

INFORME ANUAL 2005



INFORME ANUAL 2005



CMT Comisión del
Mercado de las
Telecomunicaciones

ÍNDICE

CARTA DEL PRESIDENTE	9
1. EL SECTOR EN 2005	13
2. SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS. DEFICIENCIAS ADVERTIDAS Y MEDIDAS QUE SE PROPONEN ...	33
2.1 COMUNICACIONES FIJAS	35
2.1.1 MERCADOS MINORISTAS RESIDENCIALES	35
a) DESCRIPCIÓN Y EVOLUCIÓN DEL MERCADO EN 2005	35
b) SERVICIOS DE ACCESO A LA RED	39
c) SERVICIOS DE TRÁFICO	41
d) EVOLUCIÓN DEL MERCADO Y MECANISMOS REGULATORIOS	47
2.1.2 COMUNICACIONES DE EMPRESA	47
a) INTRODUCCIÓN	47
b) ALQUILER DE CIRCUITOS A CLIENTES FINALES	47
c) TRANSMISIÓN DE DATOS A CLIENTES FINALES	49
d) COMUNICACIONES CORPORATIVAS	51
2.1.3 MERCADOS MAYORISTAS	52
a) DESCRIPCIÓN DEL MERCADO EN 2005	52
b) SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN A REDES FIJAS	52
c) SERVICIOS DE ALQUILER DE CIRCUITOS	58
d) SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS A OPERADORES	60
e) EVOLUCIÓN DEL MERCADO Y MECANISMOS REGULATORIOS	61
2.2 COMUNICACIONES MÓVILES	62
2.2.1 MERCADOS MINORISTAS	62
a) INTRODUCCIÓN	62
b) SITUACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA DEL SECTOR	63
c) DESCRIPCIÓN Y EVOLUCIÓN DEL MERCADO EN 2005	63
d) EVOLUCIÓN DEL MERCADO E INSTRUMENTOS REGULADORES	77
2.2.2 MERCADOS MAYORISTAS	77
a) DESCRIPCIÓN Y EVOLUCIÓN DEL MERCADO EN 2005	77
b) EVOLUCIÓN DEL MERCADO Y MECANISMOS REGULATORIOS	83
2.3 MERCADO DE SERVICIOS DE INTERNET	84
2.3.1 MERCADOS MINORISTAS	84
a) MERCADO DE SERVICIOS DE BANDA ESTRECHA	84
b) MERCADO DE SERVICIOS DE BANDA ANCHA	86
c) EVOLUCIÓN DEL MERCADO Y MECANISMOS REGULATORIOS	99
2.3.2 SERVICIOS MAYORISTAS	107
a) DESCRIPCIÓN Y EVOLUCIÓN DEL MERCADO EN 2005	107
b) EVOLUCIÓN DEL MERCADO Y MECANISMOS REGULATORIOS	114

ÍNDICE

2.4	SERVICIOS AUDIOVISUALES	117
2.4.1	MERCADOS MINORISTAS	117
a)	DESCRIPCIÓN DEL MERCADO AUDIOVISUAL EN 2005	117
b)	DESARROLLO Y TRANSICIÓN A LA TDT	123
c)	MERCADO DE LA TELEVISIÓN EN ABIERTO	123
d)	LA TELEVISIÓN DE PAGO	129
e)	MERCADO DE LA RADIODIFUSIÓN	135
2.4.2	MERCADO MAYORISTA	138
a)	SERVICIOS DE TRANSPORTE Y DIFUSIÓN DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL	138
b)	EVOLUCIÓN DEL MERCADO Y MECANISMOS REGULATORIOS	141
3	MEMORIA DE ACTIVIDADES	143
3.1	NOTIFICACIONES DE INICIO DE ACTIVIDAD	145
3.2	FUNCIONES DE ARBITRAJE	147
3.3	FUNCIONES DE CONTROL, SUPERVISIÓN Y SANCIONADORAS	148
3.4	NUMERACIÓN, PRESELECCIÓN Y PORTABILIDAD	149
3.5	INTERCONEXIÓN Y OTROS ACCESOS	171
3.6	ACCESO AL BUCLE DE ABONADO	180
3.7	CONTROL DEL CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES DE SERVICIO PÚBLICO	184
3.8	CONTROL DE CONCENTRACIONES EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES	185
3.9	SALVAGUARDA DE LA LIBRE COMPETENCIA EN EL MERCADO	192
3.10	IMPLEMENTACIÓN DEL NUEVO MARCO REGULATORIO	194
3.11	CONSULTAS PÚBLICAS	217
3.12	ASESORAMIENTO AL GOBIERNO Y OTRAS INSTITUCIONES	217
3.13	OTRAS FUNCIONES ATRIBUIDAS LEGAL O REGLAMENTARIAMENTE	219
3.14	ACTIVIDAD EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL	220
4	ORGANIZACIÓN, ESTRUCTURA Y DATOS ECONÓMICO FINANCIEROS	225
4.1	ORGANIZACIÓN Y ESTRUCTURA	227
4.2	RESULTADOS ECONÓMICOS DEL EJERCICIO 2005	230
5	LEGISLACION APROBADA Y PUBLICADA EN EL AÑO 2005	239
5.1	LEGISLACIÓN ESPAÑOLA	241
5.2	LEGISLACIÓN COMUNITARIA	245
5.3	JURISPRUDENCIA	248
6	ESTADÍSTICAS DEL SECTOR	265
6.1	EL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES	271
6.2	DOTACIÓN DE INFRAESTRUCTURAS	284
6.3	DATOS DEL MERCADO	294

ANEXOS	387
CONCEPTOS RECOGIDOS EN EL INFORME ANUAL	389
TARIFAS Y PRECIOS VIGENTES A 31 DE DICIEMBRE DE 2005 (ÚNICAMENTE EN CD)	
RESOLUCIONES DEL CONSEJO DE LA CMT EN 2005 (ÚNICAMENTE EN CD)	
CENSO DE OPERADORES (ÚNICAMENTE EN CD)	

CONSEJO*

Presidente

Reinaldo Rodríguez Illera

Vicepresidenta

Elisa Robles Fraga

Consejeros

Gloria Calvo Díaz

Antoni Elías Fusté

Ángel García Castillejo

José Pascual González Rodríguez

Inmaculada López Martínez

Albert Martí Batera

Crisanto Plaza Bayón

Secretario

Jaime Almenar Belenguer

*Composición a junio de 2006

CARTA DEL PRESIDENTE

El Informe Anual de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones es un documento con una fuerte orientación al análisis y diagnóstico de los mercados de comunicaciones electrónicas, dejando en un segundo plano los capítulos dedicados a las actividades y gestión interna. A este respecto, la presente edición no es una excepción y su contenido sigue centrándose en el diagnóstico y la aportación de las estadísticas sectoriales. Sin embargo, en esta ocasión, no puedo dejar de hacer mención al esfuerzo que para la institución ha representado el simultanear el traslado a su nueva sede en Barcelona, felizmente completado, con el mantenimiento de sus actividades primarias de regulación de las comunicaciones electrónicas en España. Quiero aprovechar esta ocasión para manifestar mi agradecimiento y admiración por los profesionales que forman la plantilla de esta institución, tanto a los que se quedaron en Madrid como a los que nos siguieron en la nueva aventura junto al Mediterráneo, así como a los que se han ido incorporando para cubrir los huecos dejados. Sin ellos y su dedicación al trabajo, que lo fue hasta el último momento en el caso del personal que se recolocó en Madrid, ni el traslado, ni el desarrollo del marco normativo ni siquiera este Informe habrían podido realizarse.

Por lo que se refiere al año 2005, el sector de las telecomunicaciones español volvió a experimentar un notable crecimiento, claramente por encima del registrado en la Unión Europea (UE). Los ingresos obtenidos por la venta de los servicios finales del sector español registraron un aumento del 9,8% que, aunque inferior al del año anterior (11,0 %), sigue suponiendo una cifra muy destacable frente a las estimaciones de la Comisión de la UE, cuyo undécimo informe sitúa el crecimiento de los servicios finales del sector del conjunto de la UE 25 en el año 2005 en un rango entre el 3,8% y el 4,7%.

Las razones que pueden explicar este mayor dinamismo de las telecomunicaciones en España son, principalmente, de carácter macroeconómico y demográfico. Por un lado, en 2005 continuó la larga fase de expansión de la economía española iniciada en 1994, lográndose ritmos de crecimiento del PIB y del empleo superiores, incluso, a los del periodo precedente y claramente por encima de los registrados en la mayoría de países de la UE 15.

A ello se añadiría el impulso de la población inmigrante sobre la demanda de servicios de comunicación, empujando con especial intensidad al segmento de las comunicaciones móviles e internacionales.

El aumento de los ingresos del sector fue liderado por el tirón de las comunicaciones móviles que, a pesar del elevado grado de penetración alcanzado, continuó mostrando un intenso ritmo de crecimiento. El incremento en servicios finales fue del 14,9%, ligeramente inferior al 16,2% del ejercicio anterior.

Por su parte, el ritmo de aumento de los ingresos de las comunicaciones fijas fue del 4,9%, que aunque inferior al de la telefonía móvil, supone que el proceso de sustitución de tráfico fijo por el móvil está siendo compensado de momento con cierta holgura por otras fuentes de negocio, principalmente el acceso en banda ancha y el acceso telefónico, probablemente relacionado con el incremento de población originado por la inmigración. En este hecho también el mercado español se separa de la tendencia de los principales países de la UE.

Las conexiones de banda ancha crecieron un 47% y siguen siendo, junto con el tráfico móvil que experimentó un incremento del 28% de los minutos cursados, las dos actividades de mayor crecimiento de las comunicaciones electrónicas españolas y con mayor incidencia presente y futura en el mercado. Sin embargo, este crecimiento no ha sido suficiente para alcanzar la media europea en términos de penetración. Las principales razones son demográficas y competitivas. El mayor tamaño del hogar español incide sobre una menor penetración a igualdad de penetración por hogar, que es en el ámbito residencial la unidad más lógica de consumo. También hay que reconocer que el

nivel de competitividad del mercado ha estado limitado por las dificultades ocurridas en el suministro en los mercados mayoristas, especialmente en los de desagregación de bucle lo que está actualmente en fase de corrección.

Otro aspecto importante a destacar en el sector es el que hace referencia al comportamiento positivo de las inversiones y que lideradas por los operadores de redes fijas y móviles consolidan la tendencia al crecimiento iniciada el ejercicio pasado.

Desde el punto de vista regulatorio, el año 2005 junto con la primera parte de 2006 está siendo el de la implementación del nuevo marco regulatorio que conjuga aspectos continuistas en materia de regulación de las redes fijas con cambios significativos en servicios mayoristas de móviles y banda ancha. Estos cambios han sido introducidos para favorecer e incrementar la competencia en dichos mercados, compensando el efecto negativo sobre dicha competencia ejercido por los operadores con poder de mercado específicamente en el entorno de los mercados mayoristas, es decir, en el suministro de acceso y uso de la red propia por terceros.

Es con toda seguridad en estos mercados en los que la CMT focalizará su atención y su actividad en el presente ejercicio.

Reinaldo Rodríguez Illera
Barcelona, 30 de junio de 2006



1. EL SECTOR EN 2005

1.1 EL CONTEXTO ECONÓMICO

La economía española registró una tasa de crecimiento del 3,4% en términos reales, cifra superior a la registrada en 2004 y significativamente más alta que la de la zona euro. La inversión privada en bienes de equipo y en construcción y el consumo de los hogares fueron los motores del crecimiento español. Las condiciones financieras con tipos de interés en niveles históricamente bajos y por un periodo prolongado de tiempo permitieron a las empresas un cierto margen para acometer programas de inversión.

Por lo que se refiere a la evolución de los precios, en diciembre de 2005 se registró un IPC del 3,7%. En cuanto a los precios de los servicios de comunicaciones electrónicas, cabe destacar la marcada aceleración en el ritmo de descenso de los precios que afectó tanto a las telecomunicaciones fijas como móviles. El índice de precios de telecomunicaciones fijas descendió el 13,2% y el de móvil el 10,2%.

En 2005 continuó reduciéndose la tasa de paro registrado y se produjo un incremento de la productividad del 0,6%.

