cumbre se trataron aspectos relativos a competencia en telecomunicaciones, voz sobre IP, el rol de los reguladores en la sociedad de la información y la cooperación entre IRG y Regulatel, que continuará previsiblemente a lo largo de 2005.

Asimismo, se aprobó una declaración conjunta por los presidentes de los entes reguladores¹⁰, en la que se establecieron los resultados de la cumbre y el plan de cooperación entre ambos grupos para 2005.

j) Encuentro de corresponsales de Regulatel y representantes de IRG

Entre los días 27 y 28 de marzo tuvo lugar en La Habana (Cuba) un encuentro entre los corresponsales de las autoridades nacionales que componen Regulatel, asistiendo una representación del IRG. Durante la reunión, se trataron aspectos relativos a la interconexión, el servicio universal, la banda ancha, y la actualización de los indicadores regionales.

3.15.2 UNIÓN EUROPEA

a) Comisión Europea

Como en años anteriores, la CMT ha cooperado en lo relativo al mercado español en el Décimo Informe de Implementación del paquete regulatorio europeo de comunicaciones electrónicas¹¹. El informe de 2004 se basa en datos de mercado más detallados que en ocasiones anteriores, e insiste en el análisis legal de la transposición del nuevo marco. Además, se refiere por primera vez a los 25 estados miembros. Asimismo, incluye un anexo relativo a los aspectos más relevantes en relación con el artículo 7 de la Directiva Marco (notificaciones de los mercados de comunicaciones electrónicas)¹².

¹⁰ Disponible en <http://www.regulatel.org/eventos/cumbre%20Reg-IRG.htm>

¹¹ European Electronic Communications Regulation and Markets 2004 (10th report), COM (2004) 759, de 2 de diciembre de 2004.

¹² http://europa.eu.int/eur-lex/pri/es/oj/dat/2002/1_108/1_10820020424eso0330050.pdf.

b) Grupo de Reguladores Europeos

El Grupo de Reguladores Europeos fue creado por una Decisión de la Comisión Europea de 29 de julio de 2002¹³ con el fin de asistir y asesorar a la Comisión en la consolidación del mercado interior. Está compuesto por los presidentes de autoridades nacionales de reglamentación de los Estados miembros, mientras que los reguladores de Noruega, Islandia, Suiza y Liechtenstein y países en proceso de adhesión (en la actualidad, Bulgaria y Rumania) tienen reconocido el estatus de observador. 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 2004, el ERG se ha reunido en cinco ocasiones, sirviendo como mecanismo para intensificar la cooperación entre los miembros del IRG y la Comisión Europea. Entre los trabajos desarrollados por el ERG cabe destacar los siguientes:

- Adopción de una opinión sobre la revisión de la Recomendación de la Comisión Europea sobre contabilidad de costes y separación contable. Este documento fue sometido a consulta pública, cuyos resultados se publicaron en septiembre.
- Se acordó la publicación de la posición común sobre el acceso *bitstream*, así como la relativa a las obligaciones regulatorias.
- El ERG adoptó una declaración conjunta sobre VoIP en la que se confirmaba el acuerdo entre las autoridades reguladoras y la Comisión Europea sobre los objetivos generales de fomentar la innovación y los nuevos servicios en beneficio de los usuarios, junto al interés por avanzar en un marco regulatorio común que contribuya a la certeza regulatoria necesaria para el correcto desarrollo del mercado.
- Además, se realizó un seguimiento del despliegue de redes de 3G en los distintos países miembros

y se presentó un informe relativo a la itinerancia internacional en colaboración con los servicios de la Comisión Europea.

En cuanto a las relaciones externas del ERG, hay que mencionar el encuentro de este Grupo con el presidente de la Comisión Federal de Telecomunicaciones de los EEUU, Michael Powell, en la que se trataron en especial aspectos relacionados con la voz sobre IP.

c) Comité de Comunicaciones Europeas (Cocom)

El Comité de Comunicaciones Europeas (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 del Cocom es asistir a la Comisión Europea en el desarrollo de sus competencias bajo el nuevo marco y la regulación del dominio de primer nivel .eu. 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 celebra en presencia de países EFTA, países candidatos y representantes de diversas asociaciones europeas de la industria de las comunicaciones electrónicas.

Cocom ha celebrado seis reuniones en 2004. De nuevo, el protagonismo de las sesiones ha correspondido al seguimiento de la implementación del nuevo marco regulador europeo en los países miembros. Además, se decidió impulsar una consulta pública sobre los precios de líneas

¹³ Decisión 2002/627/EC.

alquiladas, para lo que se solicitó a los Estados miembros la provisión de la información relevante.

Cocom ha continuado con su labor en materia del seguimiento comparado de los datos sobre acceso de banda ancha en los Estados miembros. Asimismo, se analizaron aspectos relativos a la revisión de las licencias otorgadas a redes móviles de 2G, y se presentó un documento de trabajo sobre la contribución de la pantalla panorámica y la alta definición a la popularización de la televisión digital.

A propuesta de la Comisión Europea, se creó un grupo de implementación sobre MHP (*Multimedia Home Platform*), que se reunió en dos ocasiones, con el objetivo de intercambiar información y potenciar los servicios de televisión digital interactiva, con el objeto de favorecer la coordinación y el fomento de las mejores prácticas entre los distintos Estados miembros. En concreto, el grupo centró su atención en los interfaces de programas de aplicación (API) como elemento del receptor digital (descodificador o televisor digital integrado) que permite la ejecución de las aplicaciones interactivas. Además de representantes de las administraciones y autoridades de reglamentación, está previsto que a lo largo de 2005 acudan a las reuniones otros agentes del mercado (suministradores, difusores, operadoras, etc.).

d) Proyecto de hermanamiento con Letonia

A lo largo de 2004, la CMT colaboró con el proyecto de hermanamiento entre la autoridad de reglamentación letona (PUC) y la Universidad Politécnica de Madrid, dentro del programa PHARE de la Dirección General de Ampliación de la Comisión Europea. El objetivo general del proyecto es la prestación de asistencia técnica orientada a contribuir a la correcta transposición del nuevo marco europeo de regulación en materia de telecomunicaciones a la regulación letona, y fomentar el desarrollo del mercado del sector de las tecnologías de información y comunicación de Letonia.

e) Proyecto de hermanamiento con Polonia

Durante 2004, continuó la cooperación de la CMT con el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio en el marco del hermanamiento suscrito con URTiP, el organismo regulador de Polonia, iniciado en 2002. Entre otros objetivos del proyecto, destaca el asesoramiento relativo a la implementación del nuevo marco regulatorio, con el fin de adoptar normas adecuadas para el mercado polaco de las comunicaciones electrónicas.

3.15.3 OTROS ORGANISMOS INTERNACIONALES

a) Comité de Comunicaciones Electrónicas

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 recomendaciones y decisiones, a través de grupos de trabajo y equipos específicos para ciertos proyectos.

En 2004 se celebraron tres reuniones plenarios del ECC, en marzo, julio y noviembre. En la primera de ellas, que tuvo lugar en Vilnius (Lituania), se adoptó una decisión relativa a las convenciones sobre el Espacio de Numeración Telefónico Europeo (ETNS). Por otra parte, se publicó un informe del grupo de trabajo de numeración, y se aprobaron tres proyectos de recomendaciones sobre terminales "sólo datos", sobre números específicos para servicios de fax y da-

tos distintos de los números para telefonía vocal y, por último, sobre la elección del rango de numeración para servicios sobre sistemas móviles emergentes. Además, se aprobó un informe que recomendaba algunos cambios en la política del ECC respecto del procedimiento y contenido a seguir respecto de la adopción de decisiones ECC, proponiendo algunas modificaciones en partes relevantes de las reglas de procedimiento del ECC y sus métodos de trabajo.

La segunda reunión plenaria, convocada en Goteborg (Suecia), aprobó tres informes. El primero, en relación con cuestiones técnicas relativas a comunicaciones a través de Internet. Un segundo, sobre calidad en voz sobre IP. Y el tercero, sobre el servicio de mensajes cortos en redes móviles y fijas. Asimismo, el grupo de trabajo de numeración acordó someter a consulta pública un proyecto de recomendación para reservar el prefijo 116 en los planes nacionales de numeración, con vistas a una futura armonización de números cortos en relación con servicios de interés general en el ámbito europeo¹⁴.

La tercera reunión plenaria del ECC, celebrada en Brujas (Bélgica), planteó la elección del nuevo presidente del organismo. Asimismo, aprobó un informe sobre flexibilidad en la gestión del espectro radioeléctrico y otro sobre requisitos técnicos y de estandarización para la interconexión.

En la reunión sobre numeración para voz sobre IP del grupo de trabajo de numeración, celebrada en noviembre en Copenhague, se dio por finalizado el informe sobre numeración y servicios de voz sobre IP. Tras el análisis de las ventajas e inconvenientes de utilizar cada uno de los rangos para la voz sobre IP, el informe concluyó que la utilización del rango geográfico modificado –para permitir la movilidad– y la atribución de un nuevo rango son las dos opciones que aúnan mejor los intereses de los proveedores de servicios de voz sobre IP, los suscriptores, los usuarios llamantes y las autoridades nacionales de regulación.

b) Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT)

Durante los días 8, 9 y 10 de diciembre se celebró el quinto simposio mundial de reguladores, bajo los auspicios de la Oficina de Desarrollo de las Telecomunicaciones de la UIT (BDT). Al simposio acudieron autoridades nacionales de reglamentación de 77 países, entre ellas la CMT. El objetivo de este simposio es posibilitar un punto de encuentro mundial en el que los reguladores pueden intercambiar opiniones y experiencias como miembros de una misma comunidad. La reunión favorece un diálogo abierto entre los reguladores y las principales partes interesadas de las tecnologías de la información y de la comunicación. El tema central del simposio fue el de las licencias en la era de la convergencia. Además, se adoptó un documento sobre la importancia de las decisiones regulatorias para el crecimiento de las redes y servicios de banda ancha en todo el mundo.

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".

c) OCDE

La CMT participó durante el año 2004 en los grupos de trabajo de la OCDE relevantes para el ámbito de sus actividades y competencias, asistiendo a las reuniones del grupo de trabajo sobre políticas de telecomunicaciones y servicios de la información (TISP). Entre los principales asuntos tratados por el grupo durante 2004, destacaron la clarificación de las características fundamentales de la voz sobre IP y el análisis del desarrollo en este mercado, estableciendo la necesidad de minimizar el impacto regulatorio. Además, se

¹⁴ Bloqueo de tarjetas de crédito en caso de pérdida o robo, solicitud de ayuda no urgente a la policía, información sanitaria, etc.

analizó la convergencia de las redes tradicionales de comunicaciones con las redes de nueva generación, destacando la necesidad de eliminar en lo posible los obstáculos que impiden el despliegue efectivo de las nuevas redes. Igualmente, se establecieron conclusiones sobre la evolución del tráfico troncal en Internet, muy competitivo entre los distintos países del entorno OCDE.

Por último, CMT ha seguido con interés el trabajo del grupo sobre distribución de contenidos digitales en redes de banda ancha.

3.15.4 RELACIONES INTERNACIONALES BILATERALES

En el contexto de las relaciones institucionales internacionales, CMT se reunió a lo largo de 2004 con delegaciones y representantes de diversos organismos y administraciones públicas de Chile, Francia, Honduras y Perú.

3.15.5 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. EPRA, que fue fundada en 1995, fomenta el intercambio de información entre 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 EPRA. Además de participar a lo largo del año en la red de intercambio de información, en 2004 asistió a las dos reuniones que se celebraron.

En junio tuvo lugar en Estocolmo la 19ª reunión de la EPRA, organizada por las autoridades de regulación del audiovisual sueco. Entre los temas que se debatieron destaca un bloque informativo dedicado a la privacidad, medios de comunicación e interés público. Asimismo, el grupo de trabajo sobre televisión digital terrestre en países EPRA, dirigido por la autoridad italiana (AGCOM) hizo públicas sus conclusiones sobre los diversos modelos europeos existentes. Simultáneamente, se celebraron dos seminarios sobre protección de menores y sobre regulación de la radio. Además, un representante de la Comisión Europea presentó los rasgos básicos del estado de la revisión de la directiva de televisión sin fronteras, destacando la aprobación en abril de 2004 de una comunicación interpretativa de la aplicación de la mencionada directiva a las nuevas técnicas de publicidad.

La 20ª reunión de EPRA se celebró en octubre en Estambul, por invitación de la autoridad turca reguladora del audiovisual (RTÜK). Entre los principales asuntos debatidos en la reunión destacaron diversas ponencias relacionadas con la comunicación interpretativa sobre la publicidad aprobada por la Comisión Europea. Como es tradición en el seno de las reuniones de la EPRA se celebraron dos seminarios, relativos al control de las emisiones que incitan al odio racial y a la regulación del acceso a los programas de radio y televisión para los discapacitados visuales y auditivos. Además, se discutió sobre la situación actual y los desafíos regulatorios que plantea la concentración de medios de comunicación. Un representante del Consejo de Europa expuso las últimas novedades y los proyectos regulatorios en la materia, y el grupo de trabajo sobre televisión digital terrestre planteó la necesidad de disponer de un informe final, a presentar previsiblemente en la reunión plenaria de mayo de 2005 en Sarajevo.

b) Red Mediterránea de Autoridades Reguladoras

La Red Mediterránea de Autoridades Reguladoras fue establecida el 29 de noviembre de 1997 en Barcelona, con el objeto de reforzar los lazos culturales e históricos entre los países mediterráneos e identificar aspectos de interés común. De acuerdo con su Carta Fundacional, la Red está compuesta por las autoridades de regulación de Albania, Chipre, España, Francia, Grecia, Israel, Italia, Malta, Portugal, y Turquía.

En enero tuvo lugar en Nicosia (Chipre) la 6ª Reunión de la Red, organizada por la autoridad reguladora de la radiotelevisión chipriota. Entre los principales asuntos debatidos en la reunión destacó la publicidad electoral en medios audiovisuales, la regulación de la radiodifusión por satélite en la Unión Europea, y la transición de la radiodifusión analógica a la digital.

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, de acuerdo con lo dispuesto en el Reglamento de la Comisión, aprobado por 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 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 dicha ley, todos los miembros del Consejo son nombrados por el Gobierno, mediante Real Decreto adoptado a propuesta conjunta de los ministerios de Industria, Turismo y Comercio y de Economía y Hacienda, previa comparecencia 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 2004

Jaime Velázquez Vioque, Secretario del Consejo, causó baja el día 30 de septiembre de 2004.

Alfonso Ramos de Molíns Sáinz de Baranda fue nombrado Secretario del Consejo y su incorporación se produjo el día 1 de octubre de 2004.

A 31 de diciembre de 2004, 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:

Alfonso Ramos de Molíns Sáinz de Baranda

El régimen jurídico que le resulta de aplicación se establece en los artículos 32 al 37 del Reglamento de la Comisión. Las funciones de los miembros del Consejo se establecen en el artículo 10 del Reglamento de Régimen Interior.

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.

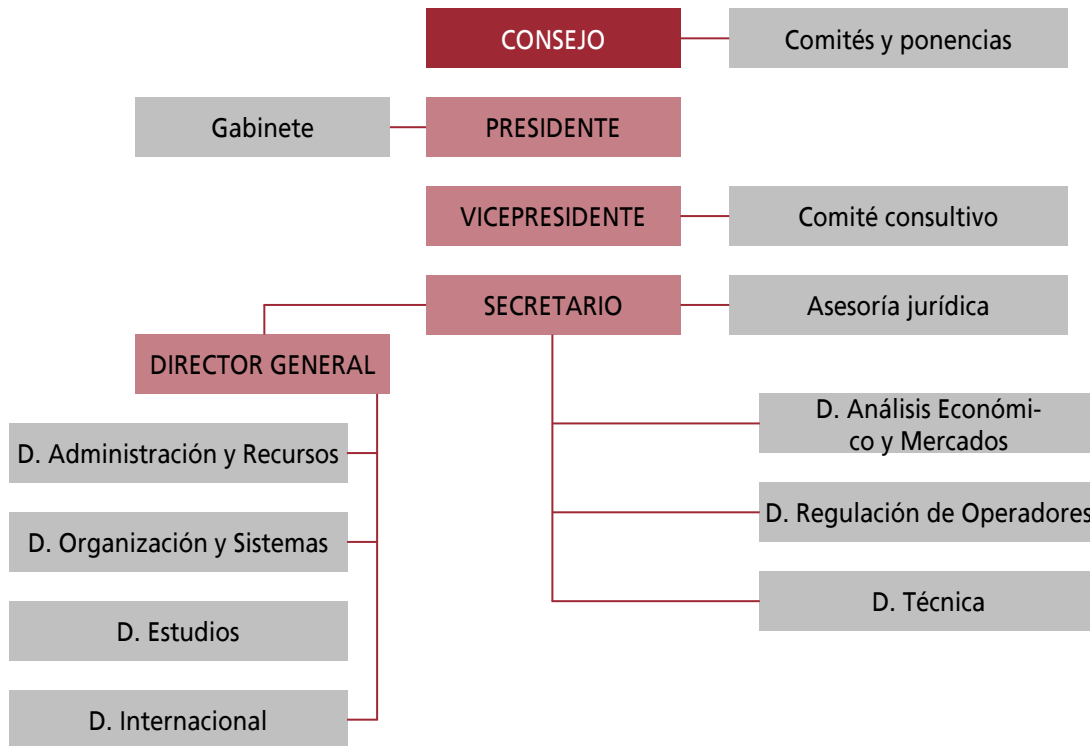
g) Los servicios de la CMT

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 está 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:	José Luis Ferrero Gómez
Dirección de Administración y Recursos:	María Mondedeu Martínez
Dirección de Estudios:	Íñigo Herguera García
Dirección de Internacional:	María Teresa Arcos Sánchez

El organigrama de la Comisión es el siguiente:



4.1.3 RECURSOS HUMANOS

El Reglamento de Régimen Interior de la Comisión, aprobado por 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 mencionada orden 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 Ejecu-

tiva 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 y 31 de marzo de 2004.

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. direc. y Jefe advo.	28
3	Administrativo 2ª	7
2	Administrativo 1ª	6
1	Personal subalterno	5
Total		140

b) Evolución de la plantilla

La plantilla autorizada para la Comisión en el año 2004 es de 140 personas. El día 1 de enero estaban cubiertas 118 plazas.

A comienzos del ejercicio tuvo lugar la contratación de un técnico 1ª proveniente de la oferta de empleo público del año 2003 y a lo largo del año se incorporaron dos directores.

Durante este mismo periodo causaron baja once personas pertenecientes a la plantilla de la CMT.

El 31 de diciembre del año 2004, el número de efectivos que componían la plantilla de la Comisión se situó en 110 personas.

c) Oferta de empleo público del año 2004

El Real Decreto 222/2004, de 6 de febrero, por el que se aprueba la oferta de empleo público para el año 2004, autoriza la cobertura de 15 plazas de nuevo ingreso en la Comisión, mediante un proceso selectivo que respete los principios de publicidad y libre concurrencia.

Sobre la base de esta autorización, durante el año 2004 se llevó a cabo la convocatoria de cinco plazas de auxiliar administrativo, ocho plazas de técnico 1ª y dos plazas de técnico 3ª.

Los ministerios de Administraciones Públicas y de Economía y 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 citados en el párrafo anterior.

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 acce-

dieron 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.

Los tribunales calificadoros de las pruebas, después de evaluar a los candidatos, propusieron la relación de aquéllos que consideraron más idóneos para cubrir las plazas convocadas. La adjudicación de las plazas fue aprobada por resolución del Presidente de la CMT.

La incorporación de los 15 nuevos efectivos de la plantilla tendría lugar en el ejercicio 2005.

d) Experto nacional destacado en la Unión Europea

El día 1 de diciembre de 2004, comenzó a prestar sus servicios en calidad de experto nacional destacado en la Dirección General de la Competencia de la Comisión Europea, un técnico 3ª de la CMT.

El régimen aplicable a los expertos nacionales destacados ante los servicios de la Comisión de la UE se establece en la Decisión de la Comisión C (2004) 577, de 27 de febrero de 2004.

Dicho régimen prevé que la duración inicial del desplazamiento será de un año, prorrogable hasta un máximo de cuatro, así mismo define 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 del experto 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.

e) Formación

– Cursos internos de idiomas

Al igual que en ejercicios anteriores, durante el año 2004 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 70 alumnos, distribuidos en diversos grupos, clasificados según el nivel de conocimiento del idioma acreditado ante los profesores responsables.

– Cursos externos a la CMT

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.

4.1.4 TRASLADO DE LA COMISIÓN A BARCELONA

La disposición adicional única del Real Decreto 2397/2004, de 30 de diciembre, por el que se regulan determinados aspectos organizativos en el ámbito del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, prevé el cambio de sede de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones.

El apartado 1 de dicha disposición establece que la CMT pasa a tener su sede en Barcelona. Por su parte, el apartado 2 dispone que será la propia Comisión, en el ámbito de sus competencias, quién adoptará mediante acuerdo, las medidas necesarias para que el cambio de sede se produzca a lo largo del año 2005.

4.2 RESULTADOS ECONÓMICOS DEL EJERCICIO 2004

4.2.1. BALANCE DE SITUACIÓN

El balance de situación (epígrafe 4.2.3.a) muestra la imagen fiel del estado económico-financiero de la Comisión.

Por tratarse de un organismo público, se aplican 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 (epígrafe 4.2.3.b) correspondiente al ejercicio 2004

refleja un resultado positivo de 7.557,49 miles de euros.

El desglose de esta cantidad es el siguiente: el beneficio de las actividades ordinarias asciende a 18.174,4 miles de euros mientras que el resultado extraordinario negativo es de 10.617,41 miles de euros correspondientes a las tasas y cánones recurridos por los operadores ante la Audiencia Nacional, y a un recurso contencioso presentado por Terra Networks en materia de ADSL en el que solicita indemnización por daños y perjuicios.

Los ingresos de la actividad ascendieron durante 2004 a 28.399,25 miles de euros correspondientes a las tasas y cánones atribuidos legalmente a la CMT y liquidados en el ejercicio 2004.

El detalle de los diversos cánones y tasas liquidadas ha sido el siguiente:

Ingresos por tasas y cánones (miles de euros)		
Concepto	Importe	%/ Total
Servicios portadores o finales y cable	4.185,41	14,7
Telefonía móvil	12,27	0,1
Licencias individuales y autorizaciones generales	24.170,61	85,1
Otros	30,96	0,1
Total	28.399,25	100,0

Fuente: CMT

Los ingresos financieros han ascendido a 1.159,38 miles de euros, y corresponden a los ingresos obtenidos por la remuneración de la cuenta corriente de la CMT, la colocación de los excedentes de tesorería y los intereses de la deuda pública adquirida durante el ejercicio.

Por lo que se refiere a los gastos de funcionamiento de los servicios realizados en 2004 su importe ha as-

cendido a 11.656,81 miles de euros, correspondiendo 7.294,24 miles de euros (62,6 por 100 del total) a gastos de personal, 683,71 miles de euros a amortizaciones (5,8 por 100 del total), 89,19 miles de euros a provisiones (0,7 por 100 del total), y 3.447,03 miles de euros a otros gastos de gestión (29,6 por 100 del total), y 142,64 miles de euros (1,3 por 100 del total) a variación de las provisiones financieras.

El desglose de las partidas de gastos más importantes es el siguiente:

Gastos de funcionamiento de los servicios (miles de euros)		
Concepto	Importe	%/ Total
Gastos de personal	7.294,24	62,6
Amortizaciones	683,71	5,8
Provisiones	89,19	0,7
Otros gastos de gestión	3.447,03	29,6
Variación de las provisiones financieras	142,64	1,3
Total	11.656,81	100,0

Fuente: CMT

a) Gastos de personal

Gastos de personal (miles de euros)		
Concepto	Importe	% /Total
Sueldos y salarios	5.996,53	82,2
Cargas sociales	1.297,71	17,8
Total	7.294,24	100,0

Fuente: CMT

4.2.3 CUADROS DE FINANCIACIÓN

Los cuadros de financiación referidos al ejercicio 2004 (epígrafes 4.2.3.c y 4.2.3.d) ponen de mani-

b) Amortizaciones

Amortizaciones (miles de euros)		
Concepto	Importe	%/ Total
Amortización inmovilizado inmaterial	188,12	27,5
Amortización inmovilizado material	495,59	72,5
Total	683,71	100,0

Fuente: CMT

c) Otros gastos de gestión

Otros gastos de gestión (miles de euros)		
Concepto	Importe	%/ Total
Arrendamientos	252,48	7,3
Reparaciones y conservación	137,86	4,0
Servicios profesionales independientes	127,87	3,7
Primas de seguro	36,55	1,1
Publicaciones y relaciones públicas	234,82	6,8
Suministros	102,44	3,0
Tributos	27,81	0,8
Otros servicios	2.527,20	73,3
Total	3.447,03	100,0

Fuente: CMT

fiesto la situación financiera de la CMT. En 2004 ha habido un aumento de capital circulante cifrado en 5.893,42 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 (euros)					
Activo	2004	2003	Pasivo	2004	2003
A) Inmovilizado			A) Fondos Propios		
II. Inmovilizaciones inmateriales	503.325,99	571.065,72	III. Resultados de ejercicios anteriores	34.991.542,39	40.257.386,98
2. Concesiones, patentes y marcas	39.938,82	37.252,29	1. Resultados positivos de ejercicio anteriores	34.991.542,39	40.257.386,98
3. Aplicaciones informáticas	1.449.658,16	1.331.960,80	IV. Resultados del ejercicio	7.557.490,50	-5.265.844,59
8. Amortizaciones	-986.270,99	-798.147,37			
III. Inmovilizaciones materiales	25.835.851,49	20.306.043,29	Total A.....	42.549.032,89	34.991.542,39
1. Terrenos y construcciones	19.721.695,82	19.743.091,17	B) Provisiones para riesgos y gastos	34.323.196,85	23.969.629,66
3. Utillaje y mobiliario	834.632,13	809.495,83			
4. Anticipos e inmovilizado material en curso	5.448.228,30	0,00	Total B	34.323.196,85	23.969.629,66
5. Otro inmovilizado	2.422.244,60	1.966.408,52	D) Acreedores a corto plazo		
6. Amortizaciones	-2.590.949,36	-2.212.952,23	II. Acreedores	2.583.987,60	1.220.120,49
IV. Inmovilizaciones financieras	6.555.567,38	0,00	1. Acreedores varios	2.005.977,91	804.690,23
5. Cartera de valores a largo plazo	6.698.213,11	0,00	2. Administraciones Públicas	364.328,83	369.831,80
8. Provisiones	-142.645,73	0,00	4. Otros acreedores	213.680,86	45.598,46
Total A	32.894.744,86	20.877.109,01	Total D.....	2.583.987,60	1.220.120,49
C) Activo circulante					
II. Deudores	306.086,06	272.461,58			
2. Deudores varios	472.996,75	350.183,38			
5. Provisiones	-166.910,69	-77.721,80			
III. Inversiones financieras temporales	43.072.563,13	18.608.209,57			
2. Otras inversiones y créditos a corto plazo	43.051.231,78	18.585.942,14			
3. Fianzas y depósitos constituidos a corto plazo	21.331,35	22.267,43			
IV. Tesorería	3.149.143,91	20.365.831,82			
V. Ajustes por periodificación	33.679,38	57.680,56			
Total C	46.561.472,48	39.304.183,53			
Total general (A)+(C)	79.456.217,34	60.181.292,54	Total general (A)+(B)+(D)	79.456.217,34	60.181.292,54

Fuente: CMT

b) Resultado económico-patrimonial

Resultado económico patrimonial a 31 de diciembre (euros)					
Debe	2004	2003	Haber	2004	2003
A) Gastos	22.274.215,19	34.859.309,93	B) Ingresos	29.831.705,69	29.593.465,34
3. Gastos de funcionamiento de los servicios y prestaciones sociales	11.656.809,32	12.556.214,68	3. Ingresos de gestión ordinaria	28.399.247,56	28.772.191,80
– Gastos de personal	7.294.237,04	7.472.295,38	– Ingresos tributarios	28.399.247,56	28.772.191,80
– Dotaciones para amortizaciones del inmovilizado	683.705,91	664.273,73			
– Variación de provisiones y pérdidas de créditos incobrables	89.188,89	-219.003,52	4. Otros ingresos de gestión ordinaria	1.431.991,21	813.565,47
– Otros gastos de gestión	3.447.031,75	4.638.646,95	– Exceso de provisión para riesgos y gastos	272.609,74	0,00
– Gastos financieros, diferencias negativas de cambio y otros gastos asimilables	0,00	2,14	– Ingresos financieros, diferencias positivas de cambio y otros ingresos	1.159.381,47	813.565,47
– Variación de provisiones financieras	142.645,73	0,00			
5. Pérdidas y gastos extraordinarios	10.617.405,87	22.303.095,25	6. Ganancias e ingresos extraordinarios	466,92	7.708,07
– Pérdidas procedentes del inmovilizado	21.917,14	43.978,04			
– Gastos extraordinarios	10.581.988,72	22.203.887,26			
– Gastos y pérdidas de otros ejercicios	13.500,01	55.229,95			
Ahorro	7.557.490,50		Desahorro		5.265.844,59

Fuente: CMT

c) Cuadro de financiación

Cuadro de financiación a 31 de diciembre (euros)					
Fondos aplicados	2004	2003	Origen	2004	2003
1. Recursos aplicados en operaciones de gestión	10.799.769,48	12.129.553,16	1. Recursos procedentes de las operaciones de gestión	29.559.095,95	29.812.766,45
c) Servicios exteriores	3.419.220,93	4.612.808,84	e) Tasas, precios públicos y contribuciones especiales	28.399.247,56	28.772.191,80
d) Tributos	27.810,82	25.838,11	g) Ingresos financieros	1.159.381,47	813.565,47
e) Gastos de personal	7.250.048,83	7.435.376,53	h) Otros ingresos de gestión corriente e ingresos excepcionales	466,92	7.708,07
h) Gastos de financieros	0,00	2,14	i) Provisiones aplicadas de activos circulantes		219.301,11
i) Otras pérdidas de gestión corriente y gastos excepcionales	13.500,01	55.229,95			
j) Dotación provisiones de activo circulante	89.188,89	297,59			
4. Adquisiciones y otras altas de inmovilizado	12.865.904,63	672.904,93			
b) Inmovilizaciones inmateriales	120.383,89	21.274,91			
e) Inmovilizaciones materiales	6.047.307,63	651.630,02			
c) Inmovilizaciones financieras	6.698.213,11				
Total aplicaciones	23.665.674,11	12.802.458,09	Total orígenes	29.559.095,95	29.812.766,45
Exceso de orígenes sobre aplicaciones (Aumento de capital circulante)	5.893.421,84	17.010.308,36			

Fuente: CMT

d) Variación del capital circulante

Variación del capital circulante a 31 de diciembre (euros)				
	2004		2003	
	Aumentos	Disminuciones	Aumentos	Disminuciones
2. Deudores	33.624,48		239.637,65	
b. Otros deudores	33.624,48		239.637,65	
3. Acreedores		1.363.867,11	4.604.024,54	
a. Acreedores derivados de la actividad		1.363.867,11	4.604.024,54	
4. Inversiones Financieras Temporales	24.464.353,56		6.404.996,01	
7. Tesorería	1.478,67	17.218.166,58	5.733.393,26	
a. Caja	1.478,67		2.975,19	
c. Otros bancos e instituciones de crédito		17.218.166,58	5.730.418,07	
8. Ajustes por periodificación		24.001,18	28.256,90	
Total	24.499.456,71	18.606.034,87	17.010.308,36	
Variación capital circulante	5.893.421,84		17.010.308,36	

Fuente: CMT

LEGISLACIÓN APROBADA Y PUBLICADA EN 2004

5

LEGISLACIÓN APROBADA Y PUBLICADA EN EL AÑO 2004

5.1 LEGISLACIÓN ESPAÑOLA

5.1.1 PRINCIPALES NORMAS RELATIVAS A TELECOMUNICACIONES Y AUDIOVISUAL

a) Telecomunicaciones

- **Real Decreto 2296/2004, de 10 de diciembre**, por el que se aprueba el Reglamento sobre Mercados de Comunicaciones Electrónicas, Acceso a las Redes y Numeración. (BOE núm. 314, de 30 de diciembre de 2004)

El nuevo reglamento tiene por objeto el desarrollo de los capítulos II, III y IV del Título II de la Ley 32/2003, de 3 de noviembre General de Telecomunicaciones, rubricado “*Explotación de redes y prestación de servicios de comunicaciones electrónicas en régimen de libre competencia*”. Concreta, además, determinados aspectos contenidos en el nuevo marco regulador europeo a fin de consolidar la libre competencia en el mercado y garantizar la mínima intervención de la Administración en el sector.

De este modo, se delimitan los derechos y obligaciones de los operadores, y se desarrollan las competencias que corresponden tanto al Ministerio de Industria, Turismo y Comercio como a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones.

En cuanto a los mercados de referencia en la explotación de redes y en el suministro de servicios de comunicaciones electrónicas, el reglamento regula el procedimiento para su identificación y análisis por parte de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, así como la facultad que tiene atribuida para imponer obligaciones específicas apropiadas a los operadores que posean un poder significativo en cada mercado. También se fijan obligaciones para los operadores con poder significativo

en el mercado (PSM) en los mercados al por menor y para los operadores que suministren el servicio de líneas susceptibles de arrendamiento.

El reglamento establece, asimismo, las condiciones de acceso a las redes públicas y su interconexión, habilitando a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones para imponer obligaciones a los operadores que controlen el acceso a los usuarios finales, a fin de garantizar la conexión de extremo a extremo.

En relación con los recursos públicos de numeración, se definen los principios y procedimientos aplicables tanto a la planificación como a la gestión de tales recursos, de forma que se permita su acceso en condiciones adecuadas. Así, se recoge el nuevo procedimiento de asignación de recursos públicos de numeración por la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones y se deroga el anterior, aprobado por el Real Decreto 225/1998, de 16 de febrero. A ello debe añadirse que se regula la conservación de los números por los abonados, de manera que se facilite la posibilidad de elección de operador por parte de aquéllos.

Finalmente, este real decreto aprueba el Plan Nacional de Numeración telefónica, cuyo texto se incorpora como anexo.

- **Orden PRE/2410/2004, de 20 de julio**, por la que se modifica la Orden PRE/361/2002, de 14 febrero, de desarrollo, en lo relativo a los derechos de los usuarios y a los servicios de tarificación adicional, del Título IV del Real Decreto 1736/1998, de 31 de julio, por el que se aprueba el Reglamento por el que se desarrolla el Título III de la Ley General de Telecomunicaciones. (BOE núm. 175, de 21 de julio de 2004)

Con esta orden se persigue garantizar la transparencia de los precios y una mayor seguridad jurídica a fin de evitar situaciones que puedan vulnerar los derechos de los usuarios. Por un lado, se refuerza la obligación de información

sobre el precio de los servicios de tarificación adicional exigiendo una locución informativa previa sobre el precio y las condiciones básicas de su prestación, y se incluyen una serie de garantías adicionales, de obligado cumplimiento, cuando el acceso a prestadores conectados a Internet se vaya a realizar a través del código 907. Y de otro, se exige la presentación de una factura desglosada en conceptos independientes por cada uno de los servicios facturados, donde figure de forma separada la parte correspondiente al servicio de telecomunicaciones, de la parte correspondiente a los servicios de información o comunicación.

Por otra parte, se establece para todos los operadores, la obligación de indemnización en los supuestos de interrupciones temporales del servicio telefónico, fijo o móvil, así como el derecho de compensación en los casos de fuerza mayor. Para ello, se hace necesario modificar la Orden de 21 de diciembre de 2001, por la que se regulan determinados aspectos del servicio universal de telecomunicaciones.

Finalmente, se modifica también la Orden CTE/711/2002, de 26 de marzo, por la que se establecen las condiciones de prestación del servicio de consulta telefónica sobre números de abonado, a fin de que se informe a los usuarios del precio del servicio, mediante una locución informativa previa, de modo que no pueda facturarse dicho servicio hasta que transcurra el tiempo fijado para la locución.

- **Resolución de 5 de abril de 2004**, de la Presidencia de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, por la que se hace público el Acuerdo de 31 de marzo de 2004 del Consejo, por el que se aprueba la delegación de competencias para el ejercicio de las funciones inspectoras en el Secretario de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones. (BOE núm. 116, de 13 de mayo de 2004)
- **Resolución de 27 de julio de 2004** de la Presidencia de la Comisión del Mercado de las Te-

lecomunicaciones, por la que se hace público el Acuerdo de 22 de julio de 2004, del Consejo por el que se aprueba la delegación de la competencia para efectuar requerimientos de información. (BOE núm. 197, de 16 de agosto de 2004)

- **Resolución de 15 de septiembre de 2004**, 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. 236, de 30 de septiembre de 2004)
- **Resolución de 28 de octubre de 2004** de la Presidencia de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, por la que se publica la Resolución de 28 de octubre de 2004, del Consejo de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, por la que se establece 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. 289, de 1 de diciembre de 2004)

b) Audiovisual

- **Real Decreto 439/2004, de 12 de marzo**, por el que se aprueba el Plan Técnico Nacional de la Televisión Digital Local. (BOE núm. 85, de 8 de abril de 2004).
- **Real Decreto 437/2004, de 12 de marzo**, por el que se concede a la Comunidad Autónoma de Extremadura la gestión directa del tercer canal de televisión. (BOE núm. 86, de 9 de abril de 2004)
- **Real Decreto 438/2004, de 12 de marzo**, por el que se concede a la Comunidad Autónoma de las Illes Balears la gestión directa del tercer canal de televisión. (BOE núm. 87, de 10 de abril de 2004)

- **Real Decreto 1319/2004, de 28 de mayo**, por el que se concede a la Comunidad Autónoma del Principado de Asturias la gestión directa del tercer canal de televisión. (BOE núm. 146, de 17 de junio de 2004)
- **Real Decreto 1890/2004, de 10 de septiembre**, por el que se concede a la Comunidad Autónoma de Aragón la gestión directa del tercer canal de televisión. (BOE núm. 232, de 25 de septiembre de 2004)
- **Real Decreto 2268/2004, de 3 de diciembre**, por el que se modifica el Real Decreto 439/2004, de 12 de marzo, por el que se aprueba el Plan Técnico Nacional de la Televisión Digital Local. (BOE núm. 292, de 4 de diciembre de 2004)

c) Numeración

- **Resolución de 7 de junio de 2004**, de la Presidencia de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, por la que se hace pública la Circular 1/2004, de 27 de mayo, de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, por la que se introduce el consentimiento verbal con verificación por tercero en las tramitaciones de preselección de operador. (BOE núm. 163, de 7 de julio de 2004)
- **Resolución de 16 de julio de 2004**, de la Presidencia de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, por la que se hace pública la Circular 2/2004, de 15 de julio, de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, sobre la conservación de la numeración. (BOE núm. 197, de 16 de agosto de 2004)

d) Tarifas

- **Orden PRE/56/2004, de 20 de enero**, por la que se dispone la publicación del acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, de 4 de diciembre de 2003, por el

que se aprueba la tarifa máxima para la nueva facilidad "Movilidad" prestada por Telefónica de España, Sociedad Anónima Unipersonal. (BOE núm.19, de 22 de enero de 2004)

- **Orden PRE/4287/2004, de 30 de diciembre**, por la que se dispone la publicación del Acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, de 22 de diciembre de 2004, 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 2005. (BOE núm. 315, de 31 de diciembre 2004)

e) Especificaciones técnicas

- **Resolución de 15 de marzo de 2004**, 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. 93, de 17 de abril de 2004)
- **Resolución de 29 de abril de 2004**, de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información por la que se publica título y número de referencia de especificación técnica de interfaz de acceso de operador de redes públicas de telecomunicaciones disponibles al público. (BOE núm. 116, de 13 de mayo de 2004)
- **Resolución de 27 de julio de 2004**, de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información por la que se publica título y número de referencia de especificación técnica de interfaz de acceso de operador de redes públicas de telecomunicaciones disponibles al público. (BOE núm. 190, de 7 de agosto de 2004)
- **Resolución de 22 de octubre de 2004**, 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. 276, de 16 de noviembre de 2004)

5.1.2 OTRAS DISPOSICIONES DE INTERÉS

a) Sociedad de la información

- **Real Decreto 292/2004, de 20 de febrero**, por el que se crea el distintivo público de confianza en los servicios de la sociedad de la información y de comercio electrónico y se regulan los requisitos y procedimiento de concesión. (BOE núm. 50, de 27 de febrero de 2004)
- **Resolución de 26 de noviembre de 2003**, de Red.es, sobre el pago telemático de la tasa por la asignación del recurso limitado de nombres de dominio al amparo de lo dispuesto en la Orden HAC/729/2003, de 28 marzo. (BOE núm. 54, de 3 de marzo de 2004)

b) De carácter general

- **Real Decreto 2063/2004, de 15 de octubre**, por el que se aprueba el Reglamento general del régimen sancionador tributario. (BOE núm. 260, de 28 de octubre de 2004)
- **Real Decreto 2295/2004, de 10 de diciembre**, relativo a la aplicación en España de las normas comunitarias de competencia. (BOE núm. 308, de 23 de diciembre de 2004)

5.2 LEGISLACIÓN COMUNITARIA

5.2.1 PRINCIPALES NORMAS RELATIVAS A TELECOMUNICACIONES

- **Decisión nº 2004/641/CE de la Comisión, de 14 de septiembre de 2004**, por la que se modifica la Decisión 2002/627/CE por la que se establece

el Grupo de entidades reguladoras europeas de las redes y los servicios de comunicaciones electrónicas. (DOUE núm. L 293, de 16 de septiembre de 2004)

- **Decisión nº 2239/2004/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de noviembre de 2004**, por la que se modifica la Decisión 199/784/CE del Consejo relativa a la participación de la Comunidad en el Observatorio Europeo del Sector Audiovisual. (DOUE núm. L 390, de 31 de diciembre de 2004)
- **Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. Conectando Europa a alta velocidad: Evolución reciente del sector de las telecomunicaciones electrónicas.** (Bruselas, 3.2.2004 COM (2004) 61 final)

5.2.2 OTRAS DISPOSICIONES DE INTERÉS

- **Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004**, sobre el control de las concentraciones entre empresas (Reglamento comunitario de concentraciones). (DOUE núm. L 024, de 29 de enero de 2004)
- **Reglamento (CE) nº 460/2004 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 10 de marzo de 2004**, por el que se crea la Agencia Europea de Seguridad de las Redes y de la Información. (DOUE núm. L 077, de 13 de marzo de 2004)
- **Reglamento (CE) nº 773/2004 de la Comisión, de 7 de abril de 2004**, relativo al desarrollo de los procedimientos de la Comisión con arreglo a los artículos 81 y 82 del Tratado CE. (DOUE núm. L 123, de 27 de abril de 2004)
- **Reglamento (CE) nº 802/2004 de la Comisión, de 7 de abril de 2004**, por el que se aplica el Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo so-

bre el control de las concentraciones entre empresas. (DOUE núm. L 133, de 30 de abril de 2004)

- **Reglamento (CE) nº 874/2004 de la Comisión, de 28 de abril de 2004**, por el que se establecen normas de política de interés general relativas a la aplicación y a las funciones del dominio de primer nivel “.eu”, así como los principios en materia de registro. (DOUE núm. L 162, de 30 de abril de 2004)
- **Decisión nº 2004/55/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 22 de diciembre de 2003**, por la que se nombra a la autoridad de vigilancia independiente prevista por el artículo 286 del Tratado CE (Supervisor Europeo de Protección de Datos). (DOUE núm. L 012, de 17 de enero de 2004)
- **Decisión nº 2004/644/CE del Consejo, de 13 de septiembre de 2004**, por la que se adoptan las normas de desarrollo del Reglamento (CE) nº 45/2001 del Parlamento Europeo y del Consejo relativo a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales por las instituciones y los organismos comunitarios y a la libre circulación de estos datos. (DOUE núm. L 296, de 21 de septiembre de 2004)

5.3 JURISPRUDENCIA

Se recoge a continuación una relación de la jurisprudencia más relevante, referida a la actividad de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, dictada durante el año 2004.

5.3.1 ACCESO A DATOS DE ABONADO Y GUÍAS TELEFÓNICAS

- **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 16 de marzo de 2004**, por la que se desestima el recurso contencioso-administrativo interpuesto por la entidad Telefónica de España, SAU contra la Resolución de esta Comisión de 27 de junio de

2002, relativa al suministro de datos de los abonados al servicio telefónico disponible al público y contra la Resolución de 24 de septiembre del mismo año, que resuelve los recursos de reposición interpuestos contra la misma.

Considera la entidad recurrente, de un lado, que las resoluciones impugnadas infringen la Orden 711/2002, de 26 de marzo, por la que se establecen las condiciones de prestación de servicio de consulta sobre números de abonado, respecto al número de copias y al volumen de datos exigidos a los operadores del servicio telefónico disponible al público y, en particular en lo referente a los registros con el Código del Instituto Nacional de Estadística (INE). Y de otro, que son inadecuados los criterios relativos al cálculo e imputación de los costes derivados de la obligación de facilitar la información sobre datos de los abonados.

La Sala explica que el marco normativo aplicable otorga a la Comisión la facultad para establecer en qué términos ha de materializarse la obligación de los operadores de entregar la información actualizada sobre sus abonados, y que tanto el volumen de datos requerido como la exigencia del Código INE, se derivan de un criterio racional y lógico tendente a garantizar la mayor homogeneidad, fiabilidad y eficacia en la información disponible por los operadores.

En relación con los criterios concernientes al cálculo e imputación de los costes de la obligación adoptados por la Comisión, la Sala determina que los mismos son técnicamente correctos, ajustados a la normativa vigente, sin que pueda atisbarse arbitrariedad alguna. Asimismo, en cuanto al régimen de distribución de costes entre suministradores y receptores de datos, la Sala expone que los operadores que presten el servicio telefónico disponible al público deberán asumir el coste correspondiente a la remisión de los referidos datos a la Comisión, y los demás costes posteriores, esto es, los que supongan duplicación de datos y soportes informáticos empleados, ulteriores a esa puesta a disposición,

serán a cargo de las entidades receptoras, tal y como acuerda la resolución impugnada que se considera ajustada a derecho.

- **Sentencia del Tribunal Supremo, de 21 de julio de 2004**, por la que se desestima el recurso de casación interpuesto por Telefónica de España SAU, contra la Sentencia de la Audiencia Nacional de 17 de enero de 2001, que desestima, a su vez, el recurso contencioso administrativo presentado por dicha entidad, contra la Resolución de esta Comisión de 21 de octubre de 1999, sobre inclusión de datos de abonados de Retevisión, SA en guías y servicios de información telefónicos.

La sentencia dictada por la Audiencia Nacional confirma la resolución recurrida en la que se dispone que Telefónica ha de incorporar a sus servicios de información los datos de la totalidad de los abonados que hacen uso de la numeración asignada a Retevisión en el País Vasco. Telefónica debe actualizar los datos de los abonados de otros operadores sin discriminación alguna y en el soporte libremente elegido por las partes. La Sala de instancia basa su fallo, de un lado, en que corresponde a esta Comisión velar por el cumplimiento de la obligación de prestar el servicio universal de guías telefónicas que tiene Telefónica como operador dominante. Y de otro, en que la actualización de las guías telefónicas y de los servicios de información nacional, tiene gran importancia en términos de acceso y posicionamiento de nuevos entrantes en el correspondiente mercado y, al incidir en la libre competencia, determinan la aplicación de los artículos 1.Dos.1 y 1.Dos.2. f) de la Ley 12/1997 de 24 de abril, de Liberalización de las Telecomunicaciones que habilitan a esta Comisión para dictar el acto administrativo impugnado.

El Tribunal Supremo expone que tanto en la normativa comunitaria como en la nacional se establecen una serie de condiciones sobre el servicio de información nacional. Así, el artículo 6 de la Directiva 98/10/CE, de 26 de febrero, sobre la oferta de red abierta a la telefonía vocal y sobre el servicio universal de telecomunicaciones en

un entorno competitivo, dispone que los Estados miembros deben velar porque los abonados tengan el derecho a figurar en las guías; que aparecerán todos aquellos que no hayan presentado su oposición y que habrá, al menos, un servicio de consulta telefónica. De manera más específica se señala en la normativa nacional, tanto en el artículo 37.1 b) de la Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones, como, en el artículo 14 del Real Decreto 1736/1998, de 31 de julio, denominado Reglamento del Servicio Universal. En ese marco, corresponde a la CMT el control de las obligaciones de servicio público, entre las que se encuentran las derivadas del servicio universal. En este sentido, el acuerdo impugnado se limita a recordar a Telefónica, como operador dominante, las obligaciones de guía telefónica que le venían impuestas en la citada normativa.

Por otro parte, considera indudable la incidencia que tiene en la libre competencia la adecuada prestación del servicio de guía telefónica, pues el acceso a los teléfonos de los clientes de otros operadores se vería muy mermado, si en dichas guías sólo figurasen los del operador dominante. Por ello, el Tribunal Supremo confirma la competencia de esta Comisión para adoptar la resolución recurrida.

5.3.2 ACCESO A LAS REDES E INTERCONEXIÓN

- **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 27 de enero de 2004**, por la que se desestima el recurso contencioso-administrativo interpuesto por la entidad Telefónica de España, SAU contra la Resolución de la Comisión de 4 de abril de 2002, por la que se deniega la solicitud de Telefónica de suspender la ejecutividad de la Resolución de 21 de febrero de 2002, por la que se rechaza, a su vez, su solicitud de modificar el actual modelo de interconexión por capacidad.

Siendo objeto del recurso contencioso-administrativo interpuesto determinar si la petición de suspensión cautelar en vía jurisdiccional produce

o no automáticamente el efecto de suspender la ejecutividad de la resolución administrativa, la Sala considera que los principios de tutela judicial efectiva y de ejecutividad de las resoluciones administrativas no son incompatibles, esto es, que la solicitud de suspensión cautelar del acto o resolución impugnada no ha de conllevar necesariamente una paralización absoluta de toda actividad de la Administración tendente a la ejecución de sus propios actos. De ser así, quebraría el principio de eficacia proclamado en el artículo 103 de la Constitución, cuya satisfacción exige una conciliación entre el derecho a la tutela judicial efectiva y la celeridad de la actuación administrativa de ejecución de los actos, mientras éstos gocen de la presunción legal de validez.

Por otra parte, advierte la Sala que el planteamiento esgrimido ha de circunscribirse al ámbito concreto en el que el conflicto se plantea, sin pretender sentar criterios generales sobre la cuestión que pudieran ser expuestos en otros sectores. Así pues, teniendo en cuenta que en el ámbito de las telecomunicaciones no existe una previsión legal ad hoc de los efectos que deben acompañar a la solicitud de suspensión en sede jurisdiccional, han de aplicarse las normas generales sobre ejecutividad de los actos administrativos, con arreglo a las cuales la suspensión no se adoptará inmediatamente sino tan sólo cuando concurren los requisitos legales exigidos para ello.

No obstante, entiende la Sala que, a los efectos de garantizar una adecuada satisfacción del interés general, la Administración podrá tomar decisiones tendentes a materializar la ejecución de una resolución, aún después de haberse solicitado judicialmente la suspensión de la misma, siempre y cuando tales actuaciones no comprometan definitivamente, de manera irreversible, la decisión judicial que pudiera dictarse al respecto. En este sentido, la Sala precisa que en ningún momento la CMT ha procedido a tomar medidas concretas de ejecución, habiéndose limitado en la resolución impugnada a reiterar su potestad para ejecutar la Resolución de 21 de febrero de 2002.

- **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 24 de febrero de 2004**, por la que se desestima el recurso contencioso-administrativo interpuesto por la entidad Telefónica de España, SAU contra la Resolución de la Comisión de 29 de abril de 2002, por la que se acuerda iniciar expediente sancionador contra la recurrente, como presunta responsable directa de una infracción administrativa de carácter muy grave tipificada en el artículo 79.15 de la Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones, por el posible incumplimiento de las Resoluciones de esta Comisión de 9 de agosto de 2001, sobre la notificación de la Oferta de Interconexión de Referencia de Telefónica de España, SAU; de 28 de febrero de 2002, relativa a la adopción de medidas cautelares sobre la obligación por parte de la recurrente de proceder a la migración de enlaces por tiempo a enlaces por capacidad de Lince Telecomunicaciones, SAU y, de 21 de febrero del mismo año, por la que se deniega a Telefónica la solicitud de modificar el actual modelo de interconexión por capacidad, establecido en la Resolución de esta Comisión de fecha 9 de agosto de 2001.

Manifiesta la recurrente que el acuerdo del Consejo de esta Comisión objeto del recurso es nulo de pleno derecho por lesionar el derecho a la tutela judicial efectiva recogido en el artículo 24.1 de la Constitución. Entiende Telefónica que si se solicitó en vía jurisdiccional la suspensión de un acto administrativo y la Administración procede a su ejecución antes de que se haya pronunciado el tribunal correspondiente, ha de entenderse vulnerado tal derecho.

Respecto de ese argumento, la Sala considera que no cabe aceptar la tesis de Telefónica, debido a que la solicitud de la medida de suspensión ante la Audiencia no determina *per se* la imposibilidad de la ejecución de las resoluciones impugnadas, pues la petición cautelar sólo implica la no realización de aquellas actuaciones que eventualmente puedan impedir, comprometer o sustraer de la decisión del tribunal la procedencia o no de la suspensión.

En este caso, expone la Sala que la iniciación del expediente sancionador no determina, perjudica, ni

condiciona la toma de decisión sobre la suspensión del acto impugnado. Esto quiere decir, que la actuación cuestionada no dificulta o impide la tramitación de la pieza separada de suspensión o su pronunciamiento, ni supone tampoco afectación de los intereses cuya protección se solicita.

- **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 9 de marzo de 2004**, por la que se desestima el recurso contencioso-administrativo, interpuesto por Telefónica de España, SAU contra las Resoluciones de esta Comisión de fechas 29 de abril de 2002 y 30 de octubre del mismo año. La primera insta a la modificación por parte de la recurrente, de la Oferta de Acceso al Bucle de Abonado publicada con fecha 20 de enero de 2001. La segunda, estima parcialmente el recurso de reposición interpuesto por Telefónica de España, SAU contra la Resolución de 29 de abril de 2002.

En primer lugar, se manifiesta que el apartado 1.1 de la Resolución de 29 de abril de 2002 vulnera el Reglamento 2887/2000 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 18 de diciembre de 2000, sobre el acceso desagregado al bucle local. Respecto a esta alegación la Sala señala que la resolución impugnada pretende facilitar que el operador dominante pueda prestar el servicio de desagregación completa de pares vacantes en edificios con instalaciones comunes de telecomunicaciones. Se trata de una obligación que no le supondrá soportar en un futuro los costes de mantenimiento de las acometidas de las que no sea titular, por lo que la citada resolución no produce los quebrantos legales aducidos por Telefónica.

En segundo lugar, la recurrente alega vulneración por parte del apartado 2.13.7 del anexo I de la citada resolución del derecho de propiedad, el principio de proporcionalidad, así como del citado Reglamento 2887/2000. La Sala determina que la posibilidad de introducir vídeos o cámaras fotográficas en los recintos donde se verifique la ubicación de equipos por parte de los operadores dominantes no contraviene los principios esgrimidos por la recurrente.

Telefónica arguye que el apartado 2.13.2 del anexo I de la resolución recurrida contiene disposiciones que vulneran los principios de proporcionalidad e intervención mínima. La Sala desestima este argumento y sostiene que disponer que el número de personas acreditadas no pueda superar el doble de acreditaciones anuales contratadas, no contraviene en modo alguno los referidos principios.

De igual manera, la recurrente alega que el anexo III de la citada resolución vulnera el principio de orientación a costes. Sin embargo, para la Sala se ajusta a criterios técnicamente correctos en los que no es posible atisbar arbitrariedad alguna, no pudiendo la recurrente probar que sus criterios son más correctos que los de la decisión administrativa.

Además, Telefónica entiende que hay aspectos de los contratos tipo, para la provisión del acceso completamente desagregado y para el servicio de ubicación, contrarios al mencionado Reglamento 2887/2000. La Sala desestima esta alegación en cuanto que la cesión o transmisión parcial a terceros de los derechos u obligaciones correspondientes es evidente que afecta a las condiciones de acceso al bucle, no habiendo ninguna disposición en el citado reglamento que contravenga tal afirmación.

Por último, la recurrente aduce que la ubicación en sala de Telefónica sin la oportuna habilitación de sala de operador, infringe el Reglamento 2887/2000. Para la Audiencia, en cambio, Telefónica puede ofrecer dicha ubicación en una de sus salas o en su sala mayor, sin necesidad de habilitar una sala de operador, cuando la demanda inicial sea menor a 20 m² y se den las condiciones que la resolución impugnada contempla, por lo que no se produce contravención del citado Reglamento 2887/2000.

- **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 22 de abril de 2004**, por la que se desestima el recurso contencioso-administrativo interpuesto por Telefónica de España, SAU contra la Resolución de la Comisión 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.

El recurso se fundamenta, de un lado, en que el acuerdo impugnado no es conforme al principio de libertad de empresa y de libre competencia, y de otro, en que la posibilidad técnica de la utilización de la marcación multifrecuencia no puede ser considerada como un recurso esencial sometido a la obligación incondicional de suministro a terceros, por lo que su supresión constituye una medida razonable, proporcional y no discriminatoria.

La Sala señala que la efectiva libertad de competencia del mercado queda obligatoriamente vinculada a la posibilidad que tengan otros operadores de proveer servicios de telefonía de uso público utilizando la red de acceso de Telefónica. En este sentido, cualquier actuación que dificulte dicha posibilidad debe considerarse vulneradora de la normativa que garantiza la libre competencia en el mercado de las telecomunicaciones. En este caso, se ha producido la referida vulneración, ya que con la marcación por tonos los revendedores de tarjetas pueden prestar el servicio de forma automatizada a través de ordenador, mientras que si se hubiera accedido a la pretensión de Telefónica y se eliminase la marcación por tonos, sería necesaria la contratación de personas que se encargaran de la reconducción de las llamadas, lo que convertiría a la segunda opción en una solución mucho más onerosa para los proveedores de servicios de telefonía de uso público.

Asimismo, la Sala manifiesta que la medida adoptada, de ninguna manera, se fundamenta en que la marcación por tonos sea un recurso esencial, sino en la obligación de continuidad y permanencia del servicio, añadiendo además que el mantenimiento de dicha medida no supone una inversión añadida ni el uso de recursos adicionales.

- **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 30 de abril de 2004**, por la que se desestima el recurso contencioso-administrativo interpuesto por la entidad Airtel Móvil, SA contra la Resolución de esta Comisión de 14 de junio de 2001, en la que se decla-

ra no confidencial el Acuerdo de Suministro Provisional de Infraestructura de Red (Aspir) suscrito el día 20 de noviembre de 1998 por Airtel y Retevisión Móvil, SA.

Los motivos del recurso se centran, en síntesis, en que las normas de la legislación sectorial sobre publicidad de los acuerdos de interconexión que celebren los operadores de telecomunicaciones no son de aplicación a los Aspir. De igual forma, se considera que el Aspir no forma parte de un expediente administrativo terminado; que Xfera no ha invocado ni ha acreditado interés legítimo alguno para solicitar que se le entregue el acuerdo y que el documento del que se ha solicitado copia está protegido por el secreto comercial o industrial.

La Sala advierte que la resolución impugnada es producto tanto del deber que esta Comisión tiene atribuido de salvaguarda de las condiciones de competencia efectiva en el mercado, como de su habilitación competencial para resolver motivadamente sobre el ejercicio del derecho de acceso a sus archivos y registros, tal y como se infiere del artículo 37.4 de la Ley 30/1992 y del artículo 1.2 de la Ley 12/1997, de 24 de abril, de Liberalización de las Telecomunicaciones. En consecuencia, la Sala afirma que esta Comisión no sólo ha encuadrado acertadamente su resolución en el ámbito del citado artículo 37 de la Ley 30/1992, sino que, además, ha respetado plenamente ese marco normativo.

Por último, la Sala reconoce la existencia del interés legítimo que posee Xfera como titular de una de las cuatro licencias de telefonía móvil de tercera generación y, por tanto, competidora de las dos entidades que han celebrado el citado Aspir, al acceso a las partes del mismo que no afecten al secreto comercial e industrial y cuya puesta a disposición a favor de Xfera no le otorguen ventaja competitiva alguna, tal y como efectivamente motiva esta Comisión.

- **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 11 de mayo de 2004**, por la que se desestima el recurso contencioso-administrativo interpuesto por la entidad More Minutes Communications, SL, contra

la Resolución de la Comisión de 28 de febrero de 2002, por la que se desestima íntegramente el recurso de reposición interpuesto por dicha entidad contra el Acuerdo del Consejo de esta Comisión de 13 de diciembre de 2001, por el que se adopta la medida cautelar que permite a Telefónica Móviles España, SAU (TME) suspender la interconexión con origen en las tarjetas prepago Movistar Activa y destino al número 906426950. Interviene como codemandada TME.

La recurrente sostiene que Telefónica Móviles España, SAU carece de legitimación para calificar como fraudulenta la actuación de los operadores que prestan sus servicios a través de las redes públicas de telecomunicaciones, así como para decidir la interrupción de tales servicios. A juicio de la Sala, la demandante incurre en un error al imputar “falta de legitimación” a TME puesto que la citada figura jurídica no puede emplearse para censurar la ausencia de legitimación activa de aquella que no recurre.

En cuanto a la presunción de fraude que se sostiene en la resolución impugnada, al no haberse demostrado una disociación de packs Movistar Activa, y que según la demandante resulta cuestionable, la Sala afirma que esta Comisión se abstuvo de calificar de fraude el supuesto concreto, centrándose en los posibles efectos provocados por la utilización de los packs de Movistar Activa disociados como medio para descargar o blanquear el crédito de las tarjetas mediante llamadas a números que prestan servicios meramente ficticios o aparentes, sin contenido alguno. No obstante, considera probada la grave sospecha por la que esta Comisión actúa, en atención a la prueba practicada que respalda la interrupción del servicio efectuada por TME a fin de prevenir un, más que probable, grave perjuicio económico para sus intereses.

Finalmente, partiendo de la base de que todas las relaciones jurídicas deben desarrollarse en el respeto al principio de buena fe, la Sala añade que, bajo ningún concepto, se puede amparar la utilización de la red y la invocación de los prin-

cipios de la interconexión para la prestación o recepción de servicios puramente ficticios.

- **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 24 de noviembre de 2004**, por la que se desestima el recurso contencioso-administrativo interpuesto por la entidad Avances en Telefonía SL, contra la Resolución de esta Comisión de 16 de enero de 2003, en relación al conflicto de acceso suscitado entre dicha entidad y Telefónica Móviles España, SAU, relativo a la restricción de acceso a determinados números 906 de red inteligente de Telefónica de España, SAU.

Se alega, de un lado, que el acto administrativo adolece de tres vicios insalvables que lo convierten en nulo: 1) permite que Telefónica Móviles España prejuzgue una actividad lícita y que no constituye fraude; 2) otorga a una empresa privada una facultad de juicio y ejecución de la interrupción en la interconexión entre operadores, sin contar con la aprobación o la orden previa del organismo competente; y 3) convalida la actuación de esa empresa basándose en la credibilidad de unos procedimientos de detección de fraude que no se facilitan al perjudicado, lo que origina indefensión. Y de otro, que las conductas presuntamente cometidas ni perturban el funcionamiento de las redes, ni suponen riesgo para su integridad o para las personas.

Sin embargo, a juicio de la Sala: 1) la demanda incurre en error, al dirigir su imputación contra la empresa que interrumpe la interconexión, a la que la propia recurrente considera incompetente para decidir dicha interrupción; 2) la resolución impugnada no analiza si ha habido fraude por parte de Avances en Telefonía SL, sino que se limita a comprobar si Telefónica Móviles España ha respetado el procedimiento interno correspondiente, derivado del Acuerdo de esta Comisión de 28 de febrero de 2002; 3) es adecuada y conforme a derecho la resolución recurrida, atendida la grave sospecha que respalda la interrupción del servicio efectuada por TME, para prevenir un grave perjuicio económico para sus intereses, teniendo en cuenta que los servi-

cios no existían, por lo que no era posible causar menoscabo alguno a los potenciales usuarios de estos números; 4) se ajusta a lo prevenido en el artículo 4.2 del Real Decreto 1651/1998, de 24 de julio, por el que se aprueba el Reglamento, por el que se desarrolla el Título II de la Ley 11/1998, de 24 de abril, General de las Telecomunicaciones, en lo relativo a la interconexión y al acceso a las redes públicas y a la numeración; y 5) no cabe alegarse indefensión cuando la Resolución de esta Comisión de 28 de febrero de 2002, contiene una regulación detallada de los procedimientos de detección del fraude previstos al efecto.

- **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 3 diciembre de 2004**, por la que se estima el recurso contencioso-administrativo interpuesto por la entidad Telefónica de España, SAU contra la Resolución de la Comisión de 21 de noviembre de 2002, por la que se resuelve el conflicto de interconexión planteado por Telefónica, solicitando autorización para resolver el Acuerdo General de Interconexión (AGI) con la entidad Redes y Servicios Liberalizados, SA (RSL) por impago de los servicios de interconexión previamente consumidos y para desconectar ambas redes. El recurso también se dirige contra la Resolución de 7 de enero de 2003, por la que se desestima el recurso de reposición interpuesto contra la resolución citada en primer lugar.

La Sala expone que la Comisión ha sometido la autorización para resolver el acuerdo de interconexión, que permita a Telefónica desconectarse de Redes y Servicios Liberalizados, a una condición suspensiva que sólo surtirá efectos si la citada entidad deja de pagar lo que adeuda a Telefónica, una vez que se ultime el procedimiento de suspensión de pagos instado por RSL. La cuestión nuclear es, por tanto, que Telefónica niega a esta Comisión potestad para condicionar su autorización en los términos en que lo ha hecho, dado que afecta de forma significativa a los intereses empresariales de Telefónica, e incluso puede tener trascendencia para el propio mercado de las telecomunicaciones.

Frente a los motivos que a juicio de esta Comisión justifican la resolución adoptada, la Sala pone de manifiesto que:

- No es preciso mantener la interconexión entre Telefónica y Redes y Servicios Liberalizados para salvaguardar los intereses de los usuarios y tampoco para promover y salvaguardar la libre competencia en el sector de las telecomunicaciones.
- No se deduce que la condición suspensiva pretenda garantizar las obligaciones de servicio público o mantener la integridad de la red pública de telecomunicaciones o la interoperabilidad de los servicios.
- La fijación de un plazo de cortesía para pagar no viene impuesto por el ordenamiento jurídico, pudiendo apartarse la Administración de sus precedentes cuando existan razones que lo justifiquen.
- Mantener la interconexión en caso de impago genera gran inseguridad jurídica en el sector y perjuicios económicos graves a Telefónica.
- Preservar la viabilidad de la empresa Redes y Servicios es la única razón de interés general que la Comisión ha utilizado para justificar su decisión.

La Sala añade que esta Comisión sólo puede proteger aquellos intereses generales cuya custodia le encomienda el ordenamiento jurídico, y no aquellos otros que, pudiendo presentarse también como intereses generales dignos de protección por los poderes públicos, carece respecto de ellos de una norma de apoderamiento específica. Velar por los intereses de las empresas del sector de las telecomunicaciones en situación de insolvencia, aunque sea provisional, no forma parte de las competencias que tiene asignadas la Comisión. Sólo en el caso de que su salvaguarda tuviera por finalidad amparar alguno de los intereses generales, podría estar justificada la medida adoptada de dejar en suspenso la autorización de rescisión del AGI y de la desconexión de la red.

- **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 13 de diciembre de 2004**, por la que se estima parcial-

mente el recurso contencioso-administrativo interpuesto por Telefónica de España, SAU contra la Resolución de la Comisión de 23 de julio de 2002, que declara a esta 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, por el incumplimiento del Acuerdo del Consejo de 14 de junio de 2001, por el que se resuelve el conflicto de interconexión entre Colt Telecom España, SA y Telefónica de España, SAU, para la aplicación de los precios de la OIR 2000 al Acuerdo General de Interconexión vigente entre ambas partes.

En primer término, se alega que no hubo un incumplimiento constitutivo de una infracción muy grave, sino un simple retraso en el cumplimiento de la obligación, ya que, según Telefónica se procedió al fiel y exacto cumplimiento de la Resolución de 14 de junio de 2001, habiéndose limitado a proponer a Colt la modificación de los precios de los servicios de terminación en ambas redes; esto es, ofreció una interpretación diferente de la citada Resolución de 14 de junio de 2001, en la que se exigía la modificación del acuerdo de interconexión entre Colt y Telefónica.

Frente a este argumento, la Sala manifiesta que la citada resolución era clara y expresa en sus términos, sin posibilidad de aparición de dudas interpretativas fundadas o razonables, por lo que Telefónica estaba obligada a aplicar el nuevo AGI desde el momento de la publicación de dicha resolución. Por ello, considera que ha existido una verdadera infracción, tipificada como muy grave en el artículo 79.15 de la Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones, originada por el incumplimiento consciente del mandato de esta Comisión, resultando la resolución impugnada, en este aspecto, conforme y ajustada a derecho.

Tampoco acoge la Sala el motivo del recurso en el que se invoca la inexistencia de actividad probatoria suficiente para desvirtuar la presunción de inocencia, dado que Telefónica actuó de

buena fe con fundamento en una legítima interpretación de la Resolución de 14 de junio de 2001, pues los hechos sobre los cuales ha recaído la sanción examinada se han acreditado a través de la abundante prueba documental aportada por la Comisión en este proceso.

Por último, sostiene Telefónica que la sanción resulta manifiestamente desproporcionada, ya que la cantidad fijada no guarda relación con los daños causados a Colt. La Sala entiende que ninguna de las dos circunstancias agravantes apreciadas (la intencionalidad demostrada en la comisión de la infracción y la naturaleza de los perjuicios causados) proceden en el presente caso.

En cuanto a la primera de tales circunstancias, la Sala determina que una vez apreciada la intencionalidad en la infracción contemplada, carece de fundamento que nuevamente se tome en consideración esa intencionalidad como circunstancia agravante, pues no se aprecia un plus de voluntariedad o intencionalidad con relevancia y entidad suficiente para justificar la agravación.

En cuanto a la segunda de las circunstancias agravantes apreciadas, como es la naturaleza de los perjuicios causados, la Sala establece que a la vista de las específicas circunstancias acreditadas en este caso no se observa que dicha naturaleza revista una especial intensidad o trascendencia que fundamente la aplicación de esta causa de agravación.

Por ello, se estima en parte el recurso contencioso-administrativo y se procede a rebajar la sanción de 4.500.000 euros a 1.000.000 de euros.

- **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 23 de diciembre de 2004**, por la que se desestima el recurso contencioso-administrativo interpuesto por la entidad Telefónica de España, SAU contra la Resolución de esta Comisión de 10 de octubre de 2002, en relación con el conflicto de interconexión entre la recurrente y Uniz Telecomunicaciones, SAU sobre la incorporación de un modelo de interconexión por capacidad al Acuerdo

General de Interconexión firmado entre ambas entidades según lo establecido en la Oferta de Interconexión de Referencia (OIR).

Se aduce la posible ilegalidad de la interconexión por capacidad en su modalidad de voz+datos, por vulnerar lo dispuesto en el apartado quinto del artículo 4.3 del Real Decreto-Ley 7/2000, de 23 de junio, de medidas urgentes en el sector de las telecomunicaciones. Sin embargo, la Sala entiende que aún cuando de una interpretación puramente literal y limitada de la norma podría deducirse tal vulneración, esa conclusión no puede alcanzarse si la interpretación se orienta desde la perspectiva de la finalidad perseguida por la norma, de su contexto, de la realidad a la que se aplica y desde los principios que inspiran el ordenamiento de las telecomunicaciones.

En relación con la integridad de la red pública, se alega que desde un punto de vista técnico sería conveniente la separación de tráficos. La Sala afirma, que si bien es cierta dicha alegación, también lo es que esa mayor eficacia técnica produciría una menor eficiencia de los operadores entrantes. Por lo tanto, la Comisión ha realizado una ponderación de intereses entre la integridad de la red y la eficiencia económica, y ha decidido primar esta última. Respecto a los riesgos de colapso de red alegados por Telefónica, manifiesta que el operador dominante tiene la obligación de adecuar su red a las distintas modalidades de interconexión aprobadas por la autoridad competente.

Por último, la recurrente arguye que se infringe el artículo 24 de la Constitución Española por parte de la CMT al ejecutar la resolución que modifica la OIR 2001, que está recurrida y pendiente de decidir sobre su suspensión cautelar, a lo que la Sala señala, que la Comisión ha adoptado unas medidas cautelares que no comprometen definitivamente y de forma irreversible la decisión que se adopte en el recurso interpuesto contra la resolución por la que se aprueba la OIR 2001.

- **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 23 de diciembre de 2004**, por la que se desestima el recurso contencioso-administrativo, interpuesto por Telefónica de España, SAU contra la Resolución de la Comisión, de 18 de abril de 2002, por la que se adoptan medidas cautelares sobre la obligación de Telefónica de proceder a la migración de enlaces por tiempo a enlaces por capacidad de Aló Comunicaciones, SA, según lo establecido en el modelo de interconexión por capacidad dispuesto en la Oferta de Interconexión de Referencia de 2001.

Ante la falta de acuerdo para modificar el Acuerdo General de Interconexión entre ambas compañías, Aló plantea ante esta Comisión conflicto de interconexión, solicitando que se establezcan los términos y condiciones para regular la prestación de los servicios de interconexión entre los dos operadores según el esquema mixto tiempo-capacidad. Asimismo, Aló solicita la adopción de las medidas cautelares, que dan lugar a la resolución impugnada, necesarias para conseguir la efectiva implantación operativa de los enlaces por capacidad requeridos por Aló a Telefónica.

La recurrente alega la infracción del artículo 72 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común, en el que se establece la adopción de medidas provisionales por parte de la Administración; del artículo 31 del Real Decreto 1994/1996, de 6 de septiembre de 1996, por el que se aprueba el Reglamento de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, que establece la facultad de esta Comisión para la adopción de medidas cautelares; y por último, del artículo 24 de la Constitución Española, relativo a la tutela judicial efectiva. Según Telefónica no concurren los requisitos necesarios para adoptar una medida cautelar.

La Sala afirma que la CMT justifica las medidas cautelares por la resistencia de Telefónica a alcanzar acuerdos de interconexión por capacidad con los operadores que así lo solicitan, siendo

esta resistencia un serio obstáculo en el sector al impedir que éstos puedan realizar, en una situación de igualdad de condiciones, ofertas minoristas. En su virtud, la finalidad de aseguramiento que tienen las citadas medidas cautelares, en cuanto a la efectividad de la resolución que finalmente se dicte, es evidente.

La recurrente arguye que se vulnera el principio de mantenimiento de la integridad de la red pública y de calidad en la prestación de los servicios previstos en la LGT y en el Reglamento de Servicio Universal. La Audiencia reconoce que la mayor eficacia técnica del sistema conduce a una menor eficiencia de los operadores entrantes, cuando éstos se acogen al modelo de interconexión por capacidad. Sin embargo, dicho modelo coloca a los operadores en una situación de igualdad de oportunidades para poder competir en el mercado, de ahí que la Comisión, tras la debida ponderación de intereses, haya decidido que prime el estímulo de la eficiencia del operador entrante.

En cuanto a los riesgos en la red, la Sala indica que el operador dominante tiene la obligación de adecuar su red a las distintas modalidades de interconexión aprobadas por la autoridad competente, ya que la interconexión constituye un deber jurídico esencial para los distintos operadores en el mercado de las telecomunicaciones.

- **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 23 de diciembre de 2004**, por la que se desestima el recurso contencioso-administrativo, interpuesto por Telefónica de España, SAU contra las Resoluciones de la Comisión, de fechas 9 de agosto de 2001 y 22 de noviembre del mismo año, en relación con la Oferta de Interconexión de Referencia de 2001.

Los motivos alegados por la entidad recurrente se basaron en que la descalificación de la contabilidad de costes del año 2000 presentada por Telefónica, en la Resolución de esta Comisión de 9 de agosto de 2001, resulta con-

traria a derecho y arbitraria como se desprende de la circunstancia de que la propia Comisión, mediante una Resolución de fecha 13 de junio de 2002 aprobara dicha contabilidad de costes. Con idéntica argumentación se impugnan los precios de interconexión establecidos por cuanto no guardan relación alguna con el criterio de los costes reales y con los descuentos por volumen aprobados por la CMT, que según Telefónica, carece de atribuciones para imponerlos. Finalmente, se alega que el modelo de interconexión por capacidad, consistente en la entrega combinada de tráfico de interconexión de voz e Internet en el mismo haz, vulnera el Real Decreto Ley 7/2000, de 23 de junio de medidas urgentes en el sector de las telecomunicaciones, que establece el principio de entrega separada de tráfico de voz y de Internet, con independencia de que el modelo sea por tiempo o capacidad.

La Sala manifiesta que las quejas e imputación de la arbitrariedad en la apreciación negativa de la contabilidad por parte de esta Comisión, no resultan debidamente acreditadas y no desvirtúan la motivación recogida en la mencionada Resolución de esta Comisión de fecha 9 de agosto de 2001, en la que se analiza de forma suficiente las razones por las que se llega a la valoración negativa de tal contabilidad y la necesidad de aplicar otros criterios, imprescindibles para la fijación de los nuevos precios de la oferta de interconexión.

La Sala indica que el Real Decreto 7/2000 persigue ahondar en la liberalización económica y parece contrario a esta finalidad lo alegado por la recurrente, pues impide que los operadores entrantes tengan un aprovechamiento eficiente de la capacidad contratada, resultando así menos competitivos. Igualmente, el mandato de la citada norma sobre la entrega de haces separados por parte del operador dominante tiene un carácter limitado, dado que se aplica exclusivamente a las llamadas dirigidas a numeración específica de acceso a Internet sometidas a régimen de facturación de tarifa plana, dentro del modelo de interconexión por tiempo.

5.3.3 ACCESO A LOS SERVICIOS DE INTELIGENCIA DE RED

- **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 12 de febrero de 2004**, por la que se inadmite el recurso contencioso-administrativo interpuesto por la entidad Red de Huelva de Telecomunicaciones, SL contra la Resolución de la Comisión de 8 de marzo de 2001, por la que se pone fin al período de información previa a la apertura de un procedimiento sancionador contra las entidades Airtel Móvil, SA (Airtel) y Retevisión Móvil, SA (Amena) tras las denuncias formuladas por Intertrace y Red de Huelva de Telecomunicaciones, relativas al incumplimiento de la Resolución de 4 de mayo de 2000, sobre la obligación de facilitar las llamadas efectuadas por los clientes de Airtel Móvil y Retevisión Móvil a los números 906 3 y 906 4 de Telefónica de España. Comparece como codemandada Retevisión Móvil, SA.

La Sala expone previamente los fundamentos de derecho invocados por la recurrente, la cual, manifiesta que la resolución recurrida no es conforme a derecho, ya que tanto Airtel como Amena han continuado incumpliendo la obligación impuesta por la propia Comisión de permitir la terminación de llamadas dirigidas a los números 906 3 y 906 4, al establecer una serie de condiciones gravosas y discriminatorias para los usuarios con tarjeta de modalidad de prepago. Ante esta argumentación, la Sala advierte que de acuerdo con los Servicios de Inspección, tanto Amena como Airtel, estaban permitiendo en ese momento la terminación de las llamadas dirigidas a los números indicados, con independencia de la modalidad de contratación y el establecimiento de precios diferentes para situación de prepago o postpago, aspectos que pertenecen a la libertad empresarial. De manera que, al no apreciarse restricción de acceso a las líneas que justificase la continuación del expediente sancionador, la resolución recurrida resulta plenamente ajustada a derecho.

La parte codemandada, Retevisión Móvil, SA, opone como excepción procesal previa la falta

de legitimación de la recurrente para sostener cualquier pretensión dirigida a obtener la imposición de sanciones a las empresas denunciadas. Sobre este particular, la Sala invoca la jurisprudencia del Tribunal Supremo, en la que se manifiesta que el interés del actor no puede consistir en la imposición de una sanción al demandado. Afirma que hay una evidente falta de conexión entre el interés de la demandante y el objeto de la impugnación y, en consecuencia, aprecia la falta de legitimación y la inadmisión del recurso.

5.3.4 CONCURRENCIA COMPETENCIAL

- **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 23 de marzo de 2004**, por la que se desestima el recurso contencioso-administrativo interpuesto por la entidad Centro de Telecomunicaciones y Tecnologías de la Generalidad de Cataluña contra la Resolución de esta Comisión de 17 de octubre de 2002, relativa a la oferta de servicios de voz y datos que Telefónica de España, SAU, presentó en concurso convocado por la Generalidad de Cataluña para el arrendamiento de una red de telecomunicaciones del Departamento de Sanidad y Seguridad Social y organismos dependientes de dicho ente territorial.

Los motivos del recurso presentado se centran, en síntesis, en que el acuerdo impugnado desconoce las competencias de los órganos de defensa de la competencia e invade las competencias del Centro de Telecomunicaciones de Cataluña. A este respecto la Sala señala, de un lado, que de la parte dispositiva del acto administrativo combatido y de las consideraciones del que trae causa, se infiere que esta Comisión despliega una función controladora de una política de precios potencialmente anticompetitiva, en términos perfectamente adecuados a tenor de la disposición adicional primera de la Ley 52/1999, de 28 de diciembre, por la que se reforma la Ley 16/1989, de 17 de julio de Defensa de la Competencia. Y de otro, que las funciones que ha ejercido esta Comisión en el presente caso

son concurrentes con las que pueda ejercer el Centro de Telecomunicaciones de Cataluña, con pleno respeto de los artículos 4.1.a), 12.1 y 18 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común.

Además, se alega que la Comisión no ha justificado que Telefónica haya demostrado una conducta abusiva, pues tanto los análisis de emulabilidad de su oferta como el de cumplimiento con la regulación de precios, adolecen de importantes deficiencias que los invalidan. En relación a este argumento, la Sala declara que la resolución se funda en justificaciones objetivas y razonables, ajustadas a criterios técnicamente correctos en los que no es posible atisbar arbitrariedad alguna.

5.3.5 COSTE DEL SERVICIO UNIVERSAL

- **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 21 de octubre de 2004**, por la que se estima parcialmente el recurso contencioso-administrativo interpuesto por la entidad Telefónica de España, SAU contra la Resolución de esta Comisión de 19 de julio de 2001, en relación con la declaración de coste neto de las obligaciones de servicio universal en 1998 y 1999. La Sala anula el apartado segundo de la resolución recurrida relativo a la inexistencia de desventaja competitiva durante los años 1998 y 1999.

Se alega como motivo fundamental que la Comisión ha prescindido total y absolutamente del procedimiento establecido para determinar si existe o no desventaja competitiva. La Sala tras analizar detenidamente los requisitos imprescindibles para que entre en juego el mecanismo de reparto del coste neto, concluye que esta Comisión se ha limitado a valorar la declaración del coste neto de las obligaciones del servicio universal que formula Telefónica, declarando que no aprueba el resultado de dicho cálculo, así como que los costes netos incurridos durante 1998 y 1999 no han supuesto una desventaja competitiva. Ha dejado, por tanto, sin calcular los efecti-

vos costes netos del servicio universal, requisito previo esencial para determinar si existe o no desventaja competitiva, por lo que se considera que procede anular y dejar sin efecto el apartado segundo de la resolución controvertida.

La demandante alega una serie de motivos que afectan tanto a la forma como al fondo de la resolución. Así, se sostiene que la Comisión no ha elaborado metodología alguna para proceder al cálculo del coste neto y que se atribuye una competencia que no tiene al fijar los criterios que deben seguirse para determinar las zonas geográficas. La Sala rechaza estas alegaciones y afirma, de un lado, que el Reglamento del servicio universal es lo suficientemente detallado como para permitir la determinación de la citada metodología, y por otro, que resulta clara la competencia atribuida por la normativa vigente a esta Comisión. El Tribunal tampoco aprecia que la no aprobación del coste pueda ser calificada como arbitraria o incurra en desviación de poder y considera que la Comisión ha actuado conforme a Derecho.

- **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 21 de octubre de 2004**, por la que se desestima el recurso contencioso-administrativo interpuesto por Telefónica de España, SAU contra la Resolución de esta Comisión de 31 de enero de 2002, sobre el coste neto de la prestación del servicio universal propuesto por Telefónica para el año 2000.

Las alegaciones realizadas por Telefónica se fundamentan en que el régimen jurídico aplicable al servicio universal de telecomunicaciones y a su financiación determina la obligación de resarcir a Telefónica por la prestación del servicio. Reclama la nulidad de pleno derecho de la resolución recurrida debido a la aplicación por parte de esta Comisión de un concepto de zona no rentable pese a carecer de competencia manifiestamente para ello. Manifiesta que se ha ignorado que la metodología usada por Telefónica para el cálculo del coste neto del servicio, se ajusta plenamente a la ley. Finalmente, sostiene la anulabilidad de la resolución recurrida

por desviación de poder y ejercicio arbitrario de la potestad que la Ley General de Telecomunicaciones atribuye a esta Comisión, así como por los defectos existentes en la misma.

La Sala expone que, si bien es cierto que Telefónica debe presentar una descripción de las zonas no rentables así como la determinación del coste neto, no es menos cierto que dichos datos deben ajustarse a los criterios establecidos por esta Comisión. Esto es, la CMT no está vinculada a la descripción de zonas definidas por el operador, sino que tiene atribuida la competencia para establecer criterios generales en la determinación del coste y la posibilidad de aprobar o no el resultado del cálculo. La Sala considera que no puede apreciarse el vicio de la desviación de poder ya que no se han señalado los supuestos de hecho en que se funda, justificado su razonabilidad ni demostrado que con su actuación la Comisión pretendiese alcanzar fines distintos a los perseguidos en el ordenamiento jurídico. Por último, la Sala añade que podrá compartirse o no la motivación de la resolución impugnada pero es indudable que no produce indefensión, pues de la misma se desprenden claramente las razones que impiden a la CMT apreciar la existencia de una desventaja competitiva.

Se formula voto particular del Magistrado-Presidente, D. José Luis Sánchez Díaz solicitando un nuevo pronunciamiento que determine si en el año 2000 existió o no desventaja competitiva.

5.3.6 GRUPO CERRADO DE USUARIOS

- **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 10 de febrero de 2004**, por la que se desestima el recurso contencioso-administrativo interpuesto por Telefónica de España, SAU contra la Resolución de esta Comisión de 24 de enero de 2002, sobre la prestación del servicio telefónico disponible al público mediante un grupo cerrado de usuarios (GCU).

Las alegaciones realizadas por Telefónica se fundamentan, en primer término, en la posible incompetencia de la CMT para interpretar las normas jurídicas e innovar el ordenamiento jurídico al exigir a la recurrente nuevas obligaciones de hacer que no estaban previstas en el marco normativo regulador del servicio. Sobre este particular, la Sala manifiesta que esta Comisión no ha normado ni establecido para Telefónica obligaciones *ex novo* sino que ha instado el cumplimiento de las obligaciones que se derivan de la titularidad de una autorización general de tipo A, al amparo de la normativa vigente. De manera que, en ningún caso, los titulares de dicha autorización pueden prestar el servicio telefónico disponible al público e interconectar varios GCU entre sí a través de su red. Con ello se pretende garantizar que al amparo de una autorización general tipo A se eluda el cumplimiento de pago de las tarifas aprobadas para el servicio telefónico disponible al público, siendo sustituidas por los precios que deben abonar los miembros de un GCU.

En segundo término, se alega que la actuación de Telefónica en la comercialización del servicio de grupo cerrado de usuarios es conforme a derecho ya que el ordenamiento jurídico español no impone al proveedor del servicio de GCU las obligaciones de recabar el consentimiento de las entidades que lo integran, ni de controlar que concurran en las mismas las condiciones y requisitos para formar el GCU. Sin embargo, la Sala no acoge este motivo y considera que Telefónica no ha cumplido con su obligación, pues la información remitida no hace referencia a las actuaciones concretas de Telefónica en el presente caso, esto es, exigencia del cumplimiento de los requisitos a los distintos miembros del grupo, necesaria puesta en conocimiento de la adscripción y la conformidad con la pertenencia al mismo.

Según la definición establecida en el anexo del Reglamento de interconexión las personas que constituyan un GCU deben dedicarse a la realización en común de una determinada actividad, de forma que sus equipos y aparatos tengan por

objeto el establecimiento de comunicaciones únicamente entre los componentes del GCU, las denominadas llamadas *on net*. Para cumplir con estos requisitos será necesario acreditar que los distintos miembros del GCU desarrollan la misma específica actividad económica y, que siendo concededores, consienten (excepto en el caso de las filiales y los empleados) en formar parte del GCU, ya que en otro caso sería imposible su constitución.

- **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 29 de junio de 2004**, por la que se desestima el recurso contencioso-administrativo interpuesto por Telefónica de España, SAU contra la Resolución de la Comisión de 23 de julio de 2002, por la que se declara responsable directa a Telefónica 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, vigente en aquel momento, por el incumplimiento del resuelve tercero de la Resolución de 8 de junio de 2000, relativo a la prohibición de llevar a cabo, en el marco de futuros acuerdos, prácticas como las realizadas, debiendo hacer uso de la figura normativa del grupo cerrado de usuarios conforme a las previsiones del legislador y como han sido interpretadas por esta Comisión. Se impuso una sanción de 18 millones de euros.

La recurrente afirma que el procedimiento sancionador se ha tramitado al margen de los cauces procedimentales oportunos. Al respecto, la Sala indica que olvida lo dispuesto en el artículo 12 del Real Decreto 1398/1993, de 4 de agosto, por el que se aprueba el Reglamento del procedimiento para el ejercicio de la potestad sancionadora, que permite realizar actuaciones previas con objeto de determinar con carácter preliminar si concurren circunstancias que justifiquen la incoación de un procedimiento sancionador.

En cuanto a la alegación relativa a que esta Comisión actúa de forma arbitraria e incumpliendo los requisitos constitucionales con una inadecuada utilización de la prueba de presunciones,

la Sala hace referencia a la doctrina constitucional consolidada, recogida por el Tribunal Supremo en innumerables sentencias, consistente en la declaración de la aplicabilidad a las sanciones administrativas no sólo de los principios sustantivos derivados del artículo 25.1 de la Constitución, considerando que los principios inspiradores del orden penal son de aplicación con ciertos matices al derecho administrativo sancionador, sino también de las garantías procedimentales del artículo 24 de la Constitución, en sus dos apartados, no de forma literal, sino en la medida necesaria para preservar los valores esenciales que se encuentran en la base del precepto y la seguridad jurídica que garantiza el artículo 9 de la misma norma.

La Sala concluye que en el procedimiento sancionador del que trae causa la resolución impugnada, se ha respetado lo establecido en el artículo 134 y siguientes de la Ley 30/1992 y en el Real Decreto 1398/1993, así como el derecho a la información de la incoación y de la acusación, el derecho de defensa, el carácter contradictorio del expediente, se ha realizado la actividad instructora requerida y se han practicado las pruebas que de oficio consideró necesarias el instructor, al no haberse propuesto prueba alguna por Telefónica.

Asimismo, la recurrente niega que haya existido un incumplimiento de la Resolución de la CMT de 8 de junio de 2000. A juicio de la Sala, de acuerdo con el concepto de GCU establecido en el anexo del Reglamento de interconexión, Telefónica ha incumplido la resolución al haber constituido un GCU con la asociación AEDHE, persona jurídica diferenciada de cada una de las entidades asociadas, y distintas empresas asociadas a la misma, sin actividad común que no sea la defensa de sus intereses asociativos.

En cuanto a la proporcionalidad de la sanción, la Sala concluye que esta Comisión ha impuesto una sanción cuya cuantía está muy por debajo de la cantidad máxima establecida para las faltas muy graves e incluso para las faltas graves.

La Magistrada D^a Isabel Perelló Doménech formula voto particular referido al fundamento jurídico relativo a la proporcionalidad de la sanción enjuiciada. Considera que no se ha probado que las comunicaciones pactadas con el GCU se aplicaran a los 2.155 GCU sino sólo a dos, por lo que debería disminuirse la sanción económica.

- **Sentencia del Tribunal Supremo, de 22 de diciembre de 2004**, por la que se falla no haber lugar al recurso de casación interpuesto por Telefónica de España, SAU contra la Sentencia de la Audiencia Nacional de 6 de junio de 2001, que desestima el recurso contencioso-administrativo interpuesto por la misma entidad contra la Resolución de esta Comisión de 25 de mayo de 2000, por la que se deniega a la recurrente la petición consistente en el derecho a ofertar a sus clientes, dentro del servicio de telefonía vocal en grupo cerrado de usuarios (GCU), tanto las llamadas *on net* como las llamadas *off net*, con las condiciones y precios aplicables a dicho servicio.

La Sala de la Audiencia Nacional, en instancia, entiende derogado el Real Decreto 2031/95, de 22 de diciembre, por el que se regula el servicio de valor añadido de telefonía vocal en grupo cerrado de usuarios, como consecuencia de la entrada en vigor de la Orden de 22 de septiembre de 1998, por la que se establece el régimen aplicable a las autorizaciones generales para servicios y redes de telecomunicaciones y las condiciones que deben cumplirse por sus titulares. Por tanto, las denominadas llamadas *off net* han de considerarse excluidas del ámbito legal del servicio telefónico en GCU, en contra de lo alegado por Telefónica que aboga por la vigencia de la referida norma.

El principal motivo de casación se basa en que la normativa aplicable en el momento de verificarse la petición de Telefónica en relación con las llamadas *off net*, permitía considerarlas comunicaciones de telefonía vocal en GCU. El Tribunal Supremo rechaza este motivo, apoyándose en la Orden de 22 de septiembre de 1998, que establece determinadas limitaciones para las autorizaciones generales de tipo A, y cuyo artículo 3.1 prescribe

que, en ningún caso, sus titulares podrán prestar el servicio telefónico disponible al público, excluyéndose, por tanto, las llamadas del servicio de telefonía vocal en GCU.

Hay que añadir que la limitación tarifaria en la prestación del servicio telefónico disponible al público, como consecuencia del sometimiento a la intervención de precios establecida durante un periodo transitorio por la legislación sectorial vigente, queda completamente desvirtuada en el caso de permitir realizar las denominadas llamadas *off net* con las mismas condiciones y precios que las llamadas *on net*.

5.3.7 NUMERACIÓN

- **Sentencia del Tribunal Supremo, de 1 de diciembre de 2004**, por la que se falla no haber lugar al recurso de casación interpuesto por la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones y Colt Telecom España, SA contra la Sentencia de la Audiencia Nacional de 30 de abril de 2001, que estima el recurso contencioso-administrativo interpuesto por la entidad Telefónica de España, SAU contra la Resolución de esta Comisión de 13 de abril de 2000, sobre asignación y reserva de bloques de numeración geográfica, anulando el apartado primero de la misma y dejando sin efecto las reservas de recursos públicos de numeración concedidas a Colt Telecom España, SA.

La Sala del Tribunal Supremo sigue el razonamiento dado por la Audiencia Nacional en otros casos de similares características, y expone que una interpretación adecuada del artículo 1.2 del Real Decreto 225/1998, de 16 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de procedimiento de asignación y reserva de recursos de públicos de numeración, sólo permite la obtención de recursos públicos de numeración a los operadores que no posean título habilitante para la prestación del servicio telefónico básico, requisito que no cumplía Colt. Se obtiene la misma conclusión observando los artículos 15, 18 y 19 del mismo real

decreto, debido a que el régimen jurídico establecido respecto de las reservas de numeración impide que estas puedan ser disfrutadas de modo simultáneo con las asignaciones de números disponibles para los operadores de telecomunicaciones ya habilitados, tal y como sucede con Colt.

El principal motivo que alega Colt en este recurso de casación es la infracción del artículo 16 de la ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones, porque, a su juicio, privarla de la posibilidad de simultanear la reserva con la asignación de números de teléfono significaría tanto como privarle de una "parte sustancial" del contenido de su título habilitante en cuanto operador de telecomunicaciones. El Tribunal Supremo desestima este argumento ya que no se demuestra de modo alguno que las condiciones impuestas en el título habilitante contemplan dicha simultaneidad.

5.3.8 OPERADORES DOMINANTES

- **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 3 de mayo de 2004**, por la que se desestima el recurso interpuesto por Airtel Móvil, SA contra la Resolución de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones de 27 de julio de 2000, por la que se declara dominantes a la entidad recurrente Airtel Móvil y a otras operadoras, en los mercados nacionales de servicios de telefonía fija, de alquiler de circuitos, de servicios de telefonía móvil y de servicios de interconexión, de conformidad con el artículo 23 de la Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones, atendiendo a los datos del mercado relativos a 1999.

El primer término, la demandante reclama la nulidad de la resolución recurrida al adolecer de falta o insuficiente motivación. La Sala reconoce que existe abundante jurisprudencia constitucional que viene a justificar la exigencia de motivación como una garantía esencial, pero eso no significa que las resoluciones deban tener un contenido exhaustivo y pormenorizado de todos los aspectos que puedan plantearse, sino que resulta sufi-

ciente que se expresen los fundamentos que permitan conocer cuales han sido los razonamientos jurídicos en que se basa.

Como segundo motivo de impugnación, alega que esta Comisión debería haber utilizado el criterio establecido en la Directiva Marco para determinar la condición de operador dominante de Airtel Móvil, y no el que utiliza, amparado en el artículo 23.2 de la Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones. La Sala no acoge este motivo pues, en el momento en que se dicta la resolución impugnada, se encontraba vigente la Ley 11/1998 y las Directivas 92/94/CEE, 97/33/CE y 98/10/CE, en las que se establece como criterio determinante para ser considerado operador dominante, una cuota de mercado superior al 25 por 100 de los ingresos brutos globales generados por la utilización de las redes o por la prestación de los servicios.

Por último, la recurrente sostiene que los criterios empleados para analizar el mercado nacional de la interconexión fueron inadecuados, así como que se le había dispensado un trato discriminatorio respecto a otras operadoras en el mercado. La Sala tras analizar cada uno de los criterios utilizados por la CMT concluye que se ha efectuado una aplicación motivada y razonable de los criterios legalmente previstos.

5.3.9 OPERADORES PRINCIPALES

- **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 30 de marzo de 2004**, por la que se desestima el recurso contencioso-administrativo interpuesto por las entidades Valencia de Cable, SA, Región de Murcia de Cable, SA, Mediterránea Sur Sistemas de Cable, SA, Mediterránea Norte Sistemas de Cable, SA y Cableuropa, SAU contra la Resolución de esta Comisión de 30 de julio de 2002, en la que se acuerda la relación de operadores que tienen la consideración de principales en los mercados nacionales de telefonía fija y móvil, a los efectos del Real Decreto-Ley 6/2000, de 22 de junio, de

medidas urgentes de intensificación de la competencia en los mercados de bienes y servicios.

Los motivos del recurso se fundan en primer lugar, en que la resolución impugnada es inválida por haberse dictado una vez caducado el procedimiento del que trae causa. La Sala concluye a este respecto que la mencionada resolución fue tramitada en plazo legal, sin que pueda manifestarse que haya operado el instituto de la caducidad.

En segundo lugar, se alega que la resolución recurrida es inválida en cuanto que al declarar operador principal al grupo Cableuropa contraviene lo dispuesto en el artículo 34 del Real Decreto-Ley 6/2000. La Sala determina que el grupo Cableuropa desarrolla su actividad como un único operador nacional, aunque dicha actuación se realiza a través de diferentes sociedades con diferente estructura accionarial. Pese a ello, es evidente la unidad económica con la que procede el grupo. Teniendo en cuenta los elementos fácticos tomados en consideración por la CMT, puede decirse, en terminología de la Comisión Europea, que todas las sociedades del grupo forman con la matriz una unidad económica que les impide comportarse de forma autónoma en el mercado.

Por último, la recurrente aduce que la mencionada resolución no es de carácter válido por llevar a cabo una interpretación extensiva del artículo 34 del Real Decreto-Ley 6/2000, conculcando el derecho fundamental a la libertad de empresa consagrado en el artículo 38 de la Constitución. Ante este motivo manifiesta el tribunal que la CMT en su Resolución de 30 de julio de 2002, ha ejercido una competencia específica de control de la salvaguarda de la libre competencia que en nada socava o restringe el contenido esencial de la libertad de empresa.

5.3.10 PRECIOS Y DESCUENTOS

- **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 13 de abril de 2004**, por la que se desestima el recur-

so contencioso-administrativo interpuesto por la entidad Telefónica de España, SAU contra la Resolución de esta Comisión de 24 de enero de 2002, por la que se dispone que Telefónica debe remitir una determinada documentación en el plazo dado y además, abstenerse de realizar en el marco de futuros acuerdos, prácticas relativas a precios y descuentos que se aparten de las previsiones del legislador, tal y como han sido interpretadas por la CMT.

La entidad recurrente reclama la nulidad de la resolución recurrida pues la Comisión no tiene competencia para interpretar las normas jurídicas. La Sala destaca que la Administración actuante lo que hace es adoptar un mandato administrativo mediante una actuación concreta, lo que lleva consigo tanto la selección de la norma como su debida interpretación a fin de adoptar la decisión adecuada.

Además, Telefónica entiende que tampoco tiene competencia para instruir un expediente sancionador por infracción normativa sobre precios y tarifas del servicio público. La Sala expone que el mandato dictado por la CMT no se adopta como consecuencia de un expediente sancionador formalmente iniciado, sino como resultado de una labor de información previa donde se practican diversos requerimientos para conocer si han sido infringidas normas que vulneren la libre competencia. Para ello, la Comisión actúa ejerciendo la vigilancia de la correcta aplicación de las tarifas, de acuerdo con las competencias establecidas en el artículo 1.Dos.2, de la Ley 12/1997, de Liberalización de las Telecomunicaciones.

La Sala afirma que en esta misma línea normativa el artículo 1.2.2.f) de la citada ley confiere competencia a la Comisión para *“adoptar las medidas necesarias para salvaguardar la libre competencia en el mercado, en particular en lo que se refiere a la política de precios y de comercialización de los operadores de los servicios”*. Puntualiza que el concepto jurídico indeterminado, medidas necesarias, exige que la medida sea proporcionada al fin perseguido, la defensa

de la libre competencia y suficientemente motivada, requisitos cumplidos por esta Comisión en el presente caso.

5.3.11 PRESELECCIÓN

- **Sentencia del Tribunal Supremo, de 30 de noviembre de 2004**, por la que se desestima el recurso de casación interpuesto por Telefónica de España, SAU contra la Sentencia de la Audiencia Nacional de 18 de septiembre de 2001, que desestima el recurso contencioso-administrativo presentado por dicha entidad, contra la Resolución de esta Comisión de 2 de marzo de 2000, en la que se declaraba responsable a Telefónica de la comisión de una infracción muy grave y continuada, tipificada en el artículo 79.15 de la Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones, consistente en la imposición por parte de Telefónica a BT de un cupo máximo de solicitudes de tramitación de preselección y en la imposición del envío de las copias originales de solicitudes de preasignación.

El primer motivo aducido por la recurrente es que, según el artículo 4.6 del Real Decreto 1398/1993, de 7 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de procedimiento para el ejercicio de la potestad sancionadora, para apreciar una infracción continuada, es necesario la realización de una pluralidad de acciones y omisiones que infrinjan el mismo o semejantes procedimientos administrativos en ejercicio de un plan preconcebido o aprovechando idéntica ocasión. En cambio, en este supuesto se ha producido un único hecho típico cuyos efectos antijurídicos permanecen en el tiempo. El Tribunal Supremo rechaza este argumento al considerar que Telefónica ha realizado la pluralidad de acciones que permiten apreciar la existencia de una infracción continuada.

El segundo motivo de casación alegado consiste en la vulneración por parte de la Sala de instancia, del artículo 131.3 de la Ley 30/1992, del artículo 82 de la Ley 11/1998, así como de

la jurisprudencia elaborada sobre la aplicación en el derecho administrativo sancionador del principio de proporcionalidad, al no atemperar la sanción impuesta atendiendo a la escasa gravedad, importancia y trascendencia del hecho sancionado, la reducida perdurabilidad en el tiempo de la conducta infractora y los perjuicios supuestamente causados. El Tribunal Supremo tampoco acoge este motivo de impugnación y sostiene que la Sala de instancia, al confirmar el importe de la sanción de 450 millones de pesetas impuesta por el Consejo de la CMT, ha realizado una aplicación ponderada en relación con las circunstancias concurrentes.

Se desestima también la falta de intencionalidad aducida por Telefónica, ya que la Sala de instancia no ha incurrido en error jurídico al apreciar como criterio de graduación de la sanción impuesta la existencia de intencionalidad, sino que califica a dicha entidad de responsable por el incumplimiento *“notorio de las medidas cautelares que en su momento se acordaron”*.

Finalmente, Telefónica denuncia que la Sala de instancia vulnera el artículo 129 de la Ley 30/1992 al confirmar la validez de la sanción impuesta, cuando los hechos que se le imputan no son constitutivos de una acción antijurídica. En apoyo de este motivo de casación, Telefónica manifiesta que el carácter incompleto del procedimiento previsto en el anexo I de la Circular 1/1999 del Consejo de la CMT, provoca que hasta que se dicte por el citado organismo acuerdo definitivo resolutorio del conflicto suscitado por los operadores, dicha circular es de imposible aplicación. El Tribunal rechaza este cuarto motivo de casación y considera que la Sala de instancia no ha infringido dicho artículo, ya que sólo constituyen infracciones administrativas las vulneraciones del ordenamiento jurídico previstas como tales por una ley.