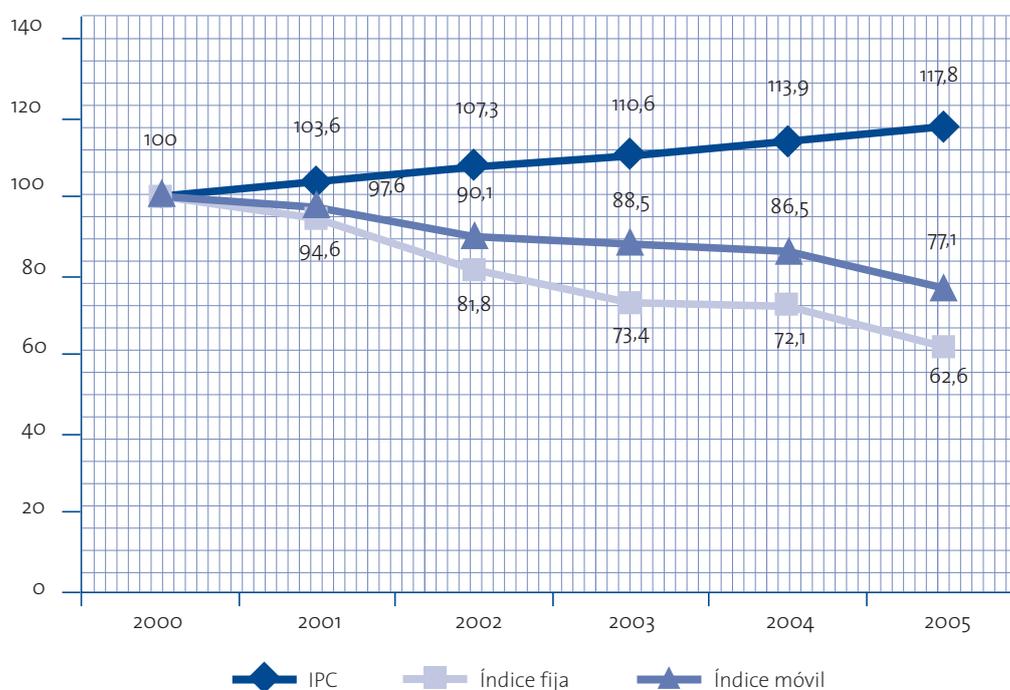
Las previsiones indican que la economía española crecerá en el periodo 2006-2007 a tasas similares a las registradas en 2005.

1.2 ASPECTOS GENERALES DEL SECTOR EN 2005

La actual fase de expansión del sector de las telecomunicaciones español continuó a lo largo de 2005, con una evolución más favorable que en el anterior ejercicio. Las mejoras se reflejaron tanto en los ingresos del sector como en la inversión y el empleo, que crecieron a ritmos más intensos.

El sector de las telecomunicaciones en España vivió un año de crecimiento en 2005, empujado principalmente por el auge de los accesos a Internet a través de banda ancha, que crecieron a un ritmo del 47% anual, y la telefonía móvil que creció en tráficos e ingresos y superó las 42 millones de líneas activas a fin de año. Otra de las características más destacadas del ejercicio fue la consolidación de la cobricación y el crecimiento del alquiler del bucle desagregado como mecanismo de entrada al mercado de nuevos operadores. También es destacable la proliferación de ofertas comerciales de servicios empaquetados, muy especialmente en banda ancha y en tráfico de voz nacional. Los consumidores han recibido mejoras en las velocidades de transmisión y en los precios de prácticamente todos los servicios finales ofrecidos.

1. EVOLUCIÓN DE PRECIOS: IPC, ÍNDICE PRECIOS DE COMUNICACIONES FIJAS E ÍNDICE DE PRECIOS DE COMUNICACIONES MÓVILES (BASE COMÚN 2000)



Fuente: CMT

EL SECTOR EN 2005

1.2.1 Ingresos

En 2005 los ingresos totales del sector ascendieron a 40.878 millones de euros, lo que supuso un ritmo de crecimiento del 9,9%, algo superior al registrado en 2004 (8,1%). Al igual que en otros países europeos, el desarrollo de la competencia en infraestructuras a raíz de la liberalización de 1998 supuso un fuerte aumento en las transferencias de ingresos entre empresas dentro del propio sector asociadas a la interconexión. Además, aparecieron nuevos servicios mayoristas como consecuencia de las regulaciones impuestas a los operadores tradicionales. Ambos factores provocaron un significativo aumento de los servicios mayoristas, lo que a su vez ha hecho que el empleo de los ingresos totales como indicador del peso del sector en la economía resulte menos adecuado. Más apropiado resulta utilizar a tal fin el valor de los servicios finales.

Los datos recogidos por la CMT reflejan que en 2005 los ingresos mayoristas ascendieron a 7.451 millones de euros, lo que representa el 18,3% del total de la facturación del sector. Los servicios finales ascendieron a 32.232 millones de euros (78,9% del total) con un crecimiento del 9,7%, algo superior también al del año anterior. El 2,8% restante recoge otros servicios.

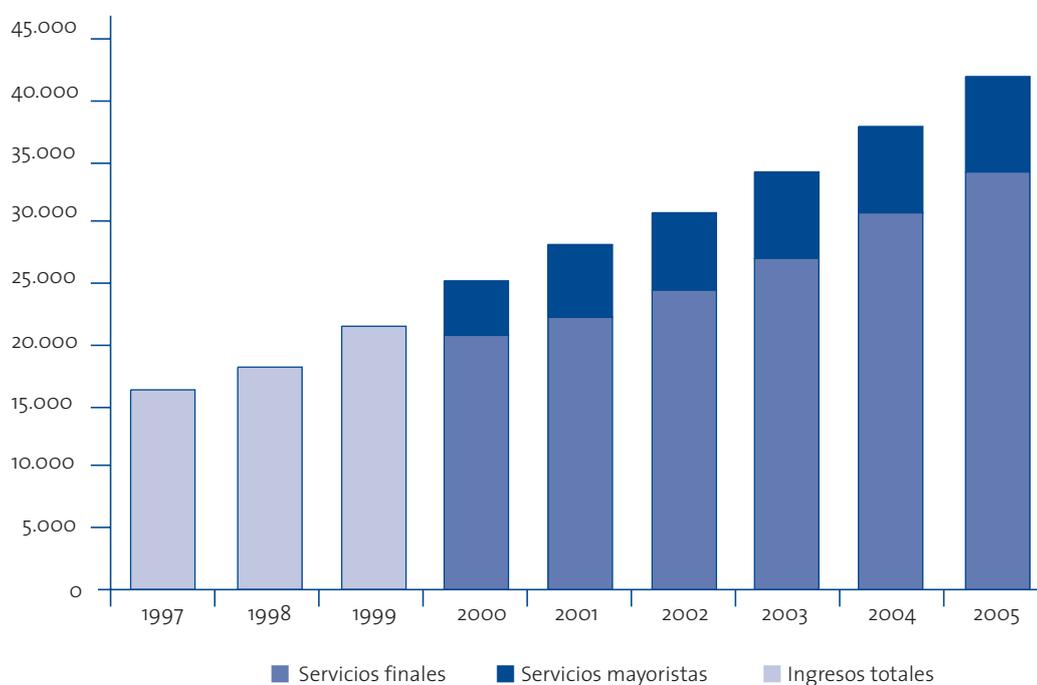
1.2.2 Tamaño del sector

El mayor dinamismo del sector de las comunicaciones electrónicas en relación con el conjunto de la economía fue un rasgo característico de la mayoría de los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) durante la década pasada. Como consecuencia, en muchas economías el peso del sector en el PIB aumentó de manera continuada. Esta tendencia, sin embargo, se quebró a raíz de la crisis del sector tras el pinchazo de la burbuja bursátil en 2001. A partir de la recuperación de 2003, los ingresos del sector continuaron su incremento impulsados por la telefonía móvil y la banda ancha, aunque algunos segmentos de la telefonía fija se estancaron o incluso registraron un continuado retroceso.

En 2005 los indicadores para España mostraron un ligero aumento del peso de las actividades de este sector sobre la economía en general, donde el peso de la facturación por servicios finales se situó en el 3,6% del PIB.

Si se desagregan los ingresos por operaciones se comprueba que los servicios finales de comunicaciones móviles crecieron a un ritmo del 14,9% (superior al del sector en su conjunto que fue del

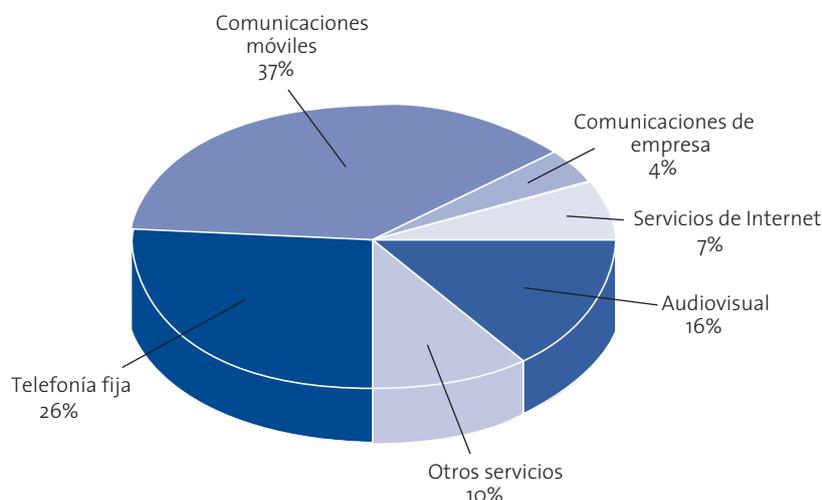
2. INGRESOS DEL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES 2005¹ (MILLONES DE EUROS)



Fuente: CMT

1. Para el período 1997-1999 se ofrece la suma de ingresos por servicios finales y de servicios mayoristas.

3. DISTRIBUCIÓN DE LA FACTURACIÓN POR SERVICIOS FINALES EN 2005



Fuente: CMT

9,7%), frente al crecimiento del 4,9% de los ingresos de las comunicaciones fijas. Los servicios audiovisuales aumentaron el 10,6% y los de satélite crecieron el 3%.

Como consecuencia de esta evolución, las comunicaciones móviles y los servicios audiovisuales aumentaron su peso sobre el conjunto del sector hasta el 45,6% y el 12,7% respectivamente, mientras que la telefonía fija redujo su participación hasta el 41,7%. El peso del negocio relacionado con los servicios por satélite se mantuvo constante con el 0,2% sobre el total.

Por operadores de servicios de telefonía fija, los ingresos del grupo Telefónica crecieron el 2,2% mientras que los de los operadores de cable los incrementaron el 8,7%, correspondiendo el aumento más intenso en cifra de negocios a los operadores de cable con un aumento del 14,5%.

Por servicios finales, el crecimiento más intenso dentro de las actividades por redes fijas lo protagonizó la banda ancha, con unos ingresos totales en 2005 de 1.795 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 38,3% con respecto al año anterior.

1.2.3 Inversión

Tras la moderada recuperación de 2004 liderada por el empuje de la telefonía móvil, la inversión experimentó en 2005 una aceleración asociada principalmente al despliegue de las redes UMTS y al desarrollo de los servicios de banda ancha. El total de la inversión en el sector ascendió a 5,581 millones de euros, con un aumento del 19% anual (frente al 2,7% registrado en 2004). El ritmo inversor

fue algo superior respecto al resto de la economía en su conjunto y con ello, aumentó la participación de la inversión en telecomunicaciones en la formación bruta de capital que pasó del 2,0% al 2,1%.

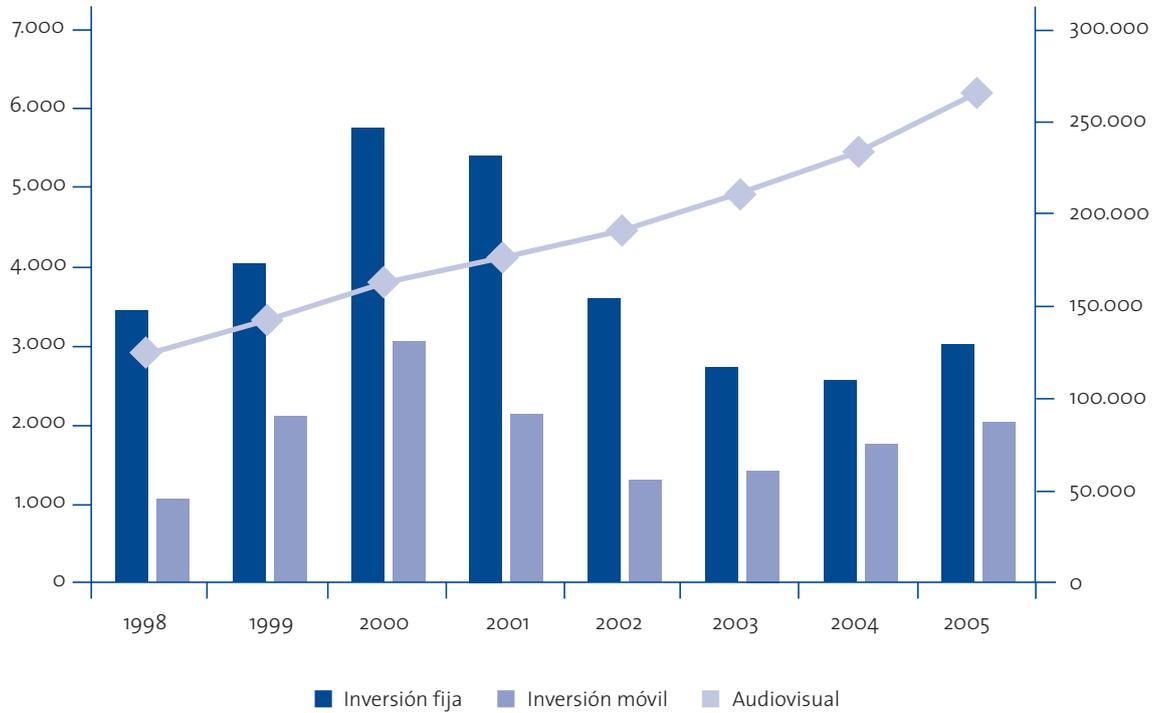
El incremento del esfuerzo inversor fue generalizado en todos los subsectores, con la excepción del satélite. El mayor aumento correspondió al mercado audiovisual, que incrementó su inversión el 40,3%, lo que contrasta con las caídas de los dos años anteriores, seguido por los operadores de redes fijas, con un aumento del 17,7%, en contraste con lo ocurrido en los años 2003 y 2004.

Tras los descensos de años pasados, la inversión en 2005 del grupo Telefónica creció el 15,5%, los operadores de cable la incrementaron el 10% –aunque partían de un esfuerzo inversor más alto–, y la del resto de operadores de red fija se elevó el 33%. Por su parte, los operadores de red móvil mantuvieron la senda expansiva de anteriores periodos y su inversión creció el 18,3%, una tasa algo inferior a la de 2004.

El mayor peso dentro de la inversión total correspondió a los operadores de redes fijas, quienes realizaron el 53,2% del total de la inversión registrada en 2005. Les siguen los operadores móviles, con el 37% sobre el total, y los de servicios audiovisuales con el 9%.

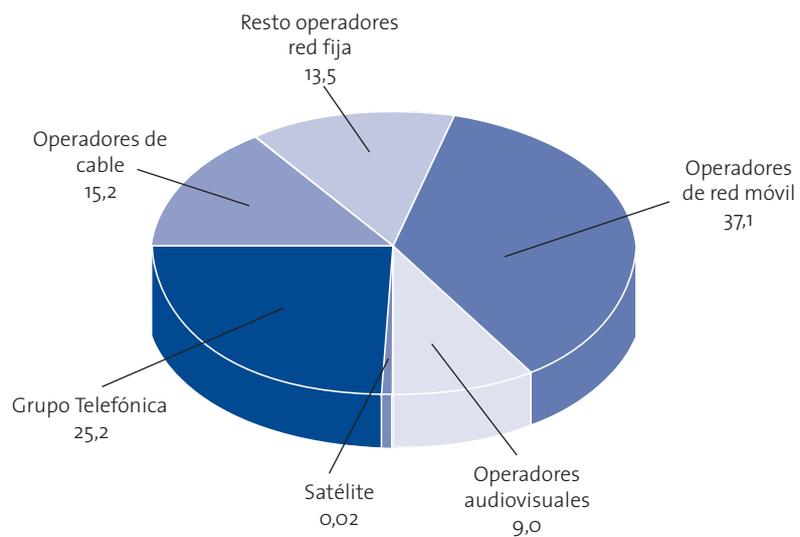
La actividad de fusiones y adquisiciones fue intensa y condujo a un mapa de operadores más sólido. Muy en especial la operación de compra de Auna por Ono ha supuesto la consolidación de un gran operador de cable, con infraestructura instalada que cubre más del 32% de los hogares en España y ofrece los servicios más demandados (voz, datos y contenidos) con red propia.

4. EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN EN EL SECTOR 2005 (MILLONES DE EUROS)



Fuente: CMT

5. DISTRIBUCIÓN DE LA INVERSIÓN EN EL SECTOR 2005 (%/TOTAL)



Fuente: CMT

La compra del tercer operador móvil, Amena, por parte de Orange –filial del grupo France Télécom– supuso la creación de una plataforma adicional de acceso múltiple en España, ya que este grupo también es propietario de Wanadoo y de Uniz. En agosto de 2005, Telez se hizo con el control de Comunitel, operador especializado en prestar servicios a empresas, con el objetivo de afianzarse en el mercado mediante la prestación de servicios múltiples.

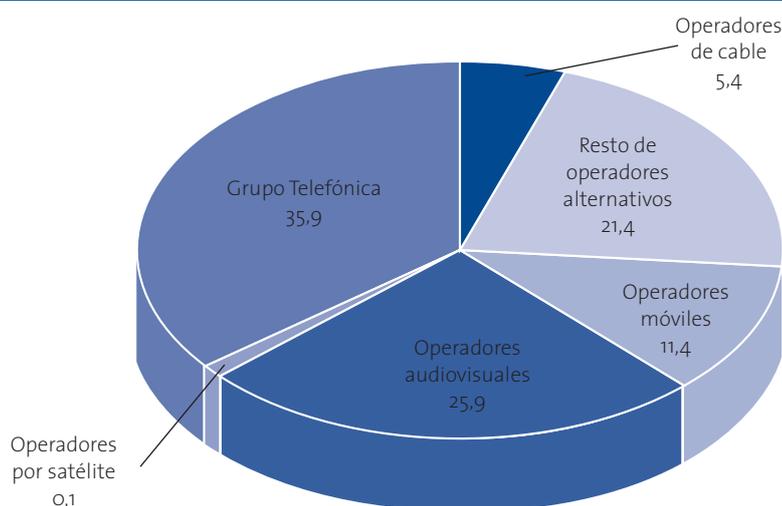
1.2.4 Empleo

El número de ocupados ascendió a 92.475 personas en 2005, lo que representa un aumento del 5,1% con respecto al ejercicio

anterior. Esta evolución se debe al sector audiovisual, a las comunicaciones móviles, a los operadores de cable y en especial, a los restantes operadores alternativos de comunicaciones fijas, cuyo número total de empleados volvió a experimentar en 2005 una significativa expansión superior creando más de 5.000 nuevos puestos de trabajo.

El grupo Telefónica continuó con la tendencia decreciente en el volumen de empleo contratado hasta situarse en 33.156 ocupados; no obstante es el primer empleador del sector, con el 35,9% del total de los ocupados.

6. DISTRIBUCIÓN EN EL EMPLEO EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES (%/TOTAL)



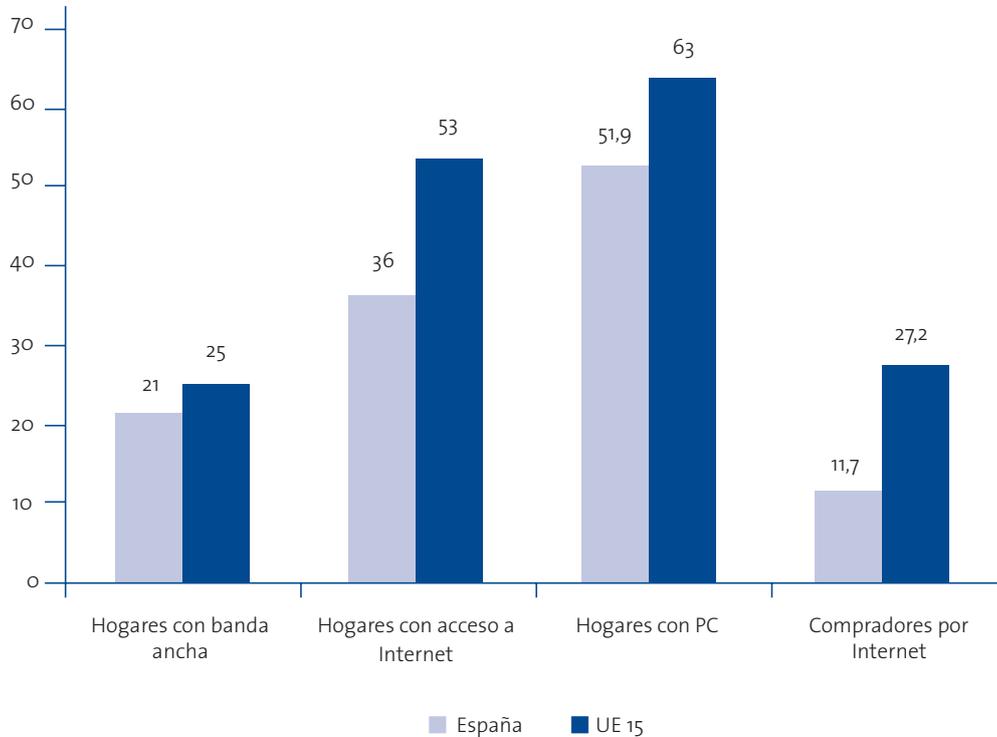
Fuente: CMT

1.2.5 Nivel de equipamiento

El grado de equipamiento muestra diferencias sustanciales que ayudan a explicar la evolución de los servicios finales. Los hogares en España tienen un nivel de equipamiento en ordenadores personales, acceso de banda ancha e Internet en general algo inferiores a la media de la Unión Europea de los 15 países antes de la ampliación de 2004 (UE 15). Asimismo, la demanda de uso de ciertos servicios es también menor a la registrada en otros países similares.

Una dimensión importante en el desarrollo de la sociedad de la información es el grado de uso de la banda ancha, tanto en el ámbito urbano como en el rural o de menor densidad de población. La penetración de banda ancha en los hogares de España es menor que en la UE 15, tal y como se muestra en el gráfico 7. Este diferencial aumenta a medida que se mide la penetración en localidades de menor densidad de población. Es notable también el diferencial existente entre la UE 15 y España en cuanto al acceso a Internet (agrupando el acceso de banda estrecha y de banda ancha).

7. INDICADORES DE USO DE INTERNET Y PENETRACIÓN DEL PC EN LOS HOGARES PARA ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA (UE 15)



Fuente: Eurostat (Community survey on ICT usage in households, 2006)

1.3 EL SECTOR POR ACTIVIDADES

1.3.1 Telefonía fija

Los servicios finales por redes fijas incluyen los servicios de voz y de acceso a Internet conmutado. En 2005, la facturación por servicios finales ascendió a 8.603 millones de euros, lo que supone un incremento del 3,4% con respecto al anterior año. El total de ingresos se puede dividir en ingresos derivados del tráfico, ingresos provenientes de la cuota de alta y sobre todo, ingresos del abono mensual. Así como los ingresos directamente relacionados con los tráficos por redes fijas disminuyeron ligeramente, los ingresos no relacionados con el tráfico aumentaron el 2,6%.

En cuanto a los tráficos, la caída más relevante se observa en el tráfico de acceso a Internet conmutado con una reducción del 32%, motivada por el gran aumento de la demanda de conexiones de banda ancha que se registró en 2005. En ese mismo periodo, el tráfico de voz por redes fijas aumentó el 3% en volumen registrado. Por el contrario, el tráfico metropolitano de voz registró una disminución del 13%, al igual que el tráfico provincial, que

también descendió. Aumentaron ligeramente los tráficos interprovinciales y a red inteligente. El tráfico que más se incrementó fue el internacional, con una gran variedad de ofertas, bonos y descuentos y sobre cuya demanda se nota el efecto de la población inmigrante. Los minutos consumidos con origen en red fija y destino red móvil también crecieron, empujados por la mayor penetración de los servicios móviles y su mayor intensidad de uso.

Los ingresos para cada servicio individual muestran comportamientos diversos. La facturación por tráfico local de voz cayó el 13% y la provincial el 10%. Por el contrario, los ingresos provenientes del tráfico internacional y de las llamadas a números de inteligencia de red aumentaron su facturación.

Los ingresos derivados del tráfico todavía fueron muy importantes y supusieron el 35% de los ingresos finales de los operadores de red fija activos. Es esta importancia la que permite que se ofrezcan paquetes donde se incluye la voz con el objetivo de no perder ese tráfico ni el ingreso derivado de su demanda.

Los nuevos operadores captaron clientes principalmente a través del acceso directo, bien logrando atraer clientes de Telefónica, que

perdió 210.000 clientes a lo largo del año, o bien captando nuevos clientes. En especial los operadores de cable ganaron más de 150.000 clientes. Aun así, Telefónica sigue disfrutando de una cuota del 71% de los clientes totales en el mercado.