- **Sentencia del Tribunal Supremo, de 20 de diciembre de 2004**, por la que se estima parcialmente el recurso de casación interpuesto por Telefónica de España, SAU contra la Sentencia

de la Audiencia Nacional de 23 de octubre de 2001, que desestima el recurso contencioso administrativo presentado por dicha entidad, contra la Resolución de la Presidencia de la CMT de 4 de noviembre de 1999, por la que se aprueba la Circular 1/1999, de 4 de noviembre, sobre la implantación de la preasignación de operador por los operadores dominantes en el mercado de redes públicas de telecomunicación fijas. Se declara la nulidad de los párrafos tercero y cuarto del apartado séptimo de la circular por ser contrarios a derecho.

En primer término, la demandante sostiene que esta Comisión carece de potestad reglamentaria que le faculte para crear obligaciones *ex novo*. En cambio, a juicio del tribunal la circular en cuanto que regula las condiciones de la interacción entre los operadores, establece los mensajes a transmitir para los procesos de habilitación, inhabilitación y habilitación a favor de un tercero, dispone taxativamente las causas de denegación de las solicitudes de habilitación realizada por el operador beneficiario, determina un cupo diario de solicitudes de habilitación de preasignación, prevé los mecanismos para la fijación de la contraprestación económica, impone obligaciones de información y establece plazos al operador dominantes para realizar la preasignación, entra dentro del marco que es propio de su potestad normativa en los términos que le atribuye el artículo 1.Dos.2.f) de la Ley de Liberalización de las Telecomunicaciones, dada la urgente necesidad de la implantación de dichos mecanismos para el desarrollo de un mercado competitivo.

Como segundo motivo de impugnación aduce que se ha vulnerado el artículo 19.2 del Reglamento de interconexión, al reducir el apartado séptimo de la circular el plazo único de cinco días para activar la preasignación, a menos de cuatro días a partir del 1 de marzo de 2000 y a menos de tres días a partir del 1 de junio de dicho año.

El tribunal manifiesta que de la comparación de ambos preceptos resulta que se ha producido una violación de la norma superior por la inferior, en cuanto se reduce el plazo previsto en un regla-

mento mediante una circular, lesionándose con ello el principio de jerarquía normativa. Por ello, se estima el motivo invocado por la recurrente en este aspecto, anulando los párrafos tercero y cuarto del apartado séptimo de la circular por ser contrarios a lo dispuesto en el artículo 19.2 del Reglamento de interconexión.

En tercer lugar, se alega que el apartado octavo de la circular establece una obligación *ex novo*, consistente en la prohibición de efectuar prácticas de recuperación de clientes, no prevista en el ordenamiento jurídico, frente a lo cual se señala que dicha argumentación no puede acogerse, ya que el precepto impugnado entra dentro del marco del artículo 1.Dos.2.f) de la Ley 12/1997, puesto que se trata de salvaguardar la libre competencia en el mercado de las telecomunicaciones.

Por último, la recurrente sostiene que el apartado décimo de la circular, que contempla el plazo de un mes para alcanzar un acuerdo, es contrario al artículo 2.4 del Reglamento de interconexión, según el cual *“los acuerdos de interconexión se establecerán libremente entre las partes y tomarán en consideración los aspectos a los que se refiere el artículo 8. Dichos acuerdos deberán formalizarse en el plazo máximo de cuatro meses, contados desde la fecha de solicitud de iniciación de la negociación”*.

Según el Tribunal Supremo, esta vertiente del recurso no puede acogerse, pues como razona la sentencia recurrida, el plazo que se prevé en la circular se refiere a los acuerdos entre operadores respecto a la preasignación de operador, mientras que el Reglamento de interconexión se refiere a los acuerdos de interconexión, por lo que no existe la contradicción entre ambos preceptos que la parte recurrente intenta encontrar.

5.3.12 REQUERIMIENTOS DE INFORMACIÓN

- **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 1 de marzo de 2004**, por la que se inadmite el recur-

so contencioso-administrativo interpuesto por Antena 3 Televisión, SA contra la reiteración del requerimiento de información del Presidente de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones de 17 de octubre de 2002.

En el citado requerimiento, reiteración del efectuado el 23 de septiembre de 2002, se indicaba que el primer requerimiento no se había cumplimentado en el plazo concedido al efecto y que la denunciante EHS, SL había solicitado a esta Comisión que adoptara las medidas necesarias para que pudiera publicitar sus contenidos en dichas cadenas televisivas en un entorno de competencia. Finalmente se advertía que de no cumplimentarse el mismo podría dar lugar a la incoación del expediente sancionador correspondiente.

La Sala atendiendo previamente a la posible concurrencia de la causa de inadmisión consistente en haberse interpuesto el recurso contencioso-administrativo frente a un acto administrativo inimpugnable por ser de mero trámite, resuelve con base a los siguientes argumentos:

- Respecto a las anteriores sentencias que habían confirmado que el requerimiento de información pone fin a la vía administrativa, la Sala manifiesta que no existe ningún impedimento para que un tribunal pueda modificar el criterio jurídico sostenido siempre que dicho cambio sea motivado y razonable.
- Se afirma que no debe confundirse el acto de trámite impugnado con la posibilidad de impugnar el acto de incoación de un procedimiento sancionador que pudiera tener lugar como consecuencia del incumplimiento reiterado de los requerimientos de información efectuados. El acto impugnado se limita a advertir de esa posibilidad legalmente contemplada sin incoar por sí misma el citado procedimiento.
- Por último, manifiesta que estamos ante un acto que se limita a recabar información de una de las partes para contrastar la veracidad de lo denunciado ante ella, y obtener

así los datos que precisa para tomar posteriormente una decisión, así como, que la información requerida no puede ocasionar perjuicio alguno a la parte que debe facilitarla. El requerimiento de información no constituye un fin en sí mismo, sino un acto de trámite que es necesario cumplimentar para que la CMT pueda adoptar una decisión respecto al conflicto planteado por EHS, SL.

- **Sentencia del Tribunal Supremo, de 29 de abril de 2004**, por la que se estima el Recurso interpuesto por Canal Satélite Digital, SL casando y anulando la sentencia dictada con fecha 8 de marzo de 2000 por la Audiencia Nacional, en el recurso contencioso-administrativo 485/1999. De igual forma, anula el requerimiento de información de 15 de enero de 1999, que fue dirigido por el Presidente de la CMT a la sociedad recurrente, por no ser el mismo conforme a derecho.

La Audiencia Nacional, en instancia, como fundamento de su decisión para desestimar el recurso contencioso-administrativo y declarar conforme a derecho el requerimiento de información, considera que la cuestión litigiosa se centra en determinar si el Presidente de esta Comisión es competente para efectuar tal requerimiento de información a la entidad actora. La Audiencia Nacional se apoya en que la Resolución del Consejo de esta Comisión, de 17 de diciembre de 1998, vino a declarar al Presidente competente para el ejercicio de requerimientos de información.

El recurso de casación presentado por Canal Satélite Digital, SL se fundamenta, al igual que en el recurso de instancia presentado ante la Audiencia Nacional, en la supuesta incompetencia del Presidente de esta Comisión para efectuar el mencionado requerimiento.

El Tribunal Supremo sostiene que el artículo 30 del Reglamento de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones establece que la CMT

podrá recabar cuanta información requiera para el ejercicio de sus funciones de las entidades que operen en el sector de las telecomunicaciones, las cuales estarán obligadas a suministrarla. Por otro lado, el artículo 32 de la misma norma dispone que corresponde al Consejo de la CMT el ejercicio de todas las funciones previstas en el capítulo II del citado reglamento, entre las que se encuentra la mencionada en el artículo 30. Por su parte, el Presidente tiene atribuidas las funciones que están enumeradas en el artículo 38.2 de dicho reglamento. De lo anterior, podemos deducir, concluye la Sala, que el Presidente tiene atribuidas las funciones que expresamente se detallan en dichos preceptos, y residualmente las no reservadas a otros órganos, las que éstos le deleguen o las demás que le atribuya el ordenamiento jurídico. Así, estando la competencia de requerir información a los operadores, atribuida por el referido artículo 30 al Consejo, *“y no habiendo sido delegada por éste en el Presidente, resulta claro decidir que es el Consejo el órgano encargado de efectuar el requerimiento, y, por tanto, el Presidente ha actuado con extralimitación de sus competencias”*.

- **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 2 de noviembre de 2004**, por la que se inadmite el recurso contencioso-administrativo interpuesto por Gestevisión Telecinco, SA contra el requerimiento de información efectuado por el Presidente de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, de 19 de septiembre de 2002, y los reiteros primero y segundo del mismo, de 17 de octubre y 5 de noviembre de 2002, respectivamente, por los que se requiere a la entidad recurrente para que facilite determinada información relativa a un servicio de televenta gestionado por dicha entidad.

La Sala se refiere a lo ya resuelto en las Sentencias de la Audiencia Nacional de fechas 1 de marzo de 2004 y 11 de mayo del mismo año. Así, respecto a la posible concurrencia de la causa de inadmisión consistente en haberse interpuesto el recurso contencioso-administrativo frente a

un acto administrativo inimpugnable por ser de mero trámite, manifiesta que no existe ningún impedimento para que un tribunal pueda modificar el criterio jurídico sostenido, siempre que dicho cambio sea motivado y razonable. Añade que no debe confundirse el acto de trámite impugnado con la posibilidad de impugnar el acto de incoación de un procedimiento sancionador que pudiera tener lugar como consecuencia del incumplimiento reiterado de los requerimientos de información efectuados. El acto impugnado se limita a advertir sobre esa posibilidad, legalmente contemplada en el artículo 79.17 de la Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones precedente del artículo 53.x) de la Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones, sin incoar por sí misma el citado procedimiento.

Por tanto, para que pueda ser considerado como acto de trámite cualificado y ser impugnado independientemente debe decidir directa o indirectamente sobre el fondo del asunto, determinar la imposibilidad de continuar el procedimiento o producir indefensión o perjuicio irreparable a derechos o intereses legítimos de la entidad recurrente, lo que, en este caso, no es apreciado por la Sala. La Magistrada D^a Isabel Perelló Doménech formula voto particular entendiendo los requerimientos de información producidos en estos recursos como actos de trámite cualificados y por tanto susceptibles de impugnación autónoma.

5.3.13 SISTEMA DE CONTABILIDAD DE COSTES

- **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 14 de mayo de 2004**, por la que se desestima el recurso contencioso-administrativo interpuesto por la entidad Airtel Móvil, SA contra la Resolución de esta Comisión de 11 de julio de 2002, por la que se inadmite a trámite el recurso de reposición interpuesto por Airtel contra la resolución de la CMT de 16 de mayo de 2002, por la que se aprueba el sistema de contabilidad de costes de Airtel Móvil, SA.

La recurrente manifiesta que el recurso de reposición se interpuso en tiempo hábil, esto es, dentro del plazo de un mes legalmente previsto, pues, notificada la Resolución de la Comisión el día 17 de mayo de 2002, el cómputo del plazo de conformidad con el artículo 48.2 de la Ley 30/1992 se inicia el día siguiente, 18 de mayo de 2002 y, por tanto, el plazo para la presentación de recurso de reposición culmina el día 18 de junio de 2002 a las 12 de la noche. En consecuencia, dado que el recurso planteado por Airtel tuvo entrada en el registro de la CMT el día 18 de junio de 2002, a las 11 horas y 29 minutos, el mismo fue presentado dentro del plazo legalmente previsto.

La Audiencia Nacional aclara que es doctrina legal consolidada que en los plazos que se cuentan por meses el plazo concluye, ya dentro del mes correspondiente, el día que se designa con la misma cifra que identifica el día de la notificación o publicación.

Aún cuando la resolución combatida no manifiesta de forma expresa cual es el criterio seguido, es evidente que realiza el cómputo de plazo de un mes establecido en la Ley 30/1992 de acuerdo con el sistema de "fecha a fecha". En aplicación de este sistema, la resolución impugnada declara que notificado el acto administrativo que se intenta recurrir el día 17 de mayo de 2002, el último día hábil fue el 17 de junio de 2002 y, por tanto, cuando se presentó el recurso de reposición el día siguiente 18, el plazo había perecido por lo que incurrió en extratemporaneidad determinante de su inadmisión.

5.3.14 TASAS

- **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 25 de noviembre de 2004**, por la que se desestima el recurso contencioso-administrativo interpuesto por Telefónica de España, SAU contra la Resolución del Tribunal Económico-Administrativo Central de fecha 6 de junio de 2002, por la que se confirma la liquidación de la Comisión del

Mercado de las Telecomunicaciones de 29 de marzo de 2000, practicada a Telefónica en concepto de tasas por numeración.

La demandante sostiene que la tasa por numeración únicamente debe girarse en el momento de la asignación y no con carácter periódico, que la cuantía exigida no se corresponde con el coste de la actividad, así como, que resulta cuestionable la aplicación del artículo 72.4 de la Ley 11/1998, de 24 de abril, General de las Telecomunicaciones, cuando la numeración asignada tiene menos de nueve dígitos.

Respecto de la primera cuestión formulada la Audiencia manifiesta que el devengo de la tasa no se produce sólo en el acto administrativo de asignación sino que tiene lugar periódicamente, con arreglo a lo dispuesto en el párrafo segundo del artículo 72 de la Ley 11/1998, el cual dispone expresamente que *"la tasa se devenga anualmente"*. No debe confundirse, por tanto, el hecho imponible, asignación de la numeración, con el devengo de la tasa.

La Sala rechaza también el argumento relativo a que la cuantía de la tasa debe estar vinculada al coste real del servicio o actividad de que se trate. La Ley 11/1998 establece que, el valor de cada número se determina anualmente en la Ley de Presupuestos Generales del Estado y es la propia Ley 11/1998, de 24 de abril, General de las Telecomunicaciones la que, a falta de determinación por la Ley de Presupuestos, fija transitoriamente la cuantía en cinco pesetas por cada número. Además, atendiendo al último párrafo del artículo 72, *"el importe de la tasa en cuestión se destinará a financiar los gastos que soporte la Administración General del Estado en la planificación, control y gestión del Espacio Público de Numeración."*

Finalmente, considera correcta la aplicación de la regla prevista en el párrafo cuarto del artículo 72, a los efectos de liquidar la tasa, cuando la numeración asignada tenga menos de nueve dígitos, ya que la norma establece que son los ceros

los que completan las nueve cifras, añadiendo antes el 1 al número que ya está asignado, de manera que cada número corto de cuatro cifras equivale, frente a lo que alega Telefónica que contabiliza el número 1 para completar las nueve cifras, a la asignación de 100.000 números.

5.3.15 TELEVISIÓN POR CABLE

- **Auto del Tribunal Supremo, de 27 de septiembre de 2004**, por la que se declara sin objeto el procedimiento promovido, por pérdida sobrevenida del objeto, procediendo al archivo del recurso de casación interpuesto por la entidad Víde Comunitario del Suroeste, SL contra la Sentencia de 7 de febrero de 2001 del Tribunal Superior de Justicia de Madrid, que desestima el recurso presentado contra la Resolución de la Comisión de 30 de abril de 1998, por la que se deniega el otorgamiento de una concesión especial para la prestación del servicio de telecomunicaciones por cable.

La Sala sostiene que se ha producido la pérdida del mismo por satisfacción extraprocesal de la pretensión de la recurrente, ya que, en virtud de la disposición transitoria décima de la Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones, el actor ha obtenido autorización para la emisión de televisión por cable, sin precisar del otorgamiento de la oportuna concesión administrativa.

5.3.16 TERMINALES DE USO PÚBLICO

- **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 17 de noviembre de 2004**, por la que se estima parcialmente el recurso contencioso-administrativo interpuesto por Telefónica de España, SAU contra la Resolución de esta Comisión de 18 de julio de 2002, sobre actuaciones de Telefónica respecto a las empresas de telefonía de uso público y frente a la Resolución de 12 de septiem-

bre de 2002, que desestima el recurso de reposición interpuesto por dicha entidad contra la resolución anterior. La Sala anula el apartado segundo de la parte dispositiva de la Resolución de 18 de julio de 2002.

El primer motivo aducido es la incompetencia de la CMT para autorizar cualquier modificación en los contratos suscritos entre Telefónica y las empresas de telefonía de uso público. A este respecto la Sala declara que la Comisión tiene habilitación competencial para someter a su autorización la modificación de tales contratos, en virtud de lo previsto en los artículos 1 y 2 párrafos c) y f) de la Ley 12/1997, los artículos 22 y 25 de la Ley 11/1998 de 24 de noviembre de 1998, General de Telecomunicaciones, y los artículos 13 y 16.4 de la Directiva 98/10/CEE.

En segundo lugar se alega la incompetencia de esta Comisión para imponer a Telefónica la obligación de cesar, en el plazo de tres días, en cualquier tipo de comunicación a terceros. La Sala acoge este motivo de impugnación dada la escasa e inconcreta argumentación recogida al respecto, por lo que procede la anulación del apartado segundo de la parte dispositiva de la mencionada Resolución de 18 de julio de 2002.

Como tercer motivo se expone que la CMT, como regulador, no puede sancionar o acordar la incoación de expediente sancionador. En este sentido, la Audiencia recuerda a Telefónica que la Ley 12/1997 atribuye a esta Comisión, para el cumplimiento de los fines que le son propios, entre otras competencias, el ejercicio de la potestad sancionadora.

Por último, Telefónica sostiene que la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones ha utilizado la potestad que tiene reconocida para recabar información con el único propósito de obtener los datos necesarios para iniciar un procedimiento sancionador contra la entidad recurrente. Sobre este argumento la Sala manifiesta

que la CMT ha actuado a instancia de una serie de empresas a la hora de proceder a recabar información, y que ha sido la conducta de Telefónica la que ha motivado la incoación de los oportunos expedientes sancionadores. Añade que la mera incoación no comporta por sí misma la imposición de sanción ni limitación alguna de los derechos del afectado.

5.3.17 TÍTULOS HABILITANTES

- **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 20 de julio de 2004**, por la que se desestima el recurso contencioso-administrativo interpuesto por la entidad Agrupación de Operadores de Cable, AIE (AOC) contra la Resolución de esta Comisión de 7 de marzo de 2002, por la que se resuelven los recursos de reposición contra diversos acuerdos adoptados por la CMT relativos al otorgamiento de autorizaciones generales de tipo C.

La parte recurrente impugna la citada resolución en cuanto habilita para prestar los servicios de video a la carta o casi bajo demanda al amparo de una autorización tipo C, cuando tales servicios no están liberalizados, sino que son servicios públicos de difusión que sólo pueden prestarse amparados por la correspondiente concesión. Se basa en el artículo 42 del Real Decreto 2066/1996, artículo 25.1 de la Ley 31/1987, de 18 de diciembre, de Ordenación de las Telecomunicaciones (LOT) y en la disposición adicional tercera del Real Decreto 2169/1998, así como en la práctica establecida por el Ministerio de Ciencia y Tecnología. Señala que es irrelevante para calificar a un servicio como de difusión el elemento de interactividad, porque es el mismo en estos servicios que en el servicio de difusión de televisión cuando el usuario pasa de un canal a otro.

Para esta Comisión tales servicios no son servicios de difusión de acuerdo con la definición contenida en el artículo 25.1 de la LOT, en el que se exige que la comunicación se produzca en un solo sentido. Por tanto, la ausencia de interactividad

entre el emisor y el destinatario de la comunicación constituye el elemento definidor del servicio público de difusión.

La cuestión planteada en este proceso es sustancialmente similar al resuelto por la Sentencia de la Audiencia Nacional de 13 de mayo de 2003, consistente en determinar si tales servicios son servicios públicos de difusión, por tanto, excluidos del ámbito de aplicación de la LGT, pudiendo prestarse sólo al amparo de una concesión, o son servicios de telecomunicaciones que requieren alguno de los títulos habilitantes previstos, como sostiene la CMT.

La Sala expresa el mismo parecer que el de la CMT señalando que, en virtud de la normativa vigente, los servicios audiovisuales casi bajo demanda y audiovisual a la carta, al igual que el audiovisual bajo demanda, como servicios de telecomunicaciones, podrán ser prestados al amparo de una autorización general tipo C, sin perjuicio de que los titulares de una concesión administrativa para la prestación de un servicio de difusión de televisión puedan también prestarlos al amparo de la misma.

5.4 JURISPRUDENCIA COMUNITARIA

- **Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas (Sala quinta), de 7 de enero de 2004**, en el Asunto C-500/01 Comisión de las Comunidades Europeas contra el Reino de España, por la que se declara que el Reino de España ha incumplido las obligaciones que le incumben en virtud de la Directiva 90/388/CEE de la Comisión, de 28 de junio de 1990, relativa a la competencia en los mercados de los servicios de telecomunicaciones, en su versión modificada por la Directiva 96/19/CE de la Comisión, de 13 de marzo de 1996, al no haber adoptado las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas necesarias para ajustarse a lo dispuesto en el artículo 4 de dicha Directiva que dispone que "[...] Los Estados miembros permitirán que sus organismos de telecomunicaciones reajusten las tarifas en fun-

ción de las condiciones específicas del mercado y de la necesidad de garantizar la disponibilidad de un servicio universal asequible; en particular, los Estados miembros les permitirán adaptar las cuotas vigentes que no se rijan por los costes y que eleven el precio de la prestación del servicio universal, con objeto de lograr unas tarifas basadas en los costes reales. Si estos reajustes no se pudieran llevar a cabo antes del 1 de enero de 1998, los Estados miembros afectados deberán informar a la Comisión de la eliminación progresiva de los desequilibrios de tarifas que aún persistan, adjuntando un calendario de aplicación preciso [...]"

- **Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas (Sala quinta), de 7 de enero de 2004**, en el Asunto C- 58/02 Comisión de las Comunidades Europeas contra el Reino de España, por la que se declara que el Reino de España ha incumplido las obligaciones que le incumben en virtud de la Directiva 98/84/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de noviembre de 1998, relativa a la protección jurídica de los servicios de acceso condicional o basados en dicho acceso, al no haber adoptado las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas necesarias para cumplir dicha directiva. Se persigue aproximar las disposiciones de los Estados miembros en la adopción de las medidas oportunas contra los dispositivos ilícitos que permitan el acceso no autorizado a servicios protegidos.
- **Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas (Gran Sala), de 14 de septiembre de 2004**, en el Asunto C 19/03 (petición de decisión prejudicial planteada por el Landgericht

München, Alemania) sobre el redondeo de los importes monetarios en las comunicaciones telefónicas, por la que se declara que:

- Una tarifa, como el precio por minuto objeto del litigio principal, no constituye un importe monetario que se haya de abonar o contabilizar en el sentido de la primera frase del artículo 5 del Reglamento (CE) nº 1103/97 del Consejo, de 17 de junio de 1997, sobre determinadas disposiciones relativas a la introducción del euro, y, por ello, no tiene que ser redondeada en todos los casos al céntimo más próximo. El hecho de que dicha tarifa se determine como un múltiplo de la unidad utilizada como base de cálculo del importe de la factura o que constituya, desde el punto de vista del consumidor, la unidad básica para determinar el precio de los bienes o servicios de que se trate carece de relevancia a estos efectos.
- El Reglamento nº 1103/97 debe interpretarse en el sentido de que no se opone a que se redondeen al céntimo más próximo importes distintos de los que hayan de ser abonados o contabilizados, siempre que esta forma de redondeo sea compatible con el principio de continuidad de los contratos garantizado por el artículo 3 del mismo reglamento y con el objetivo de neutralidad de la transición al euro que persigue dicho reglamento, esto es, siempre que esta forma de redondeo no afecte a las obligaciones contractuales asumidas por los agentes económicos, incluidos los consumidores, y que no altere de forma significativa el precio que efectivamente deba ser abonado.

ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

6

ÍNDICE DEL CAPÍTULO 6

6. ESTADÍSTICAS DEL SECTOR	315
6.1 MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES	315
6.1.1 FACTURACIÓN	315
1. Ingresos por operaciones	315
2. Ingresos por operaciones y tipo de operador	316
3. Variación interanual 2004/2003 de ingresos por operaciones	316
4. Ingresos por operaciones	317
5. Ingresos por tipo de operador por servicios finales y mayoristas	317
6. Ingresos por operador y servicios finales en 2004	318
7. Ingresos por tipo de operador y servicio de comunicaciones de empresa en 2004	318
8. Ingresos por tipo de operador y servicio mayorista en 2004	319
9. Ingreso por empleado	319
10. Ingreso medio por empleado	319
6.1.2 INVERSIÓN	320
11. Inversión en el sector de las telecomunicaciones	320
12. Inversión en el sector de las telecomunicaciones por tipo de operador	320
13. Inversión en el sector de las telecomunicaciones	321
14. Inversión en 2004 por grupos empresariales	321
15. Inversión del sector respecto de la formación bruta del capital fijo (porcentaje/total)	322
6.1.3 EMPLEO	322
16. Empleo en el sector de las telecomunicaciones	322
6.1.4 GASTO PUBLICITARIO	322
17. Gasto en publicidad y promoción en el sector de las telecomunicaciones	322
18. Gasto en publicidad y promoción en el sector de las telecomunicaciones	323
19. Gasto en publicidad por grandes grupos empresariales en 2004	323
6.1.5 RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN	324
20. Resultados de explotación del sector de las telecomunicaciones	324
21. Resultados de explotación por empleado	324
22. Resultados netos del sector de las telecomunicaciones	324
6.1.6 CUOTAS DE MERCADO	325
23. Ingresos por operaciones en 2004	325
24. Ingresos por grandes grupos empresariales en 2004	325
6.1.7 EL SECTOR EN LA ECONOMÍA NACIONAL	326
25. Importancia económica del sector de las telecomunicaciones	326
6.1.8 RATIOS ECONÓMICO-FINANCIEROS Y DE PRODUCTIVIDAD (AGENTES SELECCIONADOS)	327
a) Operadores de telefonía fija	327
26. Ratios económico-financieros en el mercado de telefonía fija	327
27. Ratios económico-financieros en el mercado de telefonía móvil	327
b) Operadores de telefonía móvil	327
28. Productividad de los operadores móviles en 2004	328
6.2.1 ELEMENTOS CONDUCTORES	328
a) Infraestructuras de acceso	328
29. Accesos por tipo de soporte en 2004	328
30. Accesos instalados por tipo de soporte y grupos de operadores en 2004	329
31. Accesos en servicio por tipo de soporte y grupo de operadores en 2004	329
32. Accesos por tipo de servicio y grupo de operadores en 2004	330
b) Infraestructuras radioeléctricas de acceso o cobertura	330
33. Estaciones base por tecnología	330
c) Infraestructuras troncales	330
34. Kilómetros de red de transporte por tipo de transmisión	330
35. Kilómetros de red de transporte propia por capacidad	331
36. Capacidad de fibra oscura por operador (tendido) en 2004	331
37. Capacidad de fibra oscura por operador (pares de fibra) en 2004	331
38. Número de transpondedores por satélite	332
39. Capacidad de la red de transporte vía satélite y tipo de uso	332

40. Capacidad contratada por satélite	332
41. Capacidad de los cables submarinos que amarran en España por país de procedencia en 2004	333
6.2.2 EQUIPAMIENTO DE CONMUTACIÓN	333
a) Conmutación en redes fijas y redes móviles	333
42. Elementos de conmutación telefonía fija	333
43. Elementos de conmutación telefonía fija en 2004	334
44. Elementos de plataformas de desarrollo de telefonía fija	334
45. Elementos de conmutación de telefonía móvil	334
47. Elementos de conmutación de telefonía móvil en 2004	335
b) Conmutación en redes de datos	335
48. Elementos de transmisión de datos	335
49. Puertos de datos por tecnología en 2004	336
6.2.3 EQUIPAMIENTO DE INTERCONEXIÓN	336
50. Puntos de interconexión en 2004	336
51. Enlaces de interconexión en 2004	336
6.3 DATOS DEL MERCADO	337
6.3.1 TELEFONÍA FIJA	337
a) Número de operadores	337
52. Número de operadores que prestan servicio de telefonía fija	337
b) Líneas totales	337
53. Número de líneas en servicio al mercado final	337
54. Tasa de penetración de la telefonía fija	337
c) Minutos tráfico	338
55. Minutos cursados por tipo de tráfico	338
56. Minutos cursados por tipo de tráfico	338
57. Minutos por tipo de tráfico y segmento en 2004	339
58. Minutos por tipo de tráfico y segmento en 2004	339
59. Tráfico medio por línea en servicio	340
60. Variación interanual del tráfico medio por línea en servicio	340
d) Ingresos totales	340
61. Ingresos por servicios finales de telefonía fija	340
62. Ingresos totales por servicios finales de telefonía fija en 2004	341
63. Ingresos totales por servicios finales de telefonía fija	341
64. Ingresos por tráfico. Servicio medido según tipo de tráfico	342
65. Ingresos por tráfico. Servicio medido según tipo de tráfico	342
66. Ingresos por tipo de tráfico y segmento en 2004	343
67. Ingresos por tipo de tráfico y segmento en 2004	343
68. Clientes por tipo de acceso	343
f) Precios y otros ratios relevantes	344
69. Ratio de línea en servicio al mercado final por clientes en 2004	344
70. Ingresos por cliente promedio y segmento en 2004	344
71. Ingreso medio por línea en servicio	344
72. Ingreso medio por minuto y tipo de tráfico	345
73. Ingreso medio en euros por minuto, tipo de tráfico y segmento en 2004	345
g) Cuotas de mercado	346
74. Ingresos y cuota de mercado del servicio telefónico básico fijo en 2004	346
75. Cuota de mercado de Telefónica de España por ingresos	346
76. Cuota de mercado de Telefónica de España por ingresos	347
77. Ingresos y cuota de mercado por llamadas metropolitanas en 2004	347
78. Ingresos y cuota de mercado por llamadas metropolitanas voz en 2004	347
79. Ingresos y cuota de mercado por acceso a Internet originado por operadores que prestan servicio de telefonía fija en 2004	348
80. Ingresos y cuota de mercado por acceso a Internet en su conjunto en 2004	348
81. Ingresos y cuota de mercado por llamadas provinciales 2004	349
82. Ingresos y cuota de mercado por llamadas interprovinciales en 2004	349
83. Ingresos y cuota de mercado por llamadas internacionales en el tercer trimestre de 2004	349
84. Ingresos y cuota de mercado por llamadas de fijo a móvil en 2004	350

85. Ingresos y cuota de mercado por llamadas de inteligencia de red en 2004	350
86. Tráfico y cuotas de mercado del servicio telefónico básico fijo en 2004	350
87. Cuota de mercado de Telefónica de España por tráfico	351
88. Clientes y cuotas de mercado por segmento en 2004	351
89. Clientes y cuotas de mercado de acceso directo	352
90. Líneas en servicio al mercado final y cuotas de mercado por segmento en 2004	352
6.3.2 COMUNICACIONES MÓVILES	353
a) Número de operadores	353
91. Número de operadores que prestan servicios de comunicaciones móviles	353
b) Minutos tráfico	353
92. Minutos por tráfico cursado de telefonía móvil automática	353
93. Minutos por tráfico en telefonía móvil automática por tipo de contrato	353
94. Minutos por tráfico en telefonía móvil automática	354
95. Mensajes cortos en telefonía móvil automática	354
c) Ingresos totales	355
96. Ingresos totales por servicios finales	355
97. Ingresos totales por servicios finales	355
98. Ingresos de telefonía móvil automática por servicios	355
99. Ingresos de telefonía móvil automática por servicios	356
100. Ingresos por tráfico en telefonía móvil automática por tipo de contrato	356
101. Ingresos por tráfico en telefonía móvil automática por tipo de contrato	357
d) Clientes	357
102. Número de clientes de servicios de comunicaciones móviles	357
103. Clientes de comunicaciones móviles	358
104. Tasa de penetración en telefonía móvil automática	358
105. Número de clientes en telefonía móvil automática	358
e) Precios y otras ratios relevantes	359
106. Estimaciones del mercado de la telefonía móvil automática por segmentos residencial y negocios en 2004	359
107. Tráfico por cliente promedio	359
108. Tendencia de la telefonía móvil automática	359
109. Ingreso por minuto facturado según tipo de tráfico	360
110. Ingreso por minuto facturado según tipo de tráfico	360
111. Ingreso por cliente y tipo de servicio	361
f) Cuotas de mercado	361
112. Ingreso por tipo de servicio	361
113. Cuotas de mercado por ingresos totales	362
114. Ingreso por tráfico y tipo de contrato	362
115. Cuota de mercado por ingresos de tráfico y tipo de contrato	362
116. Tráfico por operador	363
117. Tráfico por operador	363
118. Mensajes cortos	363
119. Mensajes cortos	363
120. Clientes por tipo de contrato	364
121. Cuotas de mercado de clientes por tipo de contrato	364
122. Ganancia neta de clientes por tipo de contrato	364
6.3.3 SERVICIOS MAYORISTAS	365
a) Transporte y difusión de la señal audiovisual	365
123. Número de operadores que prestan servicios de transporte y difusión de la señal audiovisual	365
124. Ingresos por servicios de transporte y difusión de la señal audiovisual	365
125. Ingresos por servicios de transporte de la señal audiovisual	365
126. Ingresos por servicios de difusión de la señal audiovisual	365
127. Número de clientes por servicios de transporte de la señal audiovisual	366
128. Número de clientes por servicios de difusión de la señal audiovisual	366
129. Clientes y cuotas de mercado de servicios de transporte de la señal audiovisual	366
130. Clientes y cuotas de mercado de servicios de difusión de la señal audiovisual	367
131. Ingresos y cuotas de mercado de servicios de transporte de la señal audiovisual	367
132. Ingresos y cuotas de mercado de servicios de difusión de la señal audiovisual	367

b) Servicios de interconexión	368
133. Número de operadores que prestan servicios de interconexión	368
134. Tráfico por servicios de interconexión	368
135. Tráfico por servicios de interconexión	369
136. Número de mensajes cortos	369
137. Ingresos por servicios de interconexión	370
138. Ingresos por servicios de interconexión	371
139. Ingreso medio por minuto por servicios de interconexión	372
140. Tráfico y cuotas de mercado por servicios de interconexión en red fija	372
141. Ingresos y cuotas de mercado por servicios de interconexión en red fija	373
142. Tráfico y cuotas de mercado por servicios de interconexión en red móvil	373
143. Ingresos y cuotas de mercado por ingresos de servicios de interconexión en red móvil	373
c) Alquiler de circuitos a operadores	374
144. Número de operadores que prestan servicios de alquiler de circuitos a operadores	374
145. Número de circuitos alquilados por tecnologías	374
146. Longitud de circuitos alquilados por tecnologías	374
147. Circuitos alquilados a operadores	375
148. Ingresos por alquiler de circuitos a operadores	375
149. Ingreso medio por circuito alquilado	375
150. Ingresos por tipo de tecnología 2004	375
151. Número de clientes e ingresos medios por cliente	376
152. Ingresos y cuotas de mercado por servicios de alquiler de circuitos a operadores. Año 2004	376
153. Clientes y cuotas de mercado por servicios de alquiler de circuitos a operadores. Año 2004	376
d) Transmisión de datos a operadores	377
154. Número de operadores que prestan servicios de transmisión de datos a operadores	377
155. Ingresos por servicios de transmisión de datos	377
156. Ingresos por servicios de transmisión de datos y tecnología	377
157. Clientes de servicios de transmisión de datos	377
158. Clientes por líneas dedicadas de datos	378
159. Ingresos y cuotas de mercado por servicios de transmisión de datos	378
160. Ingresos por servicios ADSL mayorista	379
161. Clientes de servicios ADSL mayorista	379
f) Otros servicios mayoristas	379
162. Número de operadores que prestan otros servicios mayoristas	379
163. Ingresos por otros servicios mayoristas	380
164. Ingreso medio por otros servicios mayoristas	380
165. Clientes por otros servicios mayoristas	381
g) Tamaño del mercado de servicios mayoristas	381
166. Ingresos por servicios mayoristas	381
167. Ingresos por servicios mayoristas	381
a) Alquiler de circuitos	382
168. Número de operadores que prestan servicio de alquiler de circuitos a clientes finales	382
169. Longitud de circuitos alquilados por tecnologías	382
170. Número de circuitos alquilados por tecnologías	382
171. Número de circuitos alquilados a clientes finales	383
172. Ingresos por alquiler de circuitos	383
173. Ingreso medio anual por circuito alquilado	383
174. Ingresos por tipo de tecnología en trimestre 2004	383
175. Número de clientes e ingreso medio por cliente	384
176. Ingresos y cuotas de mercado por servicios de alquiler de circuitos	384
177. Clientes de mercado por servicios de alquiler de circuitos	384
b) Transmisión de datos	385
178. Número de operadores que prestan servicios de transmisión de datos	385
179. Ingresos por servicios de transmisión de datos	385
180. Ingresos por servicios de transmisión de datos	385
181. Ingresos por líneas dedicadas de datos	385
182. Ingresos por líneas dedicadas de datos	386

183. Clientes de servicios de transmisión de datos	386
184. Número de clientes por líneas dedicadas de datos	386
185. Número de clientes por líneas dedicadas de datos	387
186. Ingresos y cuotas de mercado por servicios de transmisión de datos	387
c) Comunicaciones corporativas	388
187. Número de operadores que prestan servicios de comunicaciones corporativas	388
188. Ingresos por servicios de comunicaciones corporativas	388
189. Número de clientes por servicios de comunicaciones corporativas	388
190. Ingreso medio por cliente por servicios de comunicaciones corporativas	388
191. Ingresos y cuota de mercado por facturación por servicios de comunicaciones corporativas en trimestre de 2004	389
d) Tamaño del mercado de comunicaciones de empresa	389
192. Ingresos por servicios de comunicaciones de empresa	389
6.3.5 SERVICIOS DE INTERNET	390
a) Número de operadores	390
193. Número de operadores que prestan servicios telemáticos	390
b) Ingresos totales	390
194. Ingresos de proveedores de servicios de Internet	390
195. Ingresos de proveedores de servicios de Internet	390
196. Ingresos de proveedores de servicios de Internet	390
197. Ingresos por servicios de Internet	391
198. Ingresos por servicios de Internet	392
c) Clientes	393
199. Usuarios por servicios de Internet	393
200. Usuarios por servicios de Internet	394
d) Cuotas de mercado	395
201. Ingresos y cuotas de mercado por proveedores de servicios de Internet	395
202. Usuarios por proveedores de servicios de Internet	395
203. Ingresos por servicios de acceso dedicado	396
204. Cuotas de mercado por ingresos de servicios de acceso dedicado	396
205. Clientes por acceso dedicado	397
206. Cuotas de mercado por clientes por servicios de acceso dedicado	397
207. Ingresos por servicios de acceso conmutado	398
208. Cuotas de mercado por ingresos de servicios de acceso conmutado	398
209. Clientes por servicios de acceso conmutado	399
210. Cuotas de mercado de clientes de servicios de acceso conmutado	399
6.3.6 SERVICIOS AUDIOVISUALES	400
a) Número de operadores	400
211. Número de operadores que prestan servicios audiovisuales	400
b) Consumo	400
212. Consumo de radiodifusión por tipo de radio	400
213. Consumo de radiodifusión por tipo de radio	400
214. Consumo de televisión	400
215. Contrataciones en televisión mediante pago por visión por tipo de contenido de televisión	401
216. Contrataciones en televisión mediante pago por visión por tipo de contenido de televisión	401
c) Ingresos totales	401
217. Ingresos por operaciones del mercado de servicios audiovisuales	401
218. Ingresos por operaciones del mercado de servicios audiovisuales por segmentos	402
219. Ingresos por operaciones del mercado de servicios audiovisuales por tipo de mercado y total	402
220. Ingresos en el sector audiovisual por tipo de ingresos	402
221. Ingresos en el sector audiovisual por tipo de ingresos	403
222. Ingresos por publicidad en el sector audiovisual	403
223. Ingresos publicitarios en el sector audiovisual	403
224. Ingresos por televisión en abierto y de pago	403
225. Ingresos entre televisión en abierto y de pago	404
226. Ingresos por operaciones de la televisión por medio de transmisión	404
227. Ingresos por operaciones de la televisión por medio de transmisión	404
228. Ingresos por operaciones de la televisión de pago por medio de transmisión	404
229. Ingresos por operaciones de la televisión de pago según el medio de transmisión	405

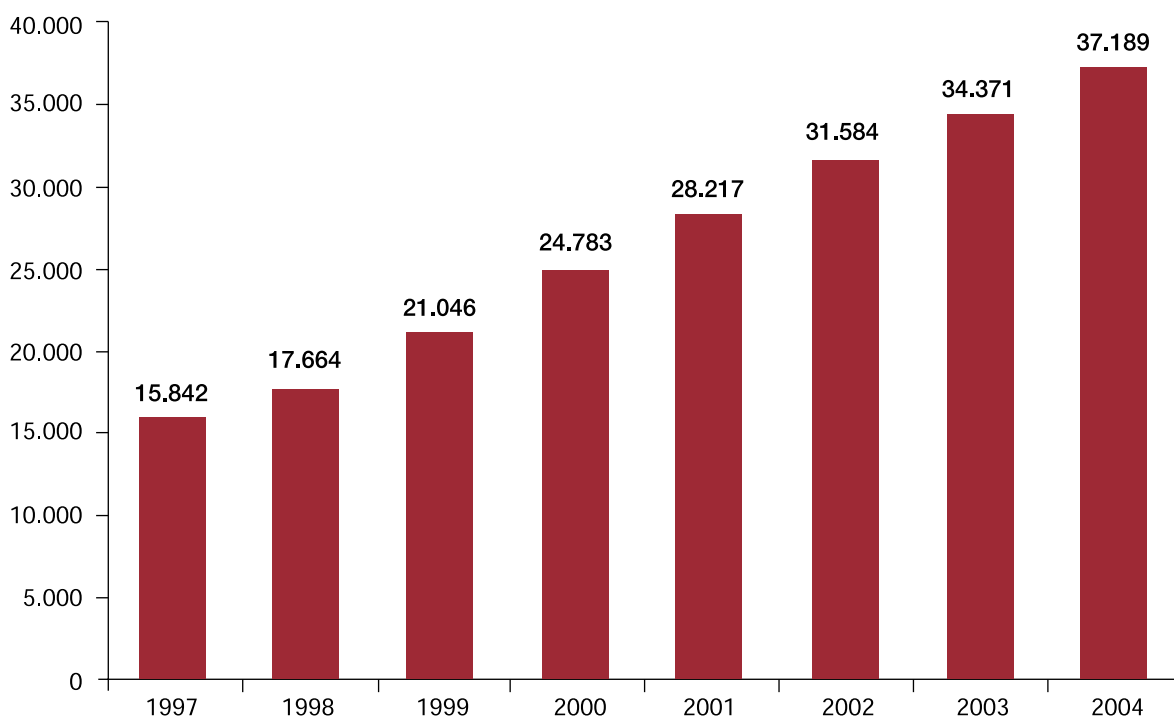
d) Clientes	405
230. Número de abonados a la televisión de pago por tecnología	405
231. Número de abonados a la televisión de pago por tecnología	405
e) Cuotas de mercado	406
232. Cuota de mercado por ingresos por operaciones de los operadores de servicios audiovisuales	406
233. Cuota de mercado por ingresos de la radiodifusión	406
234. Ingresos y cuotas de mercado de la televisión de pago	407
235. Número de abonados y cuota de mercado de la televisión de pago	407
236. Cuotas de audiencia y publicidad de las principales cadenas de televisión y radio en 2004	408
6.3.7 OTROS SERVICIOS	408
237. Ingresos por otros servicios de telecomunicaciones en 2004	408
6.3.8 SERVICIOS DE INFORMACIÓN TELEFÓNICA	409
a) Cuotas de mercado	409
238. Ingresos y cuotas de mercado por servicios de información telefónica	409
239. Minutos y cuotas de mercado por servicios de información telefónica	409
240. Número de llamadas y cuotas de mercado por servicio de información telefónica	409
241. Número de consultas y cuotas de mercado por servicio de información telefónica	410
6.3.9 VENTA Y ALQUILER DE TERMINALES	410
a) Cuotas de mercado	410
242. Ingresos y cuotas de mercado por venta y alquiler de terminales	410
243. Ingresos y cuotas de mercado por venta y alquiler de terminales de operadores móviles	410
244. Ingresos y cuotas de mercado por venta y alquiler de terminales de operadores telefonía fija	410
6.3.10 ANÁLISIS DEL GRADO DE CONCENTRACIÓN	411
245. Índices de concentración en el año 2004	411

ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

6.1 MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

6.1.1 FACTURACIÓN

1. Ingresos por operaciones¹
(millones de euros)

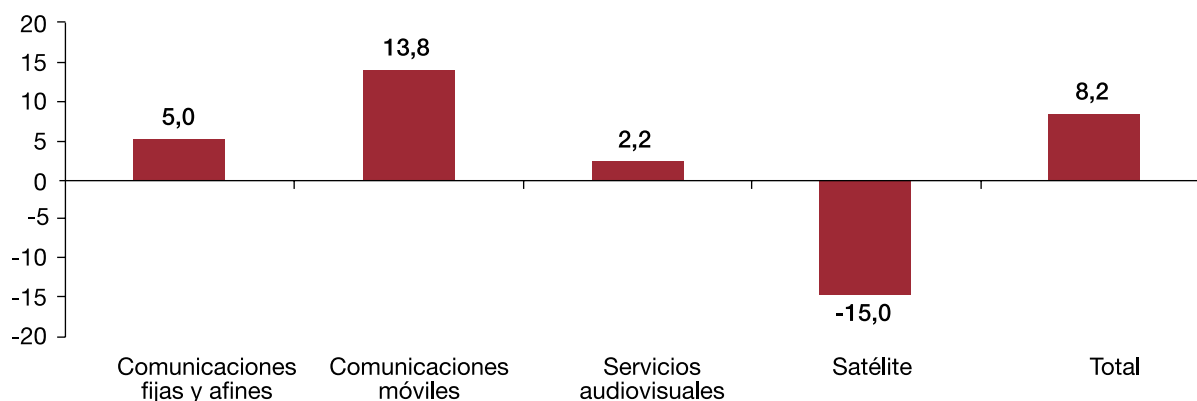


¹ Los ingresos por operaciones corresponden a la suma de los importes netos (minorados por el importe de las devoluciones, rappels y cualquier otro tipo de descuento) recibidos por la prestación de los servicios de telefonía fija, comunicaciones móviles, servicios mayoristas (interconexión, alquiler de circuitos, servicios de transporte de la señal audiovisual, servicios de ADSL mayorista, servicios de satélite 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 información telefónica, venta y alquiler de equipos y otros servicios. Los datos figuran en valores corrientes.

2. Ingresos por operaciones y tipo de operador²
(millones de euros)

	2002	2003	2004
Comunicaciones fijas y afines	15.194,00	15.971,39	16.776,15
Grupo Telefónica	11.342,89	11.242,37	11.635,62
Cable	1.273,24	1.590,69	1.831,76
Resto	2.577,87	3.138,32	3.308,76
Comunicaciones móviles	12.339,09	14.024,57	15.958,91
Servicios audiovisuales	3.943,90	4.282,01	4.374,41
Satélite	107,22	93,05	79,13
Total	31.584,20	34.371,02	37.188,60

3. Variación interanual 2004/2003 de ingresos por operaciones
(porcentaje)



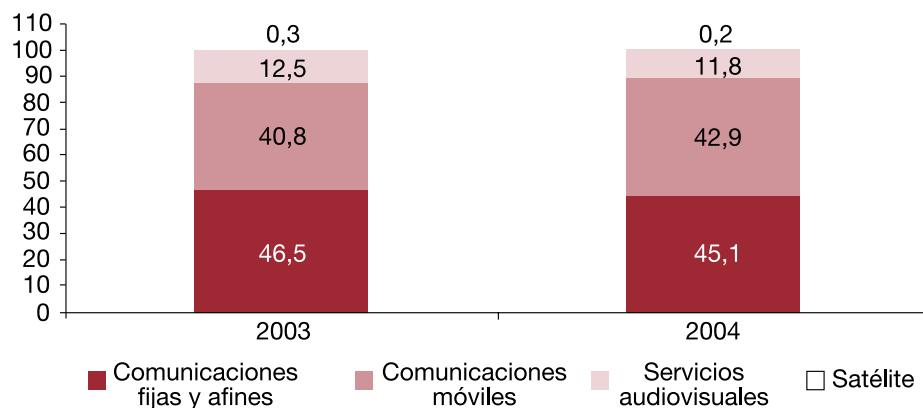
² **Operadores de Comunicaciones fija y afines:** Operadores cuyo negocio principal consiste en la provisión de servicios de telefonía fija, de alquiler de circuitos, de transmisión de datos y/o de transporte y difusión de la señal audiovisual, servicios telemáticos y operadores de cable.

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 International Wholesale Services, Telefónica Telecomunicaciones Públicas.

Operadores de cable: Operadores de televisión por cable y Auna Telecomunicaciones.

4. Ingresos por operaciones
(porcentaje/total)



5. Ingresos por tipo de operador por servicios finales y mayoristas³
(millones de euros)

Año	2003				2004			
	Servicios finales	Servicios mayoristas	Otros	Total	Servicios finales	Servicios mayoristas	Otros	Total
C. Fija y afines	12.014,53	2.871,44	1.076,26	15.962,23	13.208,98	3.107,73	459,43	16.776,15
G.Telefónica	9.118,06	1.688,73	435,58	11.242,37	9.599,32	1.893,57	142,73	11.635,62
Cable	1.248,33	324,18	18,18	1.590,69	1.491,73	323,46	16,58	1.831,76
Resto	1.648,13	858,53	622,50	3.129,16	2.117,93	890,71	300,12	3.308,76
C.Móviles	10.203,36	3.816,42	4,03	14.023,81	11.854,05	4.036,73	68,13	15.958,91
S.Audiovisuales	4.215,54	0,35	66,12	4.282,01	4.292,78	0,49	81,14	4.374,41
Satélite	1,25	87,05	4,76	93,05	0,72	72,99	5,42	79,13
Total	26.434,67	6.775,26	1.151,16	34.361,10	29.356,54	7.217,94	614,12	37.188,60

³ El concepto "Otros" incluye otros ingresos y servicios sin determinar.

6. Ingresos por operador y servicios finales en 2004^{4,5,6}
(millones de euros)

Operadores	Telefonía fija	Telefonía móvil	Comunic. empresa	Provisión servicios de Internet	Servicios Audiov.	Servicios de Información telefónica	Venta y alquiler de equipos	Otros servicios	Total
C. Fija y afines	8.296,96	10,38	1.229,09	1.761,05	254,30	92,09	741,53	823,60	13.208,98
G.Telefónica	6.572,58	-	855,58	1.016,17	0,58	27,91	672,32	454,19	9.599,32
Cable	855,08	-	83,58	258,42	246,03	0,00	44,79	3,81	1.491,73
Resto	869,29	10,38	289,93	486,46	7,68	64,18	24,41	365,60	2.117,93
C.Móviles	18,46	10.384,36	0,03	-	-	0,60	1.446,41	4,19	11.854,05
S.Audiovisuales	0,65	-	-	4,48	4.278,10	0,16	0,35	9,05	4.292,78
Satélite	-	-	-	0,72	-	-	0,00	0,00	0,72
Total	8.316,06	10.394,73	1.229,13	1.766,25	4.532,39	92,85	2.188,29	836,83	29.356,54

7. Ingresos por tipo de operador y servicio de comunicaciones de empresa en 2004
(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	316,36	792,01	120,73	1.229,09
G.Telefónica	233,65	551,87	70,06	855,58
Cable	18,41	28,60	36,57	83,58
Resto	64,29	211,53	14,10	289,93
Comunicaciones móviles	-	0,00	0,03	0,03
Servicios audio visuales	-	-	-	-
Satélite	-	-	-	-
Total	316,36	792,01	120,76	1.229,13

⁴ En "Otros servicios" se recoge servicios marítimos, X.28, X.32, datáfono, reventa de servicio telefónico fijo, reventa de servicio telefónico móvil, venta de tarjetas prepago para servicio telefónico fijo (revendedores), consulta y transporte.

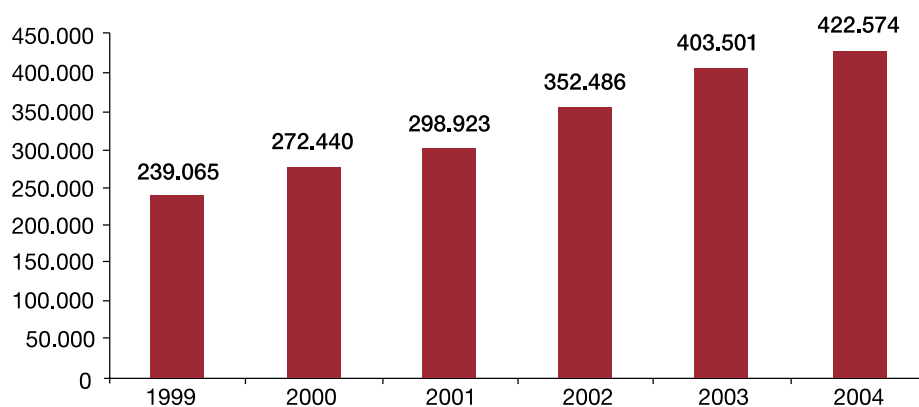
⁵ Los ingresos por prestación de servicios de telefonía móvil asignados a "operadores de comunicaciones de telefonía fija y afines" corresponden a ingresos por "trunking" de un operador cuyo negocio principal son las comunicaciones fijas.