1.3.2 Telefonía móvil

En 2005, el negocio móvil mostró un año más su gran dinamismo. Los ingresos derivados del negocio tradicional de voz crecieron el 16%, mientras que las líneas finales registraron un incremento de cuatro millones y un crecimiento del 10,5%, una cifra muy destacable si se tiene en cuenta que el nivel de penetración en España es muy elevado. Desde el tercer trimestre de ese mismo año, las líneas en la modalidad postpago superaron en volumen total a las de prepago. En España, aproximadamente uno de cada tres terminales en activo en el mercado posibilita el acceso a servicios de 3G.

El tráfico por redes móviles aumentó muy significativamente, el 28% a lo largo de 2005. Todas las líneas de servicio aumentaron su demanda, en especial en el tráfico *on net* y en la modalidad de prepago. Precisamente es la modalidad de tráfico en que más descendieron los precios por minuto consumido. Por el contrario, los servicios que implican redes distintas (*off net*), mantuvieron sus precios en niveles parecidos al año anterior.

El consumo de servicios móviles fue creciente. El negocio a través de redes móviles supuso el 37% de los ingresos del sector –incluyendo Internet y audiovisual– por servicios finales. La dinámica que se observa es clara: si en el año 2000, el 15% del tráfico total cursado por redes fijas y móviles era gestionado por algún operador móvil, en 2005 esta proporción fue del 37%.

Por lo que se refiere a nuevos servicios, en 2005 se produjo el lanzamiento comercial de los servicios de tercera generación. Si bien con una cobertura no tan amplia como en otros países de la Unión Europea. El servicio 3G más popular fue el de acceso a Internet en movilidad con una velocidad de navegación de hasta 300 Kbps. Este servicio constituyó la principal demanda de accesos 3G en el ejercicio, demanda posiblemente asociada al crecimiento del mercado de ordenadores portátiles ocurrido durante dicho año.

Junto a la demanda neta, que produjo un crecimiento a tasas de dos dígitos tanto en líneas como en tráfico, también es preciso contar con la demanda de sustitución manifestada a través del *churn* y de la portabilidad de número. Este mecanismo, que fue introducido por la CMT en el año 2000, permitió que 3,3 millones de líneas hayan cambiado de operador en 2005. Así mismo, 2005 fue el año en el que finalmente se introdujeron modalidades de tarificación por segundos en las llamadas de voz, una antigua reivindicación de los usuarios.

Desde el punto de vista de la regulación es preciso destacar que el análisis del mercado mayorista de originación y tráfico móvil iniciado a mitad del ejercicio detectó una posición de dominio colectiva que dio origen a principios del año 2006 a la aprobación por la CMT de una regulación más estricta de dicho mercado, incluida la introducción de la figura de los operadores virtuales en España.

Por lo que se refiere a los precios de terminación en redes móviles, en 2005 se continuó con la rebaja de dichos precios en un proceso de orientación a costes de los mismos.

1.3.3 Banda ancha

El incremento del número de conexiones de banda ancha durante 2005 fue del 47%, con un aumento de 1,6 millones en el número de nuevas conexiones y un acumulado total a final de año de cerca de cinco millones. Según Eurostat, el 21% de los hogares en España tienen acceso a banda ancha, sin contar los accesos de red móvil o los accesos exclusivamente a la TV-IP, que aunque reducidos en número (206.000), crecen rápidamente.

La novedad comercial más relevante en 2005 fue, junto con el aumento de la velocidad, el empaquetamiento de los servicios de acceso en banda ancha con los de tráfico de voz y los de TV-IP. Este empaquetamiento contribuyó a la aceleración de la penetración ocurrida durante la segunda mitad de ese ejercicio.

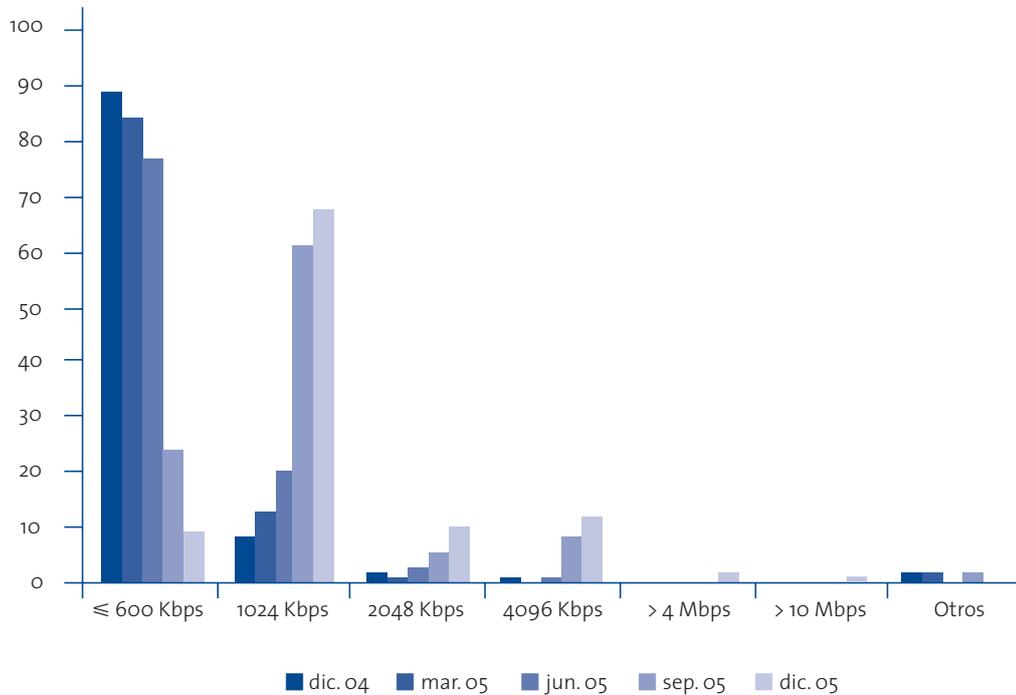
Una comparación de la distribución de líneas según la velocidad de bajada a inicios y a final de 2005, muestra el desplazamiento hacia mayores velocidades y un incremento significativo de clientes con accesos superiores a los 2 Mbps. Así, en diciembre de 2005, el 67% de los clientes tenían conexiones de 1 Mbps y otro 23% de 2 Mbps o superior.

La evolución de los precios de banda ancha a lo largo de 2005 muestra rebajas inducidas por los empaquetamientos de servicios. Se observa que, al igual que ocurre con la distribución de clientes por velocidad de bajada, los precios de las cuotas mensuales de las conexiones disminuyeron ligeramente y redujeron su dispersión en especial para la oferta moda, 1 Mbps en la segunda parte del año.

A lo largo de 2005, aumentaron las reclamaciones de usuarios relacionadas con los servicios de banda ancha. Las reclamaciones más usuales lo fueron por *slamming* –cambio de proveedor sin consentimiento del usuario–, por incumplimiento de las velocidades ofrecidas o por lentitud en el cambio de proveedor.

En 2005, se incrementó la conflictividad en el suministro de servicios de la Oferta de acceso al Bucle de Abonado de Telefónica (OBA), lo que indujo a la CMT a la realización de numerosas inspecciones en centrales de este operador. Esta conflictividad llevó a

8. DISTRIBUCIÓN DE LÍNEAS DE BANDA ANCHA POR VELOCIDAD DE BAJADA, 2005 (PORCENTAJE)



Fuente: CMT

la CMT a iniciar a finales de año la modificación de la OBA para introducir una mayor transparencia en la gestión del suministro del bucle por Telefónica de España.

1.3.4 Servicios audiovisuales

Los ingresos totales del sector audiovisual, incluyendo los servicios finales y los prestados por operadores de red a las televisiones y radios, ascendieron a 4.882 millones de euros, prácticamente en su totalidad obtenidos de la venta de servicios finales.

El segmento audiovisual experimentó en 2005 un periodo de transición dirigido a la definitiva implantación en el país de la Televisión Digital Terrestre (TDT). En julio de ese mismo año, el Gobierno realizó un reparto del espectro para la prestación de la TDT. La mayoría de las comunidades autónomas se encuentran actualmente en pleno proceso de asignación de canales. Se estima que a final del año 2005 más de medio millón de hogares estaban adaptados para la recepción de la TDT.

Asimismo en la segunda mitad del año, el Gobierno modificó el régimen concesional de las emisiones en analógico de Sogecable, y adjudicó un nuevo canal nacional analógico a La Sexta. Como consecuencia de estos dos nuevos agentes económicos, el nivel competitivo del mercado de televisión en abierto incrementó considerablemente.

A lo largo de 2005, se trabajó en la adopción de varias piezas legislativas con las que se pretende dotar de un nuevo marco legislativo al sector audiovisual. En primer lugar, se presentó el Anteproyecto de ley de la radio y la televisión de titularidad estatal, aprobada en junio de 2006. Así mismo, se esperan nuevas iniciativas legislativas que completen definitivamente el marco regulatorio del audiovisual.

El año 2005 fue de crecimiento claro en los ingresos, del 10,9%, sin incluir subvenciones. Es de prever que la entrada de nuevos operadores en el mercado de tecnología analógica, la irrupción en el mercado de la TDT y la ramificación del negocio de los actuales prestadores del servicio de acceso a Internet al sector audiovisual a través de la TV-IP contribuyan a mantener este crecimiento.

1.4 CONVERGENCIA

La convergencia se refleja en el ámbito comercial con la integración de servicios anteriormente existentes en una sola oferta y también con la introducción de nuevos servicios que la innovación tecnológica posibilita, como la voz o la TV-IP. Las redes existentes, bien la tradicional del incumbente, bien las de los operadores de cable o las redes móviles convergen en su oferta: servicios de voz, datos y contenidos al consumidor final.

En el año 2005 se observó la generalización de las ofertas empaquetadas: dobles, con la banda ancha como servicio central y la voz como complemento; triples, que a la oferta doble le añaden servicios de televisión y de vídeo bajo demanda e incluso se empezaron a configurar ofertas cuádruples con la incorporación de llamadas a móviles en el paquete de la triple oferta. A finales de año, prácticamente 2,9 millones de usuarios tenían alguna oferta doble contratada y 728.000 habían contratado todo el paquete de servicios –voz, banda ancha y televisión–, de un proveedor único en la misma oferta comercial.

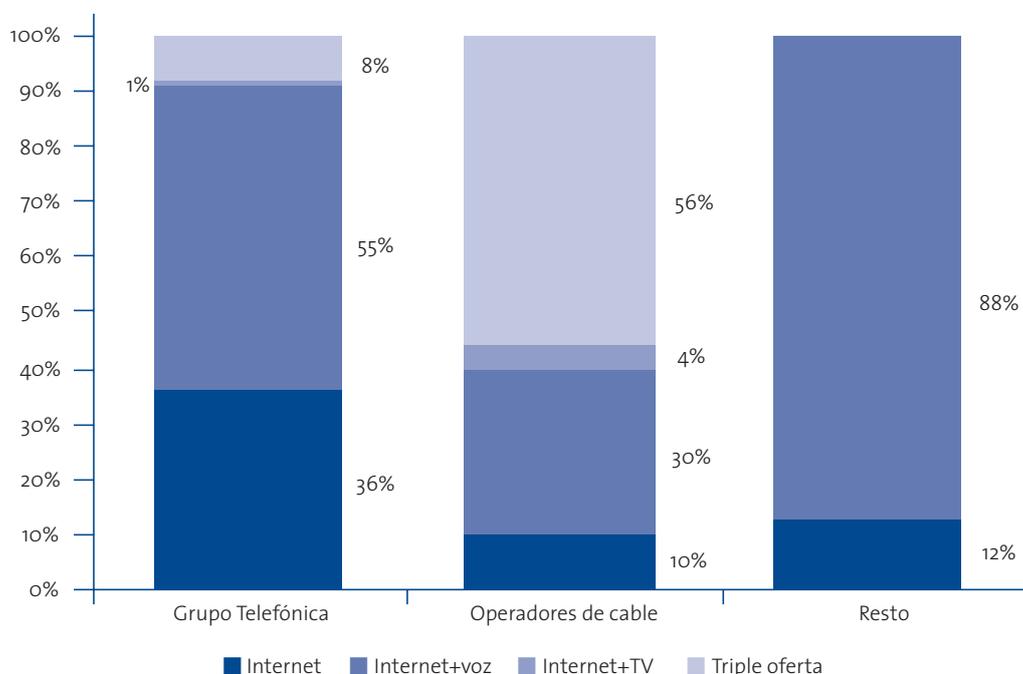
La oferta triple también tuvo presencia en el mercado. Más de la mitad de los clientes de banda ancha de los operadores de cable

contrataron este servicio junto con los servicios de voz y de televisión y vídeo bajo demanda. A lo largo del año, Telefónica con su servicio de TV-IP consiguió algo más de 206.000 abonados, tres cuartas partes de ellos contratando este servicio junto con la banda ancha o con servicios de tráfico de voz. En muchos países de la Unión Europea se produce esta oferta adicional de contenidos por ADSL. De este modo, los operadores consiguen una mayor fidelización de sus abonados y atenúan la pérdida de clientes de los servicios complementarios (voz, acceso y banda ancha).

La convergencia exige un incremento del esfuerzo inversor tanto en el despliegue de la red sobre el bucle desagregado o fibra, como en contenidos. Además, la convergencia fijo-móvil está induciendo cambios organizativos importantes. Los principales incumbentes en la UE están procediendo a la reintegración de sus filiales fijas y móviles para hacer frente a una nueva etapa del fenómeno convergente basado en la inclusión de la movilidad en las futuras ofertas empaquetadas.

Los procesos de alianzas, fusiones y adquisiciones se suceden y la importancia de una base de clientes amplia es cada vez mayor.

9. CLIENTES CON DOBLE O TRIPLE OFERTA CON LA BANDA ANCHA COMO ELEMENTO COMÚN, DICIEMBRE 2005²



Fuente: CMT

2. En "Resto" se han incluido a los cuatro operadores más relevantes.

1.5 MARCO REGULADOR

1

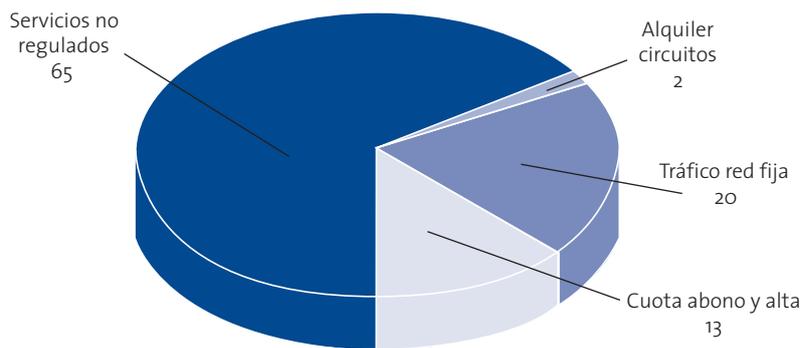
La implementación práctica del nuevo marco comunitario, aprobado en marzo de 2002 e incorporado al marco normativo nacional durante los últimos años se produjo a partir de julio de 2005. Entre las novedades legislativas más relevantes destacan las siguientes: la Ley General de Telecomunicaciones de noviembre de 2003, el Reglamento de mercados de diciembre de 2004 y el Reglamento de servicio universal de abril 2005. En el verano, la CMT sacó a consulta pública el análisis del mercado de acceso y originación de servicios por red móvil y continuó en la segunda mitad del año cuando se sacaron otros 14 análisis de mercados al proceso de consulta pública. A final de año aún quedaban por realizar los análisis de tres mercados: los de líneas alquiladas mayoristas y el de servicios de *roaming*. En 2006 han continuado los análisis, de forma que a la fecha de publicación del presente informe prácticamente estarán aprobados todos los mercados analizados.

La regulación afectará al 35% de los mercados minoristas, y al 73%, de los mayoristas medidos por sus ingresos.

La regulación propuesta en las distintas actividades mayoristas se presenta en el gráfico 11. Se trata de las actividades donde se centra la mayor intensidad reguladora.

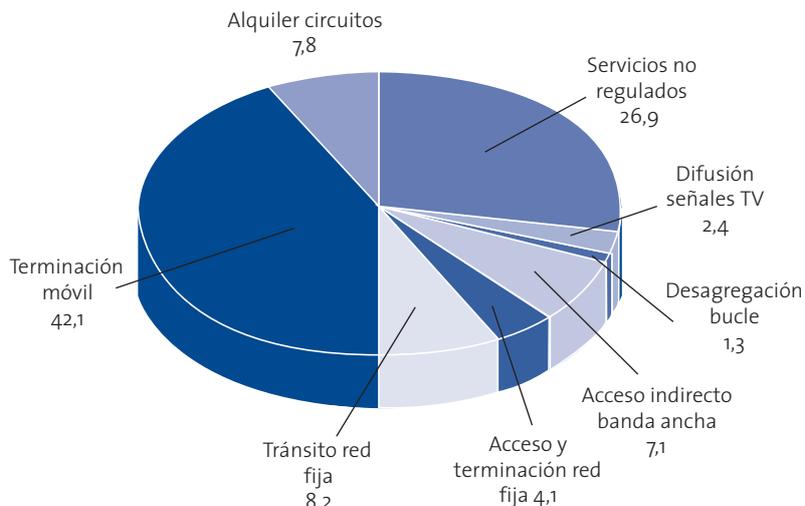
En 2005, la Comisión Europea lanzó una serie de consultas públicas relacionadas con la revisión del marco regulador que todavía está siendo aplicado en los países miembros de la UE. Se trata de evaluar la efectividad que la regulación definida en el paquete comunitario ha tenido en la apertura de los mercados y el funcionamiento de los mismos, para posibilitar el menor grado de intervención sobre la actividad de los operadores y que a la vez, sea compatible con unas garantías de igualdad de reglas y de posibilidades de competir para todos. A final de 2006 se espera que la Comisión Europea haga una propuesta de revisión del marco regulador vigente.

10. PESO DE LOS SEGMENTOS DONDE EXISTE REGULACIÓN SOBRE EL TOTAL DE FACTURACIÓN POR SERVICIOS FINALES (PORCENTAJE)



Fuente: CMT

11. PESO DE LOS SEGMENTOS DONDE EXISTE REGULACIÓN SOBRE EL TOTAL DE FACTURACIÓN POR SERVICIOS MAYORISTAS (PORCENTAJE)



Fuente: CMT

1.6 EL CONTEXTO EUROPEO

Desde el inicio del proceso liberalizador el modelo regulatorio viene definido en sus piezas básicas por la Comisión Europea. Si bien el modelo adoptado en todos los países de la UE es el mismo, su grado de implementación y logros en la consecución de condiciones de competencia efectiva muestra diferencias en cada país miembro. A continuación se presentan algunas comparaciones relevantes en las dos actividades que mostraron en 2005 mayor dinamismo.

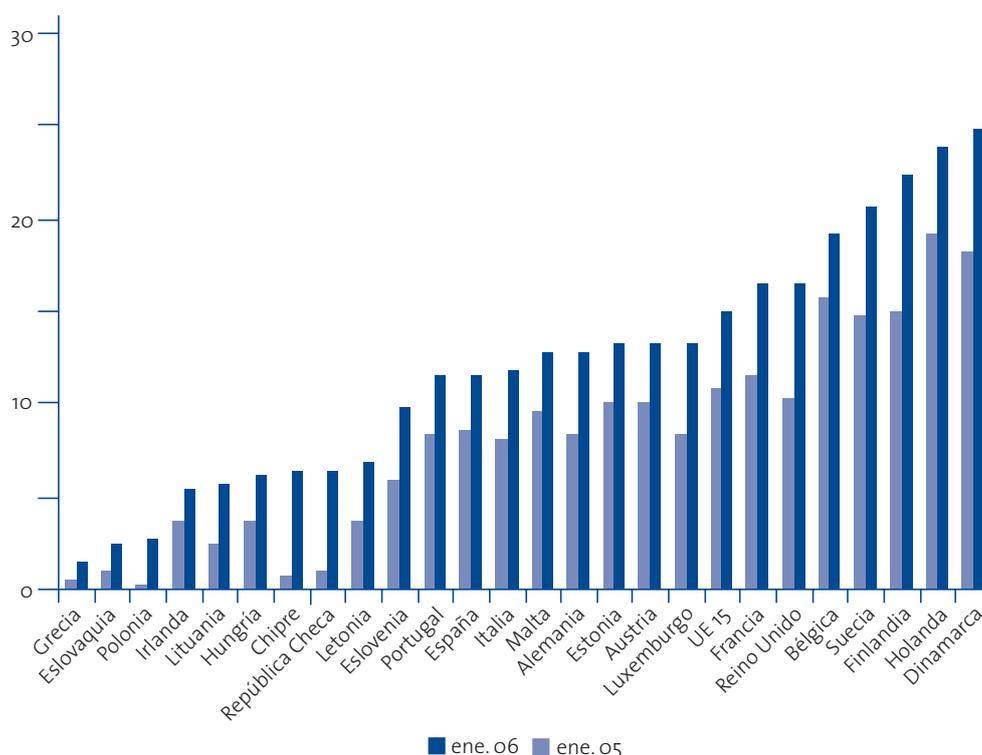
– Banda ancha

El motor del crecimiento del mercado en 2005, tanto en España como en la UE, es la banda ancha. En la UE 15 las líneas de banda ancha crecieron el 47% y superaron a final de año en más de 60 millones de conexiones. En España este incremento fue del 47% en líneas finales, lo que supone a fin de año alcanzar prácticamente los cinco millones de conexiones. En cuanto a penetra-

ción de la banda ancha, España tiene 11,7 líneas/100 habitantes, sensiblemente inferior a la media de la UE 15 que se sitúa en 15,0 líneas por cada 100 habitantes. Son los países nórdicos en especial los que mayores niveles de penetración tienen en toda la UE y se observa además que en 2005 son los países con mayores penetraciones donde la demanda de conexiones finales más creció.

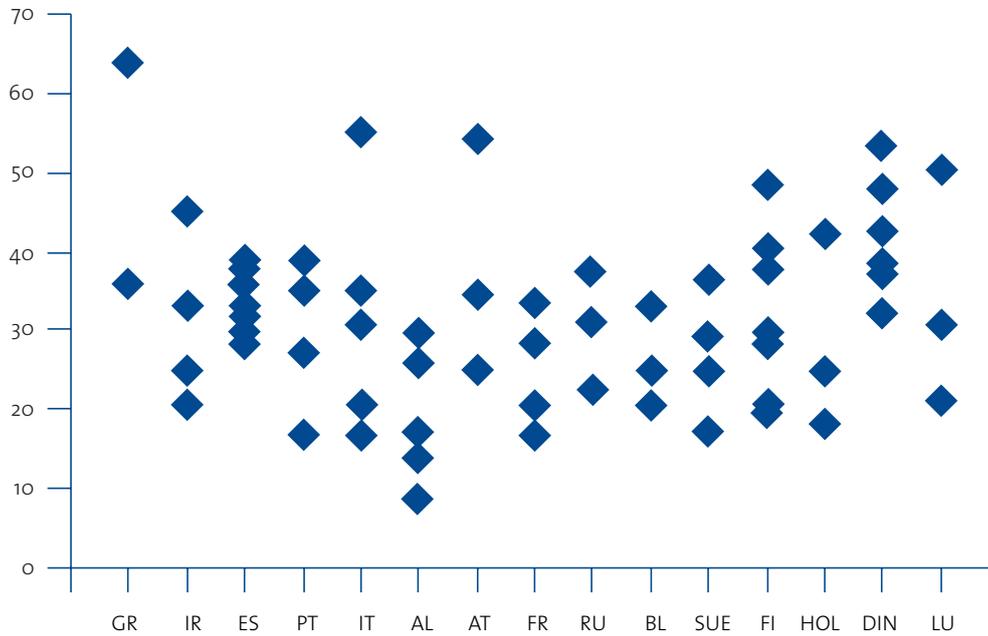
Es una tendencia clara en el tiempo la reducción paulatina del precio así como el simultáneo aumento en las velocidades ofrecidas. Una comparación de los precios finales con otros países de la Unión Europea muestra que el desfase detectado en penetración también está presente en los precios, en la variedad de las ofertas empaquetadas y en la velocidad de la conexión del mercado español. Si bien es cierto que dicho desfase es menor si se considera la penetración por hogares, magnitud más equilibrada a efectos comparativos, ya que elimina la distorsión generada por el mayor tamaño del hogar español respecto al europeo.