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.

8. Ingresos por tipo de operador y servicio mayorista en 2004⁷
(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	1.330,88	552,87	234,17	390,76	253,83	345,22	3.107,73
G.Telefónica	857,79	374,57	15,26	313,89	165,47	166,58	1.893,57
Cable	160,98	76,31	0,35	48,63	36,63	0,57	323,46
Resto	312,11	102,00	218,55	28,24	51,73	178,07	890,71
C.Móviles	4.034,05	-	-	-	-	2,68	4.036,73
S.Audiovisuales	0,03	-	-	-	0,46	-	0,49
Satélite	-	-	-	-	-	72,99	72,99
Total	5.364,95	552,87	234,17	390,76	254,29	420,90	7.217,94

9. Ingreso por empleado⁸
(euros)



10. Ingreso medio por empleado⁹
(euros)

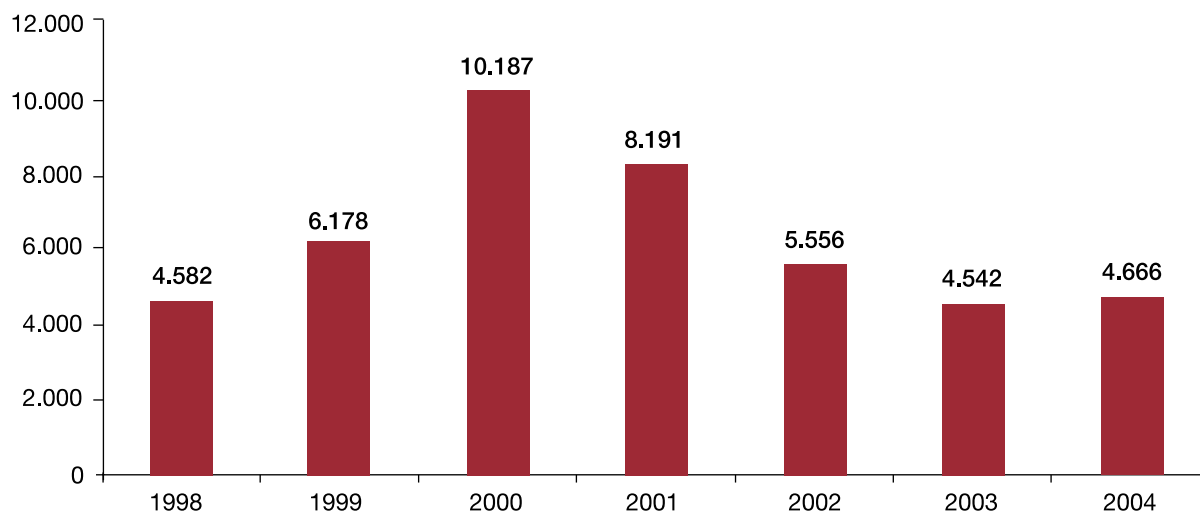
Operador	2002	2003	2004
Grupo Telefónica	268.267,54	300.903,91	326.907,02
Resto	166.984,91	190.432,57	195.085,00

⁷ "Otros servicios mayoristas" incluye alquiler de bucle local, portabilidad, preasignación, alquiler de fibra oscura, alquiler de reemisores, cesión de infraestructuras, servicios de satélite y otros servicios mayoristas.

⁸ Se hace referencia a los ingresos totales del sector de las telecomunicaciones.

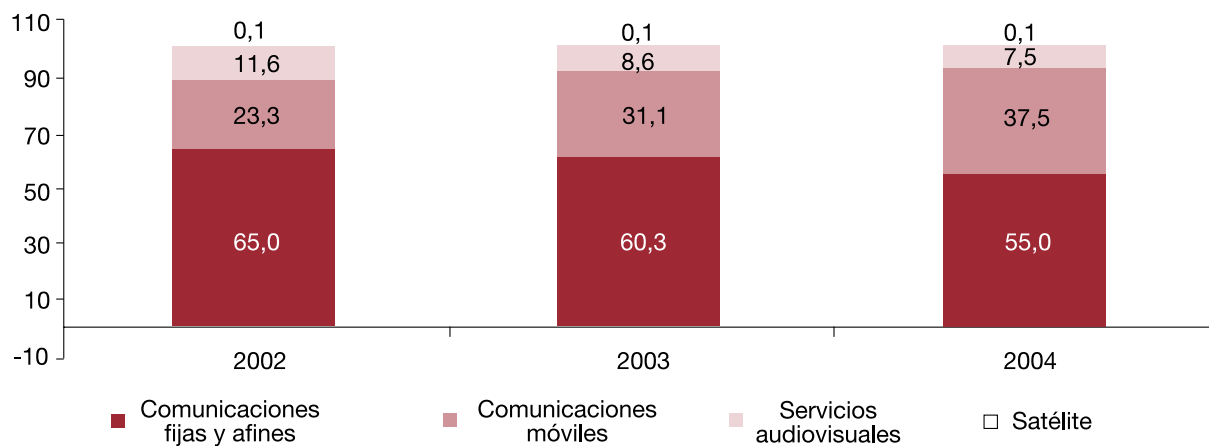
⁹ Dentro del concepto Resto se excluyen los operadores de comunicaciones móviles. El grupo Telefónica se encuentra conformado como se indica en la nota 2.

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	2004
Comunicaciones fijas y afines	3.610,66	2.736,64	2.564,41
Grupo Telefónica	1.817,95	1.498,34	1.217,48
Cable	973,64	657,03	769,65
Resto	819,07	581,26	577,28
Comunicaciones móviles	1.296,63	1.412,82	1.748,94
Servicios audiovisuales	645,60	389,61	347,77
Satélite	3,36	3,02	5,14
Total	5.556,25	4.542,09	4.666,25

13. Inversión en el sector de las telecomunicaciones
(porcentaje/total)



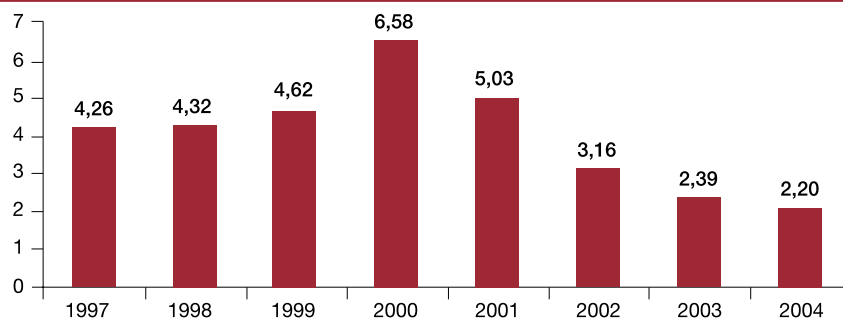
14. Inversión en 2004 por grupos empresariales^{10,11}

Operadores	Millones de euros	% / Total
Grupo Telefónica	1.847,43	39,6
Grupo Auna	916,42	19,6
Vodafone	645,52	13,8
Grupo Ono	177,09	3,8
Resto	1.079,79	23,1
Total	4.666,25	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 224 operadores adicionales del sector de las telecomunicaciones con un máximo de cuota del 2,9 por 100.

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)

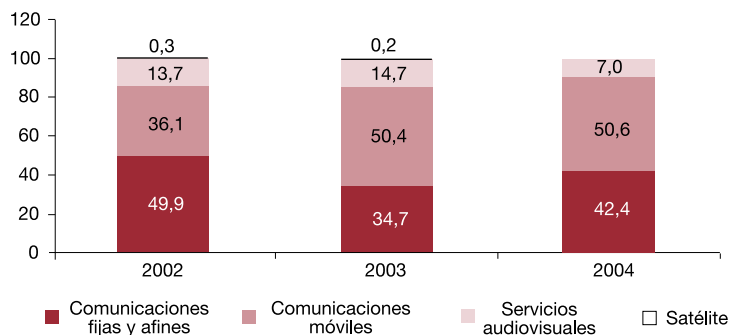
Operadores	2002	% / Total	2003	% / Total	2004	% / Total
Comunicaciones fijas y afines	56.117	62,6	51.623	60,6	54.516	61,9
Grupo Telefónica	42.282	47,2	37.362	43,9	35.005	39,8
Cable	5.393	6,0	4.669	5,5	4.521	5,1
Resto	8.442	9,4	9.592	11,3	14.990	17,0
Comunicaciones móviles	10.568	11,8	10.583	12,4	10.290	11,7
Servicios audiovisuales	22.781	25,4	22.838	26,8	23.081	26,2
Satélite	139	0,2	125	0,1	118	0,1
Total	89.605	100,0	85.169	100,0	88.005	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	2004
Comunicaciones fijas y afines	314,32	203,05	305,32
Grupo Telefónica	149,47	107,84	146,20
Cable	54,52	31,22	52,21
Resto	110,33	63,99	106,92
Comunicaciones móviles	227,16	295,08	363,88
Servicios audiovisuales	86,24	86,03	50,46
Satélite	1,69	1,15	0,12
Total	629,42	585,31	719,77

18. Gasto en publicidad y promoción en el sector de las telecomunicaciones
(porcentaje/total)



19. Gasto en publicidad por grandes grupos empresariales en 2004¹²
(porcentaje/total)

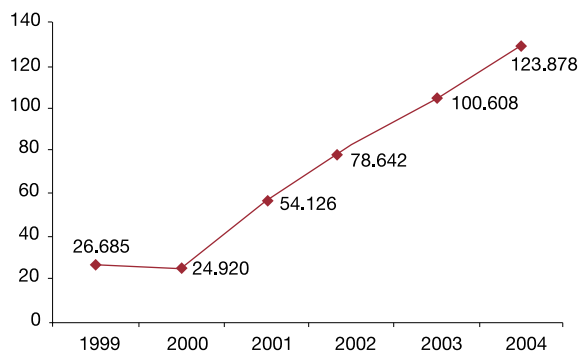
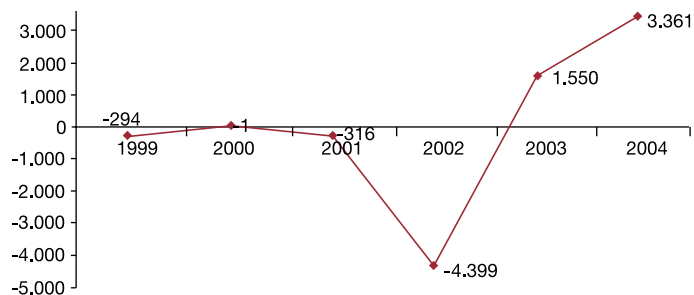
Operador	Millones de euros	% / Total
Grupo Telefónica	323,57	45,0
Grupo Auna	78,68	10,9
Vodafone	132,28	18,4
Resto	185,24	25,7
Total	719,77	100,0

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)

Operador	2003	2004
Comunicaciones fijas y afines	1.643,75	2.834,16
Grupo Telefónica	2.142,32	2.728,92
Cable	-284,48	285,22
Resto	-214,09	-179,98
Comunicaciones móviles	4.614,68	5.193,90
Total	6.258,43	8.028,06

21. Resultados de explotación por empleado¹³
(euros)22. Resultados netos del sector de las telecomunicaciones¹⁴
(millones de euros)

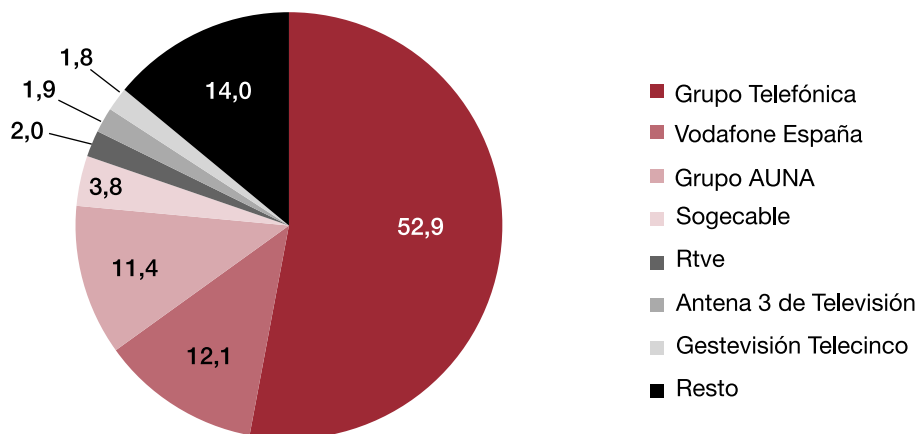
¹³Tanto en la cifra de resultados de explotación como en la cifra de Resultados de explotación por empleado se excluyen los importes correspondientes a operadores de servicios audiovisuales y operadores de satélite.

¹⁴Resultado neto del ejercicio: diferencia entre los ingresos y gastos **totales** imputables al ejercicio, incluido el impuesto.

6.1.6 CUOTAS DE MERCADO

23. Ingresos por operaciones en 2004¹⁵

Razón social	Euros	% / Total
Telefónica de España	10.398,11	28,0
Telefónica Móviles España	8.231,61	22,1
Vodafone España	4.565,24	12,3
Amena (Retevisión Móvil)	3.130,49	8,4
Sogecable	1.418,01	3,8
Grupo AUNA fijo	1.172,36	3,2
Telefónica Data España	842,39	2,3
Ente Público Radiotelevisión Española/Rtve	767,78	2,1
Antena 3 de Televisión	697,43	1,9
Gestevisión Telecinco	678,81	1,8
Resto	5.286,37	14,2
Total	37.188,60	100,0

24. Ingresos por grandes grupos empresariales en 2004¹⁶
(porcentaje/total)

¹⁵ El concepto Resto incluye a 340 operadores adicionales del sector de las telecomunicaciones, con un máximo de cuota de 1,2 por 100.

¹⁶ Dentro de Grupo Telefónica se incluye: Telefónica de España, Telefónica Data España, Telefónica Servicios Audiovisuales, Terra Networks España, Telefónica Cable, Telefónica international Wholesale Services, Telefónica Telecomunicaciones Públicas, Telefónica Móviles España, 11888 Servicio Consulta Telefónica.

Dentro de Grupo Auna se incluye: Auna Telecomunicaciones, Tenaria y Amena (Retevisión Móvil)

El concepto Resto incluye a 338 operadores adicionales del sector de las telecomunicaciones, con un máximo de cuota de 12,3 por 100.

6.1.7 EL SECTOR EN LA ECONOMÍA NACIONAL

25. Importancia económica del sector de las telecomunicaciones^{17,18,19}

	2002	2003	2004
Ingresos y Beneficios			
Ingresos del sector (millones de euros)	31.584,20	34.371,02	37.188,60
Valor añadido del sector (millones de euros)			17.951,17
Ingresos per cápita (Euros)	754,92	804,62	860,89
Ingresos por hogar (Euros)	2.278,80	2.429,77	2.584,23
Ingresos por empleado (miles de euros)	352,48	403,56	422,57
Ingresos sobre PIB (%)	4,60	4,60	4,70
Ingresos por Servicios Finales sobre PIB (%)	3,40	3,60	3,70
Resultados de explotación (millones de euros)	5.244,23	6.258,43	8.028,06
Resultados de explotación por empleado (euros)	78.641,84	100.607,54	123.878,38
Resultados netos del sector (millones de euros)	-4.398,67	1.550,17	3.360,66
Empleo			
Total empleados en servicios de telecomunicaciones	89.605	85.169	88.005
Total empleados en servicios de telecomunicaciones	0,50	0,50	0,50
Total empleados en servicios de telecomunicaciones	0,90	0,80	0,80
Inversión			
Inversión total en el sector (millones de euros)	5.556,25	4.542,09	4.666,25
Inversión por habitante (euros)	132,80	106,33	108,02
Inversión total sobre Formación Bruta de Capital Fijo (%)	3,20	2,40	2,20
Publicidad			
Gastos en publicidad (millones de euros)	629,42	585,31	719,77
Indicadores económicos (Fuente INE)			
Población (miles)	41.837,89	42.717,06	43.197,68
Empleo total (miles)	16.377,30	16.862,00	17.323,30
Empleo sector servicios (% del total)	63,20	65,30	67,70
PIB a precios corrientes (millones de euros)	693.925	743.046	798.672
Formación Bruta de Capital Fijo (millones de euros)	175.752	190.437	211.809
Hogares (miles)	13.860	14.146	14.391
IPC (2001=100)	105,5	107,50	111,90
IPCA, España (1996=100)	119,00	121,30	126,40

¹⁷ Tanto en la cifra de "Resultados de explotación" como en la cifra de "Resultados de explotación por empleado" se excluye los importes correspondientes a Operadores de servicios audiovisuales y Operadores de satélite.

¹⁸ 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.

¹⁹ El cálculo del Valor Añadido introduce por como ingresos: Ingresos por servicios finales, servicios mayoristas, venta y alquiler de equipos a clientes finales y otros ingresos)Exceso de provisión para riesgos y gastos, otros ingresos de explotación, subvenciones a la explotación y trabajos realizados por la empresa para su propio inmovilizado). Y como gastos: todos los aprovisionamientos incluidos los generados por servicios mayoristas, acceso o interconexión, otros gastos de explotación y tributos, gastos en publicidad, la variación de existencias de mercaderías a clientes finales, y la variación de provisiones de tráfico.

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^{20,21}
(millones de euros)

	2002			2003			2004		
	Tesau	Resto	Total	Tesau	Resto	Total	Tesau	Resto	Total
Ingresos de explotación	10.335,3	3.095,4	13.430,6	10.167,2	3.258,0	13.425,2	10.366,1	3.437,3	13.865,6
Capex	1.729,9	1.110,4	2.840,3	1.370,8	719,5	2.090,3	1.144,0	838,8	1.982,7
Ebitda	4.496,7	353,8	4.850,4	4.507,7	719,7	5.227,4	4.824,1	1.078,3	5.902,5
Endeudamiento	15.467,3	7.552,7	23.020,0	14.693,0	5.986,9	20.679,9	13.829,6	6.616,5	20.446,1
Free cash flow	2.127,1	-609,6	1.517,5	3.821,3	732,4	4.553,7	3.932,4	951,5	4.883,9
Ebitda/Ingresos (%)	43,5	11,4	36,1	44,3	22,1	38,9	46,5	31,4	42,8
Capex/Ingresos (%)	16,7	35,9	21,1	13,5	22,1	15,6	11,0	24,4	14,4
Endeudamiento / Ebitda (%)	344,0	2.134,8	474,6	326,0	831,8	395,6	286,7	613,6	346,4
Free cash Flow / Endeudamiento (%)	13,8	-8,1	6,6	26,0	12,2	22,0	28,4	14,4	23,9

b) Operadores de telefonía móvil

27. Ratios económico-financieros en el mercado de telefonía móvil²¹
(millones de euros)

	2000	2001	2002	2003	2004
Ingresos de explotación	8.375,49	10.253,78	12.457,06	13.999,88	15.927,35
Capex	2.878,27	1.960,44	1.160,16	1.363,54	1.705,76
Ebitda	1.971,33	4.105,00	5.309,43	6.069,13	6.734,54
Endeudamiento	8.042,43	16.522,71	15.741,50	11.619,35	12.743,97
Free cash flow	-1.258,43	1.131,93	2.729,48	4.448,08	4.910,70
Ebitda/Ingresos (%)	23,5	40,0	42,6	43,4	42,28
Endeudamiento/ Ebitda (%)	408,0	402,5	296,5	191,5	189,23
Capex/Ebitda (%)	146,0	47,8	21,9	22,5	25,33
Free cash Flow/Endeudamiento (%)	-15,6	6,9	17,3	38,3	38,53

²⁰ 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.

²¹ 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 2004²²

	Telefónica Móviles España	Amena (Retevisión Móvil)	Vodafone España
Nº de empleados	4.454	1.700	3.991
Clientes/Empleado	4.261	5.456	2.599
Ebitda/Cliente (euros)	219	108	151
Ingresos/Cliente (euros)	389	305	394
Ingresos/Empleado (euros)	1.656.231	1.661.347	1.143.885

6.2 DOTACIÓN DE INFRAESTRUCTURAS

6.2.1 ELEMENTOS CONDUCTORES

a) Infraestructuras de acceso

29. Accesos por tipo de soporte en 2004

Tipo de soporte	Instalados	En servicio
Cableados	23.694.030	19.819.665
Fibra óptica	191.047	125.788
Sólo par de cobre	17.018.374	15.580.992
Sólo HFC	1.164.101	955.698
HFC y Par Cobre	5.316.762	3.153.441
Red eléctrica (PLC)	3.746	3.746
Vía radio	416.358	198.976
Radio	413.258	195.966
Satélite	3.100	3.010
Total	24.110.388	20.018.641

²² El concepto cliente hace referencia a líneas en servicio.

30. Accesos instalados por tipo de soporte y grupos de operadores en 2004²³

Tipo de soporte	Telefónica de España	Operadores de cable	Resto	Total
Cableados	17.161.998	6.150.407	375.205	23.694.030
Fibra óptica	184.405	249	6.393	191.047
Sólo par de cobre	16.977.593	1.603	39.178	17.018.374
Sólo HFC	-	832.844	324.837	1.164.101
HFC y Par Cobre	-	5.314.854	1.908	5.316.762
Red eléctrica (PLC)	-	857	2.889	3.746
Vía radio	398.833	3.227	14.298	416.358
Radio	396.240	3.227	13.791	413.258
Satélite	2.593	-	507	3.100
Total	17.560.831	6.153.634	389.503	24.110.388

31. Accesos en servicio por tipo de soporte y grupo de operadores en 2004

Tipo de soporte	Telefónica de España	Operadores de cable	Resto	Total
Cableados	15.659.589	3.792.808	367.268	19.819.665
Fibra óptica	119.378	249	6.161	125.788
Sólo par de cobre	15.540.211	1.603	39.178	15.580.992
Sólo HFC	0	638.566	317.132	955.698
HFC y Par Cobre	0	3.151.533	1.908	3.153.441
Red eléctrica (PLC)	0	857	2.889	3.746
Vía radio	185.062	0	13.914	198.976
Radio	182.469	0	13.497	195.966
Satélite	2.593	0	417	3.010
Total	15.844.651	3.792.808	381.182	20.018.641

²³ 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.

32. Accesos por tipo de servicio y grupo de operadores en 2004

Tipo de soporte	Telefónica de España	Operadores de cable	Resto	Total
Enlace punto a punto	0	3.591	9.449	13.040
RDSI Básico	1.013.281	23.223	28.897	1.061.830
RDSI Primario	24.271	4.131	6.389	34.792
Telefonía básica	15.689.489	1.766.697	294.822	17.746.893
Televisión	854	962.235	285.064	1.248.153
XDSL	2.804.144	47.436	89.285	2.935.834
Cablemódem	0	766.194	81.909	848.103
PLC	0	857	2.889	3.746
LMDS	784	4.840	6.848	13.082
WIFI	346	0	1.111	1.457
Otros	2.523	10.432	1.814	14.769
Total	19.535.692	3.589.636	808.477	23.921.699

b) Infraestructuras radioeléctricas de acceso o cobertura

33. Estaciones base por tecnología

Tipo de tecnología	2001	2002	2003	2004
GSM 900	17.709	16.209	16.526	17.675
DCS 1800	11.117	12.117	13.588	15.783
TACS	3.009	2.981	2.446	0
POCSAG	314	314	20	20
MPT1327	226	252	239	59
TETRA	246	246	125	125
Total	32.621	32.119	32.944	33.662

c) Infraestructuras troncales

– Caracterización de la red de transporte

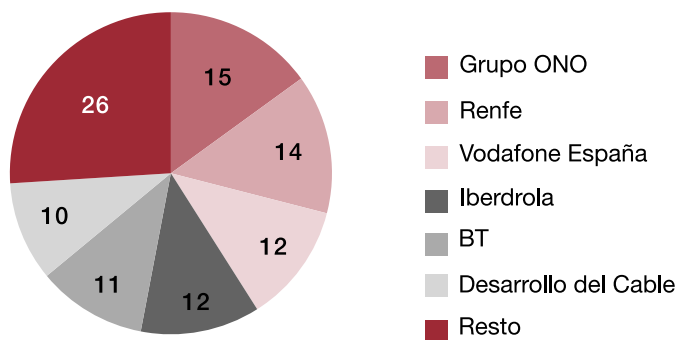
34. Kilómetros de red de transporte por tipo de transmisión

	2003	2004
Cable óptico	908.401	1.155.868
Radioenlace	124.351	151.149
Cable coaxial	24.880	36.270
Otros	124.848	90.710
Total	1.182.480	1.433.997

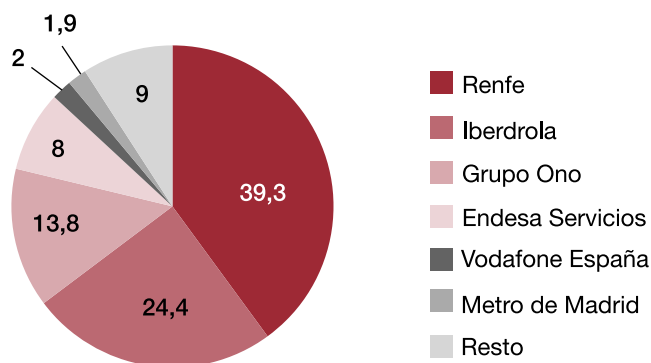
35. Kilómetros de red de transporte propia por capacidad²⁴

	2003	2004
Capacidad digital alta	427.823.750	546.985.000
Capacidad digital media	57.712.832	71.639.796
Capacidad digital baja	3.096.887	3.080.878
Total	488.633.469	621.705.674

36. Capacidad de fibra oscura por operador (tendido) en 2004
(porcentaje)



37. Capacidad de fibra oscura por operador (pares de fibra) en 2004
(porcentaje)



²⁴ 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 Mbits/s), de capacidad media (velocidad comprendida entre 140 y 622 Mbit/s) y de alta capacidad (más de 622 Mbit/s).



– Infraestructuras de satélite

38. Número de transpondedores por satélite

Satélite	2002	2003	2004
Hispasat	28	38	43
Astra	9	12	12
Eutelsat	13	14	17
Intelsat	3	2	2
Total	53	66	74

39. Capacidad de la red de transporte vía satélite y tipo de uso
(número de transpondedores por satélite)

	Telefonía			Servicios de transporte			Servicios de difusión		
	2002	2003	2004	2002	2003	2004	2002	2003	2004
Hispasat	5	20	13	527	456	426	104	144	144
Astra	0	0	0	0	9	27	0	68	59
Eutelsat	2	0	0	271	184	174	164	303	411
Intelsat	67	47	37	17	12	8	0	0	0
Total	74	66	50	815	661	635	268	515	614

40. Capacidad contratada por satélite
(MHz)

Satélite	2002	2003	2004
Hispasat	635,60	619,50	583,32
Astra	256,00	77,00	86,00
Eutelsat	436,96	487,00	585,20
Intelsat	83,69	58,78	44,80
Total	1.412,25	1.242,28	1.299,32

– Infraestructuras de cable submarino

41. Capacidad de los cables submarinos que amarran en España por país de procedencia en 2004

País	Capacidad total	Disponibile
España	2.953.920	2.953.920
Reino Unido	1.812.480	1.162.223
Estados Unidos De America	491.520	69.299
Sudafrica	322.560	3.892
Argentina	245.760	13.400
Italia	193.708	68.283
Países Bajos	153.600	17.019
Japón	122.880	87
Marruecos	46.080	23.040
Argelia	30.720	3.840
México	23.040	2.069
Total	6.396.268	4.317.072

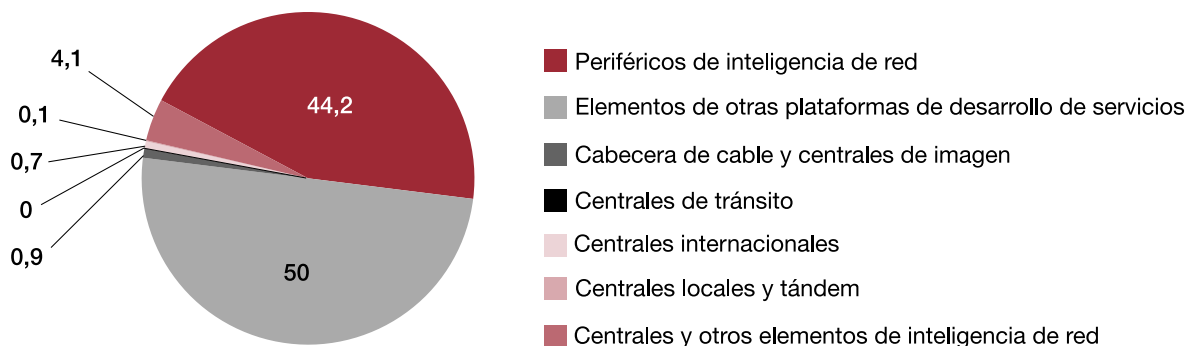
6.2.2 EQUIPAMIENTO DE CONMUTACIÓN

a) Conmutación en redes fijas y redes móviles

42. Elementos de conmutación telefonía fija

Tipo de elemento	2001	2002	2003	2004
Cabeceras de cable	116	208	296	321
Centrales de imagen	49	77	-	-
Centrales de tránsito	391	294	232	205
Centrales Internacio- nales	16	19	18	21
Centrales locales y tándem	1.145	1.184	1.325	962
Concentradores	12.998	12.720	14.327	13.907
Total	14.715	14.502	16.198	15.416

43. Elementos de conmutación telefonía fija en 2004
(porcentaje)



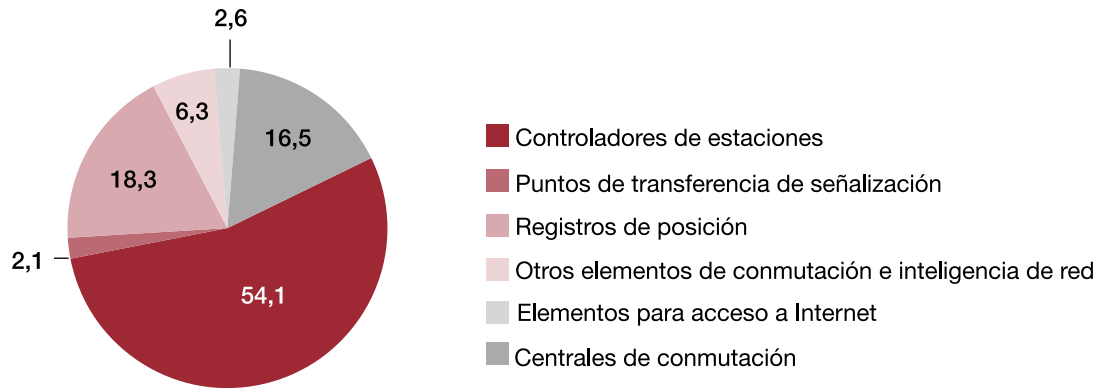
44. Elementos de plataformas de desarrollo de telefonía fija

Tipo de elemento	2001	2002	2003	2004
Centrales de inteligencia de red	41	54	57	46
Elementos de otras plataformas de desarrollo de servicios	40	37	98	60
Periféricos de inteligencia de red	59	85	101	53
Otros elementos de inteligencia de red	17	23	0	0
Total	157	199	256	159

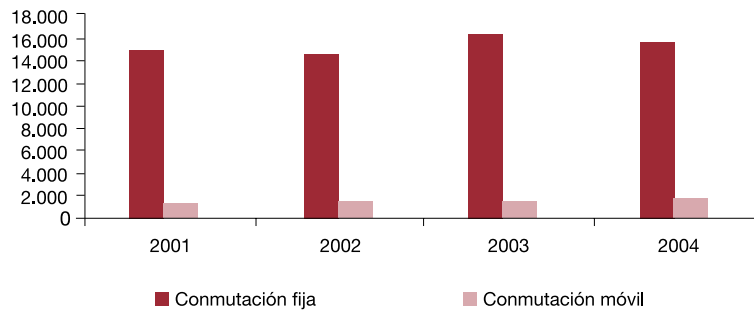
45. Elementos de conmutación de telefonía móvil

Tipo de elemento	2001	2002	2003	2004
Centrales de conmutación	253	257	246	229
Controladores de estaciones	744	766	807	846
Puntos de Transferencia de señalización	24	28	32	31
Registros de posición	227	273	273	279
Otros elementos de conmutación e inteligencia de red	73	116	94	85
Elementos para acceso a internet	38	32	39	85
Total	1.359	1.472	1.491	1.555

47. Elementos de conmutación de telefonía móvil en 2004
(porcentaje)



48. Elementos de conmutación de telefonía fija y telefonía móvil

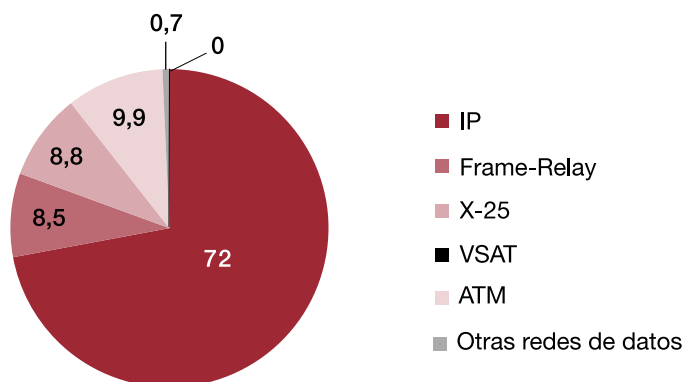


b) Conmutación en redes de datos

48. Elementos de transmisión de datos

Tipo de elemento	2001	2002	2003	2004
Número de servidores de Internet (ISPs) conectados	1.540	1.515	1.136	978
Número de enrutadores (routers)	2.929	3.692	4.318	4.977
Número de pasarelas (gateways)	185	196	296	354
Número de equipos reflectores (Multipoint Control Unit)	10	17	24	17
Número de gatekeepers	13	12	12	23

49. Puertos de datos por tecnología en 2004
(porcentaje)



6.2.3 EQUIPAMIENTO DE INTERCONEXIÓN

50. Puntos de interconexión en 2004

	Nivel local	Tránsito	Con móviles	Metropolitano	Total
Eléctrico	462	1.866	208	90	2.626
por tiempo	192	1.722	208	25	2.147
por capacidad	270	144	-	65	479
Óptico	1.484	1.451	49	142	3.126
por tiempo	1.214	919	29	73	2.235
por capacidad	270	532	20	69	891
Total	1.946	3.317	257	232	5.752

51. Enlaces de interconexión en 2004

	Nivel local	Tránsito	Con móviles	Metropolitano	Total
Señalización	-	-	1.408	-	1.408
Tráfico	13.156	44.042	5.562	4.490	67.250
por tiempo	11.004	37.860	5.562	2.181	56.607
por capacidad	2.152	6.182	0	2.309	10.643
Total	13.156	44.042	6.970	4.490	68.658

6.3 DATOS DEL MERCADO

6.3.1 TELEFONÍA FIJA

a) Número de operadores

52. Número de operadores que prestan servicio de telefonía fija					
1999	2000	2001	2002	2003	2004
35	42	50	44	33	39

b) Líneas totales

53. Número de líneas en servicio al mercado final ^{25,26}						
Periodo	Residencial	% / Total	Negocios	% / Total	Total	% Variación
2002	14.642.251	83,0	2.998.494	17,0	17.640.745	-
2003	12.471.990	70,2	5.287.174	29,8	17.759.164	0,7
2004	12.555.720	70,0	5.378.757	30,0	17.934.477	1,0

54. Tasa de penetración de la telefonía fija ²⁷					
Periodo	Líneas en servicio	Variación absoluta	Tasa de penetración %	% Variación	Población (miles)
2002	17.640.745	-	42,2	-	41.838
2003	17.759.164	118.419	41,6	0,7	42.717
2004	17.934.477	175.313	41,5	1,0	43.198

²⁵ Se define línea, a los efectos de este epígrafe, como acceso conmutado con independencia de su tecnología o número de canales que soporta.

²⁶ Se define cliente negocios aquel que sea persona jurídica (identificadas con un CIF) o persona física adscrita a planes específicos de negocios (profesionales y autónomos).

Se define cliente residencial aquel que siendo persona física (NIF) no esté incluido en el segmento negocios.

²⁷ Cifras oficiales de población según INE a 1 de enero de 2004.

c) Minutos tráfico

55. Minutos cursados por tipo de tráfico²⁸
(Millones de minutos)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Total metropolitano	50.267	65.489	88.738	92.010	77.286	66.167
Voz	-	35.126	40.906	40.911	37.859	34.986
Acceso a Internet	-	30.363	47.832	51.099	39.427	31.182
Provincial	5.963	6.894	8.669	10.246	10.023	9.145
Interprovincial	8.954	9.325	10.057	10.261	10.341	9.656
Internacional	1.635	2.146	2.684	2.773	3.256	3.231
A móviles	4.104	5.854	6.856	7.564	8.454	8.697
Números de inteligencia de red	1.919	5.121	2.651	2.801	3.081	3.893
Otro tráfico	1.690	230	309	923	666	504
Total	74.532	95.058	119.964	126.577	113.107	101.294

56. Minutos cursados por tipo de tráfico²⁸
(porcentaje/total)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Total metropolitano	67,4	68,9	74,0	72,7	68,3	65,3
Voz	-	37,0	34,1	32,3	33,5	34,5
Acceso a Internet	-	31,9	39,9	40,4	34,9	30,8
Provincial	8,0	7,3	7,2	8,1	8,9	9,0
Interprovincial	12,0	9,8	8,4	8,1	9,1	9,5
Internacional	2,2	2,3	2,2	2,2	2,9	3,2
A móviles	5,5	6,2	5,7	6,0	7,5	8,6
Números de inteligencia de red	2,6	5,4	2,2	2,2	2,7	3,8
Otro tráfico	2,3	0,2	0,3	0,7	0,6	0,5

²⁸El 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.

57. Minutos por tipo de tráfico y segmento en 2004²⁸
(millones de minutos)

	Residencial	% Residencial / Total	Negocios	% Negocios / Total	Total
Total metropolitano	39.289	59,4	26.878	40,6	66.167
Voz	18.992	54,3	15.994	45,7	34.986
Acceso a Internet	20.298	65,1	10.884	34,9	31.182
Provincial	2.534	27,7	6.611	72,3	9.145
Interprovincial	4.105	42,5	5.552	57,5	9.656
Internacional	871	23,6	2.360	76,4	3.231
A móviles	3.682	42,3	5.015	57,7	8.697
Números de inteligencia de red	1.399	35,9	2.494	64,1	3.893
Otro tráfico	122	24,3	382	75,7	504
Total	52.003	51,1	49.748	48,9	101.294

58. Minutos por tipo de tráfico y segmento en 2004
(porcentaje/total)

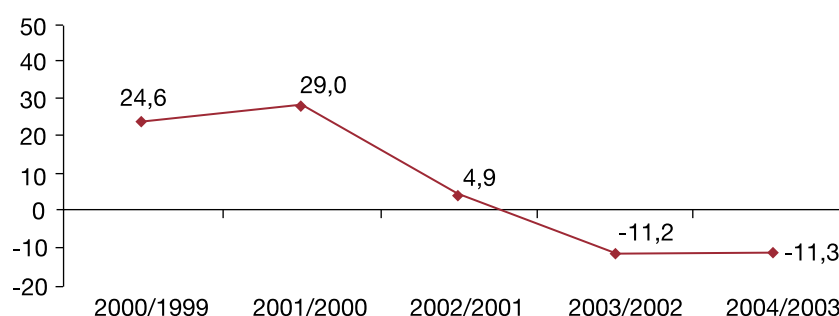
	Residencial	Negocios	Total
Total metropolitano	75,6	54,5	65,3
Voz	36,5	32,4	34,5
Acceso a Internet	39,0	22,1	30,8
Provincial	4,9	13,4	9,0
Interprovincial	7,9	11,3	9,5
Internacional	1,7	4,8	3,2
A móviles	7,1	10,2	8,6
Números de inteligencia de red	2,7	5,1	3,8
Otro tráfico	0,2	0,8	0,5
Total	100	100	100

²⁸ 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	2004
4.462	5.558	6.843	7.175	6.369	5.648

60. Variación interanual del tráfico medio por línea en servicio
(porcentaje)



d) Ingresos totales

61. Ingresos por servicios finales de telefonía fija²⁹
(millones de euros)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Subtotal no tráfico	1.826,30	2.492,20	2.586,95	2.840,01	3.004,54	3.144,50
Altas	127,60	182,60	151,35	133,51	102,81	71,11
Abono mensual	1.646,40	2.189,40	2.269,47	2.583,94	2.780,38	2.954,12
Otras facilidades suplementarias	51,20	93,20	137,39	97,20	94,40	92,18
Servicios de inteligencia de red	1,10	27,00	28,74	25,35	26,95	27,09
Subtotal tráfico y tarjetas prepago	6.358,60	5.683,60	6.050,84	5.547,05	5.086,73	5.051,08
Tráfico. Servicio medido	6.358,60	5.667,40	6.041,74	5.540,24	5.086,73	5.051,08
Por tarjetas prepago	-	16,20	9,10	6,81	0,00	-
Otros	-	-	53,11	136,96	163,26	120,48
Total	8.184,90	8.175,80	8.690,90	8.524,01	8.254,53	8.316,06

²⁹Los "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, etc.

"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.

Los ingresos por tarjeta prepago se encuentran incluidos en el apartado de tráfico Servicio Medido.

62. Ingresos totales por servicios finales de telefonía fija en 2004
(millones de euros)

	Residencial	% / Total Residencial	Negocios	% / Total Negocio	Total	% / Total
Subtotal no tráfico	1.980,20	47,1	1.164,30	28,00	3.144,50	37,80
Altas	30,83	0,70	40,28	1,00	71,11	0,90
Abono mensual	1.881,15	44,80	1.072,97	25,80	2.954,12	35,50
Facilidades suplementarias	68,22	1,60	23,96	0,60	92,18	1,10
Servicios de inteligencia de red	0,00	0,00	27,09	0,70	27,09	0,30
Tráfico. Servicio medido	2.221,65	52,90	2.829,43	67,90	5.051,08	60,70
Otros	1,24	0,00	171,19	4,10	120,48	1,40
Total	4.203,09	100,0	4.164,92	100,0	8.316,06	100,00

63. Ingresos totales por servicios finales de telefonía fija²⁹
(porcentaje / total)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Subtotal no tráfico	22,30	30,50	29,80	33,3	36,40	37,80
Altas	1,60	2,20	1,70	1,60	1,20	0,90
Abono mensual	20,10	26,80	26,10	30,30	33,70	35,50
Facilidades suplementarias	0,60	1,10	1,60	1,10	1,10	1,10
Servicios de inteligencia de red	n.s	0,30	0,30	0,30	0,30	0,30
Subtotal tráfico y tarjetas prepago	77,70	69,50	69,60	65,10	61,60	60,70
Tráfico. Servicio medido	77,70	69,30	69,50	65,00	61,60	60,70
Tarjetas prepago	-	0,20	0,10	0,10	0,00	0,00
Otros	-	-	0,60	1,60	2,00	1,40
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

²⁹Los "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, etc.

"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.

Los ingresos por tarjeta prepago se encuentran incluidos en el apartado de tráfico Servicio Medido.

64. Ingresos por tráfico. Servicio medido según tipo de tráfico³⁰
(millones de euros)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Total metropolitano	1.713,96	1.494,87	1.766,37	1.567,70	1.361,58	1.310,63
Voz	1.527,65	1.099,19	1.238,93	1.088,38	1.043,93	1.040,39
Acceso a Internet	186,31	395,68	527,44	479,32	317,65	270,24
Provincial	620,89	462,19	418,66	373,38	340,21	335,65
Interprovincial	1.408,80	823,54	827,52	672,10	603,91	594,07
Internacional	753,91	654,97	819,51	621,15	540,32	601,11
A móviles	1.542,45	1.797,64	1.731,16	1.824,31	1.750,08	1.761,37
Números de inteligencia de red	214,47	369,82	398,88	406,66	391,58	312,08
Otro tráfico	104,13	64,33	79,64	74,94	99,05	136,18
Total	6.358,61	5.667,36	6.041,74	5.540,24	5.086,73	5.051,08

65. Ingresos por tráfico. Servicio medido según tipo de tráfico³⁰
(porcentaje/total)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Total metropolitano	27,0	26,4	29,2	28,3	26,8	25,9
Voz	24,0	19,4	20,5	19,6	20,5	20,6
Acceso a Internet	2,9	7,0	8,7	8,7	6,2	5,4
Provincial	9,8	8,2	6,9	6,7	6,7	6,6
Interprovincial	22,2	14,5	13,7	12,1	11,9	11,8
Internacional	11,9	11,6	13,6	11,2	10,6	11,9
A móviles	24,3	31,7	28,7	32,9	34,4	34,9
Números de inteligencia de red	3,4	6,5	6,6	7,3	7,7	6,2
Otro tráfico	1,6	1,1	1,3	1,4	1,9	2,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

³⁰Los 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 PSI, 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 2004
(millones de euros)

	Residencial	% Residencial / Total	Negocios	% Negocios / Total	Total
Total metropolitano	744,69	56,8	565,94	43,2	1.310,63
Voz	566,31	54,4	474,08	45,6	1.040,39
Acceso a Internet	178,38	66,0	91,86	34,0	270,24
Provincial	125,71	37,5	209,95	62,5	335,65
Interprovincial	228,53	38,5	365,54	61,5	594,07
Internacional	162,44	27,0	438,67	73,0	601,11
A móviles	790,17	44,9	971,20	55,1	1.761,37
Números de inteligencia de red	140,02	44,9	172,05	55,1	312,08
Otro tráfico	30,09	22,1	106,08	77,9	136,18
Total	2.221,65	44,0	2.829,43	56,0	5.051,08

67. Ingresos por tipo de tráfico y segmento en 2004
(porcentaje/total)

	Residencial	Negocios	Total
Total metropolitano	33,5	20,0	25,9
Voz	25,5	16,8	20,6
Acceso a Internet	8,0	3,2	5,4
Provincial	5,7	7,4	6,6
Interprovincial	10,3	12,9	11,8
Internacional	7,3	15,5	11,9
A móviles	35,6	34,3	34,9
Números de inteligencia de red	6,3	6,1	6,2
Otro tráfico	1,4	3,7	2,7
Total	100,0	100,0	100,0

e) Clientes

68. Clientes por tipo de acceso^{31,32}

	2000	2001	2002	2003	2004
Clientes acceso directo	13.436.038	13.853.387	13.842.710	13.866.390	14.051.824
Clientes acceso indirecto	3.836.028	5.563.647	5.476.960	3.341.804	3.105.581
Clientes preseleccionados	692.337	1.141.846	1.511.379	1.883.435	1.937.698

³¹ 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.

³² El cambio de tendencia del número total de clientes de acceso indirecto experimentado en el año 2003 se debe a una modificación del criterio utilizado para contabilizar dicho total, considerándose a partir de ese momento los clientes de acceso indirecto como aquellos que hallan utilizado el servicio al menos una vez durante los últimos 3 meses del período de referencia.

f) Precios y otros ratios relevantes

69. Ratio de línea en servicio al mercado final por clientes en 2004³³

Segmento	Líneas en servicio por cliente
Residencial	1,04
Negocios	2,71
Total	1,28

70. Ingresos por cliente promedio y segmento en 2004³⁴
(euros/año)

Segmento	Ingresos por Cliente
Residencial	286,59
Negocios	1.671,55
Total	484,69

71. Ingreso medio por línea en servicio³⁵
(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
2004	463,69	281,64

³³Para el cálculo de este ratio se tiene en cuenta el total de ingresos por el servicio de telefonía básico fijo.

³⁴Se toma como clientes los de acceso directo.

³⁵El 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 tráfico³⁵
(euros)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Total metropolitano	0,034	0,023	0,020	0,017	0,018	0,020
Voz	n.d.	0,031	0,030	0,027	0,028	0,030
Acceso a Internet	n.d.	0,013	0,011	0,009	0,008	0,009
Provincial	0,104	0,067	0,048	0,036	0,034	0,037
Interprovincial	0,157	0,088	0,082	0,066	0,058	0,062
Internacional	0,461	0,305	0,305	0,224	0,166	0,163
A móviles	0,376	0,307	0,253	0,241	0,207	0,203
Números de inteligencia de red	0,112	0,072	0,150	0,145	0,127	0,080
Total	0,085	0,060	0,050	0,044	0,045	0,050

73. Ingreso medio en euros por minuto, tipo de tráfico y segmento en 2004³⁵
(euros)

	Residencial	Negocios
Total metropolitano	0,019	0,021
Voz	0,030	0,030
Acceso a Internet	0,009	0,008
Provincial	0,050	0,032
Interprovincial	0,056	0,066
Internacional	0,187	0,156
A móviles	0,215	0,186
Números de inteligencia de red	0,100	0,069
Otro tráfico	0,246	0,278
Total	0,043	0,057

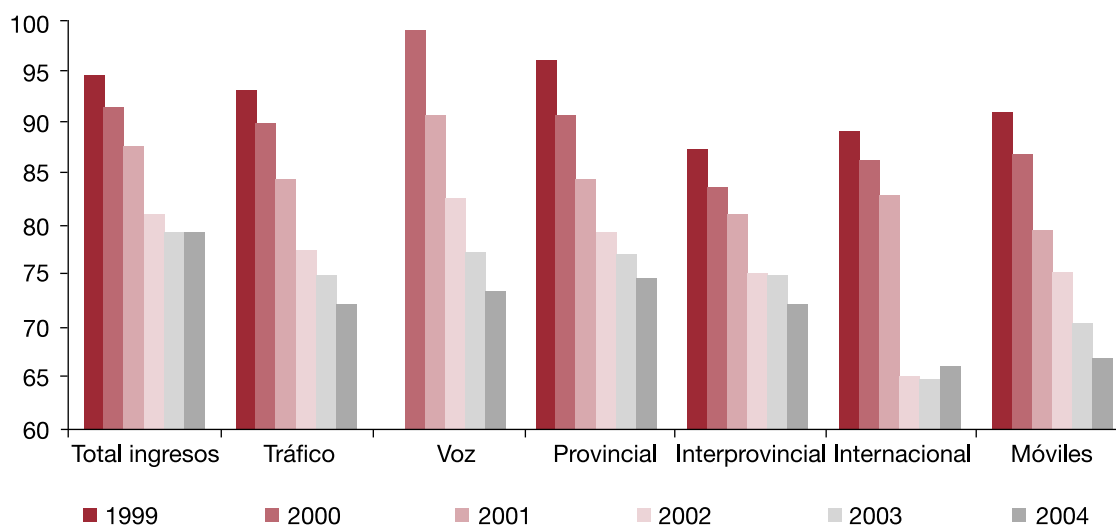
³⁵ El ingreso medio por línea en servicio sin cuotas se calcula teniendo en cuenta sólo los ingresos por tráfico del servicio medido y tarjetas prepago.

g) Cuotas de mercado

74. Ingresos y cuota de mercado del servicio telefónico básico fijo en 2004³⁶

	Millones de euros	% / Total
Telefónica de España	6.572,58	79,0
Grupo Auna fijo	531,70	6,4
Uni2 Telecomunicaciones	228,73	2,8
Grupo Ono	224,91	2,7
Comunitel Global	111,47	1,3
Jazz Telecom	105,43	1,3
Euskaltel	99,69	1,2
BT España	85,14	1,0
Tele2 Telecommunications Services	82,19	1,0
R Cable y Telecomunicaciones Galicia	52,23	0,6
Xtra Telecom	33,86	0,4
Catalana de Telec. Societat Oper. de Xarxes	27,87	0,3
Resto	160,27	1,9
Total	8.316,06	100,0

75. Cuota de mercado de Telefónica de España por ingresos (porcentaje)



³⁶El concepto Resto incluye a 10 operadores adicionales del sector de las comunicaciones con una cuota de mercado de 1,24 por 100 sobre el total.