12. PENETRACIÓN DE LA BANDA ANCHA (LÍNEAS/100 HABITANTES)



Fuente: Cocom, 2006

13. PRECIOS DE CUOTA MENSUAL DE CONEXIÓN DE BANDA ANCHA EN PAÍSES DE LA UE 15 PARA DISTINTAS VELOCIDADES, DICIEMBRE DE 2005 (EUROS/MES)



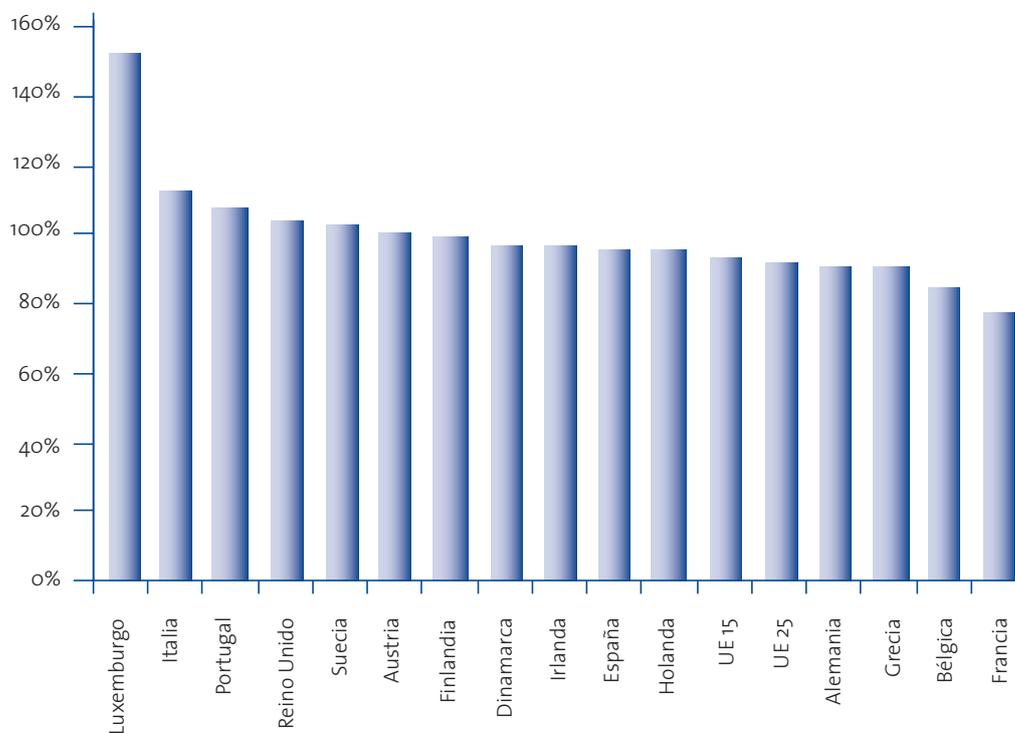
Fuente: Tarifica, 2005

– Comunicaciones móviles

El otro segmento del mercado que mayor dinamismo mostró en el año 2005 fue el negocio de redes móviles. Sigue creciendo la demanda de líneas finales; una medida del éxito de la telefonía móvil es el grado de penetración en la población, donde España se situó en el 94% y la media de UE 15 fue del 92%.

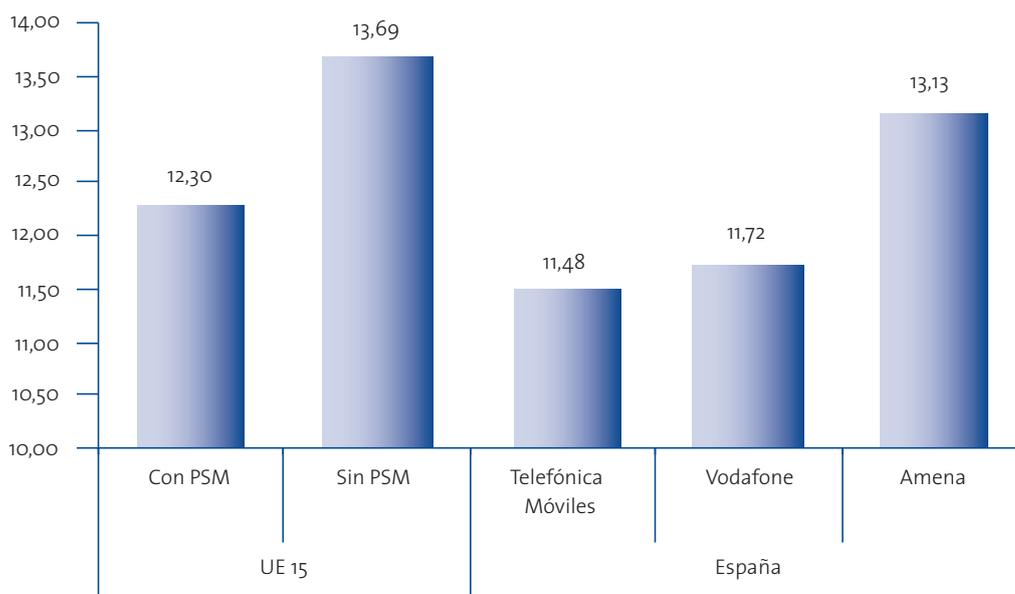
El precio de terminación en red móvil está regulado por la CMT, al igual que en la práctica totalidad de los países de la UE. En otoño de 2005, la CMT rebajó adicionalmente el 12% de media este precio de terminación a los tres operadores.

14. PENETRACIÓN DE LA TELEFONÍA MÓVIL EN LA UE, OCTUBRE DE 2005 (LÍNEAS/POBLACIÓN)



Fuente: Regulación y mercados de las comunicaciones electrónicas en Europa 2005 (11.º informe), Comisión de las Comunidades Europeas, COM (2006) 68.

15. PRECIO REGULADO DE LA TERMINACIÓN EN RED MÓVIL PARA OPERADORES CON PSM Y PARA EL RESTO DE LA UE, OCTUBRE 2005 (CÉNTIMOS EURO/MINUTO)



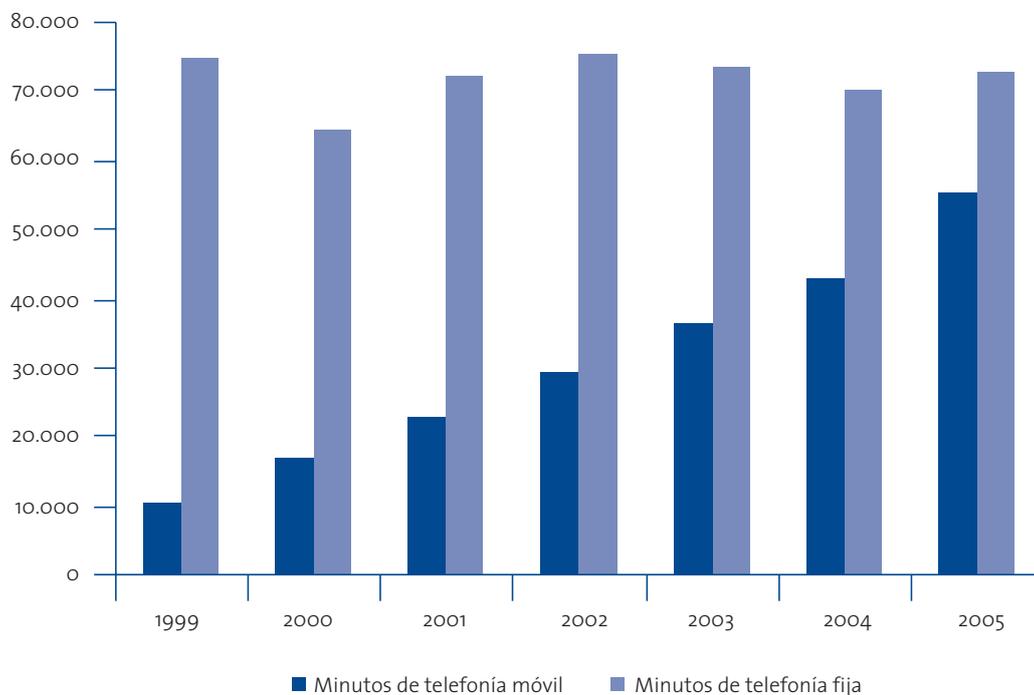
Fuente: Regulación y mercados de las comunicaciones electrónicas en Europa 2005 (11.º informe), Comisión de las Comunidades Europeas, COM (2006) 68 y CMT.

EL MERCADO DE COMUNICACIONES FIJAS EN 2005

- La venta de servicios finales por redes fijas, excluyendo servicios de banda ancha y de comunicaciones de empresa, ascendió a 8.284 millones de euros.
- El mercado de comunicaciones telefónicas fijas muestra una tendencia de tráficos en descenso desde 2003, en especial el metropolitano y el provincial, e incrementos para los tráficos de red inteligente, a red móvil y en especial el internacional.
- La progresiva implantación de la banda ancha resta tráfico de banda estrecha de acceso a Internet, aunque posibilita la aparición de nuevas ofertas empaquetadas que incluyen telefonía y televisión, lo que permite aumentar la fidelización de clientes así como rebajar el precio de los servicios.

- En 2005 se produjo la consolidación de los agentes del mercado. El operador de cable Ono se hizo con el control de Auna y se convirtió así en un operador con una base de clientes y cobertura nacional suficientes para ser un rival fuerte de Telefónica de España en el sector.
- Los tráficos de voz de telefonía fija y móvil continuaron acercándose por el sostenido aumento de las líneas y del tráfico por línea de telefonía celular y el estancamiento o reducción del tráfico de voz fija.
- En general, los precios de interconexión a redes fijas continuaron cayendo, aunque a un ritmo menor que en años anteriores. Tras la última modificación de la OIR, los precios de interconexión bajaron el 5% en los niveles local, metropolitano y tránsito simple, y el 35% en el nivel de tránsito doble. Cuatro años después de la introducción de la modalidad de interconexión por capacidad, el 43% de la interconexión por redes fijas se contrata con este régimen de interconexión.

EVOLUCIÓN DE LOS TRÁFICOS DE TELEFONÍA FIJA Y MÓVIL (MILLONES DE MINUTOS DE VOZ POR AÑO)



Fuente: CMT

MERCADO DE COMUNICACIONES DE EMPRESA EN 2005

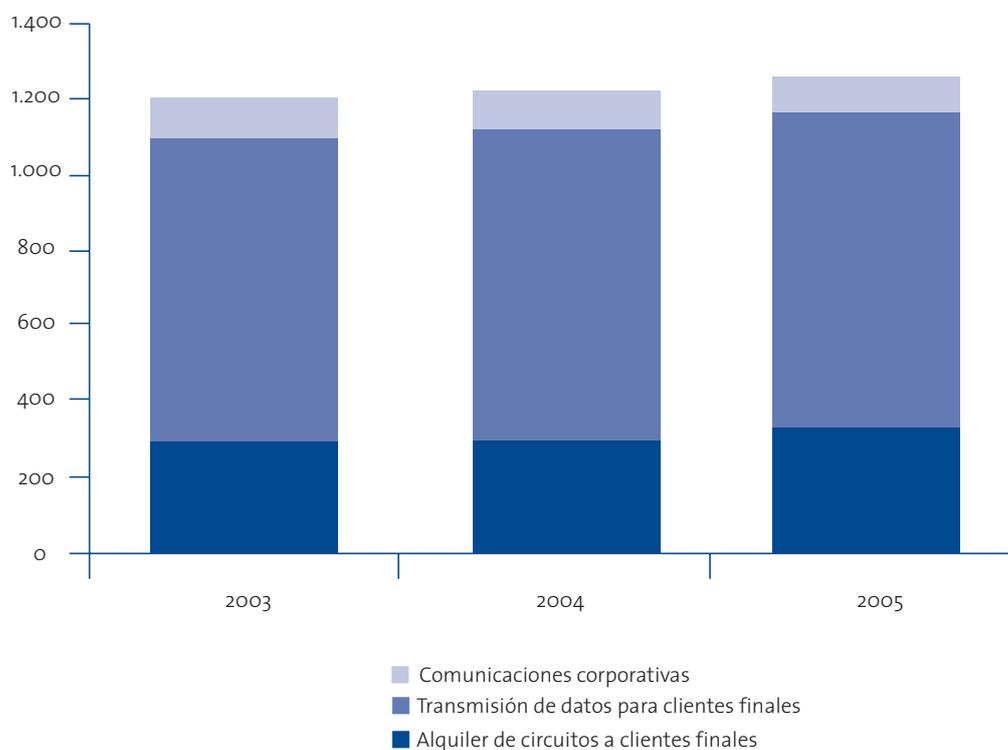
• El volumen de ingresos generados en el año 2005 fue de 1.307 millones de euros, lo que supone un ligero incremento respecto al año anterior. Cayeron los ingresos del segmento de comunicaciones corporativas pero no así los de alquiler de circuitos ni la transmisión de datos a clientes finales. La distribución de los ingresos de este mercado supuso que el 27% del mercado correspondiera a servicios de alquiler de circuitos a

clientes finales mientras que el 65% correspondió a servicios de transmisión de datos.