76. Cuota de mercado de Telefónica de España por ingresos
(porcentaje/total)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Total ingresos	94,3	91,5	87,6	80,9	81,3	79,0
Tráfico	92,9	89,7	84,3	77,2	74,8	72,2
Metropolitano	99,8	95,8	88,5	81,7	80,3	76,8
Voz	-	98,9	90,5	82,5	77,2	73,3
Acceso a Internet	-	86,7	83,8	79,8	90,4	90,3
Provincial	96,0	90,6	84,3	79,1	76,9	74,7
Interprovincial	87,1	83,4	80,8	75,2	74,9	72,2
Internacional	89,1	86,2	82,8	64,9	64,8	66,1
Móviles	90,7	86,7	79,4	74,9	70,1	66,6

77. Ingresos y cuota de mercado por llamadas metropolitanas en 2004³⁷

	Millones de euros	% / Total
Telefónica de España	1.006,83	76,8
Grupo Auna fijo	105,63	8,1
Uni2 Telecomunicaciones	46,57	3,6
Grupo Ono	26,38	2,0
Euskaltel	21,77	1,7
Resto	103,44	7,9
Total	1.310,63	100,0

78. Ingresos y cuota de mercado por llamadas metropolitanas voz en 2004³⁷

	Millones de euros	% / Total
Telefónica de España	762,80	73,3
Grupo Auna Fijo	93,72	9,0
Uni2 Telecomunicaciones	46,57	4,5
Grupo Ono	23,37	2,2
Tele2 Telecommunications Services	18,52	1,8
Resto	95,41	9,2
Total	1.040,39	100,0

³⁷ El concepto Resto incluye a 15 operadores adicionales del sector de las telecomunicaciones con una cuota de mercado de 6,86 por 100 sobre el total para llamadas metropolitanas y 7,92 por 100 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 2004³⁸

	Millones de euros	% / Total
Telefónica de España	244,03	90,3
Grupo Auna fijo	11,91	4,4
Euskaltel	4,80	1,8
Grupo Ono	3,01	1,1
Tiscali Telecomunicaciones	2,13	0,8
Resto	4,36	1,6
Total	270,24	100,0

80. Ingresos y cuota de mercado por acceso a Internet en su conjunto en 2004³⁹

	Millones de euros	% / Total
Telefónica de España	244,03	65,6
Wanadoo España	74,15	19,9
Yacom Internet Factory	12,97	3,5
Auna Telecomunicaciones	11,46	3,1
Euskaltel	9,38	2,5
Grupo Ono	5,02	1,3
Jazz Telecom	4,63	1,2
Tiscali Telecomunicaciones	2,27	0,6
Retecal Sociedad Oper. de Tel. Castilla-Leon	1,81	0,5
R Cable y Telecomunicaciones Galicia	1,66	0,4
Resto	4,85	1,3
Total	372,22	100,0

³⁸ 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 7 operadores adicionales del sector de las comunicaciones con un máximo de cuota de mercado de 0,32 por 100 sobre el total.

³⁹ 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 9 operadores adicionales que prestan servicios de telefonía fija así como proveedores de servicios de Internet, con una cuota máxima de 0,21 por 100 sobre el total.

81. Ingresos y cuota de mercado por llamadas provinciales 2004

	Millones de euros	% / Total
Telefónica de España	250,86	74,7
Grupo Auna fijo	23,57	7,0
Uni2 Telecomunicaciones	14,85	4,4
Comunitel Global	9,11	2,7
Tele2 Telecommunications Services	5,91	1,8
Resto	31,37	9,3
Total	335,65	100,0

82. Ingresos y cuota de mercado por llamadas interprovinciales en 2004

	Millones de euros	% / Total
Telefónica de España	428,77	72,2
Grupo Auna fijo	45,61	7,7
Uni2 Telecomunicaciones	29,53	5,0
Comunitel Global	19,38	3,3
Jazz Telecom	13,11	2,2
Resto	57,67	9,7
Total	594,07	100,0

83. Ingresos y cuota de mercado por llamadas internacionales en el tercer trimestre de 2004

	Millones de euros	% / Total
Telefónica de España	397,05	66,1
Uni2 Telecomunicaciones	36,99	6,2
BT España	32,16	5,4
Grupo Auna fijo	29,86	5,0
Jazz Telecom	20,03	3,3
Resto	85,03	14,1
Total	601,11	100,0

84. Ingresos y cuota de mercado por llamadas de fijo a móvil en 2004

	Millones de euros	% / Total
Telefónica de España	1.173,69	66,6
Grupo Auna fijo	186,17	10,6
Uni2 Telecomunicaciones	87,85	5,0
Grupo Ono	59,16	3,4
Comunitel Global	46,44	2,6
Resto	208,06	11,8
Total	1.761,37	100,0

85. Ingresos y cuota de mercado por llamadas de inteligencia de red en 2004

	Millones de euros	% / Total
Telefónica de España	255,06	81,7
Grupo Auna fijo	15,60	5,0
Grupo Ono	10,84	3,5
Uni2 Telecomunicaciones	8,58	2,8
Jazz Telecom	3,30	1,1
Resto	18,68	6,0
Total	312,08	100,0

86. Tráfico y cuotas de mercado del servicio telefónico básico fijo en 2004

	Millones de euros	% / Total
Telefónica de España	70.946,2	70,0
Grupo Auna fijo	12.581,3	12,4
Uni2 Telecomunicaciones	4.271,7	3,8
Grupo Ono	2.729,1	2,7
Jazz Telecom	2.180,0	2,2
Tele2 Telecommunications Services	1.457,1	1,4
Euskaltel	1.370,3	1,4
Resto	6.215,3	6,1
Total	101.750,9	100,0

87. Cuota de mercado de Telefónica de España por tráfico
(porcentaje/total)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Total tráfico	96,0	89,1	82,4	75,8	73,1	70,0
Metropolitano	99,7	89,7	82,2	75,6	74,3	71,0
Voz	-	99,2	91,6	84,2	78,5	73,0
Acceso a Internet	-	78,8	74,2	68,8	70,3	68,8
Provincial	94,6	88,4	88,1	86,4	82,9	81,4
Interprovincial	81,4	82,7	80,8	74,0	66,8	64,7
Internacional	85,6	85,6	81,5	61,3	51,4	53,9
Móviles	91,5	85,6	79,8	75,7	69,3	66,4

88. Clientes y cuotas de mercado por segmento en 2004⁴⁰

	Residen.	% /Total residencial	Negocios	% /Total negocios	Total	% / Total
Telefónica de España	10.314.539	70,3	1.846.487	74,1	12.161.026	70,9
Grupo Auna fijo	1.292.127	8,8	173.313	7,0	1.465.440	8,5
Tele2 Telecommunications Services	671.818	4,6	20.555	0,8	692.373	4,0
Uni2 Telecomunicaciones	559.508	3,8	85.214	3,4	644.722	3,8
Grupo Ono	622.276	4,2	15.851	0,6	638.127	3,7
Spantel 2000	283.537	1,9	22.294	0,9	305.831	1,8
Euskaltel	263.754	1,8	34.655	1,4	298.409	1,7
Jazz Telecom	181.210	1,2	77.157	3,1	258.367	1,5
R Cable y Telecomunicaciones Galicia	118.759	0,8	24.452	1,0	143.211	0,8
Resto	358.220	2,4	191.679	7,7	549.899	3,2
Total	14.665.748	100,0	2.491.657	100,0	17.157.405	100,0

⁴⁰La 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 esta CMT en el año 2003, en el que se ha cambiado el criterio de cliente activo definido anteriormente en este documento.

89. Clientes y cuotas de mercado de acceso directo

	2004	% / Total
Telefónica de España	12.161.026	86,5
Grupo Auna fijo	731.024	5,2
Grupo Ono	638.125	4,5
Euskaltel	202.989	1,4
R Cable y Telecomunicaciones Galicia	136.356	1,0
Retecal Sociedad Oper. de Tel. Castilla-Leon	79.579	0,6
Telecable de Asturias	74.698	0,5
Comunitel Global	10.782	0,1
Jazz Telecom	4.896	0,0
Procono	3.119	0,0
Resto	9.230	0,1
Total	14.051.824	100,0

90. Líneas en servicio al mercado final y cuotas de mercado por segmento en 2004

	Residen.	% / Total	Negocios	% / Total	Total	% / Total
Telefónica de España	10.796.253	86,0	4.846.290	90,1	15.642.543	87,2
Grupo Auna fijo	678.465	5,4	228.095	4,2	906.560	5,1
Grupo Ono	622.270	5,0	0	0,0	622.270	3,5
Euskaltel	185.557	1,5	31.915	0,6	217.472	1,2
R Cable y Telecomunicaciones Galicia	118.759	0,9	26.566	0,5	145.325	0,8
Comunitel Global	0	0,0	87.646	1,6	87.646	0,5
Retecal Sociedad Oper. de Tel. Castilla-Leon	78.808	0,6	5.029	0,1	83.837	0,5
Telecable de Asturias	69.733	0,6	9.854	0,2	79.587	0,4
Catalana de Telec. Societat Oper. de Xarxes	0	0,0	64.846	1,2	64.846	0,4
Uni2 Telecomunicaciones	1.749	0,0	44.095	0,8	45.844	0,3
Colt Telecom España	0	0,0	15.118	0,3	15.118	0,1
Jazz Telecom	0	0,0	10.103	0,2	10.103	0,1
Resto	4.126	0,0	9.200	0,2	13.326	0,1
Total	12.555.720	100,0	5.378.757	100,0	17.934.477	100,0

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	2004
4	7	5	10	12	16	14

b) Minutos tráfico

92. Minutos por tráfico cursado de telefonía móvil automática⁴¹

(millones)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Total de minutos facturados	10.427	17.026	22.942	29.258	36.266	42.875
% minutos facturados/minutos aire	125	125	119	118	119	117

93. Minutos por tráfico en telefonía móvil automática por tipo de contrato^{42,43}

(millones de minutos)

	Prepago			Postpago			Total		
	2002	2003	2004	2002	2003	2004	2002	2003	2004
A red fija	1.525	1.440	1.345	5.086	5.490	6.016	6.611	6.930	7.361
Nacional	1.313	1.217	1.083	4.774	5.163	5.599	6.086	6.380	6.681
Internacional	212	223	263	313	327	418	525	550	680
A red móvil	5.156	6.620	6.783	14.750	20.895	26.924	19.906	27.514	33.707
Nacional	5.156	6.620	6.783	14.750	20.895	26.924	19.906	27.514	33.707
ON NET			4.925			17.616			22.540
OFF NET			1.858			9.308			11.167
Números inteligencia red	116	120	151	714	311	368	831	431	519
Datos medidos por tiempo			69			75			145
Otros	793	492	381	1.118	899	762	1.911	1.391	1.143
Total	7.590	8.672	8.730	21.668	27.594	34.145	29.258	36.266	42.875

⁴¹ Los minutos aire son los realmente producidos. Los facturados representan el incremento por redondeo al primer minuto o medio minuto.

⁴² 'Otros' recoge los siguientes conceptos: llamadas a servicios de información, llamadas a números de emergencia, llamadas a operadora, bonos, servicios WAP y otras llamadas.

⁴³ Llamadas a Red Fija Internacional incluye tanto llamadas a Red Fija Internacional como Llamadas a Red Móvil Internacional.

94. Minutos por tráfico en telefonía móvil automática
(porcentaje/total)

	Prepago			Postpago			Total		
	2002	2003	2004	2002	2003	2004	2002	2003	2004
A red fija	20,1	16,6	15,4	23,5	19,9	17,6	22,6	19,1	17,2
Nacional	17,3	14,0	12,4	22,0	18,7	16,4	20,8	17,6	15,6
Internacional	2,8	2,6	3,0	1,4	1,2	1,2	1,8	1,5	1,6
A red móvil	67,9	76,3	77,7	68,1	75,7	78,9	68,0	75,9	78,6
Nacional	67,9	76,3	77,7	68,1	75,7	78,9	68,0	75,9	78,6
ON NET			56,4			51,6			52,6
OFF NET			21,3			27,3			26,0
Números inteligencia red	1,5	1,4	1,7	3,3	1,1	1,1	2,8	1,2	1,2
Datos medidos por tiempo			0,8			0,2			0,3
Otros	10,4	5,7	4,4	5,2	3,3	2,2	6,5	3,8	2,7

95. Mensajes cortos en telefonía móvil automática⁴⁴
(miles de millones)

	2003	2004
Mensajes cortos entre abonados	6,681	8,636
A red móvil nacional		8,539
ON NET		5,238
OFF NET		3,301
A red móvil internacional		0,097
Servicios de valor añadido sobre SMS	5,040	4,085
Mensajes MMS entre abonados	0,015	0,062
A red móvil nacional		0,062
ON NET		0,049
OFF NET		0,014
Servicios de valor añadido sobre mensajes MMS		0,017
Total Mensajes	11,736	12,801

⁴⁴ Mensajes a red móvil internacional incluye tanto Mensajes Cortos a red móvil Internacional como Mensajes MMS a red móvil internacional.

c) Ingresos totales

96. Ingresos totales por servicios finales⁴⁵
(millones de euros)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Telefonía móvil automática	3.394,19	4.876,73	6.298,28	7.452,91	8.811,47	10.296,70
Otros servicios	25,84	17,48	17,50	21,29	142,25	98,03
Radiobúsqueda	13,43	7,79	6,74	5,44	4,63	3,95
Trunking	12,41	9,69	10,76	15,85	14,44	17,95
Otros					123,18	76,14
Total	3.420,03	4.894,21	6.315,78	7.474,21	8.953,72	10.394,73

97. Ingresos totales por servicios finales⁴⁵
(porcentaje/total)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Telefonía móvil automática	99,2	99,6	99,7	99,7	98,4	99,1
Otros servicios	0,8	0,4	0,3	0,3	1,6	0,9
Radio búsqueda	0,4	0,2	0,1	0,1	0,1	0,0
Trunking	0,4	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Otros	-	-	-	-	1,4	0,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

98. Ingresos de telefonía móvil automática por servicios
(millones de euros)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Cuotas de alta y abono	683,23	462,77	451,91	309,55	190,00	197,81
Tráfico cursado	2.599,10	3.892,82	4.975,25	5.883,98	6.992,07	8.136,70
Mensajes cortos		302,78	657,95	952,24	1.208,14	1.375,91
Itinerancia de clientes propios	111,85	218,36	213,17	300,85	371,46	432,10
Servicios GPRS				6,30	46,94	137,08
WAP					2,87	17,09
Total servicios finales	3.394,18	4.876,73	6.298,28	7.452,91	8.811,47	10.296,70

⁴⁵Otros 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.

99. Ingresos de telefonía móvil automática por servicios
(porcentaje/total)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Cuotas de alta y abono	20,1	9,5	7,2	4,2	2,2	1,9
Tráfico cursado	76,6	79,8	79,0	78,9	79,4	79,0
Mensajes cortos	-	6,2	10,4	12,8	13,7	13,4
Itinerancia de clientes propios	3,3	4,5	3,4	4,0	4,2	4,2
Servicios GPRS	-	-	-	0,1	0,5	1,3
WAP	-	-	-	-	0,0	0,2
Total servicios finales	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

100. Ingresos por tráfico en telefonía móvil automática por tipo de contrato
(millones de euros)

	Prepago			Postpago			Total		
	2002	2003	2004	2002	2003	2004	2002	2003	2004
A red fija	501,84	472,86	449,41	1.153,06	1.312,50	1.434,27	1.654,90	1.785,36	1.883,68
Nacional	383,07	342,54	305,56	958,89	1.060,93	1.129,57	1.341,96	1.403,47	1.435,13
Internacional	118,77	130,32	143,85	194,17	251,57	304,70	312,94	381,89	448,55
A red móvil	1.087,15	1.202,73	1.318,28	2.710,35	3.706,66	4.645,46	3.797,51	4.909,39	5.963,74
Nacional	1.087,15	1.202,73	1.318,28	2.710,35	3.706,66	4.645,46	3.797,51	4.909,39	5.963,74
ON NET			751,82			2.548,81			3.300,63
OFF NET			566,46			2.096,64			2.663,10
Números inteligencia red	56,81	53,54	49,70	158,72	111,42	135,58	215,52	164,96	185,28
Datos medidos por tiempo	10,58	18,52	8,85	11,02	12,76	10,80	21,61	31,28	19,64
Otros	11,22	3,92	9,80	183,22	97,16	74,55	194,45	101,08	84,36
Total	1.667,61	1.751,56	1.836,05	4.216,37	5.240,51	6.300,65	5.883,98	6.992,07	8.136,70

101. Ingresos por tráfico en telefonía móvil automática por tipo de contrato
(porcentaje/total)

	Prepago			Postpago			Total		
	2002	2003	2004	2002	2003	2004	2002	2003	2004
A red fija	30,1	27,0	24,5	27,3	25,0	22,8	28,1	25,5	23,2
Nacional	23,0	19,6	16,6	22,7	20,2	17,9	22,8	20,1	17,6
Internacional	7,1	7,4	7,8	4,6	4,8	4,8	5,3	5,5	5,5
A red móvil	65,2	68,7	71,8	64,3	70,7	73,7	64,5	70,2	73,3
Nacional	65,2	68,7	71,8	64,3	70,7	73,7	64,5	70,2	73,3
ON NET			40,9			40,5			40,6
OFF NET			30,9			33,3			32,7
Numeros inteligencia red	3,4	3,1	2,7	3,8	2,1	2,2	3,7	2,4	2,3
Datos medidos por tiempo	0,6	1,1	0,5	0,3	0,2	0,2	0,4	0,4	0,2
Otros	0,7	0,2	0,5	4,3	1,9	1,2	3,3	1,4	1,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

d) Clientes

102. Número de clientes de servicios de comunicaciones móviles

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Telefonía móvil automática	15.003.708	24.265.059	29.655.729	33.530.997	37.219.839	38.622.582
Otros	100.388	63.081	43.732	37.816	29.582	24.214
Radio búsqueda	97.272	59.498	41.456	35.841	27.508	22.744
Trunking	3.116	3.583	2.276	1.975	2.074	1.470
Total	15.104.096	24.328.140	29.699.461	33.568.813	37.249.421	38.646.796

103. Clientes de comunicaciones móviles
(porcentaje/total)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Telefonía móvil automática	99,3	99,7	99,9	99,9	99,9	99,9
Otros	0,7	0,3	0,1	0,1	0,1	0,1
Radio búsqueda	0,6	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1
Trunking	n.s	n.s	n.s	n.s	n.s	n.s

n.s.: no significativo

104. Tasa de penetración en 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	87,1
2004	89,4

105. Número de clientes en telefonía móvil automática

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Clientes prepago	9.240.000	15.736.656	19.271.468	20.873.651	21.627.180	20.066.634
Clientes postpago	5.763.708	8.528.403	10.384.261	12.657.346	15.592.659	18.555.948
Total	15.003.708	24.265.059	29.655.729	33.530.997	37.219.839	38.622.582

e) Precios y otras ratios relevantes

106. Estimaciones del mercado de la telefonía móvil automática por segmentos residencial y negocios en 2004⁴⁶

	Residencial	%Residencial / total	Negocios	%Negocios / total	Total
Ingresos por altas y cuotas mensuales	81,39	41,15	116,42	58,85	197,81
Ingresos por tráfico	5.246,29	64,48	2.890,41	35,52	8.136,70
Número total de clientes	32.287.413	83,60	6.335.169	16,40	38.622.582
Millones de minutos cursados	26.447,32	61,68	16.428,01	38,32	42.875,33

107. Tráfico por cliente promedio (minutos/clientes/año)

Año	Prepago	Postpago	Total
2000	426	1.598	853
2001	402	1.716	861
2002	378	1.881	926
2003	408	1.954	1.025
2004	419	2.000	1.131

108. Tendencia de la telefonía móvil automática⁴⁷ (euros)

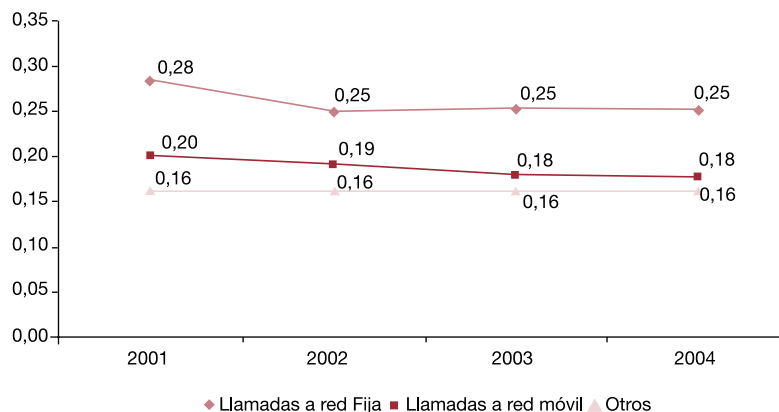
	2001	2002	2003	2004
Ingresos por llamada	0,45	0,43	0,41	0,41
Prepago	-	0,40	0,41	0,43
Postpago	-	0,45	0,41	0,41
Ingresos por cliente promedio	233,61	196,04	203,02	219,78
Prepago	85,43	83,08	82,46	88,13
Postpago	415,78	392,85	384,41	380,53
Ingresos por minuto facturado	0,24	0,21	0,20	0,19
Prepago	0,21	0,22	0,20	0,21
Postpago	0,25	0,21	0,20	0,19

⁴⁶ Se define cliente negocios como persona jurídica (identificada con un CIF) o persona física adscrita a planes específicos de negocio (profesional y autónomo).

Se define cliente residencial como persona física (NIF) que no esté incluida en el segmento negocios.

⁴⁷ Los ingresos por llamada, cliente y minuto facturado recogen ingresos por cuotas de alta y abono y tráfico.

109. Ingreso por minuto facturado según tipo de tráfico
(euros)



110. Ingreso por minuto facturado según tipo de tráfico
(euros)

	2003	2004
A red fija	0,25	0,25
Nacional	0,22	0,21
Internacional	0,69	0,66
A red móvil	0,18	0,18
Nacional	0,18	0,18
ON NET		0,15
OFF NET		0,24
Tráfico y cuotas de abono	0,20	0,19
Clientes propios en redes extranjeras	0,86	0,88

111. Ingreso por cliente y tipo de servicio

	2002		2003		2004	
	Total ingresos (millones de euros)	Ingreso por cliente promedio (euros)	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	8.334,51	219,78
Cuota de Alta y abono	309,55	9,80	190,00	5,37	197,81	5,22
Tráfico	5.883,98	186,24	6.992,07	197,65	8.136,70	214,57
Servicio de datos	958,54	30,34	1.257,94	35,56	1.530,09	40,35
Mensajes cortos	952,24	30,14	1.208,14	34,15	1.375,91	36,28
Servicios GPRS	6,30	0,20	46,94	1,33	137,08	3,61
WAP	-	-	2,87	0,08	17,09	0,45
Itinerancia Clientes propios en redes extranjeras	300,85	9,52	371,46	10,50	432,10	11,39
Total	7.452,91	235,90	8.811,47	249,08	10.296,70	271,53

f) Cuotas de mercado

112. Ingreso por tipo de servicio
(millones de euros)

	2002			2003			2004		
	Serv. Finales	Serv. de Interconex. Red Móvil	Total	Serv. Finales	Serv. de Interconex. Red Móvil	Total	Serv. Finales	Serv. de Interconex. Red Móvil	Total
Telefónica									
Móviles España	4.268,0	1.839,6	6.107,6	5.020,6	1.789,6	6.810,2	5.594,6	1.809,9	7.404,5
Vodafone									
España	1.961,3	1.090,9	3.052,2	2.246,2	1.152,3	3.398,5	2.814,2	1.279,6	4.093,8
Amena									
(Retevisión Móvil)	1.223,6	772,1	1.995,8	1.544,6	868,8	2.413,5	1.887,9	943,9	2.831,7
Total	7.452,9	3.702,7	11.155,6	8.811,5	3.810,7	12.622,2	10.296,7	4.033,3	14.330,0

113. Cuotas de mercado por ingresos totales
(porcentaje/total)

	2002			2003			2004		
	Servicios Finales	Servicios de Interconexión	Total	Servicios Finales	Servicios de Interconexión	Total	Servicios Finales	Servicios de Interconexión	Total
Telefónica									
Móviles España	57,3	49,7	54,7	57,0	47,0	54,0	54,3	44,9	51,7
Vodafone España	26,3	29,5	27,4	25,5	30,2	26,9	27,3	31,7	28,6
Amena (Retevisión Móvil)	16,4	20,9	17,9	17,5	22,8	19,1	18,3	23,4	19,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

114. Ingreso por tráfico y tipo de contrato
(millones de euros)

	2002			2003			2004		
	Prepago	Postpago	Total	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	1.027,26	3.430,21	4.457,47
Vodafone España	325,66	1.181,76	1.507,42	377,25	1.411,02	1.788,28	447,05	1.768,14	2.215,19
Amena (Retevisión Móvil)	308,61	677,93	986,55	340,25	899,25	1.239,50	361,74	1.102,30	1.464,04
Total	1.667,61	4.216,37	5.883,98	1.751,56	5.240,51	6.992,07	1.836,05	6.300,65	8.136,70

115. Cuota de mercado por ingresos de tráfico y tipo de contrato
(porcentaje/total)

	2002			2003			2004		
	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total
Telefónica									
Móviles España	62,0	55,9	57,6	59,0	55,9	56,7	55,9	54,4	54,8
Vodafone España	19,5	28,0	25,6	21,5	26,9	25,6	24,3	28,1	27,2
Amena (Retevisión Móvil)	18,5	16,1	16,8	19,4	17,2	17,7	19,7	17,5	18,0

116. Tráfico por operador
(millones de minutos)

	2002			2003			2004		
	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total
Telefónica									24.117
Móviles España	4.507	13.049	17.556	5.054	16.270	21.324	4.840	19.277	
Vodafone España	1.281	6.034	7.315	1.866	7.679	9.545	2.233	9.903	12.136
Amena (Retevisión Móvil)	1.802	2.585	4.387	1.752	3.645	5.397	1.658	4.965	6.623
Total	7.590	21.668	29.258	8.672	27.594	36.266	8.730	34.145	42.875

117. Tráfico por operador
(porcentaje/total)

	2002			2003			2004		
	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total
Telefónica Móviles España	59,4	60,2	60,0	58,3	59,0	58,8	55,4	56,5	56,2
Vodafone España	16,9	27,8	25,0	21,5	27,8	26,3	25,6	29,0	28,3
Amena (Retevisión Móvil)	23,7	11,9	15,0	20,2	13,2	14,9	19,0	14,5	15,4

118. Mensajes cortos
(millones de mensajes)

	2002	2003	2004
Telefónica Móviles España	7,14	7,82	7,89
Amena (Retevisión Móvil)	1,49	2,09	2,56
Vodafone España	1,37	1,82	2,35
Total	10,00	11,74	12,80

119. Mensajes cortos
(porcentaje/total)

	2002	2003	2004
Telefónica Móviles España	71,4	66,6	61,6
Amena (Retevisión Móvil)	14,9	17,8	20,0
Vodafone España	13,7	15,5	18,4
Total	100,0	100,0	100,0

120. Clientes por tipo de contrato
(miles)

	2002			2003			2004		
	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total
Telefónica									
Móviles España	11.936,7	6.475,4	18.412,1	11.730,6	7.930,0	19.660,6	9.717,4	9.259,7	18.977,0
Vodafone España	4.862,7	3.796,7	8.659,4	5.233,9	4.164,4	9.398,2	5.345,2	5.025,7	10.370,9
Amena (Retevisión Móvil)	4.074,3	2.385,2	6.459,5	4.662,7	3.498,3	8.161,0	5.004,1	4.270,6	9.274,7
Total	20.873,7	12.657,3	33.531,0	21.627,2	15.592,7	37.219,8	20.066,6	18.555,9	38.622,6

121. Cuotas de mercado de clientes por tipo de contrato
(porcentaje/total)

	2002			2003			2004		
	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total
Telefónica									
Móviles España	57,2	51,2	54,9	54,2	50,9	52,8	48,4	49,9	49,1
Vodafone España	23,3	30,0	25,8	24,2	26,7	25,3	26,6	27,1	26,9
Amena (Retevisión Móvil)	19,5	18,8	19,3	21,6	22,4	21,9	24,9	23,0	24,0

122. Ganancia neta de clientes por tipo de contrato
(2004/2003)

	Valor absoluto			% Variación respecto a 2003		
	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total
Telefónica						
Móviles España	-2.013.190	1.329.611	-683.579	-17,2	16,8	-3,5
Vodafone España	111.306	861.345	972.651	2,1	20,7	10,3
Amena (Retevisión Móvil)	341.338	772.333	1.113.671	7,3	22,1	13,6

6.3.3 SERVICIOS MAYORISTAS

a) Transporte y difusión de la señal audiovisual

– Número de operadores

123. Número de operadores que prestan servicios de transporte y difusión de la señal audiovisual				
2000	2001	2002	2003	2004
4	5	9	10	11

– Ingresos totales

124. Ingresos por servicios de transporte y difusión de la señal audiovisual (millones de euros)			
	2002	2003	2004
Transporte (incluida la contribución)	57,09	58,34	55,65
Difusión	169,06	166,39	178,52
Total	226,15	224,73	234,17

125. Ingresos por servicios de transporte de la señal audiovisual (millones de euros)			
	2002	2003	2004
Televisión analógica	21,79	24,67	21,76
Televisión digital	23,65	22,59	20,64
Radio analógica	3,04	3,26	3,53
Radio digital	-	-	-
Otros	8,61	7,82	9,72
Total	57,09	58,34	55,65

126. Ingresos por servicios de difusión de la señal audiovisual (millones de euros)			
	2002	2003	2004
Televisión analógica	111,36	115,39	115,96
Televisión digital	34,18	25,60	28,31
Radio analógica	19,80	21,84	23,56
Radio digital	3,70	3,56	3,67
Otros	0,01	-	7,02
Total	169,06	166,39	178,52

– Clientes

127. Número de clientes por servicios de transporte de la señal audiovisual ⁴⁸			
	2002	2003	2004
Televisión analógica	87	132	174
Televisión digital	25	44	57
Radio analógica	72	84	97
Radio digital	-	-	-
Otros	435	393	425
Total	619	653	753

128. Número de clientes por servicios de difusión de la señal audiovisual ⁴⁹			
	2002	2003	2004
Televisión analógica	284	315	339
Televisión digital	13	14	60
Radio analógica	151	160	175
Radio digital	14	14	14
Otros	2	-	14
Total	464	503	602

– Cuotas de mercado

129. Clientes y cuotas de mercado de servicios de transporte de la señal audiovisual		
	2004	% / Total
Abertis	333	44,2
Telefónica de España	260	34,5
Net Radio Medialatina	84	11,2
Telefónica Servicios Audiovisuales	51	6,8
Resto	25	3,3
Total	753	100,0

⁴⁸“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).

⁴⁹“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.

130. Clientes y cuotas de mercado de servicios de difusión de la señal audiovisual

	2004	% / Total
Abertis	442	73,4
Net Radio Medialatina	84	14,0
Globecast España	50	8,3
Itelazpi, S.A.	14	2,3
Red de Banda Ancha de Andalucía	12	2,0
Total	602	100,0

131. Ingresos y cuotas de mercado de servicios de transporte de la señal audiovisual
(millones de euros)

	2004	% / Total
Abertis	28,14	50,6
Telefónica Servicios Audiovisuales	14,77	26,5
Globecast España	5,60	10,1
Itelazpi, S.A.	1,70	3,0
Red de Banda Ancha de Andalucía	1,58	2,8
Net Radio Medialatina	1,25	2,2
Resto	2,61	4,7
Total	55,65	100,0

132. Ingresos y cuotas de mercado de servicios de difusión de la señal audiovisual
(millones de euros)

	2004	% / Total
Abertis	144,18	80,8
Red de Banda Ancha de Andalucía	11,50	6,4
Globecast España	8,74	4,9
Net Radio Medialatina	7,07	4,0
Itelazpi, S.A.	7,02	3,9
Total	178,52	100,0

b) Servicios de interconexión

– Número de operadores

133. Número de operadores que prestan servicios de interconexión				
2000	2001	2002	2003	2004
28	39	34	30	29

– Minutos tráfico

134. Tráfico por servicios de interconexión ⁵⁰ (millones de minutos)			
	2002	2003	2004
Red fija			
Terminación	38.654,31	21.480,27	21.418,11
Internacional	1.651,12	1.650,86	2.597,54
Nacional	37.003,19	19.829,41	18.820,57
Acceso	17.716,77	13.153,72	9.646,74
Tránsito	5.577,68	7.108,30	9.265,03
Internacional	3.330,48	4.187,44	5.241,53
Nacional	2.247,20	2.920,87	4.023,50
Interconexión por capacidad	12.267,24	27.147,55	33.209,27
Servicios de red inteligente	3.165,89	4.335,22	4.280,41
Otros servicios interconexión	-	5,25	98,13
Total red fija	77.381,88	73.230,31	77.917,70
Red móvil			
Terminación móvil	15.406,14	17.944,57	20.899,99
Internacional	1.289,45	1.375,71	1.471,41
Nacional	14.116,69	16.568,86	19.428,58
Servicios de itinerancia (voz)	759,70	800,71	750,08
Otros servicios interconexión	-	-	-
Total red móvil	16.165,83	18.745,28	21.650,07
Total servicios de interconexión	93.547,72	91.975,59	99.567,77

n.s.: no significativo

⁵⁰A 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. Tráfico por servicios de interconexión
(porcentaje/minutos/total)

	2002	2003	2004
Red fija			
Terminación	41,3	23,4	21,5
Internacional	1,8	1,8	2,6
Nacional	39,6	21,6	18,9
Acceso	18,9	14,3	9,7
Tránsito	6,0	7,7	9,3
Internacional	3,6	4,6	5,3
Nacional	2,4	3,2	4,0
Interconexión por capacidad	13,1	29,5	33,4
Servicios de red inteligente	3,4	4,7	4,3
Otros servicios interconexión	-	n.s.	0,1
Total red fija	82,7	79,6	78,3
Red móvil			
Terminación móvil	16,5	19,5	21,0
Internacional	1,4	1,5	1,5
Nacional	15,1	18,0	19,5
Servicios de itinerancia (voz)	0,8	0,9	0,8
Otros servicios interconexión	-	-	-
Total red móvil	17,3	20,4	21,7
Total servicios de interconexión	100,0	100,0	100,0

136. Número de mensajes cortos
(millones)

2002	2003	2004
2.338	2.666	3.068

– Ingresos totales

137. Ingresos por servicios de interconexión (millones de euros)			
	2002	2003	2004
Red fija			
Terminación	531,87	373,15	368,35
Internacional	216,67	217,16	220,38
Nacional	315,20	155,99	147,97
Acceso	116,28	72,62	56,35
Tránsito	451,59	471,04	490,95
Internacional	378,05	366,26	381,68
Nacional	73,54	104,77	109,27
Interconexión por capacidad	48,81	101,17	114,09
Interconexión de líneas alquiladas	1,31	8,82	14,29
Conexión a la red	25,64	10,89	4,58
Red inteligente	236,74	278,36	280,17
Otros servicios de interconexión	-	0,23	2,82
Total red fija	1.412,24	1.316,28	1.331,62
Red móvil			
Terminación móvil	3.152,20	3.217,73	3.439,89
Terminación Internacional	223,94	219,13	217,90
Terminación Nacional	2.781,29	2.829,86	3.023,71
Mensajes cortos	146,96	168,75	198,28
Servicios de itinerancia	550,51	592,99	591,98
Voz			506,55
Mensajes cortos			33,54
Datos no medidos por tiempo			51,89
Otros servicios de interconexión			1,47
Total red móvil	3.702,70	3.810,72	4.033,34
Total servicios de interconexión	5.114,94	5.127,00	5.364,95

n.s.: no significativo

138. Ingresos por servicios de interconexión
(porcentaje/total)

	2002	2003	2004
Red fija			
Terminación	10,40	7,28	6,87
Internacional	4,24	4,24	4,11
Nacional	6,16	3,04	2,76
Acceso	2,27	1,42	1,05
Tránsito	8,83	9,19	9,15
Internacional	7,39	7,14	7,11
Nacional	1,44	2,04	2,04
Interconexión por capacidad	0,95	1,97	2,13
Interconexión de líneas alquiladas	0,03	0,17	0,27
Conexión a la red	0,50	0,21	0,09
Red inteligente	4,63	5,43	5,22
Otros servicios interconexión	-	n.s.	0,05
Total red fija	27,61	25,67	24,82
Red móvil			0,00
Terminación móvil	61,63	62,76	64,12
Terminación Internacional	4,38	4,27	4,06
Terminación Nacional	54,38	55,20	56,36
Servicios de itinerancia	10,76	11,57	11,03
Voz			9,44
Mensajes cortos			0,63
Datos no medidos por tiempo			0,97
Total red móvil	72,39	74,33	75,18
Total servicios de interconexión	100,00	100,00	100,00

– Precios y otros ratios relevantes

139. Ingreso medio por minuto por servicios de interconexión (euros)			
	2002	2003	2004
Red fija			
Servicios de terminación fija	0,014	0,017	0,017
Internacional	0,131	0,132	0,085
Nacional	0,009	0,008	0,008
Servicios de acceso	0,007	0,006	0,006
Servicios de tránsito	0,081	0,066	0,053
Internacional	0,114	0,087	0,073
Nacional	0,033	0,036	0,027
Servicios de interconexión por capacidad	0,004	0,004	0,003
Servicios de red inteligente	0,075	0,064	0,065
Total red fija	0,026	0,034	0,033
Red móvil			
Servicios de terminación móvil	0,195	0,170	0,155
Internacional	0,174	0,159	0,148
Nacional	0,197	0,171	0,156
Servicios de itinerancia (voz)	0,725	0,741	0,675

– Cuotas de mercado

140. Tráfico y cuotas de mercado por servicios de interconexión en red fija (millones de minutos)		
	2004	% / Total
Telefónica de España	60.024,69	77,0
Grupo Auna fijo	5.490,84	7,0
Uni2 Telecomunicaciones	2.356,20	3,0
Grupo Ono	2.286,97	2,9
Jazz Telecom	2.261,21	2,9
Telefónica Data España	870,93	1,1
BT España	854,93	1,1
Euskaltel	769,77	1,0
Resto	3.002,16	3,9
Total	77.917,70	100

141. Ingresos y cuotas de mercado por servicios de interconexión en red fija
(millones de euros)

	2004	% / Total
Telefónica de España	852,36	64,0
Grupo Auna fijo	139,22	10,5
Uni2 Telecomunicaciones	116,45	8,7
BT España	44,73	3,4
Jazz Telecom	40,33	3,0
Comunitel Global	31,71	2,4
Colt Telecom España	25,47	1,9
Teleglobe Spain Communications	20,87	1,6
Resto	60,48	4,5
Total	1.331,62	100,0

142. Tráfico y cuotas de mercado por servicios de interconexión en red móvil
(millones de minutos)

	2004	% / Total
Telefónica Móviles España	10.312,24	47,6
Vodafone España	6.731,44	31,1
Amena (Retevisión Móvil)	4.606,39	21,3
Total	21.650,07	100,0

143. Ingresos y cuotas de mercado por ingresos de servicios de interconexión en red móvil
(millones de euros)

	2004	% / Total
Telefónica Móviles España	1.809,89	44,9
Vodafone España	1.279,56	31,7
Amena (Retevisión Móvil)	943,89	23,4
Total	4.033,34	100,0

c) Alquiler de circuitos a operadores

– Número de operadores

144. Número de operadores que prestan servicios de alquiler de circuitos a operadores				
2000	2001	2002	2003	2004
15	27	34	35	36

– Líneas totales

145. Número de circuitos alquilados por tecnologías						
	2002		2003		2004	
	Número circuitos	% / Total	Número circuitos	% / Total	Número circuitos	% / Total
Digitales	82.470	99,9	75.683	99,9	65.891	99,8
Baja capacidad	57.107	69,1	48.690	64,3	36.372	55,1
Media capacidad	24.060	29,1	25.649	33,9	28.324	42,9
Alta capacidad	1.302	1,6	1.344	1,8	1.194	1,8
Otros	121	0,1	50	0,1	117	0,2
Total	82.591	100,0	75.734	100,0	66.008	100,0

146. Longitud de circuitos alquilados por tecnologías						
	2002		2003		2004	
	Kilómetros	% / Total	Kilómetros	% / Total	Kilómetros	% / Total
Digitales	1.572.594	99,8	1.957.777	100,0	2.058.988	99,9
Baja capacidad	588.878	37,4	497.330	25,4	379.743	18,4
Media capacidad	868.839	55,1	1.336.121	68,2	1.584.728	76,9
Alta capacidad	114.877	7,3	124.326	6,3	94.517	4,6
Otros	3.656	0,2	327	0,0	1.321	0,1
Total	1.576.250	100,0	1.958.104	100,0	2.060.309	100,0

147. Circuitos alquilados a operadores

Año	Número circuitos	% Variación
2002	82.591	-13,9
2003	75.734	-8,3
2004	66.008	-12,8

– Ingresos totales

148. Ingresos por alquiler de circuitos a operadores

Año	Operadores		Capacidad portadora		Total
	Millones de euros	% / Total	Millones de euros	% / Total	Millones de euros
2002	307,42	48,6	324,75	51,4	632,18
2003	267,39	46,1	313,08	53,9	580,46
2004	254,78	46,1	298,10	53,9	552,87

149. Ingreso medio por circuito alquilado

Año	Euros
2002	3.191
2003	3.133
2004	3.556

150. Ingresos por tipo de tecnología 2004

	Millones de euros	% / Total	Ingreso medio por circuito (en euros)
Digitales	211,30	38,2	2.792
Baja capacidad	44,64	8,1	917
Media capacidad	125,86	22,8	4.907
Alta capacidad	40,80	7,4	30.352
Otros circuitos	23,44	4,2	466.505
Subtotal	234,74	42,5	3.133
Capacidad portadora	298,10	53,9	n.a.
Otros ingresos	20,04	3,6	-
Total	552,87	100,0	-

n.a.: no aplicable

– Clientes

151. Número de clientes e ingresos medios por cliente

Año	Número de clientes	Ingreso medio por clientes (euros)
2002	366	1.727.255
2003	612	948.469
2004	806	685.949

– Cuotas de mercado

152. Ingresos y cuotas de mercado por servicios de alquiler de circuitos a operadores. Año 2004

	Millones de euros	% / Total
Telefónica de España	374,57	67,7
Grupo Auna fijo	72,75	13,2
Red Eléctrica Telecomunicaciones	26,61	4,8
Uni2 Telecomunicaciones	14,57	2,6
Colt Telecom España	11,02	2,0
Retevisión I	7,61	1,4
Resto	45,75	8,3
Total	552,87	100,0

153. Clientes y cuotas de mercado por servicios de alquiler de circuitos a operadores. Año 2004

	Número de clientes	% / Total
BT España	192	23,8
Neo-Sky 2002	153	19,0
Jazz Telecom	55	6,8
Grupo Auna fijo	42	5,2
Cogent Communications España	42	5,2
Resto	322	40,0
Total	806	100,0

d) Transmisión de datos a operadores

– Número de operadores

154. Número de operadores que prestan servicios de transmisión de datos a operadores				
2000	2001	2002	2003	2004
4	11	11	19	21

– Ingresos totales

155. Ingresos por servicios de transmisión de datos	
	Millones de euros
2002	154,65
2003	253,22
2004	254,29

156. Ingresos por servicios de transmisión de datos y tecnología (millones de euros)			
	2002	2003	2004
Líneas dedicadas a datos	85,38	129,97	129,15
Servicios de acceso a Internet y otros servicios de datos	40,61	86,02	71,20
Otros servicios de información	28,66	37,23	53,95
Total	154,65	253,22	254,29

– Clientes

157. Clientes de servicios de transmisión de datos		
Año	Número de clientes	% Variación
2002	265	-
2003	223	-16
2004	362	62

158. Clientes por líneas dedicadas de datos

	2002		2003		2004	
	Número de clientes	% / Total	Número de clientes	% / Total	Número de clientes	% / Total
ATM	10	13,7	2	1,4	8	5,6
Frame relay	22	30,1	19	13,7	13	9,0
IP	33	45,2	110	79,1	111	77,1
X.25	0	0,0	0	0,0	0	0,0
RDSI	1	1,4	1	0,7	1	0,7
Redes VSAT	0	0,0	0	0,0	7	4,9
Otros	7	9,6	7	5,0	4	2,8
Total	73	100	139	100	144	100

— Cuotas de mercado

159. Ingresos y cuotas de mercado por servicios de transmisión de datos
(millones de euros)

	2002		2003		2004	
	Número de euros	% / Total	Número de euros	% / Total	Número de euros	% / Total
Telefónica Data España	60,16	38,9	89,67	35,4	115,96	45,6
Telefónica International Wholesale Services	0,00	0,0	30,84	12,2	49,51	19,5
Grupo Auna fijo	43,08	27,9	75,92	30,0	35,85	14,1
Uni2 Telecomunicaciones	19,17	12,4	37,41	14,8	33,69	13,2
Resto	32,24	20,8	19,39	7,7	19,28	7,6
Total	154,65	100,0	253,22	100,0	254,29	100,0

e) Servicios ADSL mayorista

160. Ingresos por servicios ADSL mayorista (millones de euros)						
	2002		2003		2004	
	Número de euros	% / Total	Número de euros	% / Total	Número de euros	% / Total
Gig ADSL	21,16	16,6	103,93	39,0	187,27	47,9
ADSL IP	79,54	62,4	98,65	37,0	113,42	29,0
MegaviaADSL	26,87	21,1	55,67	20,9	66,40	17,0
Otros	-	-	8,51	3,2	23,67	6,1
Total	127,57	100	266,76	100	390,76	100

161. Clientes de servicios ADSL mayorista						
	2002		2003		2004	
	Número de clientes	% / Total	Número de clientes	% / Total	Número de clientes	% / Total
Gig ADSL	93	38,4	679	58,1	358	50,7
ADSL IP	14	5,8	305	26,1	10	1,4
MegaviaADSL	135	55,8	141	12,1	142	20,1
Otros	0	0	43	3,7	196	27,8
Total	242	100	1.168	100	706	100

f) Otros servicios mayoristas

– Número de operadores

162. Número de operadores que prestan otros servicios mayoristas	
2003	2004
26	31

– Ingresos

163. Ingresos por otros servicios mayoristas (millones de euros)				
	2003		2004	
	Ingresos	% / Total	Ingresos	% / Total
Alquiler de bucle local	4,65	1,4	34,74	8,3
Portabilidad	3,98	1,2	4,15	1,0
Preasignación	7,63	2,4	7,18	1,7
Alquiler de fibra oscura	114,12	35,2	111,53	26,5
Cesión de infraestructura	11,37	3,5	21,63	5,1
Servicios de satélite	87,13	26,8	71,23	16,9
Alquiler de canalización			16,72	4,0
Otros	95,77	29,5	153,72	36,5
Total	324,66	100,0	420,90	100,0

164. Ingreso medio por otros servicios mayoristas (millones de euros)		
	2003	2004
Alquiler de bucle local	0,66	1,58
Portabilidad	0,17	0,12
Preasignación	0,32	0,28
Alquiler de fibra oscura	1,24	1,59
Cesión de infraestructura	0,18	0,21
Servicios de satélite	1,38	1,30
Alquiler de canalización		8,36
Otros	1,68	2,28
Total	5,63	15,71

– Clientes

165. Clientes por otros servicios mayoristas				
	2003		2004	
	Ingresos	% / Total	Ingresos	% / Total
Alquiler de bucle local	7	2,1	22	5,8
Portabilidad	24	7,3	34	8,9
Preasignación	24	7,3	26	6,8
Alquiler de fibra oscura	92	27,8	70	18,4
Cesión de infraestructura	64	19,3	105	27,6
Servicios de satélite	63	19,0	55	14,4
Alquiler de canalización			2	0,5
Otros	57	17,2	67	17,6
Total	331	100,0	381	100

g) Tamaño del mercado de servicios mayoristas

166. Ingresos por servicios mayoristas (millones de euros)			
	2002	2003	2004
Interconexión	5116,12	5.127,00	5.364,95
Alquiler de circuitos a operadores	632,17	580,46	552,87
Transporte y difusión de la señal audiovisual	251,88	224,73	234,17
Transmisión de datos a operadores	159,24	253,22	254,29
Servicios ADSL Mayorista	127,57	266,76	390,76
Otros ingresos servicios mayoristas	102,49	324,66	420,90
Total General	6.389,48	6.776,83	7.217,94

168. Ingresos por servicios mayoristas (porcentaje/total)			
	2002	2003	2004
Interconexión	80,1	75,7	74,3
Alquiler de circuitos a operadores	9,9	8,6	7,7
Transporte y difusión de la señal audiovisual	3,9	3,3	3,2
Transmisión de datos a operadores	2,5	3,7	3,5
Servicios ADSL Mayorista	2,0	3,9	5,4
Otros ingresos servicios mayoristas	1,6	4,8	5,8
Total General	100,0	100,0	100,0

6.3.4 COMUNICACIONES DE EMPRESA

a) Alquiler de circuitos

– Números de operadores

168. Número de operadores que prestan servicio de alquiler de circuitos a clientes finales

2000	2001	2002	2003	2004
15	20	23	26	26

– Líneas totales

169. Longitud de circuitos alquilados por tecnologías

	2002		2003		2004	
	Kilómetros	% / Total	Kilómetros	% / Total	Kilómetros	% / Total
Analógicos	302.039	16,5	272.016	14,9	273.982	15,2
Digitales	1.530.812	83,4	1.555.423	85,1	1.523.477	84,4
Baja capacidad	868.994	47,4	721.026	39,5	700.102	38,8
Media capacidad	553.301	30,2	729.208	39,9	753.205	41,7
Alta capacidad	108.517	5,9	105.190	5,8	70.170	3,9
Otros	2.282	0,1	172	0,0	8.423	0,5
Total	1.835.133	100,0	1.827.611	100,0	1.805.882	100,0

170. Número de circuitos alquilados por tecnologías

	2002		2003		2004	
	Número circuitos	% / Total	Número circuitos	% / Total	Número circuitos	% / Total
Analógicos	7.516	11,5	6.625	9,8	6.353	10,5
Digitales	54.720	83,7	58.819	87,2	52.175	86,5
Baja capacidad	27.250	41,7	24.264	36,0	21.611	35,8
Media capacidad	25.543	39,1	32.119	47,6	28.321	46,9
Alta capacidad	1.927	2,9	2.436	3,6	2.243	3,7
Radiofónicos	741	1,1	740	1,1	697	1,2
Telex/Telegr.	1.523	2,3	1.223	1,8	942	1,6
Otros	864	1,3	74	0,1	158	0,3
Total	65.364	100,0	67.481	100,0	60.325	100,0

171. Número de circuitos alquilados a clientes finales

Año	Número circuitos
2002	65.364
2003	67.481
2004	60.325

– Ingresos totales

172. Ingresos por alquiler de circuitos

Año	Millones de euros
2002	339,71
2003	324,02
2004	316,36

173. Ingreso medio anual por circuito alquilado

Año	En euros
2002	4.598
2003	4.508
2004	4.804

174. Ingresos por tipo de tecnología en trimestre 2004

	Millones de euros	% / Total	Ingreso medio por circuito (euros)
Analógicos	17,23	5,45	2.712
Digitales	266,49	84,24	5.108
Baja capacidad	55,32	17,49	2.560
Media capacidad	165,97	52,46	5.860
Alta capacidad	45,19	14,29	20.148
Radiofónico	0,85	0,27	1.221
Telex/Telegr.	0,44	0,14	470
Otros circuitos	4,78	1,51	n.a.
SUBTOTAL	289,79	91,60	n.a.
Otros ingresos	26,57	8,40	n.a.
Total	316,36	100,00	n.a.

n.a.: no aplicable

– Clientes

175. Número de clientes e ingreso medio por cliente

Año	Número de clientes	Ingreso por clientes (euros)
2002	9.476	35.850
2003	6.649	48.733
2004	6.140	51.524

– Cuotas de mercado

176. Ingresos y cuotas de mercado por servicios de alquiler de circuitos⁶¹

	2004	
	Millones de euros	% / Total
Telefónica de España	231,42	73,2
Bt Global Networks Telecommunications	17,55	5,5
Grupo Auna fijo	15,87	5,0
Euskaltel	10,27	3,2
Colt Telecom España	10,20	3,2
BT España	7,68	2,4
Resto	23,36	7,4
Total	316,36	100,0

177. Clientes de mercado por servicios de alquiler de circuitos

	2004	
	Número de clientes	% / Total
Telefónica de España	3.184	51,9
Comunitel Global	1.345	21,9
Colt Telecom España	422	6,9
Euskaltel	191	3,1
Grupo Auna fijo	160	2,6
Resto	838	13,6
Total	6.140	100,0

b) Transmisión de datos

– Números de operadores

178. Número de operadores que prestan servicios de transmisión de datos

2000	2001	2002	2003	2004
9	25	26	29	28

– Ingresos totales

179. Ingresos por servicios de transmisión de datos

Año	Millones de euros
2002	743,04
2003	779,02
2004	792,01

180. Ingresos por servicios de transmisión de datos
(millones de euros)

	2002	2003	2004
Líneas dedicadas a datos	691,53	737,65	758,60
Servicios de acceso a Internet y otros servicios de datos	42,22	41,36	32,87
Otros servicios de información	9,30	0,01	0,53
Total	743,04	779,02	792,01

181. Ingresos por líneas dedicadas de datos
(millones de euros)

	2002	2003	2004
ATM	38,42	52,69	79,78
Frame relay	534,63	543,19	511,88
IP	26,85	66,99	99,85
X.25	81,43	62,17	56,62
RDSI	3,89	2,10	1,17
Redes VSAT	1,72	1,81	1,38
Otros	4,60	8,71	7,92
Total	691,53	737,65	758,60

182. Ingresos por líneas dedicadas de datos
(porcentaje/total)

	2002	2003	2004
ATM	5,6	7,1	10,5
Frame relay	77,3	73,6	67,5
IP	3,9	9,1	13,2
X.25	11,8	8,4	7,5
RDSI	0,6	0,3	0,2
Redes VSAT	0,2	0,2	0,2
Otros	0,7	1,2	1,0
Total	100,0	100,0	100,0

– Clientes

183. Clientes de servicios de transmisión de datos

Año	Número de clientes
2002	18.800
2003	16.487
2004	14.155

184. Número de clientes por líneas dedicadas de datos

	2002	2003	2004
ATM	266	570	638
Frame relay	7.446	6.972	5.935
IP	2.722	4.318	4.631
X.25	3.282	2.651	1.770
RDSI	3.695	1.072	874
Redes VSAT	472	402	101
Otros	917	502	206
Total	18.800	16.487	14.155

185. Número de clientes por líneas dedicadas de datos
(porcentaje/total)

	2002	2003	2004
ATM	1,4	3,5	4,5
Frame relay	39,6	42,3	41,9
IP	14,5	26,2	32,7
X.25	17,5	16,1	12,5
RDSI	19,7	6,5	6,2
Redes VSAT	2,5	2,4	0,7
Otros	4,9	3,0	1,5
Total	100,0	100,0	100,0

– Cuotas de mercado

186. Ingresos y cuotas de mercado por servicios de transmisión de datos

	Millones de euros	% / Total
Telefónica Data España	551,87	69,7
BT España	145,32	18,3
Grupo Auna fijo	25,31	3,2
AT&T Global Network Services España	16,53	2,1
Resto	52,99	6,7
Total	792,01	100,0

c) Comunicaciones corporativas

– Números de operadores

187. Número de operadores que prestan servicios de comunicaciones corporativas				
2000	2001	2002	2003	2004
10	12	18	11	13

– Ingresos totales

188. Ingresos por servicios de comunicaciones corporativas ⁵¹	
Año	Millones de euros
2002	129,73
2003	122,76
2004	120,76

– Clientes

189. Número de clientes por servicios de comunicaciones corporativas	
Año	Número de clientes
2002	1.446
2003	1.048
2004	1.318

190. Ingreso medio por cliente por servicios de comunicaciones corporativas	
Año	Euros
2002	89.717
2003	117.140
2004	91.626

⁵¹ 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.

– Cuotas de mercado

191. Ingresos y cuota de mercado por facturación por servicios de comunicaciones corporativas en trimestre de 2004

	2004	
	Millones de euros	% / Total
Telefónica de España	66,79	55,3
Grupo Auna fijo	29,94	24,8
Grupo Ono	6,08	5,0
Unión Fenosa Redes de Telecomunicación	4,91	4,1
Telefónica Data España	3,27	2,7
Resto	9,78	8,1
Total	120,76	100,0

d) Tamaño del mercado de comunicaciones de empresa

192. Ingresos por servicios de comunicaciones de empresa

	2002		2003		2004	
	Millones de euros	% / Total	Millones de euros	% / Total	Millones de euros	% / Total
Alquiler de circuitos para clientes finales	339,71	28,0	324,02	26,4	316,36	25,7
Transmisión de datos para clientes finales	743,04	61,3	779,02	63,6	792,01	64,4
Comunicaciones corporativas	129,73	10,7	122,76	10,0	120,76	
Total General	1.212,49	100,0	1.225,81	100,0	1.229,13	100,0

6.3.5 SERVICIOS DE INTERNET

a) Número de operadores

193. Número de operadores que prestan servicios telemáticos				
2000	2001	2002	2003	2004
198	146	158	157	172

b) Ingresos totales

194. Ingresos de proveedores de servicios de Internet (millones de euros)		
2002	2003	2004
918,44	1.295,68	1.766,25

195. Ingresos de proveedores de servicios de Internet (millones de euros)		
	2003	2004
Servicios de Internet	1.156,45	1.691,33
Servicios de acceso a Internet	1.068,99	1.442,66
Servicios de información	87,46	248,67
Tráfico inducido	33,69	21,16
Publicidad	35,44	48,21
Comercio electrónico	8,71	5,56
Otros ingresos	61,38	0,00
Total	1.295,68	1.766,25

196. Ingresos de proveedores de servicios de Internet (porcentaje/total)		
	2003	2004
Servicios de Internet	89,3	95,8
Servicios de acceso a Internet	82,5	81,7
Servicios de información	6,8	14,1
Tráfico inducido	2,6	1,2
Publicidad	2,7	2,7
Comercio electrónico	0,7	0,3
Otros ingresos	4,7	0,0
Total	100	100

197. Ingresos por servicios de Internet⁵²
(millones de euros)

	2002	2003	2004
Servicios de acceso a Internet			
Acceso a Internet conmutado	218,68	220,46	145,43
Individual	192,81	194,79	135,55
RTC	173,49	187,58	130,58
RDSI	5,90	1,51	0,11
Otros	13,42	5,70	4,86
Corporativo	25,87	25,68	9,88
RTC	16,84	18,47	4,71
RDSI	5,95	3,02	1,55
Otros	3,08	4,19	3,62
Acceso a Internet dedicado	450,70	848,53	1.297,23
Individual	318,71	590,60	801,45
Cable módem	81,35	138,33	218,24
LMDS	0,00	0,00	0,78
ADSL	237,03	452,19	581,25
Frame relay	-	-	-
Wi-Fi	0,00	0,00	0,72
Otros	0,33	0,08	0,45
Corporativo	131,99	257,92	495,78
Cable módem	3,77	18,85	30,14
LMDS	4,00	7,43	12,42
ADSL	100,40	216,55	433,64
Frame relay	3,20	-	-
Wi-Fi	0,00	0,00	1,75
Otros	20,61	15,10	17,83
Total Servicios de acceso a Internet	669,38	1.068,99	1.442,66
Servicios de información	83,89	87,46	248,67
Total	753,28	1.156,45	1.691,33

⁵² Servicios de información incluye: albergamiento telemático (hosting y housing), diseño y producción de web, correo electrónico y otros.

198. Ingresos por servicios de Internet (porcentaje/total)			
	2002	2003	2004
Servicios de acceso a Internet			
Acceso a Internet conmutado	29,0	19,1	8,6
Individual	25,6	16,8	8,0
RTC	23,0	16,2	7,7
RDSI	0,8	0,1	0,0
Otros	1,8	0,5	0,3
Corporativo	3,4	2,2	0,6
RTC	2,2	1,6	0,3
RDSI	0,8	0,3	0,1
Otros	0,4	0,4	0,2
Acceso a Internet dedicado	59,8	73,4	76,7
Individual	42,3	51,1	47,4
Cable módem	10,8	12,0	12,9
LMDS	-	0,0	0,0
ADSL	31,5	39,1	34,4
Frame relay	-	0,0	0,0
Wi-Fi	-	0,0	0,0
Otros	0,0	0,0	0,0
Corporativo	17,5	22,3	29,3
Cable módem	0,5	1,6	1,8
LMDS	0,5	0,6	0,7
ADSL	13,3	18,7	25,6
Frame relay	0,4	0,0	0,0
Wi-Fi			0,1
Otros	2,7	1,3	1,1
Total Servicios de acceso a Internet	88,9	92,4	85,3
Servicios de información	11,1	7,6	14,7
Total	100,0	100,0	100,0

c) Clientes

199. Usuarios por servicios de Internet			
	2002	2003	2004
Servicios de acceso a Internet			
Acceso a Internet conmutado	2.450.316	2.558.930	1.851.708
Individual	2.279.574	2.305.910	1.719.595
RTC	2.231.564	2.271.018	1.689.972
RDSI	44.075	22.841	7.452
Otros	3.935	12.051	22.171
Corporativo	170.742	253.020	132.113
RTC	132.713	187.922	87.015
RDSI	27.489	32.301	7.890
Otros	10.540	32.797	37.208
Acceso a Internet dedicado	1.247.496	2.121.930	3.331.966
Individual	1.024.685	1.744.721	2.523.542
Cable modem	336.488	498.603	793.033
LMDS	-	28	4.260
ADSL	686.547	1.244.534	1.715.324
Frame relay	-	-	-
Wi-Fi	0	0	6.934
Otros	1.650	1.556	3.991
Corporativo	222.811	377.209	808.424
Cable modem	8.493	52.892	42.727
LMDS	818	2.136	3.351
ADSL	211.994	320.606	760.549
Frame relay	467	-	-
Wi-Fi	0	0	99
Otros	1.039	1.575	1.698
Total Servicios de acceso a Internet	3.697.812	4.680.860	5.183.674
Servicios de información	226.729	228.403	525.548
Total	3.924.541	4.909.263	5.709.222

200. Usuarios por servicios de Internet
(porcentaje/total)

	2002	2003	2004
Servicios de acceso a Internet			
Acceso a Internet conmutado	62,4	52,1	32,4
Individual	58,1	47,0	30,1
RTC	56,9	46,3	29,6
RDSI	1,1	0,5	0,1
Otros	0,1	0,2	0,4
Corporativo	4,4	5,2	2,3
RTC	3,4	3,8	1,5
RDSI	0,7	0,7	0,1
Otros	0,3	0,7	0,7
Acceso a Internet dedicado	31,8	43,2	58,4
Individual	26,1	35,5	44,2
Cable módem	8,6	10,2	13,9
LMDS	0,0	0,0	0,1
ADSL	17,5	25,4	30,0
Frame relay	0,0	0,0	0,0
Wi-Fi	0,0	0,0	0,1
Otros	0,0	0,0	0,1
Corporativo	5,7	7,7	14,2
Cable módem	0,2	1,1	0,7
LMDS	0,0	0,0	0,1
ADSL	5,4	6,5	13,3
Frame relay	0,0	0,0	0,0
Wi-Fi	0,0	0,0	0,0
Otros	0,0	0,0	0,0
Total Servicios de acceso a Internet	94,2	95,3	90,8
Servicios de información	5,8	4,7	9,2
Total	100,0	100,0	100,0

d) Cuotas de mercado

201. Ingresos y cuotas de mercado por proveedores de servicios de Internet

	2004	
	Millones de euros	% / Total
Telefónica de España	844,66	47,8
Wanadoo España	206,98	11,7
Terra Networks España	130,55	7,4
Grupo AUNA fijo	124,12	7,0
Grupo Ono	85,82	4,9
Yacom Internet Factory	81,38	4,6
Telefónica Data España	40,96	2,3
Arsys Internet	23,57	1,3
Euskaltel	22,95	1,3
Colt Telecom España	19,89	1,1
Resto	185,37	10,5
Total	1.766,25	100,0

202. Usuarios por proveedores de servicios de Internet

	Usuarios de servicios gratuitos	Usuarios de pago	Total
Terra Networks España	3.413.087	336.259	3.749.346
Telefónica De España	0	1.609.934	1.609.934
Wanadoo España	510.322	549.072	1.059.394
Yacom Internet Factory	142.759	196.490	339.249
Grupo Ono	57.351	271.489	328.840
Euskaltel	120.860	92.220	213.080
Grupo Auna Fijo	69.638	78.843	148.481
Tiscali Telecomunicaciones	123.964	15.710	139.674
R Cable Y Telecomunicaciones Galicia	52.124	45.608	97.732
Arrakis Servicios Y Comunicaciones	28.051	56.623	84.674
Resto	138.423	245.869	384.292
Total	4.656.579	3.498.117	8.154.696

203. Ingresos por servicios de acceso dedicado
(millones de euros)

	2004			
	ADSL	Cablemodem	Otros Servicios	Total
Telefónica de España	725,66	0,00	0,00	725,66
Grupo Auna fijo	16,66	105,60	0,02	122,27
Wanadoo España	90,97	0,00	0,00	90,97
Grupo Ono	0,00	83,47	0,00	83,47
Terra Networks España	83,10	0,00	0,00	83,10
Yacom Internet Factory	53,96	0,00	0,00	53,96
Euskaltel	2,57	13,08	0,08	15,72
Tiscalí España	16,18	0,00	0,00	16,18
Retecal Sociedad Oper. de Tel. Castilla-León	0,00	15,49	0,01	15,50
R Cable y Telecomunicaciones Galicia	0,04	13,34	0,18	13,56
Resto	25,76	17,41	33,67	76,83
Total	1.014,89	248,38	33,95	1.297,23

204. Cuotas de mercado por ingresos de servicios de acceso dedicado
(porcentaje/total)

	2004			
	ADSL	Cablemodem	Otros Servicios	Total
Telefónica de España	71,5	-	-	55,9
Grupo Auna fijo	1,6	42,5	0,1	9,4
Wanadoo España	9,0	-	-	7,0
Grupo Ono	-	33,6	-	6,4
Terra Networks España	8,2	-	-	6,4
Yacom Internet Factory	5,3	0,0	-	4,2
Euskaltel	0	5,3	0,2	1,2
Tiscalí España	2	0,0	-	1,2
Retecal Sociedad Oper. de Tel. Castilla-León	-	6,2	0,0	1,2
R Cable y Telecomunicaciones Galicia	0,0	5,4	0,5	1,0
Resto	2,5	7,0	99,2	5,9
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

205. Clientes por acceso dedicado¹

	2004			
	ADSL	Cablemodem	Otros Servicios	Total
Telefónica de España	1.609.934	0	0	1.609.934
Grupo Auna fijo	47.350	349.654	850	397.854
Wanadoo España	378.640	0	0	378.640
Grupo Ono	0	268.355	6.675	275.030
Terra Networks España	189.036	0	0	189.036
Yacom Internet Factory	149.444	0	0	149.444
Euskaltel	4.901	63.878	88	68.867
Telecable de Asturias	0	49.450	0	49.450
Retecal Sociedad Oper. de Tel. Castilla-Leon	0	48.263	18	48.281
R Cable y Telecomunicaciones Galicia	277	45.311	30	45.618
Resto	96.291	10.849	12.672	119.812
Total	2.475.873	835.760	20.333	3.331.966

206. Cuotas de mercado por clientes por servicios de acceso dedicado¹
(porcentaje / total)

	2004			
	ADSL	Cablemodem	Otros Servicios	Total
Telefónica de España	65,0	0,0	0,0	48,3
Grupo Auna fijo	1,9	41,8	4,2	11,9
Wanadoo España	15,3	0,0	0,0	11,4
Grupo Ono	0,0	32,1	32,8	8,3
Terra Networks España	7,6	0,0	0,0	5,7
Yacom Internet Factory	6,0	0,0	0,0	4,5
Euskaltel	0,2	7,6	0,4	2,1
Telecable de Asturias	0,0	5,9	0,0	1,5
Retecal Sociedad Oper. de Tel. Castilla-Leon	0,0	5,8	0,1	1,4
R Cable y Telecomunicaciones Galicia	0,0	5,4	0,1	1,4
Resto	3,9	1,3	62,3	3,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

¹ El concepto Resto incluye 104 operadores adicionales del sector de proveedores de servicios de acceso dedicado, con un máximo de cuota de 1,32 %.

207. Ingresos por servicios de acceso conmutado
(millones de euros)

	2004			
	RDSI	RTC	Otros Servicios	Total
Wanadoo España	-	77,66	-	77,66
Terra Networks España	-	30,82	-	30,82
Yacom Internet Factory	-	12,97	-	12,97
Euskaltel	-	-	6,12	6,12
Jazz Telecom	0,21	3,83	-	4,04
Arrakis Servicios y Comunicaciones	-	2,56	-	2,56
Grupo Ono	-	2,01	-	2,01
Retecal Sociedad Oper. de Tel. Castilla-Leon	-	1,75	-	1,75
Catalana de Telecom. Societat Oper. de Xarxes	0,00	0,01	1,27	1,28
BT España	0,41	0,62	-	1,03
Resto	1,03	3,08	1,09	5,20
Total	1,66	135,29	8,48	145,43

208. Cuotas de mercado por ingresos de servicios de acceso conmutado
(porcentaje/total)

	2004			
	RDSI	RTC	Otros Servicios	Total
Wanadoo España	0,0	57,4	0,0	53,4
Terra Networks España	0,0	22,8	0,0	21,2
Yacom Internet Factory	0,0	9,6	0,0	8,9
Euskaltel	0,0	0,0	72,2	4,2
Jazz Telecom	12,7	2,8	0,0	2,8
Arrakis Servicios y Comunicaciones	0,0	1,9	0,0	1,8
Grupo Ono	0,0	1,5	0,0	1,4
Retecal Sociedad Oper. de Tel. Castilla-Leon	0,0	1,3	0,0	1,2
Catalana de Telecom. Societat Oper. de Xarxes	0,3	0,0	15,0	0,9
BT España	24,8	0,5	0,0	0,7
Resto	62,3	2,3	12,8	3,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

209. Clientes por servicios de acceso conmutado

	2004			
	RDSI	RTC	Otros Servicios	Total
Wanadoo España	-	1.059.394	-	1.059.394
Terra Networks España	-	147.223	-	147.223
Tiscali Telecomunicaciones	-	139.674	-	139.674
Grupo Auna fijo	308	131.469	-	131.777
Comunitel Global	7.106	63.952	-	71.058
Arrakis Servicios y Comunicaciones	-	67.917	-	67.917
Yacom Internet Factory	-	47.046	-	47.046
Redes y Servicios Liberalizados	-	39.584	-	39.584
Catalana de Telec. Societat Oper. de Xarxes	-	0	32.758	32.758
Euskaltel	-	0	23.353	23.353
Resto	7.928	80.728	3.268	91.924
Total	15.342	1.776.987	59.379	1.851.708

210. Cuotas de mercado de clientes de servicios de acceso conmutado
(porcentaje/total)

	2004			
	RDSI	RTC	Otros Servicios	Total
Wanadoo España	-	59,6	-	57,2
Terra Networks España	0,0	8,3	-	8,0
Tiscali Telecomunicaciones	-	7,9	-	7,5
Grupo Auna fijo	2	7,4	-	7,1
Comunitel Global	46,3	3,6	-	3,8
Arrakis Servicios y Comunicaciones	0,0	3,8	-	3,7
Yacom Internet Factory	-	2,6	-	2,5
Redes y Servicios Liberalizados	0,0	2,2	-	2,1
Catalana de Telec. Societat Oper. de Xarxes	-	-	55,2	1,8
Euskaltel	-	0,0	39	1,3
Resto	51,7	4,5	5,5	5,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

6.3.6 SERVICIOS AUDIOVISUALES

a) Número de operadores

211. Número de operadores que prestan servicios audiovisuales					
1999	2000	2001	2002	2003	2004
51	52	52	89	98	95

b) Consumo

– Consumo de radiodifusión

212. Consumo de radiodifusión por tipo de radio ⁵³ (minutos/persona/día)							
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Radio convencional	52	51	51	50	53	59	59
Radio temática	40	40	40	39	44	55	52
Otros	4	4	4	5	5	4	4
Total	96	95	95	94	102	118	115

213. Consumo de radiodifusión por tipo de radio (porcentaje/total)							
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Radio convencional	54,2	53,7	53,7	53,2	51,8	50,0	51,3
Radio temática	41,7	42,1	42,1	41,5	42,9	46,6	45,2
Otros	4,1	4,2	4,2	5,3	5,3	3,4	3,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

– Consumo de televisión

214. Consumo de televisión ⁵⁴ (minutos/persona/día)							
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Total	210	213	210	208	211	213	218

⁵³Elaboración propia a partir de datos del Estudio General de Medios 2004.

⁵⁴Elaboración propia a partir de datos de TN Sofres.

215. Contrataciones en televisión mediante pago por visión por tipo de contenido de televisión
(euros)

	2001	2002	2003	2004
Fútbol	5.366.066	6.068.898	8.525.133	13.665.786
Películas	10.454.219	7.485.901	7.879.884	7.222.500
Otros	85.992	216.336	91.058	141.382
Total	15.906.277	13.771.135	16.496.075	21.029.668

216. Contrataciones en televisión mediante pago por visión por tipo de contenido de televisión
(porcentaje/total)

	2001	2002	2003	2004
Fútbol	33,7	44,1	51,7	65,0
Películas	65,7	54,4	47,8	34,3
Otros	0,6	1,5	0,5	0,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

c) Ingresos totales

217. Ingresos por operaciones del mercado de servicios audiovisuales
(millones de euros)

	2000	2001	2002	2003	2004
Mercado audiovisual sin subvenciones	3.624,00	3.854,98	3.964,32	4.415,61	4.532,39
Mercado audiovisual con subvenciones	4.477,14	5.119,18	5.433,05	5.871,24	6.025,67

218. Ingresos por operaciones del mercado de servicios audiovisuales por segmentos⁵⁵
(millones de euros)

	2002		2003		2004	
	Con subvenciones	Sin subvenciones	Con subvenciones	Sin subvenciones	Con subvenciones	Sin subvenciones
Radio	438,01	309,04	477,28	324,02	337,31	336,65
Televisión en abierto	3.528,41	2.188,66	3.558,26	2.255,90	3.995,47	2.502,85
Televisión de pago	1.466,62	1.466,62	1.835,69	1.835,69	1.692,89	1.692,89
Total	5.433,04	3.964,32	5.871,23	4.415,61	6.025,67	4.532,39

219. Ingresos por operaciones del mercado de servicios audiovisuales por tipo de mercado y total
(porcentaje/total)

	2002		2003		2004	
	Con subvenciones	Sin subvenciones	Con subvenciones	Sin subvenciones	Con subvenciones	Sin subvenciones
Radio	8,1	7,8	8,1	7,3	5,6	7,4
Televisión en abierto	64,9	55,2	60,6	51,1	66,3	55,2
Televisión de pago	27,0	37,0	31,3	41,6	28,1	37,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

220. Ingresos en el sector audiovisual por tipo de ingresos
(millones de euros)

	2001	2002	2003	2004
Ingresos publicitarios	2.326,36	2.276,55	2.413,66	2.773,70
Cuotas de TV de pago	1.191,93	1.322,69	1.385,25	1.208,06
Pago por visión	69,18	80,54	104,17	129,95
Subvenciones	1.264,19	1.468,72	1.455,62	1.493,28
Otros	267,52	284,55	512,54	420,69
Total	5.119,18	5.433,05	5.871,24	6.025,67

⁵⁵ Los operadores que se encuentran incluidos en la segmentación propuesta, son los siguientes:

Radio: Grupo Ser, Grupo Onda Cero, Grupo COPE y RNE hasta el año 2003.

Operadores de televisión en abierto: TVE1, La 2 y RNE el año 2004; Antena 3 TV, Gestevisión Telecinco y Operadores de televisión autonómicos.

Operadores de televisión de pago: Grupo Sogecable, Grupo Ono, Grupo Auna fijo, Euskaltel, Telecable, Retecal, R Cable y Televisiones locales por cable.

221. Ingresos en el sector audiovisual por tipo de ingresos
(porcentaje/total)

	2001	2002	2003	2004
Ingresos publicitarios	45,4	41,9	41,0	46,0
Cuotas de TV de pago	23,3	24,3	23,6	20,0
Pago por visión	1,4	1,5	1,8	2,2
Subvenciones	24,7	27,0	24,8	24,8
Otros	5,2	5,2	8,8	7,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

222. Ingresos por publicidad en el sector audiovisual
(millones de euros)

	2000	2001	2002	2003	2004
TV públicas	949,62	936,54	955,80	1.016,92	1.075,57
TV privadas	1.197,24	1.089,36	1.018,55	1.078,53	1.361,67
Radio	284,28	300,45	302,20	318,21	336,45
Total	2.431,14	2.326,35	2.276,55	2.413,66	2.773,70

223. Ingresos publicitarios en el sector audiovisual
(porcentaje/total)

	2000	2001	2002	2003	2004
TV públicas	39,1	40,3	42,0	42,1	38,8
TV privadas	49,2	46,8	44,7	44,7	49,1
Radio	11,7	12,9	13,3	13,2	12,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

– Ingresos por televisión

224. Ingresos por televisión en abierto y de pago
(millones de euros)

	2002	2003	2004
Televisión en abierto (sin subvenciones)	2.188,66	2.255,90	2.502,85
Televisión de pago	1.466,62	1.835,69	1.692,89
Total	3.655,28	4.091,59	4.195,74

225. Ingresos entre televisión en abierto y de pago
(porcentaje/total)

	2002	2003	2004
Televisión en abierto (sin subvenciones)	59,9	55,1	59,7
Televisión de pago	40,1	44,9	40,3
Total	100,0	100,0	100,0

226. Ingresos por operaciones de la televisión por medio de transmisión
(millones de euros)

	2002	2003	2004
TV por satélite	1.015,73	1.141,92	1.229,65
TV por cable	149,00	221,82	274,89
TV terrenal (ondas hertzianas)	4.206,64	4.451,08	4.183,82
Total	5.371,37	5.814,82	5.688,36

227. Ingresos por operaciones de la televisión por medio de transmisión
(porcentaje/total)

	2002	2003	2004
TV por satélite	18,9	19,6	21,6
TV por cable	2,8	3,9	4,8
TV terrenal (ondas hertzianas)	78,3	76,5	73,6
Total	100,0	100,0	100,0

228. Ingresos por operaciones de la televisión de pago por medio de transmisión
(millones de euros)

	2002	2003	2004
TV por satélite	1.015,73	1.141,92	1.229,65
TV por cable	149,00	221,82	274,89
TV terrenal (ondas hertzianas)	301,89	471,95	188,35
Total	1.466,62	1.835,69	1.692,89

229. Ingresos por operaciones de la televisión de pago según el medio de transmisión
(porcentaje/total)

	2002	2003	2004
TV por satélite	69,3	62,2	72,6
TV por cable	10,2	12,1	16,2
TV terrenal (ondas hertzianas)	20,6	25,7	11,1
Total	100,0	100,0	100,0

d) Clientes

230. Número de abonados a la televisión de pago por tecnología

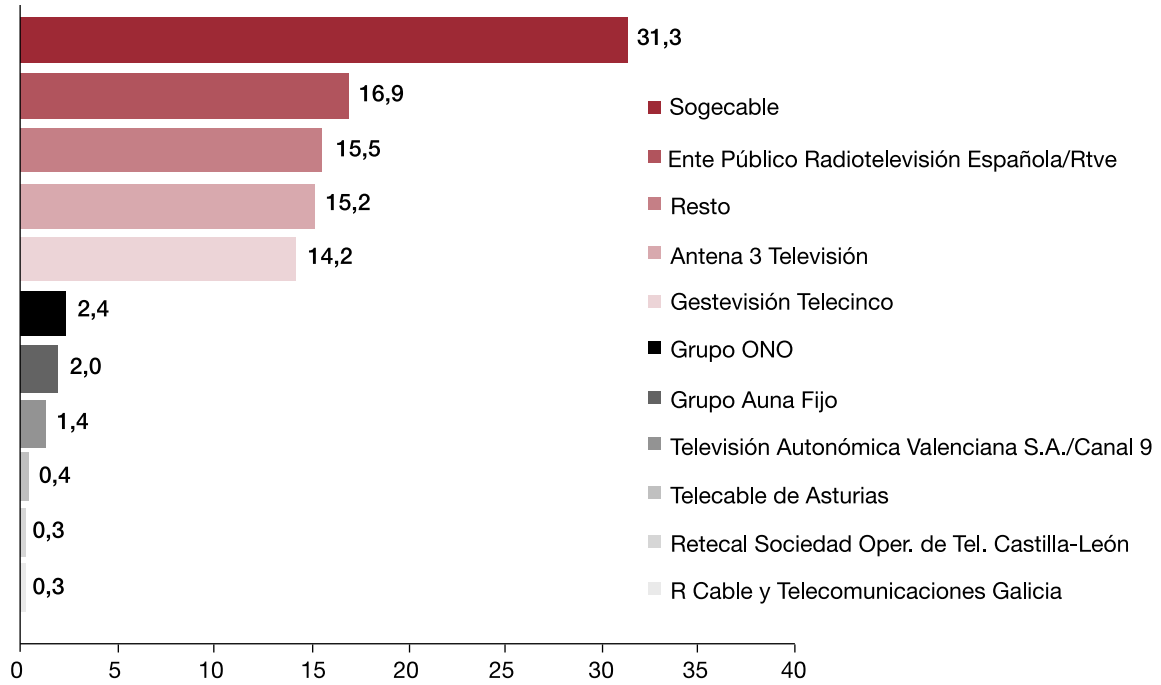
	2001	2002	2003	2004
TV Satélite	2.036.417	1.995.669	1.795.686	1.652.573
TV Terrenal (ondas hertzianas)	920.483	720.199	705.050	441.244
TV por cable	587.829	811.378	996.686	1.124.049
Total	3.544.729	3.527.246	3.497.422	3.217.866

231. Número de abonados a la televisión de pago por tecnología
(porcentaje/total)

	2001	2002	2003	2004
TV por satélite	57,4	56,6	51,3	51,4
TV por cable	26,0	20,4	20,2	13,7
TV terrenal (ondas hertzianas)	16,6	23,0	28,5	34,9
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

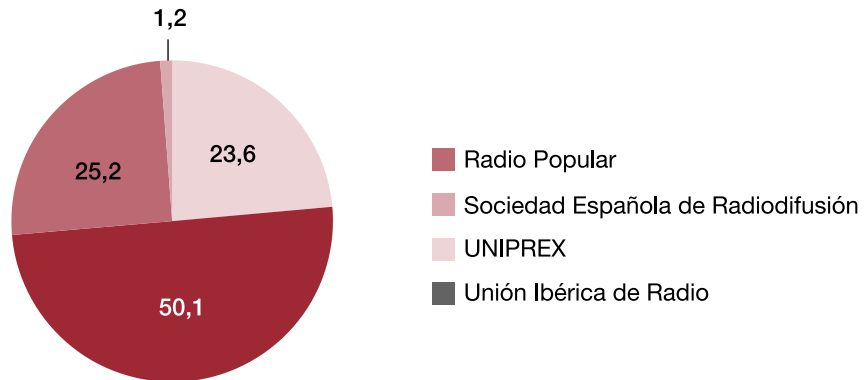
e) Cuotas de mercado

232. Cuota de mercado por ingresos por operaciones de los operadores de servicios audiovisuales (sin subvenciones)



– Cuotas por ingresos en radiodifusión

233. Cuota de mercado por ingresos de la radiodifusión



– Cuotas por ingresos en televisión de pago

234. Ingresos y cuotas de mercado de la televisión de pago		
	2004 (millones de euros)	% / Total
Sogecable	1.418,01	83,76
Grupo Ono	109,75	6,48
Grupo Auna fijo	90,45	5,34
Telecable de Asturias	17,00	1,00
Retecal Sociedad Oper. de Tel. Castilla-Leon	14,52	0,86
R Cable y Telecomunicaciones Galicia	14,31	0,85
Euskaltel	7,50	0,44
Resto	21,35	1,26
Total	1.692,89	100,00

– Cuotas de mercado por número de clientes

235. Número de abonados y cuota de mercado de la televisión de pago		
	2004 (abonados)	% / Total
Sogecable	2.093.817	65,07
Digital +	1.652.573	51,36
Canal +	441.244	13,71
Grupo Ono	434.368	13,50
Grupo Auna fijo	367.849	11,43
Resto Operadores cable	177.484	5,52
Operadores de cable locales	135.960	4,23
Telefónica Cable	8.388	0,26
Total	3.217.866	100,00

236. Cuotas de audiencia y publicidad de las principales cadenas de televisión y radio en 2004^{56,57}

Operadores de Televisión	Cuota de pantalla (porcentaje/total televisión)	Facturación Publicitaria (porcentaje/total publicidad audiovisual)
Ente Público Radiotelevisión Española/Rtve	28,20	24,98
Antena 3 de Televisión	20,80	22,60
Gestevisión Telecinco	22,10	22,03
Televisió de Catalunya S.A./Tv3	4,50	4,59
Televisión Autonómica de Madrid S.A/Telemadrid	2,30	2,16
Sogecable	2,10	1,94
Canal Sur Televisión /Empresa Pública de la Rtva (Radio y Televisión de Andalucía)	3,70	1,75
Televisión Autonómica Valenciana S.A/Canal 9	2,50	1,23
ETB	1,40	1,14
Televisión de Galicia/TVG	1,00	0,81
Televisión Autonómica de Castilla-La Mancha	0,60	0,17
Ente Público de Televisión Canaria	0,40	0,04
Resto	10,40	0,07
Operadores de Radio Generalistas	Participación en audiencia (porcentaje/total radio)	Facturación Publicitaria (porcentaje/total audiovisual)
Radio Popular	40,8	2,94
Sociedad Española de Radiodifusión	14,5	9,90
UNIPREX	12,3	3,66

6.3.7 OTROS SERVICIOS

a) Cuotas de mercado

237. Ingresos por otros servicios de telecomunicaciones en 2004

	Millones de euros	% / Total
Reventa de servicio telefónico móvil	95,57	11,4
Reventa de servicio telefónico fijo	76,82	9,2
Datáfono	42,89	5,1
Venta de tarjetas prepago para servicio telefónico fijo	29,52	3,5
Total	836,83	29,3

⁵⁶ Elaboración propia a partir de datos de SOFRES Audiencia de Medios.⁵⁷ Datos de audiencia de radio obtenidos de la fuente EGM.

6.3.8 SERVICIOS DE INFORMACIÓN TELEFÓNICA

a) Cuotas de mercado

238. Ingresos y cuotas de mercado por servicios de información telefónica
(millones de euros)

	2004	% / Total
11888 Servicio Consulta Telefónica	45,56	49,1
Telefónica de España	27,91	30,1
11811 Nueva Información Telefónica	10,62	11,4
Infotecnia 11824	4,42	4,8
Resto	4,35	4,7
Total	92,85	100,0

239. Minutos y cuotas de mercado por servicios de información telefónica
(millones de minutos)

	2004	% / Total
11888 Servicio Consulta Telefónica	54,89	45,5
Telefónica de España	42,42	35,1
11811 Nueva Información Telefónica	13,78	11,4
Infotecnia 11824	4,40	3,6
Resto	5,26	4,4
Total	120,74	100,0

240. Número de llamadas y cuotas de mercado por servicio de información telefónica
(millones)

	2004	% / Total
Telefónica de España	48,04	48,2
11888 Servicio Consulta Telefónica	34,88	35,0
11811 Nueva Información Telefónica	9,24	9,3
Infotecnia 11824	3,38	3,4
Resto	4,14	4,2
Total	99,69	100,0

241. Número de consultas y cuotas de mercado por servicio de información telefónica
(millones)

	2004	% / Total
11888 Servicio Consulta Telefónica	67,89	49,1
Telefónica de España	48,04	34,8
11811 Nueva Información Telefónica	14,70	10,6
Infotecnia 11824	3,38	2,4
Resto	4,17	3,0
Total	138,18	100,0

6.3.9 VENTA Y ALQUILER DE TERMINALES

a) Cuotas de mercado

242. Ingresos y cuotas de mercado por venta y alquiler de terminales
(millones de euros)

	2004	% / Total
Operadores de comunicaciones móviles	1.446,41	66,1
Operadores grupo Telefónica	672,32	30,7
Operadores cable	44,79	2,0
Resto	24,76	1,1
Total	2.188,29	100,0

243. Ingresos y cuotas de mercado por venta y alquiler de terminales de operadores móviles
(millones de euros)

	2004	% / Total
Telefónica Móviles España	733,74	50,7
Vodafone España	411,76	28,5
Amena (Retevisión Móvil)	298,25	20,6
Resto	2,66	0,2
Total	1.446,41	100

244. Ingresos y cuotas de mercado por venta y alquiler de terminales de operadores telefonía fija
(millones de euros)

	2004	% / Total
Telefónica de España	658,64	88,8
Auna Telecomunicaciones	39,93	5,4
BT España	14,27	1,9
Telefónica Data España	9,31	1,3
Resto	19,70	2,7
Total	741,84	100,0

6.3.10 ANÁLISIS DEL GRADO DE CONCENTRACIÓN

245. Índices de concentración en el año 2004⁵⁸

				IH			
				2004	2003	2002	
		C1 (%)	C4 (%)	NE			
Telefonía fija	Metropolitanas	78,6	90,4	1,6	0,6254	0,6521	0,6752
	Provinciales	76,4	88,6	1,7	0,5908	0,5998	0,6335
	Interprovinciales	73,6	87,7	1,8	0,5519	0,5708	0,5746
	Internacionales	66,1	82,4	2,2	0,4469	0,4390	0,4382
	Fijo a móvil	67,0	85,3	2,2	0,4650	0,5067	0,5705
	Servicio de Inteligencia de Red	81,7	92,8	1,5	0,6728	0,7007	0,7633
	No vinculados al tráfico	87,9	96,7	1,3	0,7759	0,8731	0,9042
Servicios móviles	Servicio de telefonía móvil automática Servicios finales	54,3		2,5	0,4036	0,4204	0,4240
	Servicios de interconexión	44,9		2,8	0,3568	0,3640	0,3771
Alquiler de circuitos	A clientes finales	73,2	86,9	1,8	0,5438	0,6773	0,7975
	A otros operadores	67,7	88,3	2,1	0,4801	0,5022	0,5466
Transmisión de datos	A clientes finales	69,5	93,1	1,9	0,5188	0,5445	0,5776
	A otros operadores	45,6	92,4	3,5	0,2841	0,2534	0,2832
Comunicaciones corporativas		55,6	88,0	2,7	0,3767	0,4208	0,3649
Transporte y difusión de la señal audiovisual	Difusión	73,2	92,1	1,8	0,5514	0,6283	0,7094
	Transporte	40,2	87,2	3,9	0,2561	0,2878	0,3592
Servicios telemáticos	Total	49,1	75,0	3,7	0,2712	0,2300	0,1357
	Acceso conmutado	53,4	87,7	2,9	0,3414	0,2821	0,1516
	Acceso dedicado	56,0	78,6	3,0	0,3379	0,3512	0,2682
Servicios audiovisuales	TV en abierto	9,5	19,1	5,2	0,1932	0,2379	0,2464
	TV de pago	70,2	74,2	1,3	0,7426	0,4405	0,5027
	Radio	50,1	100,0	2,7	0,3699	0,3638	0,3678

⁵⁸ 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.

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: 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 com-

petencia en el servicio telefónico fijo disponible al público desde 1998.

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.

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.

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*, X.25, etc.

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

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 aquellos 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.

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, 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.

Cubicación: 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.

Datáfono: Servicio que 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.

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 un 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.

DRM: Acrónimo de *Digital Rights Management* (Gestión de derechos de los contenidos digitales). El propósito del DRM es prevenir la distribución ilegal de contenidos de pago por Internet. Los productos de DRM se desarrollaron en respuesta al rápido incremento de la piratería on line.

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 principalmen-

te 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 directamente 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.

Ftth: Acrónimo de *Fibre-to-the-Home*. Es una red óptica de acceso en la cual la unidad de red óptica está en el terreno o la casa de los usuarios. Aunque varía, la capacidad mejorada de una red Ftth supera a la de otros medios de transmisión.

GPRS: General Packed Radio Service. Estándar de telefonía móvil celular que transmite la información me-

dianter 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 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 mencionados 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.
- 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, ésta 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 (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 Telefonía 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 qué 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 de 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

éste último trate la llamada. Sólo los operadores con consideración de dominantes están obligados a prestar el servicio de interconexión de acceso en los casos de selección de operador.

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 media-

dos 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.

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 de 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, video y audio. Los mensajes multimedia sólo se pueden enviar y recibir con teléfono que admitan este tipo de mensajería.

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.

Número telefónico: Número perteneciente al Plan Nacional de Numeración utilizado para identificar usuarios o servicios.

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.

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.

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.

OBA: Siglas de Oferta de Acceso al Bucle de Abonado. Recoge un conjunto de contratos, servicios, procedimientos administrativos para su provisión, condiciones técnicas y precios que permitirá a los operadores autorizados el acceso desagregado e indirecto al bucle de abonado de Telefónica en condiciones transparentes, objetivas, no discriminatorias y orientadas a costes.

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 notificado 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.

Operador Móvil Virtual (OMV): Operador distinto del que explota las redes de acceso radioeléctrico empleadas en los servicios de telefonía móvil que, haciendo uso de las mismas redes de acceso, ofrece en competencia servicios similares a los prestados por los operadores tradicionales de telefonía móvil.

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.

Portabilidad en redes fijas: Posibilidad que tiene el usuario de telefonía de mantener su número cuando cambia de operador para su línea fija.

Portabilidad en redes móviles: Posibilidad que tiene el usuario de mantener su número cuando cambia de operador de telefonía móvil.

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.

Preselección: Posibilidad que permite a los usuarios cursar determinados tráficos telefónicos con otro operador, predeterminado por ellos mismos. Existen tres tipos de preselección: Larga distancia + fijo-móvil, global y global extendida.

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 números 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:

- *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 “búsquas”).

- *Numérico*, que transporta mensajes codificados numéricos (claves, etc.).
- *Alfanumérico*, que transporta mensajes alfanuméricos a las pantallas de las terminales.

Este servicio, de gran desarrollo en otros entornos, singularmente en 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 electromagnéticos 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 uno de los servicios 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, o bien el de una provincial, siendo el resto del coste asumido por el llamado.
- *Servicios de información o entretenimiento*, donde el titular de la línea recibe unos ingresos por llamada recibida, con lo que el llamante paga tanto el servicio telefónico como el servicio de información accedido mediante la llamada.
- *Número personal*, donde el titular puede desviar la llamada al punto de la red telefónica que desee.
- *Llamadas masivas o televoto*, mediante el cual un gran número de llamadas son registradas y procesadas, facilitándose posteriormente sus datos al titular del servicio para su análisis.

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 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.

Revendedor de tráfico telefónico: Aquellas empre-

sas 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.

RTB: Red Telefónica Básica. Línea telefónica convencional que permite conversaciones de voz y transmisión de datos a una velocidad de 64 Kbps.

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 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.

Servicio Universal: Conjunto definido de servicios cuya prestación se garantiza para todos los usuarios finales con independencia de su localización geográfica, con una calidad determinada y a un precio asequible. El servicio universal incluye la garantía de



conexión a la red telefónica pública desde una ubicación fija, entre otros conceptos.

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 distribución. Por tanto, sólo son objeto de estudio los servicios al por menor, es decir, el último eslabón de la cadena de valor del audiovisual, independientemente de su tecnología y su formato.

Servicios corporativos (comunicaciones de empresa): 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 servicios de información horaria y meteorológica, noticias de todo tipo, aviso y despertador, o información sobre guías telefónicas nacionales e internacionales.

Servicios de tarifas especiales: Son aquellos en los que el usuario llamante afronta unas cargas mayores o menores que el coste real de los medios de telecomunicaciones empleados por los operadores (tales como los servicios de cobro revertido automático, coste compartido y de tarificación adicional).

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

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 encuentre 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 vía satélite, prestada 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 ser-

vicio 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.

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 di-

gitalización 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.

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.

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 8Kbps hasta los 2Mbps. Este sistema está destinado a sustituir a la tecnología GSM y se denomina también 3G.

Usuario: Persona física o jurídica que utiliza o solicita 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.

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.

Wi max: *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 velocidades de transmisión de hasta 54Mbits 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 proporcionar 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 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 2004

A2

TARIFAS Y PRECIOS VIGENTES A 31 DE DICIEMBRE DE 2004

Tarifas de telefonía móvil (destino nacional)

OPERADOR	TARIFA	Establecimiento (euros)	Horario normal (euros/min.)	Horario reducido (euros/min.)	Horario normal	Modalidad de facturación
PREPAGO						
AMENA	Tarjeta Duo	0,1200	0,3000	0,3000	Independiente	1 min + 30 seg.
AMENA	Tarjeta Joven/Ocio	0,1200	0,8000	0,1200	L-V/08-16	1 min + 30 seg.
AMENA	Tarjeta Libre a Amena	0,1200	0,2100	0,2100	Independiente	1 min + 30 seg.
AMENA	Tarjeta Universo a Amena/fijos	0,1200	0,2100	0,2100	Independiente	1 min + 30 seg.
AMENA	Tarjeta Universo a TME/Vodafone	0,1200	0,4800	0,4800	Independiente	1 min + 30 seg.
AMENA	Tarjeta Duo (a un móvil prefijado Amena)	0,1200	0,0300	0,0300	Independiente	1 min + 30 seg.
TME	Movistar Activa 24 horas	0,1200	0,3000	0,3000	Independiente	1 min + 30 seg.
TME	Movistar Activa Clásica a fijo	0,1200	0,6000	0,3000	L-V/08-20	1 min + 30 seg.
TME	Movistar Activa Clásica a TME	0,1200	0,3000	0,1500	L-V/08-20	1 min + 30 seg.
TME	Movistar Activa Clásica a Vodafone/Amena	0,1200	0,6000	0,3600	L-V/08-20	1 min + 30 seg.
TME	Movistar Activa Club a TME	0,1200	0,1200	0,1200	Independiente	1 min + 30 seg.
TME	Movistar Activa Club a Vodafone/Amena	0,1200	0,4800	0,4800	Independiente	1 min + 30 seg.
TME	Movistar Activa Cuatro	0,1200	0,5500	0,1500	Laborables y S/14-16	1 min + 30 seg.
TME	Movistar Activa Total a TME/fijos	0,1200	0,2100	0,2100	Independiente	1 min + 30 seg.
TME	Movistar Activa Total a Vodafone/Amena	0,1200	0,4800	0,4800	Independiente	1 min + 30 seg.
TME	Movistar Números Frecuentes (a cinco prefijados TME o cuatro TME más un número fijo)	0,1200	0,0900	0,0900	Independiente	1 min + 30 seg.
VODAFONE	Autorecargable	0,1200	0,2800	0,2800	Independiente	1 min + 30 seg.
VODAFONE	Tiempo Libre	0,1200	0,5900	0,1200	L-V/06-16	1 min + 30 seg.
VODAFONE	VF a Vodafone/fijo	0,1200	0,1900	0,1900	Independiente	1 min + 30 seg.
VODAFONE	VF a TME/Amena	0,1200	0,4900	0,4900	Independiente	1 min + 30 seg.
VODAFONE	Plan de precios a2 (a un móvil prefijado Vodafone)	0,1200	0,0300	0,0300	Independiente	1 min + 30 seg.
VODAFONE	Plan de precios Qtal (a destinos prefijados, máximo diez)	0,1200	0,0600	0,0600	Independiente	1 min + 30 seg.
CONTRATO						
AMENA	Contrato Joven (horario normal flexible con cinco horas menos)	0,1200	0,3800	0,0800	L-V/08-22	1 min + seg.
AMENA	Contrato Libre (excepto líneas del contrato)	0,1200	0,2100	0,2100	Independiente	1 min + seg.
AMENA	Contrato Libre 18 (excepto líneas del contrato)	0,1200	0,1800	0,1800	Independiente	1 min + seg.
AMENA	Contrato Mis Horas a Amena/fijos (horario normal flexible)	0,1200	0,4500	0,0600	L-V/08-21	1 min + seg.
AMENA	Contrato Mis Horas a Vodafone/TME (horario normal flexible)	0,1200	0,4500	0,1200	L-V/08-21	1 min + seg.
AMENA	Contrato Negocio	0,1200	0,1800	0,0600	L-V/08-20	1 min + seg.

(continúa)

A2

Tarifas de telefonía móvil (destino nacional)

OPERADOR	TARIFA	Establecimiento (euros)	Horario normal (euros/min.)	Horario reducido (euros/min.)	Horario normal	Modalidad de facturación
AMENA	Grupo Empresa (excepto líneas del contrato)	0,1200	0,1200	0,0900	L-V/08-20	1 min + seg.
AMENA	Única Empresa	0,1200	0,2100	0,2100	Independiente	1 min + seg.
AMENA	Contrato Libre (entre líneas del contrato)	0,1200	0,0300	0,0300	Independiente	1 min + seg.
AMENA	Contrato Libre 18 (entre líneas del contrato)	0,1200	0,0300	0,0300	Independiente	1 min + seg.
AMENA	Plan de precio Mi Grupo (llamadas a grupo prefijado de números)	0,1200	0,0900	0,0900	Independiente	1 min + 30 seg.
AMENA	Grupo Empresa Tarifa única (entre líneas del contrato)	0,1200	0,0300	0,0300	Independiente	1 min + seg.
TME	Contrato Plus 24 horas	0,1200	0,1800	0,1800	Independiente	1 min + 30 seg.
TME	Contrato Plus Elección Mañana a TME/fijos	0,1200	0,2300	0,0700	L-V/08-14 + 16-19	1 min + 30 seg.
TME	Contrato Plus Elección Mañana a Vodafone/Amena	0,1200	0,4500	0,1200	L-V/08-14 + 16-19	1 min + 30 seg.
TME	Contrato Plus Elección Tarde a TME/fijos	0,1200	0,2300	0,0700	L-V/08-11 + 16-22	1 min + 30 seg.
TME	Contrato Plus Elección Tarde a Vodafone/Amena	0,1200	0,4500	0,1200	L-V/08-11 + 16-22	1 min + 30 seg.
TME	Contrato Plus Empresa tarifa única (todos los destinos)	0,1200	0,1600	0,1600	Independiente	1 min + 30 seg.
TME	Contrato Plus Familia XL (todos los destinos)	0,1200	0,1600	0,1600	Independiente	1 min + 30 seg.
TME	Contrato Plus Familia XL Módulo Números Frecuentes	0,1200	0,0900	0,0900	Independiente	1 min + 30 seg.
VODAFONE	Contrato Mañana a Vodafone/fijos	0,1200	0,2500	0,0600	L-V/13-22	1 min + 30 seg.
VODAFONE	Contrato Mañana a TME/Amena	0,1200	0,4500	0,1000	L-V/13-22	1 min + 30 seg.
VODAFONE	Contrato Tarde a Vodafone/fijos	0,1200	0,2500	0,0600	L-V/08-17	1 min + 30 seg.
VODAFONE	Contrato Tarde a TME/Amena	0,1200	0,4500	0,1000	L-V/08-17	1 min + 30 seg.
VODAFONE	Contrato Universal 20 Negocios (a móvil misma compañía)	0,1200	0,1900	0,1900	Independiente	1 min + 30 seg.
VODAFONE	Contrato Universal 20	0,1200	0,1900	0,1900	Independiente	1 min + seg.
VODAFONE	Plan de precios para autónomos a Vodafone/fijos	0,1200	0,1000	0,1000	Independiente	1 min + seg.
VODAFONE	Plan de precios para autónomos a TME/Amena	0,1200	0,2000	0,2000	Independiente	1 min + seg.
VODAFONE	Red Empresa sin horario	0,1200	0,1500	0,1500	Independiente	1 min + seg.
VODAFONE	Wireless Office (a móvil misma compañía)	0,1200	0,1000	0,1000	Independiente	1 min + seg.
VODAFONE	Wireless Office (a móvil otra compañía)	0,1200	0,2000	0,2000	Independiente	1 min + seg.
VODAFONE	Plan de precios a2 (a un móvil prefijado Vodafone)	0,1200	0,0300	0,0300	Independiente	1 min + 30 seg.
VODAFONE	Plan de precios Qtal (a destinos prefijados, máximo diez)	0,1200	0,0600	0,0600	Independiente	1 min + seg.