• En el año 2005 el número de clientes de líneas dedicadas de datos con tecnología IP superó por vez primera el de líneas dedicadas con tecnología *frame relay*.

• Telefónica Data España mantuvo la primera posición en cuanto a cuota de mercado por ingresos en servicios de transmisión de datos (64%), siendo BT España el segundo operador por facturación total registrada.

EVOLUCIÓN DE INGRESOS POR TIPO DE SERVICIOS DE COMUNICACIONES DE EMPRESA (MILLONES DE EUROS/AÑO)



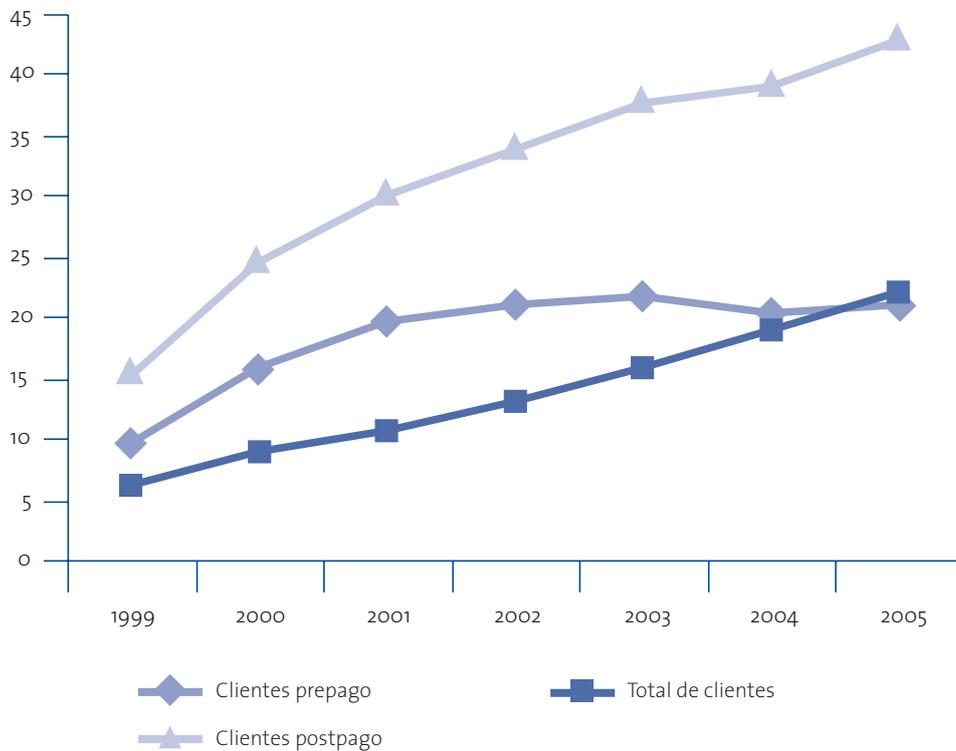
Fuente: CMT

EL MERCADO DE COMUNICACIONES MÓVILES EN 2005

- Los ingresos por la venta de servicios por redes móviles ascendieron a 13.621 millones de euros por servicios finales, y a 4.201 millones por servicios mayoristas (si bien esta última cifra es menos significativa si se toman netos los ingresos y los pagos en los intercambios entre los distintos operadores especialmente los de los operadores móviles entre sí).
- En el año 2005 las líneas de postpago superaron por primera vez a las líneas de prepago. Por operadores, Telefónica Móviles y Vodafone tenían en el tercer trimestre de ese año más líneas de postpago; sólo Amena terminó el año con más líneas de prepago.
- La portabilidad en España es la más alta de la Unión Europea, siendo 3,3 millones los clientes que en 2005 cambiaron de un operador móvil a otro.

- El número total de líneas móviles creció el 10,5% en 2005. El crecimiento es mayor en ingresos y mucho mayor en tráfico, por lo que los precios (medios) tendieron a la baja, en especial los de servicios prestados dentro de una misma red, tanto en prepago como en postpago. Comercialmente han aparecido nuevas ofertas con facturación por los servicios de voz por segundos, sin redondeos.
- La CMT introdujo una nueva rebaja del precio de terminación del 12% de media. Durante el año se iniciaron los procesos de aplicación del marco europeo, que finalizaron a principios de 2006.
- En 2005 se siguieron desplegando redes de tecnología 3G, gracias a las cuales ya existe cobertura en las principales ciudades españolas.
- El mercado no tuvo grandes cambios estructurales en 2005, si bien cabe destacar la compra de Amena por parte de Orange.

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE CLIENTES PREPAGO Y POSTPAGO (MILLONES DE CLIENTES)



Fuente: CMT

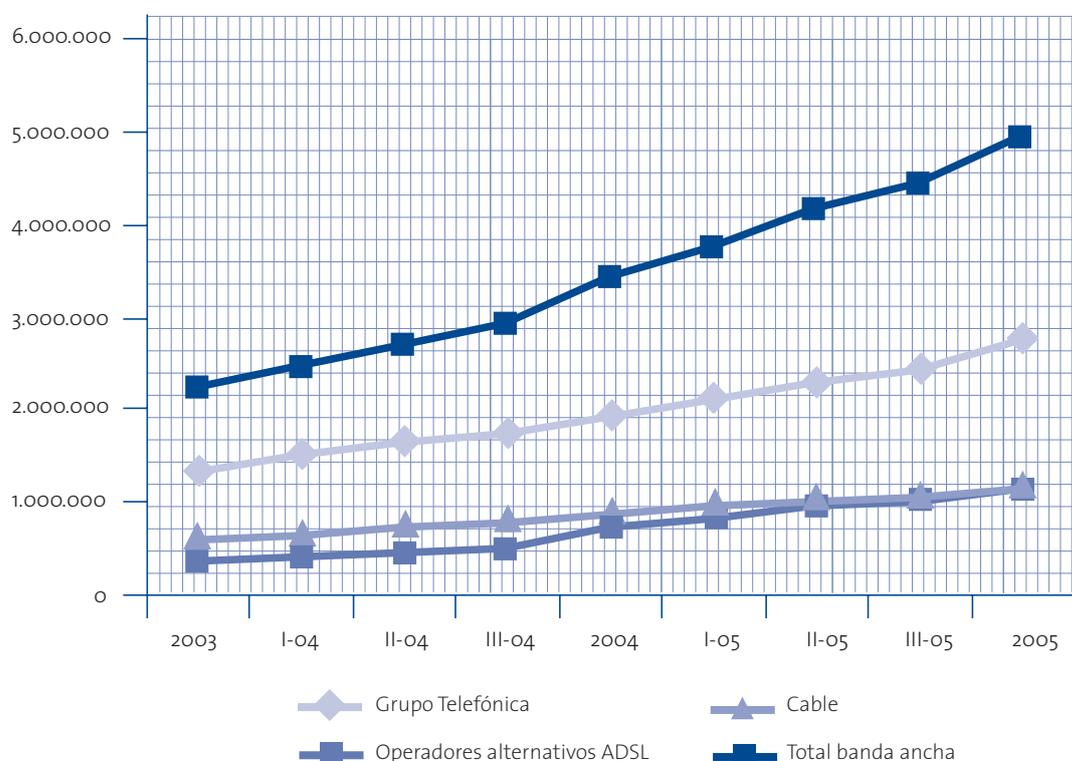
MERCADO DE SERVICIOS DE INTERNET EN 2005

- Los ingresos por la provisión de servicios de Internet ascendieron a 2.265 millones de euros. El 81% de esta cantidad procedió de la contratación de conexiones de banda ancha.
- El acceso a Internet continuó creciendo y mostró un predominio de la banda ancha, situándose las líneas de esta modalidad en una cifra cercana a los cinco millones de accesos a finales de 2005, con un incremento de más de 1,6 millones respecto a 2004.
- Junto con el incremento en el número de accesos, el dato más relevante de la banda ancha en 2005 fue la migración masiva de clientes desde la velocidad de 512 Mbps a 1 Mbps, proceso que se completó en la segunda mitad del año. Adicionalmente, se observa la aparición de conexiones a velo-

idades superiores a los 4 Mbps e incluso de más de 10 Mbps, algo que en 2004 aún no se había producido. A finales de 2005, el 91% de las conexiones tenían velocidad de bajada igual o superior a 1 Mbps.

- Se observa también la aparición generalizada de ofertas que empaquetan la banda ancha junto con el servicio de voz local y nacional o incluso la triple oferta con televisión, una posibilidad que tenían anteriormente los operadores de cable, pero que en 2005 comenzó a imponerse en el ADSL tras la aparición de Imagenio. El 77% de los clientes de banda ancha contrató este servicio junto con algún otro en la misma oferta.
- Tras la fusión con Auna, el grupo Ono se perfila como principal competidor de Telefónica. A este hecho hay que añadir el avance paulatino de los operadores alternativos, principalmente los que acceden mediante la desagregación del bucle de abonado, modalidad que fue muy dinámica en 2005.

EVOLUCIÓN DE LA BANDA ANCHA EN ESPAÑA (NÚMERO DE LÍNEAS FINALES)



Fuente: CMT

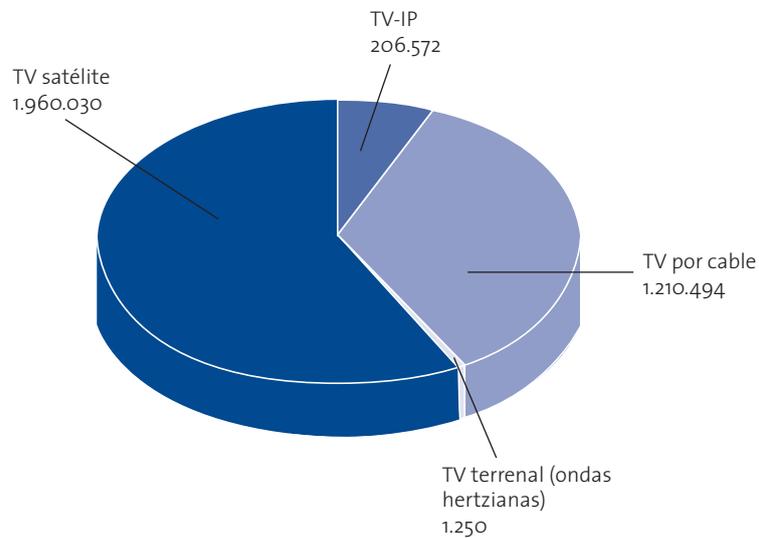
MERCADO AUDIOVISUAL EN 2005

- Los ingresos totales obtenidos en el segmento audiovisual ascendieron a 4.747 millones de euros, prácticamente en su totalidad derivados de la venta de servicios finales.
- Con el 55,7% de los ingresos generados en el sector audiovisual (excluidas las subvenciones) y un crecimiento del 11,8% anual, la televisión en abierto se reafirmó como locomotora del sector audiovisual español. En 2005 comenzaron a emitir dos nuevos canales analógicos en abierto.
- El impulso de la Televisión Digital Terrestre (TDT) fue uno de los grandes hitos del panorama audiovisual a lo largo de 2005. A través de una serie de actuaciones legislativas se reformuló el marco normativo regulador de la TDT. Se adelantó el apagón analógico al año 2010 y se redistribuyó la parrilla de canales de ámbito nacional entre los operadores analógicos nacionales hasta cubrir los 20 canales disponibles. Asimismo, las administraciones locales y autonómicas iniciaron los procedimien-

tos para la adjudicación de los canales en las demarcaciones de su competencia.

- Durante 2005 se trabajó en distintas iniciativas para poner fin a la dispersión legislativa reguladora del sector y adaptar su regulación a las nuevas tecnologías. Esta reforma se suscitó en tres proyectos legislativos: el Proyecto de Ley de la radio y la televisión de titularidad estatal –aprobado posteriormente como Ley 17/2006–, y la preparación del Anteproyecto de Ley General Audiovisual así como del de creación del Consejo Estatal de los Medios Audiovisuales.
- En el mercado de la televisión de pago se iniciaron las emisiones de la televisión a través de tecnología IP, con el proyecto Imagenio de Telefónica, que a finales de año contaba con 206.572 abonados, y el lanzamiento de Jazztelia en diciembre. El anuncio para 2006 de ofertas comerciales de este tipo por parte de Ya.com, Grupalia y Wanadoo no hacen sino confirmar el desarrollo de este medio de transmisión como alternativa a las clásicas plataformas de pago.