Comparativa telefonía móvil (destino nacional, horario normal)

OPERADOR	TARIFA	Comparación con promedio (porcentaje)		
		1 min.	3 min.	20 min.
PREPAGO				
AMENA	Tarjeta Duo	-19	-23	-25
AMENA	Tarjeta Joven/Ocio	77	91	99
AMENA	Tarjeta Libre a Amena	-36	-43	-47
AMENA	Tarjeta Universo a Amena/fijos	-36	-43	-47
AMENA	Tarjeta Universo a TME/Vodafone	16	18	20
AMENA	Tarjeta Duo (a un móvil prefijado Amena)	-13	-24	-38
TME	Movistar Activa 24 horas	-19	-23	-25
TME	Movistar Activa Clásica a fijo	39	46	49
TME	Movistar Activa Clásica a TME	-19	-23	-25
TME	Movistar Activa Clásica a Vodafone/Amena	39	46	49
TME	Movistar Activa Club a TME	-54	-64	-69
TME	Movistar Activa Club a Vodafone/Amena	16	18	20
TME	Movistar Activa Cuatro	29	34	37
TME	Movistar Activa Total a TME/fijo	-36	-43	-47
TME	Movistar Activa Total a Vodafone/Amena	16	18	20
TME	Movistar Números Frecuentes (a cinco números prefijados TME/cuatro TME y un fijo)	22	41	64
VODAFONE	Autorecargable	-23	-27	-29
VODAFONE	Tiempo Libre	37	43	47
VODAFONE	VF a Vodafone/fijo	-40	-48	-52
VODAFONE	VF a TME/Amena	17	21	22
VODAFONE	Plan de precios a2 (a un móvil prefijado Vodafone)	-13	-24	-38
VODAFONE	Plan de precios Qtal (a destinos prefijados, máximo diez)	4	8	13
PROMEDIO (cualquier destino)	Llamadas a cualquier destino nacional (euros/llamada)	0,5194	1,3183	8,1089
PROMEDIO (a grupo prefijado)	Llamadas a destinos prefijados nacionales (euros/llamada)	0,1725	0,2775	1,1700
CONTRATO				
AMENA	Contrato Joven (horario normal flexible con cinco horas menos)	34	43	49
AMENA	Contrato Libre (excepto líneas del contrato)	-11	-15	-17
AMENA	Contrato Libre 18 (excepto líneas del contrato)	-20	-25	-28
AMENA	Contrato Mis Horas a Amena/fijos (horario normal flexible)	53	67	76
AMENA	Contrato Mis Horas a Vodafone/TME (horario normal flexible)	53	67	76
AMENA	Contrato Negocio	-20	-25	-28

(continúa)

Comparativa telefonía móvil (destino nacional, horario normal)

OPERADOR	TARIFA	Comparación con promedio (porcentaje)		
		1 min.	3 min.	20 min.
AMENA	Grupo Empresa (excepto líneas del contrato)	-36	-45	-51
AMENA	Única Empresa	-11	-15	-17
AMENA	Contrato Libre (entre líneas del contrato)	-13	-23	-37
AMENA	Contrato Libre 18 (entre líneas del contrato)	-13	-23	-37
AMENA	Plan de precio Mi Grupo (llamadas a grupo prefijado de números)	23	42	67
AMENA	Grupo Empresa Tarifa única (entre líneas del contrato)	-13	-23	-37
TME	Contrato Plus 24 horas	-20	-25	-28
TME	Contrato Plus Elección Mañana a TME/fijos	-6	-8	-9
TME	Contrato Plus Elección Mañana a Vodafone/Amena	53	67	76
TME	Contrato Plus Elección Tarde a TME/fijos	-6	-8	-9
TME	Contrato Plus Elección Tarde a Vodafone/Amena	53	67	76
TME	Contrato Plus Empresa Tarifa única (todos los destinos)	-25	-32	-36
TME	Contrato Plus Familia XL (todos los destinos)	-25	-32	-36
TME	Contrato Plus Familia XL Módulo Números Frecuentes	23	42	67
VODAFONE	Contrato Mañana a Vodafone/fijos	-1	-1	-1
VODAFONE	Contrato Mañana a TME/Amena	53	67	76
VODAFONE	Contrato Tarde a Vodafone/fijos	-1	-1	-1
VODAFONE	Contrato Tarde a TME/Amena	53	67	76
VODAFONE	Contrato Universal 20 Negocios (a móvil misma compañía)	-17	-21	-24
VODAFONE	Contrato Universal 20	-17	-21	-24
VODAFONE	Plan de precios para autónomos a Vodafone/fijos	-41	-52	-59
VODAFONE	Plan de precios para autónomos a TME/Amena	-14	-18	-20
VODAFONE	Red Empresa sin horario	-28	-35	-40
VODAFONE	Wireless Office (a móvil misma compañía)	-41	-52	-59
VODAFONE	Wireless Office (a móvil otra compañía)	-14	-18	-20
VODAFONE	Plan de precios a2 (a un móvil prefijado Vodafone)	-13	-23	-37
VODAFONE	Plan de precios Qtal (a destinos prefijados, máximo diez)	5	9	15
PROMEDIO (cualquier destino)	Llamadas a cualquier destino nacional (euros/llamada)	0,3727	0,8781	5,1738
PROMEDIO (a grupo prefijado)	Llamadas a destinos prefijados nacionales (euros/llamada)	0,1714	0,2743	1,1486

Comparativa telefonía móvil (destino nacional, horario reducido)

OPERADOR	TARIFA	Comparación con promedio (porcentaje)		
		1 min.	3 min.	20 min.
PREPAGO				
AMENA	Tarjeta Duo	6	8	9
AMENA	Tarjeta Joven/Ocio	-39	-49	-55
AMENA	Tarjeta Libre a Amena	-16	-21	-23
AMENA	Tarjeta Universo a Amena/fijos	-16	-21	-23
AMENA	Tarjeta Universo a TME/Vodafone	52	65	73
AMENA	Tarjeta Duo (a un móvil prefijado Amena)	-13	-24	-38
TME	Movistar Activa 24 horas	6	8	9
TME	Movistar Activa Clásica a fijo	6	8	9
TME	Movistar Activa Clásica a TME	-32	-40	-44
TME	Movistar Activa Clásica a Vodafone/Amena	22	27	30
TME	Movistar Activa Club a TME	-39	-49	-55
TME	Movistar Activa Club a Vodafone/Amena	52	65	73
TME	Movistar Activa Cuatro	-32	-40	-44
TME	Movistar Activa Total a TME/fijos	-16	-21	-23
TME	Movistar Activa Total a Vodafone/Amena	52	65	73
TME	Movistar Números Frecuentes (a cinco números prefijados TME/cuatro TME y un fijo)	22	41	64
VODAFONE	Autorecargable	1	2	2
VODAFONE	Tiempo Libre	-39	-49	-55
VODAFONE	VF a Vodafone/fijos	-22	-27	-30
VODAFONE	VF a TME/Amena	54	68	77
VODAFONE	Plan de precios a2 (a un móvil prefijado Vodafone)	-13	-24	-38
VODAFONE	Plan de precios Qtal (a destinos prefijados, máximo diez)	4	8	13
PROMEDIO (cualquier destino)	Llamadas a cualquier destino nacional (euros/llamada)	0,3950	0,9450	5,6200
PROMEDIO (a grupo prefijado)	Llamadas a destinos prefijados nacionales (euros/llamada)	0,1725	0,2775	1,1700
CONTRATO				
AMENA	Contrato Joven (horario normal flexible con cinco horas menos)	-20	-29	-36
AMENA	Contrato Libre (excepto líneas del contrato)	33	48	61
AMENA	Contrato Libre 18 (excepto líneas del contrato)	21	31	38
AMENA	Contrato Mis Horas a Amena/fijos (horario normal flexible)	-28	-41	-51
AMENA	Contrato Mis Horas a Vodafone/TME (horario normal flexible)	-3	-5	-6

(continúa)

Comparativa telefonía móvil (destino nacional, horario reducido)

OPERADOR	TARIFA	Comparación con promedio (porcentaje)		
		1 min.	3 min.	20 min.
AMENA	Contrato Negocio	-28	-41	-51
AMENA	Grupo Empresa (excepto líneas del contrato)	-15	-23	-29
AMENA	Única Empresa	33	48	61
AMENA	Contrato Libre (entre líneas del contrato)	-13	-23	-37
AMENA	Contrato Libre 18 (entre líneas del contrato)	-13	-23	-37
AMENA	Plan de precio Mi Grupo (llamadas a grupo prefijado de números)	23	42	67
AMENA	Grupo Empresa Tarifa única (entre líneas del contrato)	-13	-23	-37
TME	Contrato Plus 24 horas	21	31	38
TME	Contrato Plus Elección Mañana a TME/fijos	-24	-35	-43
TME	Contrato Plus Elección Mañana a Vodafone/Amena	-3	-5	-6
TME	Contrato Plus Elección Tarde a TME/fijos	-24	-35	-43
TME	Contrato Plus Elección Tarde a Vodafone/Amena	-3	-5	-6
TME	Contrato Plus Empresa tarifa única (todos los destinos)	13	19	23
TME	Contrato Plus Familia XL (todos los destinos)	13	19	23
TME	Contrato Plus Familia XL Módulo Números Frecuentes	23	42	67
VODAFONE	Contrato Mañana a Vodafone/fijos	-28	-41	-51
VODAFONE	Contrato Mañana a TME/Amena	-11	-17	-21
VODAFONE	Contrato Tarde a Vodafone/fijos	-28	-41	-51
VODAFONE	Contrato Tarde a TME/Amena	-11	-17	-21
VODAFONE	Contrato Universal 20 Negocios (a móvil misma compañía)	25	37	46
VODAFONE	Contrato Universal 20	25	37	46
VODAFONE	Plan de precios para autónomos a Vodafone/fijos	-11	-17	-21
VODAFONE	Plan de precios para autónomos a TME/Amena	29	42	53
VODAFONE	Red Empresa sin horario	9	13	16
VODAFONE	Wireless Office (a móvil misma compañía)	-11	-17	-21
VODAFONE	Wireless Office (a móvil otra compañía)	29	42	53
VODAFONE	Plan de precios a2 (a un móvil prefijado Vodafone)	-13	-23	-37
VODAFONE	Plan de precios Qtal (a destinos prefijados, máximo diez)	5	9	15
PROMEDIO (cualquier destino)	Llamadas a cualquier destino nacional (euros/llamada)	0,2485	0,5054	2,6892
PROMEDIO (a grupo prefijado)	Llamadas a destinos prefijados nacionales (euros/llamada)	0,1714	0,2743	1,1486

Tarifas metropolitanas							
OPERADOR	TARIFA	Establecimiento (euros)	Franquicia (segundos)	H. Normal (euros/min.)	H. Reducido (euros/min.)	Horario normal	Modalidad de facturación
ALÓ	Tarifa básica La Mitad	0,0685	160	0,0120	0,0050	L-V/08-18	Por segundo
ALÓ	Plan Evolución	0,0685	160	0,0100	0,0100	Independiente	Por segundo
ARRAKIS	Tarifa básica	0,0685	160	0,0228	0,0096	L-V/08-18	Por segundo
AUNA	Plan Mínima Local (residencial, cuota de tres euros/mes)	0,0685	0	0,0050	0,0050	Independiente	Por segundo
AUNA	Plan Mínima Local (negociación, cuota de nueve euros/mes)	0,0685	160	0,0216	0,0089	L-V/08-18	Por segundo
AUNA	Programa único (negocios)	0,0685	160	0,0228	0,0095	L-V/08-18	Por segundo
BT	Plan Classic (residencial)	0,0685	160	0,0228	0,0096	L-V/08-18	Por segundo
BT	Plan Metropolitano 0-0 (residencial)	0	0	0,0330	0,0240	L-V/08-18	Por segundo
BT	Plan Tarifa Día-noche Intraempresa	0,0700	0	0,0180	0,0180	Independiente	Por segundo
CT BELL	Tarifa básica	0,0838	160	0,0125	0,0075	L-V/08-18	Por segundo
CABLESUR	Tarifa básica (residencial)	0,0680	0	0,0200	0,0090	L-V/08-18	Por segundo
CENDEL	Plan Asociación	0,0685	160	0,0240	0,0099	L-V/08-18	Por segundo
COLT TELECOM	Plan de precios Colt Line	0	160	0,0240	0,0240	Independiente	Por segundo
COLT TELECOM	Plan de precios Colt Connect	0,0685	160	0,0228	0,0096	L-V/08-18	Por segundo
COMUNITEL GLOBAL	Tarifa Itel franja única	0,0670	160	0,0210	0,0210	Independiente	Por segundo
EUSKALTEL	Planes Gran Consumo y Profesional, AD	0,0391	0	0,0198	0,0097	L-J/08-21 y V/08-20	Por segundo
EUSKALTEL	Tarifa básica <i>on net</i> (AI)	0,0673	160	0,0198	0,0096	L-J/08-21 y V/08-20	Por segundo
EUSKALTEL	Tarifa básica <i>off net</i> (AI)	0,0673	160	0,0234	0,0096	L-J/08-21 y V/08-20	Por segundo
JAZZTEL	Tarifas JazzOcio y JazzElección	0,0685	160	0,0228	0,0093	L-V/08-18	Por segundo

(continúa)

Tarifas metropolitanas

OPERADOR	TARIFA	Establecimiento (euros)	Franquicia (segundos)	H. Normal (euros/min.)	H. Reducido (euros/min.)	Horario normal	Modalidad de facturación
OLA INTERNET	Plan Pyme y Plan Tarifa única	0,0685	160	0,0216	0,0216	Independiente	Por segundo
ONO	Tarifa básica <i>on net</i> (AD)	0	0	0,0000	0,0000	Independiente	Por segundo
ONO	Tarifa básica <i>off net</i> (AD)	0,0685	160	0,0228	0,0098	L-V/08-20	Por segundo
ONO	Tarifa única (AD/AI)	0,0833	160	0,0200	0,0200	Independiente	1 min + seg.
OWS	Tarifa Esfone Basic	0	0	0,0290	0,0290	Independiente	Por minuto
OWS	Tarifa Esfone Plus	0	0	0,0350	0,0350	Independiente	Por segundo
PTV	Tarifa básica	0,0685	0	0,0216	0,0088	L-V/08-20	Por segundo
PTV	Plan Empresas	0,0360	0	0,0180	0,0088	L-V/08-20	Por segundo
R CABLE	Tarifa Día-noche (AD)	0,0685	160	0,0215	0,0080	L-V/08-18	Por segundo
R CABLE	Tarifa única (negocios, AD)	0,0600	180	0,0210	0,0210	Independiente	Por segundo
RETENA	Tarifa básica	0,0617	160	0,0216	0,0099	L-V/08-18	Por segundo
SPANTEL	Tarifa básica (negocios, AI)	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	Tarifa básica <i>on net</i> (AD)	0,0520	160	0,0215	0,0096	L-V/08-18	Por segundo
TELECABLE	Tarifa básica <i>off net</i> (AD)	0,0620	160	0,0180	0,0074	L-V/08-18	Por segundo
TELEFÓNICA	Tarifa básica	0,0685	160	0,0240	0,0099	L-V/08-18	Por segundo
TELEFÓNICA	Plan de Precios B-Opción 1 (cuota tres euros/mes)	0,0685	0	0,0190	0,0190	Independiente	Por segundo
TISCALI	Tiscali Única	0,0685	0	0,0140	0,0070	L-V/08-18	Por segundo
TISCALI	Tiscali Descuento	0,0685	0	0,0150	0,0090	L-V/08-18	Por segundo
TISCALI	Tiscali Próxima	0,0685	0	0,011	0,0110	Independiente	Por segundo
TME	Tarifa Única	0	0	0,0350	0,0350	Independiente	Por segundo
UNI2	Uni2 Directo Telefonía	0,0600	0	0,0150	0,0050	L-V/08-18	Por segundo
UNI2	Tarifa única (negocios)	0,0600	0	0,0099	0,0099	Independiente	Por segundo
VICOM	Tarifa única (prefijo 1051)	0	0	0,0340	0,0340	Independiente	Por segundo

Comparativa de tarifas metropolitanas (horario normal)				
OPERADOR	TARIFA	Comparación con Telefónica (porcentaje)		
		1 min.	3 min.	20 min.
ALÓ	Tarifa básica La Mitad	0	-5	-43
ALÓ	Plan Evolución	0	-6	-50
ARRAKIS	Tarifa básica	0	0	-4
AUNA	Plan Mínima Local (residencial, cuota de tres euros/mes)	7	9	-65
AUNA	Plan Mínima Local (negociación, cuota de nueve euros/mes)	0	-1	-9
AUNA	Programa único (negocios)	0	-1	-4
BT	Plan Classic (residencial)	0	-1	-4
BT	Plan Metropolitano 0-0 (residencial)	-52	29	36
BT	Plan Tarifa Día-noche Intraempresa	28	62	-11
CT BELL	Tarifa básica	22	15	-38
CABLESUR	Tarifa básica (residencial)	28	67	-3
CENTEL	Plan Asociación	0	0	0
COLT TELECOM	Plan de Precios Colt Line	-100	-90	-14
COLT TELECOM	Plan de Precios Colt Connect	0	-1	-4
COMUNITEL GLOBAL	Tarifa Itel franja única	-2	-3	-11
EUSKALTEL	Planes Gran Consumo y Profesional, AD	-14	29	-10
EUSKALTEL	Tarifa básica on net (AI)	-2	-3	-15
EUSKALTEL	Tarifa básica off net (AI)	-2	-2	-2
JAZZTEL	Tarifas JazzOcio y JazzElección	0	-1	-4
OLA INTERNET	Plan Pyme y Plan Tarifa Única	0	-1	-9
ONO	Tarifa Básica on net (AD)	-100	-100	-100
ONO	Tarifa Básica off net (AD)	0	-1	-4
ONO	Tarifa Única (AD/AI)	22	18	-11
OWS	Tarifa Esfone Basic	-58	14	20
OWS	Tarifa Esfone Plus	-49	37	44
PTV	Tarifa básica	32	74	3
PTV	Plan Empresas	-21	18	-18
R CABLE	Tarifa Día-noche (AD)	0	-1	-9
R CABLE	Tarifa única (negocios, AD)	-12	-22	-14
RETENA	Tarifa básica	-10	-10	-10
SPANTEL	Tarifa básica (negocios, AI)	2	44	28
TELE2	Tarifa única	7	9	-65
TELECABLE	Tarifa básica on net (AD)	-24	-23	-12
TELECABLE	Tarifa básica off net (AD)	-9	-11	-23
TELEFÓNICA	Tarifa básica	0,0685	0,0765	0,4845
TELEFÓNICA	Plan de Precios B-Opción 1 (cuota tres euros/mes)	28	64	-7
TISCALI	Tiscali Única	20	44	-28
TISCALI	Tiscali Descuento	22	48	-24
TISCALI	Tiscali Próxima	16	33	-40
TME	Tarifa única	-49	37	44
UNI2	Uni2 Directo telefonía	9	37	-26
UNI2	Tarifa única (negocios)	2	17	-47
VICOM	Tarifa única (prefijo 1051)	-50	33	40

Comparativa de tarifas metropolitanas (horario reducido)				
OPERADOR	TARIFA	Comparación con Telefónica (porcentaje)		
		1 min.	3 min.	20 min.
ALÓ	Tarifa básica La Mitad	0	-2	-36
ALÓ	Plan Evolución	0	0	1
ARRAKIS	Tarifa básica	0	0	-2
AUNA	Plan Mínima Local (resid., cuota de tres euros/mes)	7	16	-30
AUNA	Plan Mínima Local (negoc., cuota de nueve euros/mes)	0	0	-7
AUNA	Programa Único (negocios)	0	0	-3
BT	Plan Classic (residencial)	0	0	-2
BT	Plan Metropolitano 0-0 (residencial)	-65	0	101
BT	Plan Tarifa Día-noche Intraempresa	28	73	80
CT BELL	Tarifa básica	22	20	-11
CABLESUR	Tarifa básica (residencial)	12	32	4
CENTEL	Plan Asociación	0	0	0
COLT TELECOM	Plan de Precios Colt Line	-100	-89	74
COLT TELECOM	Plan de Precios Colt Connect	0	0	-2
COMUNITEL GLOBAL	Tarifa Itel franja única	-2	3	80
EUSKALTEL	Planes Gran Consumo y Profesional, AD	-29	-5	-3
EUSKALTEL	Tarifa básica <i>on net</i> (AI)	-2	-2	-2
EUSKALTEL	Tarifa básica <i>off net</i> (AI)	-2	-2	-2
JAZZTEL	Tarifas JazzOcio y JazzElección	0	0	-4
OLA INTERNET	Plan Pyme y Plan Tarifa única	0	5	85
ONO	Tarifa básica <i>on net</i> (AD)	-100	-100	-100
ONO	Tarifa básica <i>off net</i> (AD)	0	0	0
ONO	Tarifa única (AD/AI)	22	25	80
OWS	Tarifa Esfone Basic	-58	21	142
OWS	Tarifa Esfone Plus	-49	46	192
PTV	Tarifa básica	13	32	2
PTV	Plan Empresas	-35	-13	-11
R CABLE	Tarifa Día-noche (AD)	0	-1	-13
R CABLE	Tarifa única (negocios, AD)	-12	-16	74
RETENA	Tarifa básica	-10	-9	-3
SPANTEL	Tarifa básica (negocios, AI)	2	35	82
TELE2	Tarifa única	7	16	-30
TELECABLE	Tarifa básica <i>on net</i> (AD)	-24	-23	-9
TELECABLE	Tarifa básica <i>off net</i> (AD)	-9	-10	-21
TELEFÓNICA	Tarifa básica	0,0685	0,0718	0,2394
TELEFÓNICA	Plan de Precios B-Opción 1 (cuota tres euros/mes)	28	75	87
TISCALI	Tiscali única	10	25	-13
TISCALI	Tiscali Descuento	13	33	4
TISCALI	Tiscali Próxima	16	41	21
TME	Tarifa única	-49	46	192
UNI2	Uni2 Directo telefonía	-5	4	-33
UNI2	Tarifa única (negocios)	2	25	8
VICOM	Tarifa única (prefijo 1051)	-50	42	184

Tarifas provinciales

OPERADOR	TARIFA	Establecimiento (euros)	Franquicia (segundos)	H. Normal (euros/min.)	H. Reducido (euros/min.)	Horario normal	Modalidad de facturación
ALÓ	Tarifa básica La Mitad	0,0833	0	0,0192	0,0132	L-V/08-20	Por segundo
ALÓ	Plan Evolución	0	0	0,0600	0,0600	Independiente	Por segundo
ALÓ	Plan descuento Europa Total	0	0	0,0700	0,0370	L-V/08-20	Por segundo
ARRAKIS	Tarifa única	0	0	0,0721	0,0721	Independiente	Por segundo
AUNA	Programa Único (negocios)	0,0833	0	0,0235	0,0235	Independiente	Por segundo
AUNA	Programa Bonus para empresas	0,0833	0	0,0338	0,0232	L-V/08-20	Por segundo
AUNA	Plan Mínima Nacional (cuota cuatro euros/mes, AD)	0,0685	0	0,0050	0,0050	L-V/08-20	Por segundo
AUNA	Plan Mínima Nacional (cuota cuatro euros/mes, AI)	0,0685	0	0,0150	0,0050	L-V/08-20	Por segundo
BT	Plan Classic	0,0600	0	0,0300	0,0300	Independiente	Por segundo
BT	Plan Tarifa única nacional	0,0601	0	0,0601	0,0601	Independiente	Por segundo
BT	Plan Día-noche (AI)	0	0	0,0720	0,0360	L-V/08-20	Por segundo
BT	Plan Tarifa Día-noche Intraempresa	0,0700	0	0,0270	0,0270	Independiente	Por segundo
CT BELL	Tarifa básica (negocios)	0	0	0,0550	0,0400	L-V/08-20	Por segundo
CABLESUR	Tarifa básica	0,0830	0	0,0300	0,0200	L-V/08-20	Por segundo
CENDEL	Plan Asociación	0,0783	0	0,0361	0,0248	L-V/08-20	Por segundo
COLT TELECOM	Plan Colt Connect	0	0	0,0480	0,0300	L-V/08-20	Por segundo
COLT TELECOM	Plan Colt Line	0	0	0,0420	0,0420	Independiente	Por segundo
COMUNITEL GLOBAL	Tarifa Itel franja única	0,0800	0	0,0280	0,0280	Independiente	Por segundo
EUSKALTEL	Tarifa básica <i>on net</i>	0,081 (/0,051)	160	0,0441	0,0330	L-J/08-21 y V/08-20	Por segundo
EUSKALTEL	Tarifa básica <i>off-net</i>	0,081 (/0,051)	160	0,0550	0,0360	L-J/08-21 y V/08-20	Por segundo
EUSKALTEL	Tarifa Naranja <i>on net</i>	0,081 (/0,051)	160	0,0420	0,0330	L-J/08-21 y V/08-20	Por segundo
EUSKALTEL	Tarifa Naranja <i>off net</i>	0,081 (/0,051)	160	0,0470	0,0360	L-J/08-21 y V/08-20	Por segundo

(continúa)

Tarifas provinciales

OPERADOR	TARIFA	Establecimiento (euros)	Franquicia (segundos)	H. Normal (euros/min.)	H. Reducido (euros/min.)	Horario normal	Modalidad de facturación
EUSKALTEL	Plan Gran Consumo acceso directo	0,0810	0	0,0270	0,0220	L-J/08-21 y V/08-20	Por segundo
JAZZTEL	Tarifa JazzElección	0	0	0,0540	0,0540	Independiente	Por segundo
JAZZTEL	Tarifa JazzOcio	0,0833	0	0,0433	0,0241	L-J/08-21 y V/08-20	Por segundo
OLA INTERNET	Plan Tarifa única (negocios)	0,0685	0	0,0325	0,0325	Independiente	Por segundo
ONO	Tarifa acceso indirecto	0,0833	0	0,0300	0,0300	Independiente	Por segundo
ONO	Tarifa básica <i>on net</i>	0,0540	0	0,0360	0,0240	L-V/08-20	Por segundo
ONO	Tarifa básica <i>off net</i>	0,0810	0	0,0420	0,0330	L-V/08-20	Por segundo
ONO	Tarifa única	0,0833	0	0,0300	0,0300	Independiente	Por segundo
OVS	Tarifa Esfone Basic	0	0	0,0350	0,0350	Independiente	Por minuto
PTV	Plan Empresas	0,0833	0	0,0338	0,0232	L-V/08-20	Por segundo
PTV	Tarifa básica (residencial)	0,0833	0	0,0364	0,0250	L-V/08-20	Por segundo
R CABLE	Tarifa única (negocios)	0	0	0,0420	0,042	Independiente	Por segundo
R CABLE	Tarifa Día-noche	0,0800	0	0,0380	0,0250	L-V/08-20	Por segundo
RETENA	Tarifa básica (residencial)	0,0833	0	0,0376	0,0259	L-V/08-20	Por segundo
SPANTEL	Tarifa básica (negocios)	0,0800	0	0,0500	0,0400	L-V/08-20	1 min + seg.
SPANTEL	Tarifa básica (residencial)	0,0800	0	0,0600	0,0500	L-V/08-20	Por segundo
TELE2	Tarifa básica	0,0833	0	0,0200	0,0200	Independiente	Por segundo
TELECABLE	Tarifa básica <i>on net</i>	0,0650	0	0,0320	0,0170	L-V/08-20	Por segundo
TELECABLE	Tarifa básica <i>off net</i>	0,0770	0	0,0360	0,0215	L-V/08-20	Por segundo
TELEFÓNICA	Tarifa básica	0,0833	0	0,0384	0,0260	L-V/08-20	Por segundo
TELEFÓNICA	Plan de Precios B-Opción 1 (cuota tres euros/mes)	0,0833	0	0,0260	0,0260	Independiente	Por segundo
TISCALI	Tiscali Descuento	0,0685	0	0,0180	0,0090	L-V/08-20	Por segundo
TISCALI	Tiscali Única	0,0685	0	0,0140	0,0070	L-V/08-20	Por segundo
TISCALI	Tiscali Próxima	0,0685	0	0,0110	0,0110	Independiente	Por segundo
TME	Tarifa única (negocios)	0	0	0,0550	0,0550	Independiente	Por segundo
UNI2	Tarifa básica	0,0800	0	0,0350	0,0190	L-V/08-20	Por segundo
UNI2	Tarjeta universal prepago	0,0900	0	0,0300	0,0100	L-V/08-20	Por segundo
UNI2	Tarifa única (negocios)	0,0800	0	0,0250	0,0250	Independiente	Por segundo
VICOM	Tarifa única (residencial)	0	0	0,0490	0,0490	Independiente	Por segundo

Comparativa de tarifas provinciales (horario normal)

OPERADOR	TARIFA	Comparación con Telefónica (porcentaje)		
		1 min.	3 min.	20 min.
ALÓ	Tarifa básica La Mitad	-16	-29	-45
ALÓ	Plan Evolución	-51	-9	41
ALÓ	Plan descuento Europa Total	-42	6	64
ARRAKIS	Tarifa única	-41	9	69
AUNA	Programa Único (negocios)	-12	-23	-35
AUNA	Programa Bonus para empresas	-4	-7	-11
AUNA	Plan Mínima Nacional (cuota cuatro euros/mes, AD)	-40	-58	-80
AUNA	Plan Mínima Nacional (cuota cuatro euros/mes, AI)	-31	-43	-57
BT	Plan Classic	-26	-24	-22
BT	Plan Tarifa única nacional	-1	21	48
BT	Plan Día-noche (AI)	-41	9	69
BT	Plan Tarifa Día-noche Intraempresa	-20	-24	-28
CT BELL	Tarifa básica (negocios)	-55	-17	29
CABLESUR	Tarifa básica	-7	-13	-20
CENTEL	Plan Asociación	-6	-6	-6
COLT TELECOM	Plan Colt Connect	-61	-27	13
COLT TELECOM	Plan Colt Line	-65	-37	-1
COMUNITEL GLOBAL	Tarifa Itel franja única	-11	-17	-25
EUSKALTEL	Tarifa básica <i>on net</i>	-33	-52	-1
EUSKALTEL	Tarifa básica <i>off net</i>	-33	-50	22
EUSKALTEL	Tarifa Naranja <i>on net</i>	-33	-52	-5
EUSKALTEL	Tarifa Naranja <i>off net</i>	-33	-51	5
EUSKALTEL	Plan Gran Consumo acceso directo	-11	-18	-27
JAZZTEL	Tarifa JazzElección	-56	-18	27
JAZZTEL	Tarifa JazzOcio	4	7	12
OLA INTERNET	Plan Tarifa única (negocios)	-17	-16	-16
ONO	Tarifa acceso indirecto	-7	-13	-20
ONO	Tarifa básica <i>on-net</i>	-26	-18	-9
ONO	Tarifa básica <i>off-net</i>	1	4	8
ONO	Tarifa única	-7	-13	-20
OWS	Tarifa Esfone Basic	-71	-47	-18
PTV	Plan Empresas	-4	-7	-11
PTV	Tarifa básica (residencial)	-2	-3	-5
R CABLE	Tarifa única (negocios)	-65	-37	-1
R CABLE	Tarifa Día-noche	-3	-2	-1
RETENA	Tarifa básica (residencial)	-1	-1	-2
SPANTEL	Tarifa básica (negocios)	7	16	27
SPANTEL	Tarifa básica (residencial)	15	31	50
TELE2	Tarifa básica	-15	-28	-43
TELECABLE	Tarifa básica <i>on net</i>	-20	-19	-17
TELECABLE	Tarifa básica <i>off net</i>	-7	-7	-6
TELEFÓNICA	Tarifa básica	0,1217	0,1985	0,8513
TELEFÓNICA	Plan de Precios B-Opción 1 (cuota tres euros/mes)	-10	-19	-29
TISCALI	Tiscali Descuento	-29	-38	-50
TISCALI	Tiscali Única	-32	-44	-59
TISCALI	Tiscali Próxima	-35	-49	-66
TME	Tarifa única (negocios)	-55	-17	29
UNI2	Tarifa básica	-6	-7	-8
UNI2	Tarjeta universal prepago	-1	-9	-19
UNI2	Tarifa única (negocios)	-14	-22	-32
VICOM	Tarifa única (residencial)	-60	-26	15

Comparativa de tarifas provinciales (horario reducido)

OPERADOR	TARIFA	Comparación con Telefónica (porcentaje)		
		1 min.	3 min.	20 min.
ALÓ	Tarifa básica La Mitad	-12	-24	-42
ALÓ	Plan Evolución	-45	12	99
ALÓ	Plan descuento Europa Total	-66	-31	23
ARRAKIS	Tarifa única	-34	34	139
AUNA	Programa único (negocios)	-2	-5	-8
AUNA	Programa Bonus para empresas	-3	-5	-9
AUNA	Plan Mínima Nacional (cuota cuatro euros/mes, AD)	-33	-48	-72
AUNA	Plan Mínima Nacional (cuota cuatro euros/mes, AI)	-33	-48	-72
BT	Plan Classic	-18	-7	10
BT	Plan Tarifa única nacional	10	49	109
BT	Plan Día-noche (AI)	-67	-33	20
BT	Plan Tarifa Día-noche Intraempresa	-11	-6	1
CT BELL	Tarifa básica (negocios)	-63	-26	33
CABLESUR	Tarifa básica	-6	-11	-20
CENTEL	Plan Asociación	-6	-5	-5
COLT TELECOM	Plan Colt Connect	-73	-44	0
COLT TELECOM	Plan Colt Line	-62	-22	39
COMUNITEL GLOBAL	Tarifa Itel franja única	-1	2	6
EUSKALTEL	Tarifa básica <i>on net</i>	-53	-62	3
EUSKALTEL	Tarifa básica <i>off net</i>	-53	-61	12
EUSKALTEL	Tarifa Naranja <i>on net</i>	-53	-62	3
EUSKALTEL	Tarifa Naranja <i>off net</i>	-53	-61	12
EUSKALTEL	Plan Gran Consumo acceso directo	-6	-9	-14
JAZZTEL	Tarifa JazzElección	-51	1	79
JAZZTEL	Tarifa JazzOcio	-2	-3	-6
OLA INTERNET	Plan Tarifa única (negocios)	-8	3	19
ONO	Tarifa acceso indirecto	4	8	13
ONO	Tarifa básica <i>on net</i>	-29	-22	-11
ONO	Tarifa básica <i>off net</i>	4	12	23
ONO	Tarifa única	4	8	13
OWS	Tarifa Esfone basic	-68	-35	16
PTV	Plan Empresas	-3	-5	-9
PTV	Tarifa básica (residencial)	-1	-2	-3
R CABLE	Tarifa única (negocios)	-62	-22	39
R CABLE	Tarifa Día-noche	-4	-4	-4
RETENA	Tarifa básica (residencial)	0	0	0
SPANTEL	Tarifa básica (negocios)	10	24	46
SPANTEL	Tarifa básica (residencial)	19	43	79
TELE2	Tarifa básica	-5	-11	-20
TELECABLE	Tarifa básica <i>on net</i>	-25	-28	-33
TELECABLE	Tarifa básica <i>off net</i>	-10	-12	-16
TELEFÓNICA	Tarifa básica	0,1093	0,1612	0,6025
TELEFÓNICA	Plan de Precios B-Opción 1 (cuota tres euros/mes)	0	0	0
TISCALI	Tiscali Descuento	-2	-41	-59
TISCALI	Tiscali Única	-31	-44	-65
TISCALI	Tiscali Próxima	-27	-37	-52
TME	Tarifa única (negocios)	-50	2	83
UNI2	Tarifa básica	-9	-15	-24
UNI2	Tarjeta universal prepago	-8	-26	-52
UNI2	Tarifa única (negocios)	-4	-4	-4
VICOM	Tarifa única (residencial)	-55	-9	63

Tarifas interprovinciales

OPERADOR	TARIFA	Establecimiento (euros)	Franquicia (segundos)	H. Normal (euros/min.)	H. Reducido (euros/min.)	Horario Normal	Modalidad de facturación
ALÓ	Tarifa básica La Mitad	0,0833	0	0,0339	0,0189	L-V/08-18	Por segundo
ALÓ	Plan Evolución	0	0	0,1000	0,1000	Independiente	1 min + seg.
ALÓ	Plan descuento Europa Total	0	0	0,1100	0,0610	L-V/08-20	Por segundo
ARRAKIS	Tarifa única	0	0	0,1082	0,1082	Independiente	Por segundo
AUNA	Programa Bonus y Bonus Plus (cuota de abono un euro/mes)	0,1200	0	0,0645	0,0360	L-V/08-20	Por segundo
AUNA	Plan Mínima Nacional (cuota abono cuatro euros/mes)	0,0685	0	0,0150	0,0050	L-V/08-18	Por segundo
AUNA	Programa Bonus para empresas	0,0833	0	0,0617	0,0344	L-V/08-20	Por segundo
AUNA	Programa único	0,0833	0	0,0535	0,0535	Independiente	Por segundo
BT	Plan Día-noche	0	0	0,1082	0,0541	L-V/08-20	Por segundo
BT	Plan Tarifa Día-noche Intraempresa (GCU)	0,0700	0	0,0540	0,0540	Independiente	Por segundo
BT	Plan Tarifa Día-noche Intraempresa	0,0700	0	0,0700	0,0352	L-V/08-20	Por segundo
BT	Plan Tarifa única nacional	0,0601	0	0,0601	0,0601	Independiente	Por segundo
BT	Plan Classic (válido para BT Voz)	0,0600	0	0,0300	0,0300	Independiente	Por segundo
CT BELL	Tarifa básica (negocios)	0	0	0,0800	0,0600	L-V/08-20	Por segundo
CABLESUR	Tarifa básica (residencial)	0,0830	0	0,0500	0,0300	L-V/08-20	Por segundo
CENTEL	Plan Asociación	0,0783	0	0,0637	0,0355	L-V/08-20	Por segundo
COLT TELECOM	Tarifa Colt Line	0	0	0,0420	0,0420	Independiente	Por segundo
COLT TELECOM	Tarifa Colt Connect	0	0	0,0721	0,0480	L-V/08-20	Por segundo
COMUNITEL GLOBAL	Tarifa Itel franja única	0,0800	0	0,0460	0,0460	Independiente	Por segundo
EUSKALTEL	Tarifa Básica <i>on net</i> (residencial, AI)	0,0810	160	0,1030	0,0525	L-J/08-21 y V/08-20	Por segundo
EUSKALTEL	Tarifa Básica <i>off net</i> (residencial, AI)	0,0810	160	0,1030	0,0720	L-J/08-21 y V/08-20	Por segundo
EUSKALTEL	Tarifa Naranja <i>on net</i>	0,0810	160	0,0700	0,0525	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	Plan Gran Consumo (negocios, AD)	0,0810	0	0,0480	0,0432	L-J/08-21 y V/08-20	Por segundo

(continúa)

Tarifas interprovinciales

OPERADOR	TARIFA	Establecimiento (euros)	Franquicia (segundos)	H. Normal (euros/min.)	H. Reducido (euros/min.)	Horario Normal	Modalidad de facturación
EUSKALTEL	Plan profesional 1050. Llamadas <i>on net</i>	0,0850	0	0,0648	0,0540	L-J/08-21 y V/08-20	Por segundo
EUSKALTEL	Plan profesional 1050. Llamadas <i>off net</i>	0,0850	0	0,0927	0,0540	L-J/08-21 y V/08-20	Por segundo
JAZZTEL	Tarifa JazzOcio (residencial)	0,0833	0	0,0757	0,0421	L-V/08-20	Por segundo
JAZZTEL	Tarifa JazzElección (negocios)	0	0	0,0901	0,0901	Independiente	Por segundo
OLA INTERNET	Plan Tarifa única (negocios)	0,0685	0	0,0600	0,0600	Independiente	Por segundo
ONO	Tarifa básica <i>on net</i> (residencial, AD)	0	0	0	0	Independiente	Por segundo
ONO	Tarifa básica <i>off net</i> (residencial, AD)	0,0811	0	0,0721	0,0540	L-V/08-20	Por segundo
ONO	Tarifa única (residencial, AI)	0,0833	0	0,0300	0,0300	Independiente	Por segundo
OWS	Tarifa Esfone Basic (residencial)	0	0	0,0450	0,0450	Independiente	Por minuto
OWS	Tarifa Esfone Plus (residencial)	0	0	0,0490	0,0490	Independiente	Por segundo
PTV	Tarifa básica (residencial)	0,0833	0	0,0644	0,0359	L-V/08-20	Por segundo
PTV	Plan Empresas	0,0833	0	0,0617	0,0344	L-V/08-20	Por segundo
R CABLE	Tarifa única (negocios)	0	0	0,0660	0,0660	Independiente	Por segundo
R CABLE	Tarifa Día-noche	0,0800	0	0,0670	0,0370	L-V/08-20	Por segundo
RETENA	Tarifa básica (residencial, AD)	0,0833	0	0,0664	0,0370	L-V/08-20	Por segundo
SPANTEL	Tarifa básica (residencial)	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
TELECABLE	Tarifa básica (residencial, AI)	0,0770	0	0,0640	0,0360	L-V/08-20	Por segundo
TELEFONICA	Tarifa básica	0,0833	0	0,0646	0,0378	L-V/08-20	Por segundo
TELEFONICA	Plan de Precios B-Opción 1 (cuota tres euros/mes)	0,0833	0	0,0459	0,0459	Independiente	Por segundo
TISCALI	Tiscali Descuento	0,0685	0	0,0200	0,0110	L-V/08-20	Por segundo
TISCALI	Tiscali Próxima	0,0685	0	0,0200	0,0110	L-V/08-20	Por segundo
TISCALI	Tiscali Única	0,0685	0	0,014	0,0070	L-V/08-20	Por segundo
TME	Tarifa Única (negocios)	0	0	0,0550	0,0550	Independiente	Por segundo
UNI2	Tarifa básica	0,0800	0	0,0650	0,0350	L-V/08-20	Por segundo
UNI2	Tarifa única (negocios)	0,0800	0	0,0550	0,0550	Independiente	Por segundo
UNI2	Tarjeta universal prepago (residencial)	0,0900	0	0,0800	0,0500	L-V/08-20	Por segundo
VICOM	Tarifa única	0	0	0,0490	0,0490	Independiente	Por segundo

Comparativa de tarifas interprovinciales (horario normal)

OPERADOR	TARIFA	Comparación con Telefónica (porcentaje)		
		1 min.	3 min.	20 min.
ALÓ	Tarifa básica La Mitad	-21	-33	-45
ALÓ	Plan Evolución	-32	8	45
ALÓ	Plan descuento Europa Total	-26	19	60
ARRAKIS	Tarifa única	-27	17	57
AUNA	Programa Bonus y Bonus Plus (cuota abono un euro/mes)	25	13	3
AUNA	Plan Mínima Nacional (cuota abono cuatro euros/mes)	-44	-59	-73
AUNA	Programa Bonus para empresas	-2	-3	-4
AUNA	Programa único	-7	-12	-16
BT	Plan Día-noche	-27	17	57
BT	Plan Tarifa Día-noche Intraempresa (GCU)	-16	-16	-16
BT	Plan Tarifa Día-noche Intraempresa	-5	1	7
BT	Plan Tarifa única nacional	-19	-13	-8
BT	Plan Classic (válido para BT Voz)	-39	-46	-52
CT BELL	Tarifa básica (negocios)	-46	-13	16
CABLESUR	Tarifa básica (residencial)	-10	-16	-21
CENDEL	Plan Asociación	-4	-3	-2
COLT TELECOM	Tarifa Colt Line	-72	-55	-39
COLT TELECOM	Tarifa Colt Connect	-51	-22	5
COMUNITEL GLOBAL	Tarifa Itel franja única	-15	-21	-27
EUSKALTEL	Tarifa básica <i>on net</i> (residencial, AI)	-45	-58	36
EUSKALTEL	Tarifa básica <i>off net</i> (residencial, AI)	-45	-58	36
EUSKALTEL	Tarifa Naranja <i>on net</i>	-45	-62	-6
EUSKALTEL	Tarifa Naranja <i>off net</i>	-45	-61	13
EUSKALTEL	Plan Gran Consumo (negocios, AD)	-13	-19	-24
EUSKALTEL	Plan profesional 1050. Llamadas <i>on net</i>	1	1	0
EUSKALTEL	Plan profesional 1050. Llamadas <i>off net</i>	20	31	41
JAZZTEL	Tarifa JazzOcio (residencial)	8	12	16
JAZZTEL	Tarifa JazzElección (negocios)	-39	-2	31
OLA INTERNET	Plan Tarifa única (negocios)	-13	-10	-8
ONO	Tarifa básica <i>on net</i> (residencial, AD)	-100	-100	-100
ONO	Tarifa básica <i>off net</i> (residencial, AD)	4	7	11
ONO	Tarifa Única (residencial, AI)	-23	-37	-50
OWS	Tarifa Esfone Basic (residencial)	-70	-51	-35
OWS	Tarifa Esfone Plus (residencial)	-67	-47	-29
PTV	Tarifa básica (residencial)	0	0	0
PTV	Plan Empresas	-2	-3	-4
R CABLE	Tarifa única (negocios)	-55	-29	-4
R CABLE	Tarifa Día noche	-1	1	3
RETENA	Tarifa básica (residencial, AD)	1	2	3
SPANTEL	Tarifa básica (residencial)	-5	-6	-7
TELE2	Tarifa única	-23	-37	-50
TELECABLE	Tarifa básica (residencial, AI)	-5	-3	-1
TELEFÓNICA	Tarifa básica	0,1479	0,2771	1,3751
TELEFÓNICA	Plan de Precios B-Opción 1 (cuota tres euros/mes)	-13	-20	-27
TISCALI	Tiscali Descuento	-40	-54	-66
TISCALI	Tiscali Próxima	-40	-54	-66
TISCALI	Tiscali Única	-44	-60	-75
TME	Tarifa única (negocios)	-63	-40	-20
UNI2	Tarifa básica	-2	-1	0
UNI2	Tarifa única (negocios)	-9	-12	-14
UNI2	Tarjeta universal prepago (residencial)	15	19	23
VICOM	Tarifa única	-67	-47	-29

Comparativa de tarifas interprovinciales (horario reducido)

OPERADOR	TARIFA	Comparación con Telefónica (porcentaje)		
		1 min.	3 min.	20 min.
ALÓ	Tarifa básica La Mitad	-16	-29	-45
ALÓ	Plan Evolución	-17	53	138
ALÓ	Plan descuento Europa Total	-50	-7	45
ARRAKIS	Tarifa única	-11	65	158
AUNA	Programa Bonus y Bonus Plus (cuota abono un euro/mes)	29	16	0
AUNA	Plan Mínima Nacional (cuota abono cuatro euros/mes)	-39	-58	-80
AUNA	Programa Bonus para Empresas	-3	-5	-8
AUNA	Programa único	13	24	37
BT	Plan Día-noche	-55	-18	29
BT	Plan Tarifa Día-noche Intraempresa (GCU)	2	18	37
BT	Plan Tarifa Día-noche Intraempresa	-13	-11	-8
BT	Plan Tarifa única nacional	-1	22	50
BT	Plan Classic (válido para BT Voz)	-26	-24	-21
CT BELL	Tarifa básica (negocios)	-50	-8	43
CABLESUR	Tarifa básica (residencial)	-7	-12	-19
CENDEL	Plan Asociación	-6	-6	-6
COLT TELECOM	Tarifa Colt Line	-65	-36	0
COLT TELECOM	Tarifa Colt Connect	-60	-27	14
COMUNITEL GLOBAL	Tarifa Itel franja única	4	11	19
EUSKALTEL	Tarifa básica <i>on net</i> (residencial, AI)	-33	-50	18
EUSKALTEL	Tarifa básica <i>off net</i> (residencial, AI)	-33	-47	58
EUSKALTEL	Tarifa Naranja <i>on net</i>	-33	-50	18
EUSKALTEL	Tarifa Naranja <i>off net</i>	-33	-49	34
EUSKALTEL	Plan Gran Consumo (negocios, AD)	3	7	13
EUSKALTEL	Plan profesional 1050. Llamadas <i>on net</i>	15	26	39
EUSKALTEL	Plan profesional 1050. Llamadas <i>off net</i>	15	26	39
JAZZTEL	Tarifa JazzOcio (residencial)	4	7	10
JAZZTEL	Tarifa JazzElección (negocios)	-26	37	115
OLA INTERNET	Plan Tarifa única (negocios)	6	26	51
ONO	Tarifa básica <i>on net</i> (residencial, AD)	-100	-100	-100
ONO	Tarifa básica <i>off net</i> (residencial, AD)	12	24	38
ONO	Tarifa única (residencial, AI)	-6	-12	-19
OVS	Tarifa Esfone Basic (residencial)	-63	-31	7
OVS	Tarifa Esfone Plus (residencial)	-60	-25	17
PTV	Tarifa básica (residencial)	-2	-3	-5
PTV	Plan Empresas	-3	-5	-8
R CABLE	Tarifa única (negocios)	-45	1	57
R CABLE	Tarifa Día-noche	-3	-3	-2
RETENA	Tarifa básica (residencial, AD)	-1	-1	-2
SPANTEL	Tarifa básica (residencial)	7	17	29
TELE2	Tarifa única	-6	-12	-19
TELECABLE	Tarifa básica (residencial, AI)	-7	-6	-5
TELEFÓNICA	Tarifa básica	0,1211	0,1967	0,8393
TELEFÓNICA	Plan de Precios B-Opción 1 (cuota tres euros/mes)	7	12	19
TISCALI	Tiscali Descuento	-34	-48	-66
TISCALI	Tiscali Próxima	-34	-48	-66
TISCALI	Tiscali Única	-38	-54	-75
TME	Tarifa única (negocios)	-55	-16	31
UNI2	Tarifa básica	-5	-6	-7
UNI2	Tarifa única (negocios)	11	25	41
UNI2	Tarjeta universal prepago (residencial)	16	22	30
VICOM	Tarifa única	-60	-25	17

Tarifas 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
ALÓ	Básica	0,12	0	0,0900	0,0900	L-V	Por segundo
ALÓ	Europa total	0	0	0,0700	0,0700	Independiente	Por segundo
ARRAKIS	Tarifa plana voz	0	0	0,2400	0,2100	L-V/08-20	Por segundo
AUNA	Programa Bonus	0,12	0	0,1100	0,1100	Independiente	Por segundo
AUNA	Programa único	0,10	0	0,0600	0,0600	Independiente	Por segundo
BT	Plan Día-noche	0	0	0,2400	0,2100	L-V/08-20	Por minuto
BT	Plan Tarifa única nacional	0,09	0	0,1800	0,1800	Independiente	Por minuto
CT BELL	Tarifa negocios	0	0	0,0900	0,0900	Independiente	Por segundo
CABLESUR	Tarifa única	0,11	0	0,0800	0,0800	Independiente	Por segundo
CENTEL	Plan asociación	0,12	0	0,1200	0,1200	Independiente	Por segundo
COLT	Plan Colt Line	0	0	0,0700	0,0700	Independiente	Por segundo
COMUNITEL	Tarifa Itel franja única	0	0	0,0900	0,0900	Independiente	Por minuto
EUSKALTEL	Tarifa única	0,12	0	0,1800	0,1800	Independiente	Por segundo
EUSKALTEL	Plan profesional	0,12	0	0,1200	0,1200	Independiente	Por segundo
JAZZTEL	Tarifa JazzOcio	0,12	0	0,1500	0,1500	Independiente	Por segundo
JAZZTEL	Tarifa JazzElección	0	0	0,0900	0,0900	Independiente	Por segundo
OLA INTERNET	Plan tarifa única	0,07	0	0,0900	0,0900	Independiente	Por segundo
ONO	Tarifa única	0,12	0	0,1200	0,1200	Independiente	Por segundo
ONO	Tarifa ciudad	0,12	0	0,1100	0,1100	Independiente	Por segundo
OWS	Tarifa Esfone Pro	0	0	0,0600	0,0600	Independiente	Por segundo
PTV	Tarifa básica	0,10	0	0,1100	0,1100	Independiente	Por segundo
R CABLE	Tarifa Día-noche	0,11	0	0,11	0,11	Tarifa día	Por segundo
R CABLE	Tarifa única	0	0	0,0900	0,0900	Independiente	1 min + seg.
RETENA	Tarifa básica	0,12	0	0,1100	0,1100	Independiente	Por segundo
SPANTEL	Tarifa básica	0,11	0	0,1200	0,1200	Independiente	Por segundo
TELE2	Tarifa básica	0,12	0	0,0800	0,0800	Independiente	Por segundo
TELECABLE	Tarifa básica	0,11	0	0,1200	0,1200	Independiente	Por segundo
TELEFÓNICA	Tarifa básica	0,12	0	0,1200	0,1200	Independiente	Por segundo
TELEFÓNICA	Plan de precios B	0,12	0	0,0900	0,0900	Independiente	Por segundo
TME	Tarifa básica negocios	0	0	0,0900	0,0900	Independiente	Por segundo
UNI2	Tarifa básica	0,11	0	0,1900	0,0900	L-V/08-20	Por segundo
UNI2	Tarjeta universal prepago	0,16	0	0,1500	0,1500	Independiente	Por segundo
VICOM	Tarifa básica	0	0	0,0700	0,0700	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.
ALÓ	Básica	-26	-26	-25
ALÓ	Europa total	-75	-60	-45
ARRAKIS	Plana voz	-16	37	87
AUNA	Bonus-Bonus Plus	-19	-14	-10
AUNA	Programa único	-44	-47	-49
BT	Plan Día-noche	-16	37	87
BT	Plan Tarifa única nacional	-5	20	44
CT BELL	Tarifa negocios	-68	-49	-3
CABLESUR	Tarifa única	-33	-33	-3
CENDEL	Plan asociación	-16	-9	-2
COLT	Plan Colt Line	-75	-60	-45
COMUNITEL	Tarifa Itel franja única	-68	-49	-30
EUSKALTEL	Tarifa única	5	26	45
EUSKALTEL	Plan profesional acceso directo	-16	-9	-2
JAZZTEL	Tarifa JazzOcio	-5	9	22
JAZZTEL	Tarifa JazzElección	-68	-49	-30
OLA INTERNET	Plan tarifa única	-44	-35	-27
ONO	Tarifa única	-16	-9	-2
ONO	Tarifa ciudad	-19	-14	-10
OWS	Tarifa Esfone Pro	-79	-66	-53
PTV	Tarifa básica	-33	-22	-11
R CABLE	Tarifa Día-noche	-23	-16	-10
R CABLE	Tarifa única	-68	-49	-30
RETENA	Tarifa básica	-19	-14	-10
SPANTEL	Tarifa básica	-19	-11	-2
TELE2	Tarifa básica	-30	-31	-33
TELECABLE	Tarifa básica	-19	-11	-2
TELEFÓNICA	Tarifa básica	0,28	0,52	2,56
TELEFÓNICA	Plan de precios	-26	-26	-25
TME	Tarifa básica	-68	-49	-30
UNI2	Tarifa básica	5	29	52
UNI2	Tarjeta universal prepago	9	16	23
VICOM	Tarifa básica	-75	-60	-45

Comparativa tarifas internacionales a la UE (horario reducido)

OPERADOR	TARIFA	Comparación con Telefónica (porcentaje)		
		1 min.	3 min.	20 min.
ALÓ	Básica La Mitad	-18	-21	-24
ALÓ	Plan descuento	-73	-58	-45
ARRAKIS	Tarifa plana voz	-18	27	66
AUNA	Programa Bonus	-10	-9	-8
AUNA	Programa Único	-37	-43	-49
BT	Plan Día-noche	-18	27	66
BT	Tarifa única nacional	6	27	46
CT BELL	Tarifa negocios	-65	-45	-29
CABLESUR	Tarifa única	-26	-29	-33
CENTEL	Plan asociación	-6	-3	-1
COLT	Plan Colt Line	-73	-58	-45
COMUNITEL	Tarifa Itel	-65	-45	-29
EUSKALTEL	Tarifa única	18	33	47
EUSKALTEL	Plan profesional	-6	-3	-1
JAZZTEL	Tarifa JazzOcio	6	15	23
JAZZTEL	Tarifa JazzElección	-65	-45	-29
OLA INTERNET	Plan tarifa única	-37	-31	-26
ONO	Tarifa única	-6	-3	-1
ONO	Tarifa ciudad	-10	-9	-8
OWS	Tarifa Esfone Pro	-76	-64	-53
PTV	Tarifa básica	-18	-13	-9
R CABLE	Tarifa Día-noche	-14	-11	-9
R CABLE	Tarifa única	-65	-45	-29
RETENA	Tarifa básica	-10	-9	-8
SPANTEL	Tarifa básica	-10	-5	-1
TELE2	Tarifa básica	-22	-27	-32
TELECABLE	Tarifa básica	-10	-5	-1
TELEFÓNICA	Tarifa básica	0,25	0,49	2,5
TELEFÓNICA	Plan de precios	-18	-21	-24
TME	Tarifa básica	-65	-45	-29
UNI2	Tarifa básica	-22	-23	-25
UNI2	Tarjeta universal prepago	21	23	25
VICOM	Tarifa básica	-73	-58	-45

Tarifas de ofertas de paquetización de telefonía + Internet

OPERADOR	NOMBRE OFERTA	Acceso y velocidad (Kpbs)	Cuota (euros/mes)	Características de la oferta	Cuota Internet (euros/mes)	Observaciones	Diferencial de precio respecto al paquete
TISCALI	Tiscali F@st Dual	ADSL 512	34,95	ADSL 512 Kbps + llamadas locales y nacionales 24h. Tarifa plana limitada a 2.000 minutos/mes. 1.000 minutos de llamadas locales, 500 minutos de llamadas provinciales y 500 minutos de llamadas nacionales (establecimiento llamada gratuito)	34,95	512 Kbps	Sin ahorro
UNI2	Tarifa Plana Naveghable 24h Ciudad	RTC 56/64	14,90	Tarifa plana de Internet + llamadas locales 24h. (sin límite de minutos)	19,90	56/64 Kbps	Cinco euros más caro que el paquete
UNI2	Tarifa Plana Naveghable 24h Nacional	RTC 56/64	19,00	Tarifa plana de Internet + llamadas locales y nacionales 24h.	19,90	56/64 Kbps	0,9 euros más caro que el paquete
UNI2	NavegHable ADSL 512 kb Ciudad	ADSL 512	29,90	ADSL 512 Kbps + llamadas locales 24h (sin límite de minutos)	39,00	32,9 euros a 256 Kbps	9,1 euros más caro que el paquete
UNI2	NavegHable ADSL 512 kb Nacional	ADSL 512	36,00	ADSL 512 Kbps + llamadas locales y nacionales 24h. (sin límite de minutos)	39,00	32,9 euros a 256 Kbps	Tres euros más caro que el paquete
UNI2	NavegHable ADSL 512 kb Nacional-Empresas	ADSL 512 Kbps	42,00	ADSL 512 Kbps + llamadas locales y nacionales 24h + pack empresa (sin límite de minutos)	39,00	512 Kbps	Tres euros más barato que el paquete
UNI2	NavegHable ADSL 1Mb Nacional	ADSL 1024 Kbps	75,00	ADSL 1Mb + llamadas locales y nacionales 24h + pack empresa (sin límite de minutos)	69,95	1024 Kbps	5,05 euros más barato que el paquete

Tarifas fijo-móvil

OPERADOR	TARIFA	Establecimiento (euros)	H. Normal (euros/min.)	H. Reducido (euros/min.)	Horario Normal	Modalidad de facturación
ALÓ	Tarifa básica La Mitad a TME y Vodafone	0,0680	0,1946	0,1126	L-V/08-20	Por minuto
ALÓ	Tarifa básica La Mitad a Amena	0,0680	0,2387	0,1126	L-V/08-20	Por minuto
ALÓ	Plan descuento Europa Total	0	0,2700	0,2700	L-V/08-20	1 min + seg.
ALÓ	Tarifa plana empresas	0	0,2300	0,2300	Independiente	1 min + seg.
ARRAKIS	Tarifa plana de voz Arrakis (residencial)	0	0,2705	0,1503	L-V/08-22 y S/08-14	Por segundo
AUNA	Promoción Auna-Amena (residencial AD/AI, para llamadas a tres móviles elegidos de Amena)	0,1200	0,1200	0,1200	Independiente	Por segundo
AUNA	Tarifa básica (residencial)	0,1200	0,2200	0,1050	L-V/08-22 y S/08-14	1 min + seg.
AUNA	Tarifa básica a móvil UE (residencial)	0,1200	0,2970	0,2970	Independiente	1 min + seg.
AUNA	Programa único (negocios, AD/AI)	0,0833	0,1970	0,1970	Independiente	1 min + seg.
AUNA	Promoción Duo fijo-móvil Amena para autónomos	0,1200	0,0300	0,0300	Independiente	1 min + seg.
BT	Plan Tarifa Día-noche Intraempresa	0,0700	0,2700	0,1352	L-V/08-20	Por segundo
BT	Plan Tarifa única nacional (AI)	0,0901	0,2344	0,2344	Independiente	1 min + seg.
BT	Plan Classic (válido para BT Voz)	0,0600	0,0300	0,0300	Independiente	Por segundo
BT	Plan Tarifa Día-noche (AI)	0	0,2704	0,1503	L-V/08-22 y S/08-14	1 min + seg.
CT BELL	Tarifa básica (negocios)	0	0,2750	0,1750	L-V/08-22 y S/08-14	1 min + seg.
CT BELL	Tarifa básica a móvil UE (negocios)	0	0,3000	0,3000	Independiente	1 min + seg.
CABLESUR	Tarifa básica a TME y Vodafone	0,0700	0,1900	0,1100	L-V/08-22 y S/08-14	1 min + seg.
CABLESUR	Tarifa básica a Amena	0,0700	0,2400	0,1200	L-V/08-22 y S/08-14	1 min + seg.
CENDEL	Plan Asociación a TME y Vodafone	0,0685	0,1946	0,1127	L-V/08-20	Por segundo
CENDEL	Plan Asociación a Amena	0,0685	0,2239	0,1322	L-V/08-22	Por segundo
COLT TELECOM	Tarifa Colt Line a TME y Vodafone (AD)	0	0,2313	0,1442	L-V/08-20	1 min + seg.
COLT TELECOM	Tarifa Colt Line a Amena (AD)	0	0,2644	0,1442	L-V/08-20	1 min + seg.
COLT TELECOM	Tarifa Colt Connect a TME y Vodafone	0	0,2313	0,1442	L-V/08-18	1 min + seg.
COLT TELECOM	Tarifa Colt Connect a Amena	0	0,2624	0,1442	L-V/08-18	1 min + seg.
COMUNITEL GLOBAL	Tarifa ITEL franja única	0,0800	0,0176	0,0176	Independiente	1 min + seg.
COMUNITEL GLOBAL	Tarifa Básica a móvil UE	0	0,0300	0,0300	Independiente	Por minuto
EUSKALTEL	Tarifa básica a TME y Vodafone	0,0685	0,2404	0,1202	L-J/08-22 y V/08-14	Por segundo
EUSKALTEL	Tarifa básica a Amena/Euskaltel	0,0685	0,2000	0,1140	L-J/08-22 y V/08-14	Por segundo

(continúa)

Tarifas fijo-móvil

OPERADOR	TARIFA	Establecimiento (euros)	H. Normal (euros/min.)	H. Reducido (euros/min.)	Horario Normal	Modalidad de facturación
EUSKALTEL	Tarifa básica a móvil UE	0,1170	0,2970	0,2970	Independiente	Por segundo
JAZZTEL	Tarifa JazzOcio (residencial)	0,0685	0,2286	0,1204	L-J/08-22 y V/08-14	1 min + seg.
JAZZTEL	Tarifa JazzOcio a móvil UE (residencial)	0,1200	0,2102	0,2102	Independiente	1 min + seg.
JAZZTEL	Tarifa JazzElección a móvil UE (negocios)	0	0,3003	0,3003	Independiente	Por segundo
JAZZTEL	Tarifa JazzOcio Plus (cuota cuatro euros/mes)	0,0685	0,2103	0,1108	L-J/08-22 y V/08-14	1 min + seg.
JAZZTEL	Tarifa Uno a TME y Vodafone (cuota un euro/mes)	0,0685	0,1800	0,1000	L-J/08-22 y V/08-14	1 min + seg.
OLA INTERNET	Plan Pyme a TME y Vodafone	0,0685	0,0600	0,0600	Independiente	1 min + seg.
OLA INTERNET	Plan Pyme a Amena	0,0685	0,1900	0,2350	Independiente	1 min + seg.
OLA INTERNET	Tarifa única a móvil UE (negocios)	0,0685	0,3300	0,3300	Independiente	1 min + seg.
ONO	Tarifa AI a TME y Vodafone	0,0833	0,1890	0,1890	Independiente	1 min + seg.
ONO	Tarifa AI a Amena	0,0833	0,2290	0,2290	Independiente	1 min + seg.
ONO	Tarifa única a TME y Vodafone (residencial, AD)	0,0685	0,1890	0,1890	Independiente	1 min + seg.
ONO	Tarifa única a Amena (residencial, AD)	0,0685	0,2290	0,2290	Independiente	1 min + seg.
ONO	Tarifa única a móvil UE (residencial, AD)	0,1187	0,2554	0,2554	Independiente	1 min + seg.
ONO	Tarifa Ciudad a TME y Vodafone	0,1100	0,2000	0,1000	L-J/08-22 y V/08-14	1 min + seg.
ONO	Tarifa Ciudad a Amena	0,1100	0,2554	0,1322	L-J/08-22 y V/08-14	1 min + seg.
ONO	Tarifa Ciudad a móvil UE	0,1100	0,2890	0,1682	L-J/08-22 y V/08-14	1 min + seg.
OWS	Tarifa Esfone Basic/Esfone Pro	0	0,2400	0,2400	Independiente	Por minuto
OWS	Tarifa Esfone Basic/Esfone Pro a móvil UE	0	0,2700	0,2700	Independiente	Por minuto
OWS	Tarifa Esfone Plus (residencial)	0	0,2600	0,2600	Independiente	Por segundo
PTV	Tarifa básica a TME y Vodafone (residencial)	0,0685	0,1946	0,1126	L-V/08-20	1 min + seg.
PTV	Tarifa básica a Amena (residencial)	0,0685	0,2387	0,1322	L-V/08-20	1 min + seg.
PTV	Tarifa básica a móvil UE (residencial)	0,1000	0,2700	0,2700	Independiente	1 min + seg.
PTV	Plan Empresas a TME y Vodafone	0,0685	0,2100	0,1140	L-V/08-20	1 min + seg.
PTV	Plan Empresas a Amena	0,0685	0,2387	0,1322	L-V/08-20	1 min + seg.
R CABLE	Tarifa Día-noche a TME y Vodafone	0,0685	0,1940	0,1120	L-V/08-20	1 min + seg.
R CABLE	Tarifa Día-noche a Amena	0,0685	0,2380	0,1320	L-V/08-22	1 min + seg.

(continúa)

Tarifas fijo-móvil

OPERADOR	TARIFA	Establecimiento (euros)	H. Normal (euros/min.)	H. Reducido (euros/min.)	Horario Normal	Modalidad de facturación
R CABLE	Tarifa Día-noche a móvil UE	0,1100	0,3000	0,3000	Independiente	1 min + seg.
R CABLE	Tarifa única a TME y Vodafone (negocios, AD)	0	0,2200	0,2200	Independiente	1 min + seg.
R CABLE	Tarifa única a Amena (negocios, AD)	0	0,2600	0,2600	Independiente	1 min + seg.
R CABLE	Tarifa única a móvil UE (negocios, AD)	0	0,3000	0,3000	Independiente	1 min + seg.
RETENA	Tarifa básica (residencial, AD)	0,0685	0,2524	0,1262	L-J/08-22 y V/08-14	1 min + seg.
RETENA	Tarifa básica a móvil UE (residencial, AD)	0,1187	0,2972	0,2972	Independiente	1 min + seg.
SPANTEL	Tarifa básica (residencial)	0	0,2500	0,1500	L-J/08-22 y V/08-14	1 min + seg.
SPANTEL	Tarifa básica a móvil UE (residencial)	0	0,2600	0,2600	Independiente	1 min + seg.
TELE2	Tarifa básica a TME y Vodafone	0,0685	0,1450	0,1050	L-V/08-22	Por segundo
TELE2	Tarifa básica a Amena	0,0685	0,1800	0,1050	L-V/08-22	Por segundo
TELE2	Tarifa básica a móvil UE	0,1200	0,2900	0,2900	Independiente	Por segundo
TELECABLE	Tarifa básica a TME y Vodafone (residencial, AD)	0,0600	0,1940	0,1125	L-V/08-20	1 min + seg.
TELECABLE	Tarifa básica a Amena (residencial, AD)	0,1140	0,2340	0,1320	L-V/08-22	1 min + seg.
TELECABLE	Tarifa básica a móvil UE (residencial, AD)	0,1140	0,2900	0,2900	Independiente	1 min + seg.
TELEFÓNICA*	Tarifa básica a TME y Vodafone	0,0685	0,1718	0,1229	L-V/08-20	1 min + seg.
TELEFÓNICA	Tarifa básica a Amena	0,0685	0,2131	0,1229	L-V/08-22	1 min + seg.
TELEFÓNICA**	Tarifa básica a móvil UE	0,1187	0,2972	0,2972	Independiente	1 min + seg.
TISCALI	Tiscali Descuento	0,0685	0,2300	0,1400	L-V/08-20	1 min + seg.
TISCALI	Tiscali Próxima/Tiscali Única	0,0685	0,2100	0,1250	L-V/08-20	1 min + seg.
TISCALI	Tarifa básica a móvil UE	0,1190	0,3000	0,3000	Independiente	1 min + seg.
TME	Tarifa única a TME y Vodafone (negocios)	0	0,2500	0,2500	Independiente	1 min + seg.
TME	Tarifa única a Amena (negocios)	0	0,2900	0,2900	Independiente	1 min + seg.
UNI2	Tarifa básica (residencial)	0,0800	0,2000	0,1100	L-J/08-22 y V/08-14	1 min + seg.
UNI2	Tarifa única (negocios)	0,0800	0,1900	0,1900	Independiente	1 min + seg.
UNI2	Tarjeta universal prepago (residencial)	0,0900	0,2500	0,1500	L-J/08-22 y V/08-14	1 min + seg.
UNI2	Plan Hogar a móvil UE	0,1100	0,2500	0,2500	Independiente	1 min + seg.
VICOM	Tarifa única	0	0,2880	0,2880	Independiente	1 min + seg.
VICOM	Tarifa única a móvil UE	0	0,2790	0,279	Independiente	1 min + seg.

(*) Las tarifas fijo-móvil nacional se comparan con esta tarifa de Telefónica.

(**) Las tarifas fijo-móvil UE se comparan con esta tarifa de Telefónica.

Comparativa tarifas fijo-móvil (horario normal)

OPERADOR	TARIFA	Comparación con Telefónica (porcentaje)		
		1 min.	3 min.	20 min.
ALÓ	Tarifa básica La Mitad a TME y Vodafone	9	12	13
ALÓ	Tarifa básica La Mitad a Amena	28	34	38
ALÓ	Plan descuento Europa Total	-35	-20	-11
ALÓ	Tarifa plana empresas	-4	18	31
ARRAKIS	Tarifa plana de voz Arrakis (residencial)	13	39	54
AUNA	Promoción Auna-Amena (residencial AD/AI, para llamadas a tres móviles elegidos de Amena)	0	-18	-28
AUNA	Tarifa básica (residencial)	41	34	29
AUNA	Tarifa básica a móvil UE (residencial)	0	0	0
AUNA	Programa único (negocios, AD/AI)	17	15	15
AUNA	Promoción Dúo fijo-móvil Amena para autónomos	-38	-64	-79
BT	Plan Tarifa Día-noche Intraempresa	41	51	56
BT	Plan Tarifa única nacional (AI)	35	36	36
BT	Plan Classic (válido para BT Voz)	-63	-74	-81
BT	Plan Tarifa Día-noche (AI)	13	39	54
CT BELL	Tarifa básica (negocios)	14	41	57
CT BELL	Tarifa básica a móvil UE (negocios)	-28	-11	-1
CABLESUR	Tarifa básica a TME y Vodafone	8	10	10
CABLESUR	Tarifa básica a Amena	29	35	39
CENDEL	Plan Asociación a TME y Vodafone	9	12	13
CENDEL	Plan Asociación a Amena	22	27	30
COLT TELECOM	Tarifa Colt Line a TME y Vodafone (AD)	-4	19	32
COLT TELECOM	Tarifa Colt Line a Amena (AD)	10	36	51
COLT TELECOM	Tarifa Colt Connect a TME y Vodafone	-4	19	32
COLT TELECOM	Tarifa Colt Connect a Amena	9	35	50
COMUNITEL GLOBAL	Tarifa Itel franja única	-59	-77	-88
COMUNITEL GLOBAL	Tarifa básica a móvil UE	-93	-91	-90
EUSKALTEL	Tarifa básica a TME y Vodafone	29	35	39
EUSKALTEL	Tarifa básica a Amena/Euskaltel	12	14	16
EUSKALTEL	Tarifa básica a móvil UE	0	0	0
JAZZTEL	Tarifa JazzOcio (residencial)	24	29	32
JAZZTEL	Tarifa JazzOcio a móvil UE (residencial)	-21	-26	-29
JAZZTEL	Tarifa JazzElección a móvil UE (negocios)	-28	-11	-1
JAZZTEL	Tarifa JazzOcio Plus (cuota cuatro euros/mes)	16	20	22
JAZZTEL	Tarifa Uno a TME y Vodafone (cuota un euro/mes)	3	4	5
OLA INTERNET	Plan Pyme a TME y Vodafone	-47	-57	-64
OLA INTERNET	Plan Pyme a Amena	8	9	10
OLA INTERNET	Tarifa única a móvil UE (negocios)	-4	5	10
ONO	Tarifa AI a TME y Vodafone	13	11	10
ONO	Tarifa AI a Amena	30	32	33
ONO	Tarifa única a TME y Vodafone (residencial, AD)	7	9	10
ONO	Tarifa única a Amena (residencial, AD)	24	29	33

(continúa)

Comparativa tarifas fijo-móvil (horario normal)

OPERADOR	TARIFA	Comparación con Telefónica (porcentaje)		
		1 min.	3 min.	20 min.
ONO	Tarifa única a móvil UE (residencial, AD)	-10	-12	-14
ONO	Tarifa Ciudad a TME y Vodafone	29	22	17
ONO	Tarifa Ciudad a Amena	52	50	49
ONO	Tarifa Ciudad a móvil UE	-4	-3	-3
OVS	Tarifa Esfone Basic/Esfone Pro	0	23	37
OVS	Tarifa Esfone Basic/Esfone Pro a móvil UE	-35	-20	-11
OVS	Tarifa Esfone Plus (residencial)	8	34	48
PTV	Tarifa básica a TME y Vodafone (residencial)	9	12	13
PTV	Tarifa básica a Amena (residencial)	28	34	38
PTV	Tarifa básica a móvil UE (residencial)	-11	-10	-9
PTV	Plan Empresas a TME y Vodafone	16	20	22
PTV	Plan Empresas a Amena	28	34	38
R CABLE	Tarifa Día-noche a TME y Vodafone	9	11	13
R CABLE	Tarifa Día-noche a Amena	28	34	38
R CABLE	Tarifa Día-noche a móvil UE	-1	0	1
R CABLE	Tarifa única a TME y Vodafone (negocios, AD)	-8	13	26
R CABLE	Tarifa única a Amena (negocios, AD)	8	34	48
R CABLE	Tarifa única a móvil UE (negocios, AD)	-28	-11	-1
RETENA	Tarifa básica (residencial, AD)	34	41	46
RETENA	Tarifa básica a móvil UE (residencial, AD)	0	0	0
SPANTEL	Tarifa básica (residencial)	4	28	43
SPANTEL	Tarifa básica a móvil UE (residencial)	-11	-12	-12
TELE2	Tarifa básica a TME y Vodafone	-11	-14	-15
TELE2	Tarifa básica a Amena	3	4	5
TELE2	Tarifa básica a móvil UE	-1	-2	-2
TELECABLE	Tarifa básica a TME y Vodafone (residencial, AD)	6	10	12
TELECABLE	Tarifa básica a Amena (residencial, AD)	45	40	37
TELECABLE	Tarifa básica a móvil UE (residencial, AD)	-3	-3	-2
TELEFÓNICA	Tarifa básica a TME y Vodafone (euros/llamada)	0,2403	0,5839	3,5045
TELEFÓNICA	Tarifa básica a Amena (euros/llamada)	17	21	24
TELEFÓNICA	Tarifa básica a móvil UE (euros/llamada)	0,4159	1,0103	6,0627
TISCALI	Tiscali Descuento	24	30	33
TISCALI	Tiscali Próxima/Tiscali Única	16	20	22
TISCALI	Tarifa básica a móvil UE	1	1	1
TME	Tarifa única a TME y Vodafone (negocios)	4	28	43
TME	Tarifa única a Amena (negocios)	21	49	66
UNI2	Tarifa básica (residencial)	17	16	16
UNI2	Tarifa única (negocios)	12	11	11
UNI2	Tarjeta universal prepago (residencial)	41	44	45
UNI2	Plan Hogar a móvil UE	-13	-15	-16
VICOM	Tarifa única	20	48	64
VICOM	Tarifa única a móvil UE	-33	-17	-8

Comparativa tarifas fijo-móvil (horario reducido)

OPERADOR	TARIFA	Comparación con Telefónica (porcentaje)		
		1 min.	3 min.	20 min.
ALÓ	Tarifa básica La Mitad a TME y Vodafone	-6	-7	-8
ALÓ	Tarifa básica La Mitad a Amena	-6	-7	-8
ALÓ	Plan descuento Europa Total	-35	-20	-11
ALÓ	Tarifa plana empresas	20	58	82
ARRAKIS	Tarifa plana de voz Arrakis (residencial)	-21	3	19
AUNA	Promoción Auna-Amena (residencial AD/AI, para llamadas a tres móviles elegidos de Amena)	25	10	0
AUNA	Tarifa básica (residencial)	18	-1	-12
AUNA	Tarifa básica a móvil UE (residencial)	0	0	0
AUNA	Programa único (negocios, AD/AI)	46	54	59
AUNA	Promoción Duo fijo-móvil Amena para autónomos	-22	-52	-72
BT	Plan Tarifa Día-noche Intraempresa	7	9	10
BT	Plan Tarifa única nacional (AI)	70	81	89
BT	Plan Classic (válido para BT Voz)	-53	-66	-74
BT	Plan Tarifa Día-noche (AI)	-21	3	19
CT BELL	Tarifa básica (negocios)	-9	20	39
CT BELL	Tarifa básica a móvil UE (negocios)	-28	-11	-1
CABLESUR	Tarifa básica a TME y Vodafone	-6	-9	-10
CABLESUR	Tarifa básica a Amena	-1	-2	-2
CENDEL	Plan Asociación a TME y Vodafone	-5	-7	-8
CENDEL	Plan Asociación a Amena	5	6	7
COLT TELECOM	Tarifa Colt Line a TME y Vodafone (AD)	-25	-1	14
COLT TELECOM	Tarifa Colt Line a Amena (AD)	-25	-1	14
COLT TELECOM	Tarifa Colt Connect a TME y Vodafone	-25	-1	14
COLT TELECOM	Tarifa Colt Connect a Amena	-25	-1	14
COMUNITEL GLOBAL	Tarifa Itel franja única	-49	-70	-83
COMUNITEL GLOBAL	Tarifa básica a móvil UE	-93	-91	-90
EUSKALTEL	Tarifa básica a TME y Vodafone	-1	-2	-2
EUSKALTEL	Tarifa básica a Amena/Euskaltel	-5	-6	-7
EUSKALTEL	Tarifa básica a móvil UE	0	0	0
JAZZTEL	Tarifa JazzOcio (residencial)	-1	-2	-2
JAZZTEL	Tarifa JazzOcio a móvil UE (residencial)	-21	-26	-29
JAZZTEL	Tarifa JazzElección a móvil UE (negocios)	-28	-11	-1
JAZZTEL	Tarifa JazzOcio Plus (cuota cuatro euros/mes)	-6	-8	-10
JAZZTEL	Tarifa Uno a TME y Vodafone (cuota un euro/mes)	-12	-16	-18
OLA INTERNET	Plan Pyre a TME y Vodafone	-33	-43	-50
OLA INTERNET	Plan Pyre a Amena	59	77	89
OLA INTERNET	Tarifa única a móvil UE (negocios)	-4	5	10
ONO	Tarifa AI a TME y Vodafone	42	49	53
ONO	Tarifa AI a Amena	63	76	85
ONO	Tarifa única a TME y Vodafone (residencial, AD)	35	45	52
ONO	Tarifa única a Amena (residencial, AD)	55	73	84

(continúa)

Comparativa tarifas fijo-móvil (horario reducido)

OPERADOR	TARIFA	Comparación con Telefónica (porcentaje)		
		1 min.	3 min.	20 min.
ONO	Tarifa única a móvil UE (residencial, AD)	-10	-12	-14
ONO	Tarifa Ciudad a TME y Vodafone	10	-6	-16
ONO	Tarifa Ciudad a Amena	27	16	9
ONO	Tarifa Ciudad a móvil UE	-33	-39	-43
OWS	Tarifa Esfone Basic/Esfone Pro	25	65	90
OWS	Tarifa Esfone Basic/Esfone Pro a móvil UE	-35	-20	-11
OWS	Tarifa Esfone Plus (residencial)	36	78	106
PTV	Tarifa Básica a TME y Vodafone (residencial)	-5	-7	-8
PTV	Tarifa Básica a Amena (residencial)	5	6	7
PTV	Tarifa Básica a móvil UE (residencial)	-11	-10	-9
PTV	Plan Empresas a TME y Vodafone	-5	-6	-7
PTV	Plan Empresas a Amena	5	6	7
R CABLE	Tarifa Día-noche a TME y Vodafone	-6	-7	-9
R CABLE	Tarifa Día-noche a Amena	5	6	7
R CABLE	Tarifa Día-noche a móvil UE	-1	0	1
R CABLE	Tarifa única a TME y Vodafone (negocios, AD)	15	51	74
R CABLE	Tarifa única a Amena (negocios, AD)	36	78	106
R CABLE	Tarifa única a móvil UE (negocios, AD)	-28	-11	-1
RETENA	Tarifa básica (residencial, AD)	2	2	3
RETENA	Tarifa básica a móvil UE (residencial, AD)	0	0	0
SPANTEL	Tarifa básica (residencial)	-22	3	19
SPANTEL	Tarifa básica a móvil UE (residencial)	-11	-12	-12
TELE2	Tarifa básica a TME y Vodafone	-9	-12	-14
TELE2	Tarifa básica a Amena	-9	-12	-14
TELE2	Tarifa básica a móvil UE	-1	-2	-2
TELECABLE	Tarifa básica a TME y Vodafone (residencial, AD)	-10	-9	-9
TELECABLE	Tarifa básica a Amena (residencial, AD)	29	17	9
TELECABLE	Tarifa básica a móvil UE (residencial, AD)	-3	-3	-2
TELEFONICA	Tarifa básica a TME y Vodafone	0,1914	0,4372	2,5265
TELEFONICA	Tarifa básica a Amena	0	0	0
TELEFONICA	Tarifa básica a móvil UE	0,4159	1,0103	6,0627
TISCALI	Tiscali Descuento	9	12	14
TISCALI	Tiscali Próxima/Tiscali Única	1	1	2
TISCALI	Tarifa básica a móvil UE	1	1	1
TME	Tarifa única a TME y Vodafone (negocios)	31	72	98
TME	Tarifa única a Amena (negocios)	52	99	130
UNI2	Tarifa básica (residencial)	-1	-6	-10
UNI2	Tarifa única (negocios)	41	49	54
UNI2	Tarjeta universal prepago (residencial)	25	24	22
UNI2	Plan Hogar a móvil UE	-13	-15	-16
VICOM	Tarifa única	50	98	128
VICOM	Tarifa única a móvil UE	-33	-17	-8

Tarifas Internet

OPERADOR	TARIFA	Acceso	Segmento	Veloc. entrada (Kpbs)	Veloc. salida (Kpbs)	Alta e instalación (euros)	Abono (euros)	Horario	Observaciones
ARRAKIS	Arrakis ADSL Kit autoinstalable 512 Kbps	ADSL		512	128	0,00	39	L-D/24 h	
ARRAKIS	Arrakis ADSL Kit autoinstalable 1Mbps	ADSL		1024	300	80,00	74,95	L-D/24 h	
ARRAKIS	Arrakis ADSL wifi Kit 512 Kbps	ADSL		512	128	120,00	39,00	L-D/24 h	
ARRAKIS	Arrakis ADSL wifi Kit 1 Mbps	ADSL	Residencial/negocios	1024	300	120,00	74,95	L-D/24 h	
ARRAKIS	Arrakis tarifa plana 24 horas	RTB/RDSI	Residencial/negocios	56/64	56/64	0,00	25,50	L-D/24 h	
ARRAKIS	Arrakis tarifa plana Ocio	RTB/RDSI	Residencial/negocios	56/64	56/64	0,00	18,00	L-V/18-08 y S-D/24 h	
ARSYS INTERNET	ADSL 512 Kbps	ADSL	Residencial/negocios	512	128	0,00	33,90	L-D/24 h	
ARSYS INTERNET	ADSL 1 Mbps	ADSL	Residencial/negocios	1024	300	0,00	54,90	L-D/24 h	
ARSYS INTERNET	Tarifa plana empresa	RTB/RDSI	Negocios	56/64	56/64	0,00	16,49	L-V/08-18	
ARSYS INTERNET	Tarifa plana estándar	RTB/RDSI	Residencial	56/64	56/64	0,00	14,99	L-V/18-08 y S-D/24 h	
ARSYS INTERNET	Conexión estándar gratuita	RTB/RDSI	Residencial	56/64	56/64	0,00	0,00		El precio de la conexión se abona al operador de acceso (Telefónica)
AUNA	ADSL Net 256 Kbps	ADSL	Residencial	256	128	0,60	32,90	L-D/24 h	
AUNA	Net 256 Kbps	Cable-módem	Residencial	256	128	1,20	35,00	L-D/24 h	
AUNA	ADSL Net 512 Kbps	ADSL	Residencial	512	128	0,60	39,00	L-D/24 h	
AUNA	Net 600 Kbps	Cable-módem	Residencial	600	300	1,20	39,00	L-D/24 h	
AUNA	ADSL Net 1 Mbps	ADSL/Cable	Residencial	1024	300	0,60	45,00	L-D/24 h	
AUNA	Net Base tarifa plana	RTB/Cable	Residencial	56/64	56/64	0,60	18,00	L-D/24 h	

(continúa)

Tarifas Internet

OPERADOR	TARIFA	Acceso	Segmento	Veloc. entrada (Kpbs)	Veloc. salida (Kpbs)	Alta e instalación (euros)	Abono (euros)	Horario	Observaciones
AUNA	Net Base por tiempo	RTB/Cable	Residencial	56/64	56/64	0,00			L-V/08-18, 024 euros/min. Resto, 0,0099 euros/min. Establecimiento llamada 0,0685 euros, incluye 160 segundos
COLT TELECOM	ADSL Colt Link	ADSL	Negocios	256	128	222,00	54,00	L-D/24 h	Red propia. Ofrece servicios adicionales para empresas
COLT TELECOM	ADSL Colt Link	ADSL	Negocios	512	128	222,00	91,00	L-D/24 h	Red propia. Ofrece servicios adicionales para empresas
COLT TELECOM	ADSL Colt Link	ADSL	Negocios	2000	300	222,00	187,00	L-D/24 h	Red propia. Ofrece servicios adicionales para empresas
COMUNITELE/OLA INTERNET	inet ADSL	ADSL	Negocios	512	128	60,01	39,00	L-D/24 h	
COMUNITELE/OLA INTERNET	inet ADSL	ADSL	Negocios	1024	300	235,00	89,00	L-D/24 h	
COMUNITELE/OLA INTERNET	inet ADSL	ADSL	Negocios	4096	512	390,00	190,00	L-D/24 h	
EUSKALTEL	Despega 300	Cablemódem	Residencial	300	150	45,00	22,00	L-D/24 h	
EUSKALTEL	Despega 1 Mbps	Cablemódem	Residencial	1024	600	0,00	39,00	L-D/24 h	
EUSKALTEL	Despega 2 Mbps	Cablemódem	Residencial	2048	600	0,00	75,00	L-D/24 h	
EUSKALTEL	Banda ancha ADSL	ADSL	Residencial/negocios	256	128	45,00	29,00	L-D/24 h	
EUSKALTEL	Banda ancha ADSL	ADSL	Residencial/negocios	512	128	0,00	39,00	L-D/24 h	
EUSKALTEL	Banda ancha ADSL	ADSL	Residencial/negocios	1024	300	0,00	75,00	L-D/24 h	
EUSKALTEL	Banda ancha ADSL	ADSL	Residencial/negocios	2048	512	0,00	120,00	L-D/24 h	

(continúa)

Tarifas Internet

OPERADOR	TARIFA	Acceso	Segmento	Veloc. entrada (Kpbs)	Veloc. salida (Kpbs)	Alta e instalación (euros)	Abono (euros)	Horario	Observaciones
EUSKALTEL	Banda ancha ADSL	ADSL	Residencial/negocios	4096	512	0,00	150,50	L-D/24 h	
EUSKALTEL	Tarifa plana noche	Cable-módem	Residencial	64	64	0,00	15,03	L-V/18-08 y S-D/24 h	
EUSKALTEL	Tarifa plana noche	RTB/RDSI	Residencial	64	64	0,00	16,53	L-V/18-08 y S-D/24 h	
EUSKALTEL	Acceso básico	RTB/Cable	Residencial	64	64	0,00			L-V/08-18, 0,0198 euros/min. Resto, 0,0097 euros/min. Establecimiento llamada 0,0391 euros
FLASH10	flashNET 512 Kbps	ADSL	Residencial/negocios	512	128	91,00	39,00	L-D/24 h	Sólo opera en Cataluña
FLASH10	flashNET 1Mbps	ADSL	Residencial/negocios	1024	300	156,00	90,00	L-D/24 h	Sólo opera en Cataluña
FLASH10	flashNET 128 Kbps	RDSI	Residencial/negocios	128	128	0,00	36,00		Sólo opera en Cataluña. El precio de la conexión se abona al operador de acceso (Telefónica)
FLASH10	flashNET 64 Kbps	RTB/RDSI	Residencial/negocios	64	64	0,00	24,00		Sólo opera en Cataluña. El precio de la conexión se abona al operador de acceso (Telefónica)
FLASH10	flashNET 4 Mbps	ADSL	Residencial/negocios	4000	4000	312,00	388,00	L-D/24 h	Sólo opera en Cataluña
FLASH10	flashNET 6 Mbps	LMDS	Residencial/negocios	6000	6000	312,00	486,00	L-D/24 h	Sólo opera en Cataluña
FLASH10	flashNET 8 Mbps	LMDS	Residencial/negocios	8000	8000	312,00	540,00	L-D/24 h	Sólo opera en Cataluña
GRN	ADSL básica doméstica	ADSL	Residencial	512	128	48,00	39,00	L-D/24 h	Sólo opera en Cataluña
GRN	ADSL básica profesional	ADSL	Negocios	512	128	97,00	57,00	L-D/24 h	Sólo opera en Cataluña
GRN	ADSL Class corporativa	ADSL	Negocios	1024	300	97,00	105,00	L-D/24 h	Sólo opera en Cataluña

(continúa)

Tarifas Internet									
OPERADOR	TARIFA	Acceso	Segmento	Veloc. entrada (Kpbs)	Veloc. salida (Kpbs)	Alta e instalación (euros)	Abono (euros)	Horario	Observaciones
IBERBANDA	LMDS 256	LMDS	Negocios	256	256	120,00	90,00	L-D/24 h	Acceso radio LMDS-WLL (bucle inalámbrico)
IDECNET	ADSL 128	ADSL	Residencial/negocios	128	64	30,00	37,00	L-D/24 h	
IDECNET	ADSL 512	ADSL	Residencial	512	128	30,00	43,00	L-D/24 h	
JAZZTEL	ADSL 2 Mbps	ADSL	Residencial/negocios	2048	300	214,56	199,50	L-D/24 h	Incluye servicios adicionales
JAZZTEL	ADSL 1 Mbps	ADSL	Residencial/negocios	1024	300	0,00	38,95	L-D/24 h	Sólo disponible en algunas zonas. Con preasignación telefónica, 33,95 euros
JAZZTEL	ADSL 512	ADSL	Residencial/negocios	512	128	0,0	38,95	L-D/24 h	Con preasignación telefónica, 33,95 euros
JAZZTEL	másADSL	ADSL	Negocios	400	400	150,00	73,00	L-D/24 h	Incluye servicios corporativos
JAZZTEL	másADSL	ADSL	Negocios	800	800	150,00	128,00	L-D/24 h	Incluye servicios corporativos
JAZZTEL	másADSL	ADSL	Negocios	1200	1200	150,00	164,00	L-D/24 h	Incluye servicios corporativos
JAZZTEL	másADSL	ADSL	Negocios	2000	2000	150,00	234,00	L-D/24 h	Incluye servicios corporativos
JAZZTEL	Tarifa plana 24 horas	RTB/RDSI	Residencial	56/64	56/64	0,00	18,00	L-D/24 h	
JAZZTEL	Tarifa plana Más	RTB/RDSI	Residencial	56/64	56/64	0,00	16,53	L-V/15-08 y S-D/24 h	
JAZZTEL	Acceso gratuito a Internet	RTB/RDSI	Residencial	56/64	56/64	0,00	0,00		El precio de la conexión se abona al operador de acceso (Telefónica)
NEO-SKY	Internet 4 Mbps	LMDS	Negocios	4000	4000	0,00	355,00	L-D/24 h	
NEWTEL	ADSL 1 Mbps	ADSL	Residencial/negocios	1024	300	25,00	80,00	L-D/24 h	
NEWTEL	ADSL 512 Kbps	ADSL	Residencial/negocios	512	256	25,00	40,00	L-D/24 h	
NOVA INTERNET	ADSL Class	ADSL	Residencial	1024	300	50,00	144,00	L-D/24 h	Incluye servicios corporativos
NOVA INTERNET	ADSL reducida	ADSL	Residencial	512	128	45,00	58,00	L-D/24 h	Incluye servicios corporativos

(continúa)



Tarifas Internet

OPERADOR	TARIFA	Acceso	Segmento	Veloc. entrada (Kpbs)	Veloc. salida (Kpbs)	Alta e instalación (euros)	Abono (euros)	Horario	Observaciones
NOVA INTERNET	ADSL Premium	ADSL		4096	512	0,00	324,00	L-D/24 h	Incluye servicios corporativos
NOVA INTERNET	Acceso RTB/RDSI inicial	RTB/RDSI	Negocios	64	64	0,00	4,09		El precio de la conexión se abona al operador de acceso (Telefónica)
ONO	Banda ancha 600 Kbps	Cable-módem	Residencial	600	300	60,90	35,90	L-D/24 h	
ONO	Banda ancha 600 Kbps	Cable-módem	Residencial	150	150	60,90	29,90	L-D/24 h	
ONO	Tarifa plana alta velocidad 1024 Kbps	Cable-módem	Residencial	1024	512	0,00	45,90	L-D/24 h	
ONO	Oficina Ono 1 Mbps Premium	Cable-módem	Negocios	1024	512	0,00	84,90	L-D/24 h	Incluye servicios corporativos
ONO	Oficina Ono 2 Mbps Premium	Cable-módem	Negocios	2048	512	0,00	145,00	L-D/24 h	Incluye servicios corporativos
ONO	Oficina Ono 4 Mbps Premium	Cable-módem	Negocios	4096	512	0,00	170,00	L-D/24 h	Incluye servicios corporativos
R CABLE	Cable LAN básico 2000	Cable-módem	Negocios	2000	2000	117,20	141,24	L-D/24 h	
R CABLE	Cable LAN básico 600	Cable-módem	Negocios	600	300	117,20	40,87	L-D/24 h	
R CABLE	Cable LAN básico 4000	Cable-módem	Negocios	4000	4000	117,20	350,00	L-D/24 h	
R CABLE	Cable LAN básico 1200	Cable-módem	Residencial/negocios	1200	600	117,20	73,32	L-D/24 h	
R CABLE	Opción alta velocidad 600	Cable-módem	Residencial/negocios	600	300	72,12	33,06	L-D/24 h	
R CABLE	Opción alta velocidad 300	Cable-módem	Residencial/negocios	300	150	30,05	19,50	L-V/08-20 y S-D/24 h	
R CABLE	Acceso digital 128	Cable/RDSI	Residencial/negocios	128	128	0,00	27,05	L-D/24 h	
R CABLE	Acceso digital 64	Cable/RDSI	Residencial/negocios	64	64	0,00	15,03	L-D/24 h	
RETENA/RETERIOJA	AVE 1024	Cable-módem	Residencial/negocios	1024	300	0,00	45,00	L-D/24 h	Fuera de promoción, alta 90,15 euros
RETENA/RETERIOJA	AVE 600	Cable-módem	Residencial/negocios	600	300	0,00	39,00	L-D/24 h	Fuera de promoción, alta 90,15 euros

(continúa)

Tarifas Internet

OPERADOR	TARIFA	Acceso	Segmento	Veloc. entrada (Kpbs)	Veloc. salida (Kpbs)	Alta e instalación (euros)	Abono (euros)	Horario	Observaciones
RETENA/ RETERIOJA	AVE 256	Cable- módem	Residencial/ negocios	256	128	0,00	35,00	L-D/24 h	Fuera de promoción, alta 90,15 euros
SARENET	Conexión Giga DSL	ADSL	Negocios	512	128	140,30	105,00	L-D/24 h	Servicios corporativos incluidos
SARENET	Conexión Giga DSL	ADSL	Negocios	1024	300	140,30	212,00	L-D/24 h	Servicios corporativos incluidos
SARENET	Conexión Giga DSL	ADSL	Negocios	2048	300	140,30	382,00	L-D/24 h	Servicios corporativos incluidos
SARENET	Conexión Giga DSL	ADSL	Negocios	4096	512	140,30	498,00	L-D/24 h	Servicios corporativos incluidos
SARENET	Conexión individual-tarifa plana	RDSI 128	Residencial/ negocios	128	128	48,00	79,00	L-V/08-20	Resto, 0,012 euros/min. Servicios corporativos incluidos
SARENET	Conexión individual-tarifa plana	RDSI 64	Residencial/ negocios	64	64	30,00	48,00	L-V/08-20	Resto, 0,012 euros/min. Servicios corporativos incluidos
SARENET	Conexión Pyme-tarifa plana	RTB	Residencial/ negocios	56	56	30,00	39,00	L-V/08-20	Resto, 0,012 euros/min. Servicios corporativos incluidos
TELE2	Tele2 ADSL 128	ADSL	Residencial	128	128	0,00	23,90		Con preasignación telefónica, 18,90 euros
TELE2	Tele2 ADSL 256	ADSL	Residencial	256	128	0,00	29,90		Con preasignación telefónica, 24,9 euros
TELE2	Tele2 ADSL 512	ADSL	Residencial	512	128	0,00	33,90		Con preasignación telefónica, 28,90 euros
TELE2	Tarifa plana 24 horas	RTB/ RDSI		56/64	56/64	0,00	17,90	L-D/24 h	
TELE2	Tele2 acceso gratuito	RTB/ RDSI	Residencial	56/64	56/64	0,00	0,00		L-D/24 h, 0,0095 euros/min.
TELECABLE	Internet 3 Mbps	Cable- módem	Negocios	3072	640	90,00	135,00		
TELECABLE	Internet 5 Mbps	Cable- módem	Negocios	5120	1280	90,00	175,00	L-D/24 h	
TELECABLE	Internet básico	Cable- módem	Residencial	160	80	90,00	29,75	L-D/24 h	
TELECABLE	Internet 640	Cable- módem	Residencial/ negocios	640	320	90,00	41,50	L-D/24 h	

(continúa)



Tarifas Internet

OPERADOR	TARIFA	Acceso	Segmento	Veloc. entrada (Kpbs)	Veloc. salida (Kpbs)	Alta e instalación (euros)	Abono (euros)	Horario	Observaciones
TELECABLE	Internet 1 Mbps	Cable-módem	Residencial/negocios	1024	320	90,00	51,50	L-D/24 h	
TELEFÓNICA	Línea ADSL 512 Kbps	ADSL	Residencial/negocios	512	128	0,00	39,07	L-D/24 h	Alta fuera de promoción, 38,10 euros
TELEFÓNICA	Línea ADSL 1 Mbps	ADSL	Residencial/negocios	1024	300	0,00	74,98	L-D/24 h	Alta fuera de promoción, 38,10 euros
TELEFÓNICA	Línea ADSL 2 Mbps	ADSL	Residencial/negocios	2048	300	0,00	120,00	L-D/24 h	Alta fuera de promoción, 38,10 euros
TELEFÓNICA	Línea ADSL 4 Mbps	ADSL	Residencial/negocios	4096	300	0,00	150,57	L-D/24 h	Alta fuera de promoción, 38,10 euros
TELEFÓNICA	Tarifa plana 24 horas	RTB/RDSI	Residencial/negocios	56/64	56/64	0,00	21,00	L-D/24 h	
TELEFÓNICA	Tarifa plana fin de semana	RTB/RDSI	Residencial/negocios	56/64	56/64	0,00	8,90	V-L/18-08	
TELEFÓNICA	Tarifa plana Internet	RTB/RDSI	Residencial/negocios	56/64	56/64	0,00	16,53	L-V/18-08 y S-D/24 h	
TELEFÓNICA	Terra básico	RTB/RDSI	Residencial	56/64	56/64	0,00	0,00		L-V/08-18, 0,024 euros/min. Resto, 0,0099 euros/min. Establecimiento llamada 0,0685 euros, incluye 160 segundos
TERRA	Terra ADSL Premium	ADSL	Residencial	2048	300	0,00	150,57	L-D/24 h	Alta fuera de promoción, 38,10 euros. Incluye contenidos de Internet
TERRA	Terra ADSL Class	ADSL	Residencial	1024	300	0,00	74,98	L-D/24 h	Alta fuera de promoción, 38,10 euros. Incluye contenidos de Internet
TERRA	Terra ADSL Plus 512	ADSL	Residencial	512	128	0,00	42,04	L-D/24 h	Alta fuera de promoción, 38,10 euros. Incluye contenidos de Internet

(continúa)

Tarifas Internet

OPERADOR	TARIFA	Acceso	Segmento	Veloc. entrada (Kpbs)	Veloc. salida (Kpbs)	Alta e instalación (euros)	Abono (euros)	Horario	Observaciones
TERRA	Tarifa plana clásica	RTB/RDSI	Residencial	56/64	56/64	0,00	16,53	L-V/18-08 y S-D/24 h	Resto, 0,02 euros/min.
TERRA	Tarifa plana tarde	RTB/RDSI	Residencial	56/64	56/64	0,00	15,90	L-V/15-08 y S-D/24 h	Resto, 0,02 euros/min.
TERRA	Tarifa plana 24 horas	RTB/RDSI	Residencial	56/64	56/64	0,00	21,90	L-D/24 h	
TERRA	Terra básico (acceso gratuito)	RTB/RDSI	Residencial	56/64	56/64	0,00	0,00		El precio de la conexión se abona al operador de acceso (Telefónica)
TISCALI	Tiscali Fast 320	ADSL	Residencial	320	160	0,00	26,95	L-D/24 h	Sólo en algunas zonas
TISCALI	Tiscali Fast 640	ADSL	Residencial	640	160	0,00	31,95	L-D/24 h	Sólo en algunas zonas
TISCALI	Tiscali Fast 1 Mbps	ADSL	Residencial	1024	300	0,00	36,95	L-D/24 h	Sólo en algunas zonas
TISCALI	Tiscali Fast 2 Mbps	ADSL	Residencial	2048	300	0,00	59,95	L-D/24 h	Sólo en algunas zonas
TISCALI	ADSL Top Mbps	ADSL	Residencial/negocios	512	128	0,00	34,95	L-D/24 h	
TISCALI	ADSL Top 1 Mbps	ADSL	Residencial/negocios	1024	300	0,00	79,95	L-D/24 h	
TISCALI	ADSL Top 2 Mbps	ADSL	Residencial/negocios	2048	300	0,00	119,95	L-D/24 h	
TISCALI	ADSL Top 4 Mbps	ADSL	Residencial/negocios	4096	512	0,00	149,95	L-D/24 h	
TISCALI	Tarifa plana multimedia 24 horas	RTB/RDSI	Residencial	56/64	56/64	0,00	19,40	L-D/24 h	
TISCALI	Tarifa plana multimedia	RTB/RDSI	Residencial	56/64	56/64	0,00	13,90	L-V/18-08 y S-D/24 h	Resto, 0,05 euros/min.
TISCALI	Tarifa plana clásica	RTB/RDSI	Residencial	56/64	56/64	0,00	16,53	L-V/18-08 y S-D/24 h	Resto, 0,05 euros/min.
TISCALI	Tiscali conexión gratuita	RTB/RDSI	Residencial	56/64	56/64	0,00	0,00		El precio de la conexión se abona al operador de acceso (Telefónica)

(continúa)

A2

Tarifas Internet

OPERADOR	TARIFA	Acceso	Segmento	Veloc. entrada (Kpbs)	Veloc. salida (Kpbs)	Alta e instalación (euros)	Abono (euros)	Horario	Observaciones
UNI2 / WANADOO	ADSL 512	ADSL	Residencial	512	128	0,00	39,00	L-D/24 h	
UNI2 / WANADOO	ADSL 256	ADSL	Residencial	256	128	0,00	32,90	L-D/24 h	
UNI2 / WANADOO	ADSL profesional	ADSL	Negocios	2000	300	0,00	139,95	L-D/24 h	Incluye servicios corporativos
UNI2 / WANADOO	Tarifa plana 24 horas	RTB/RDSI	Residencial	56/64	56/64	0,00	19,90	L-D/24 h	
UNI2 / WANADOO	Tarifa plana básica	RTB/RDSI	Residencial	56/64	56/64	0,00	13,90	L-V/08-18	Resto, 0,05 euros/min.
UNI2 / WANADOO	Tarifa plana profesional	RTB/RDSI	Negocios	56/64	56/64	0,00	19,90	L-V/18-08 y S-D/24 h	Resto, 0,05 euros/min.
UNI2 / WANADOO	gr@tis (acceso gratuito)	RTB/RDSI	Residencial	56	56	0,00	0,00		El precio de la conexión se abona al operador de acceso (Telefónica)
YA.COM	Banda ancha 128 Kbps	ADSL	Residencial	128	128	0,00	19,95	L-D/24 h	
YA.COM	Banda ancha 256 Kbps	ADSL	Residencial	256	128	0,00	29,95	L-D/24 h	
YA.COM	Banda ancha 512 Kbps	ADSL	Residencial	512	128	0,00	34,95	L-D/24 h	
YA.COM	Súper ADSL	ADSL	Residencial/negocios	2048	300	35,00	54,95	L-D/24 h	
YA.COM	Súper ADSL Corporate	ADSL	Residencial/negocios	4096	512	35,00	69,95	L-D/24 h	
YA.COM	Tarifa plana Pro 24 horas	RTB/RDSI	Residencial	64	64	0,00	19,90	L-D/24 h	
YA.COM	Tarifa plana Classic	RTB/RDSI	Residencial	64	64	0,00	13,90	L-V/18-08 y S-D/24 h	Resto, 0,024 euros/min.
YA.COM	Jazzfree (acceso gratuito)	RTB/RDSI	Residencial	56	56	0,00	0,00		El precio de la conexión se abona al operador de acceso (Telefónica)