NÚMERO DE ABONADOS A LA TELEVISIÓN DE PAGO POR TECNOLOGÍA



Fuente: CMT



2 SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

2.1 COMUNICACIONES FIJAS

2.1.1 MERCADOS MINORISTAS

a) Descripción y evolución del mercado en 2005

Durante el ejercicio 2005 se mantuvieron en líneas generales las tendencias advertidas en los años precedentes, tanto en lo que se refiere al negocio tradicional de voz sobre redes fijas como a la evolución de los servicios avanzados de datos y contenidos que habían comenzado a prestarse en los ejercicios precedentes.

Los tráficos de voz local y de acceso a Internet por banda estrecha continuaron reduciéndose, si bien los operadores lograron mantener e incluso aumentar sus ingresos totales, asentados sobre los ingresos derivados de los servicios de banda ancha y del tráfico internacional. Por otra parte, también aumentaron los tráficos de red inteligente y fijo-móvil, aunque estos sufrieron un descenso en sus ingresos.

Al igual que en 2004, los ingresos derivados del tráfico de voz móvil mantuvieron su diferencia respecto a los derivados de la voz fija, si bien en el ejercicio 2005 se mantuvieron los ingresos de las redes fijas a pesar de la disminución del tráfico global, lo que indi-

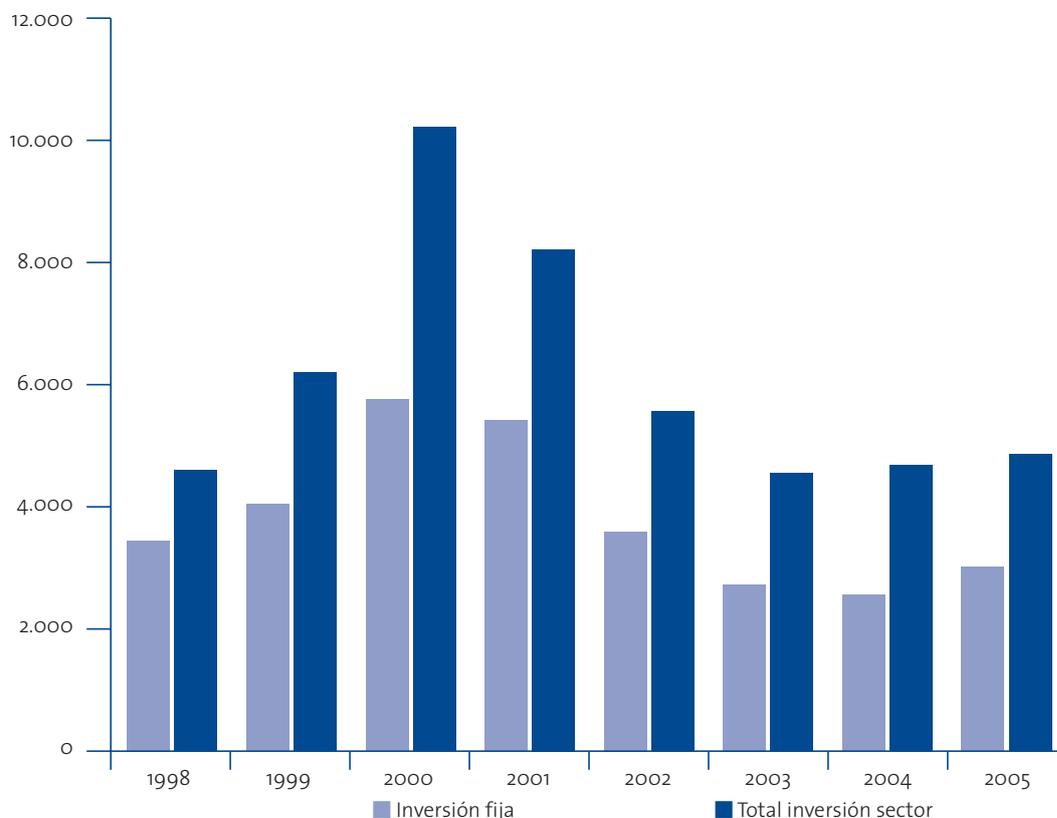
ca un incremento de los ingresos medios en algunos segmentos del tráfico fijo.

Por lo que se refiere a las variables competitivas más destacadas, el número de portabilidades gestionadas en el año 2005 ascendió a medio millón, con una paulatina disminución del volumen de líneas preseleccionadas, evolución lógica si se relaciona con la experimentada por el acceso directo y la desagregación del bucle de abonado de Tesau que registraron notables avances, lo que dificultó la captación de clientes de acceso indirecto. A este fenómeno ha contribuido la evolución de las políticas comerciales –ya observada en el ejercicio anterior–, que convierten a la voz en una *commodity* que se empaqueta con servicios de banda ancha y contenidos audiovisuales, de los que los operadores derivan fundamentalmente sus ingresos.

En efecto, los clientes de acceso directo aumentaron su proporción respecto de los de acceso indirecto incrementando también, ligeramente, el volumen total de accesos.

En el ejercicio 2005 fue muy destacable el aumento de la inversión de los operadores de este tipo de comunicaciones, el 17%, tasa que invierte con fuerza la tendencia a la baja de los ejercicios

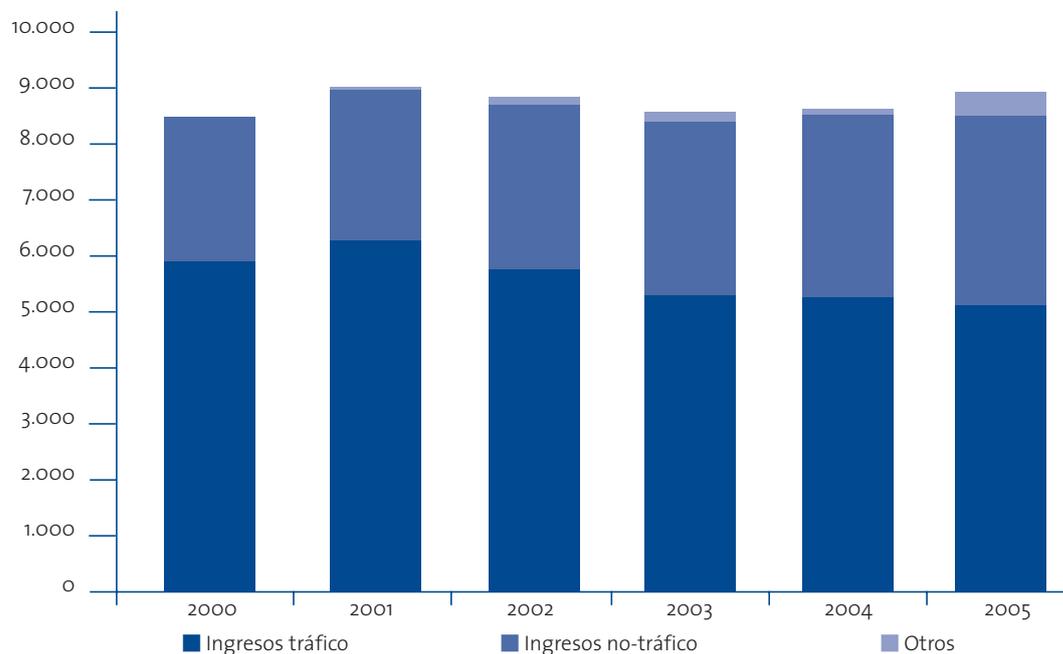
1. INVERSIÓN REALIZADA POR OPERADORES DE REDES FIJAS Y EL TOTAL DEL SECTOR (MILLONES DE EUROS)



Fuente: CMT

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

2. EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS EN TELEFONÍA FIJA (MILLONES DE EUROS)



Fuente: CMT

anteriores –en 2004 disminuyó el 6,3%–. El reparto de la inversión se recoge en el capítulo estadístico de este Informe.

La facturación global creció 300 millones de euros a pesar del descenso de la facturación global derivada del tráfico de voz.

La voz sobre IP, cuyos mecanismos de implantación ya estaban disponibles en el ejercicio 2005, no evolucionó con la rapidez que la situación del año anterior podía presagiar.

En 2005 se produjo una consolidación de los agentes del mercado, sobre todo a través de algunas fusiones acaecidas en el ejercicio. En este sentido, cabe destacar la compra de Auna por Ono, que convierte a este último en un operador con amplia cobertura nacional y suficiente base de clientes para ser un rival fuerte de Telefónica de España en el sector.

En julio de 2005 se anunció la compra de Comunitel por parte de Telez, con lo que este último inicia una nueva estrategia en España, hasta ahora centrada en unos precios muy agresivos y pocas infraestructuras, y apuesta por el mercado de las pymes y de la banda ancha.

En enero de 2005, Deutsche Telekom comenzó a competir en el mercado español de telefonía fija a través de su filial Ya.com, con una oferta comercial de tarifa plana con ADSL y llamadas ilimitadas de voz.

Los ingresos globales de telefonía fija alcanzaron la cifra de los 8.600 millones de euros, casi 300 millones de euros más que el

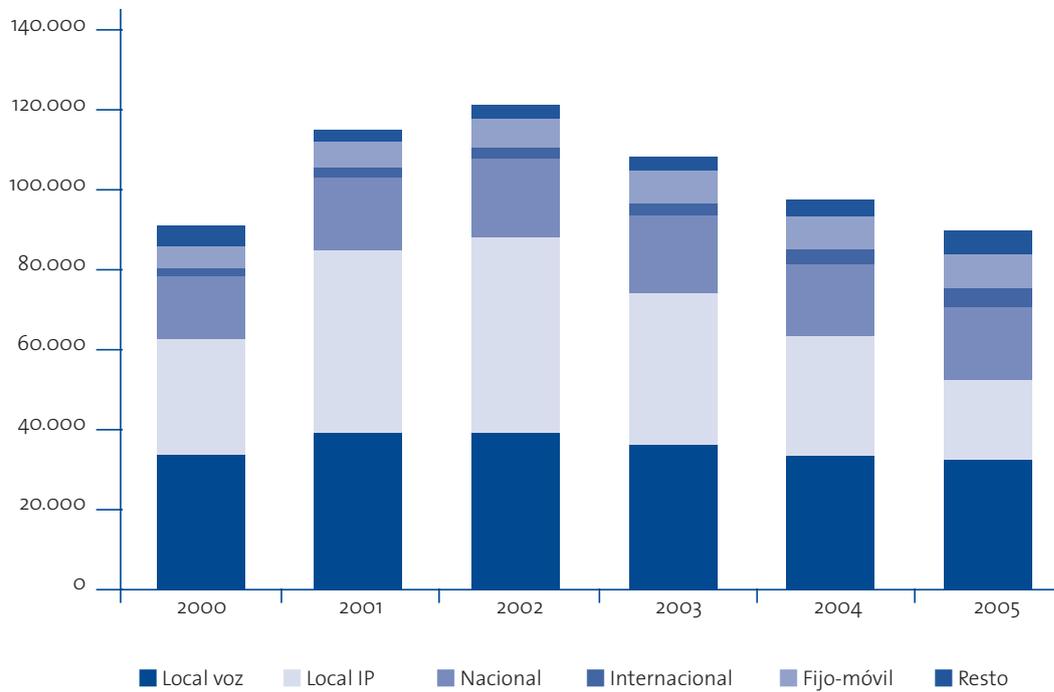
año anterior. Sin embargo, los ingresos derivados exclusivamente del tráfico final disminuyeron ligeramente y fueron los ingresos generados por cuotas de alta, de abono y tras facilidades adicionales los que aumentaron.

Los ingresos directamente derivados de servicios de tráfico suponían el 70% del total de los ingresos por servicios finales en 2000. Cinco años después supusieron el 57%. En términos absolutos pasaron de 5.667 millones de euros en 2000 a 4.917 en 2005. La disminución de los ingresos del tráfico se explica por el descenso en la demanda de los tráficos con mayor volumen (local) y por las rebajas continuas en los precios. La menor demanda de tráfico local derivada de la paulatina migración de clientes desde el acceso conmutado a Internet hacia la banda ancha, y el hecho de que el tráfico de voz nacional permaneciese al mismo nivel que el año anterior, se pueden explicar parcialmente por la mayor demanda del tráfico por redes móviles, que creció el 28% en 2005.

En 2005 han aparecido empaquetamientos de servicios en los que el servicio central es la banda ancha, a la cual se añadieron otros servicios, como la voz, o servicios de televisión o de vídeo bajo demanda. En estos paquetes la voz se ha ofrecido a cambio de una tarifa plana, restringida a servicios de llamadas locales y nacionales. Esto es, ha cambiado radicalmente la facturación de la voz. Si anteriormente se tomaba el minuto como unidad de medida, se trata ahora de un servicio para el cual el precio percibido por minuto se reduce a cero en muchas ofertas y se ofrece a

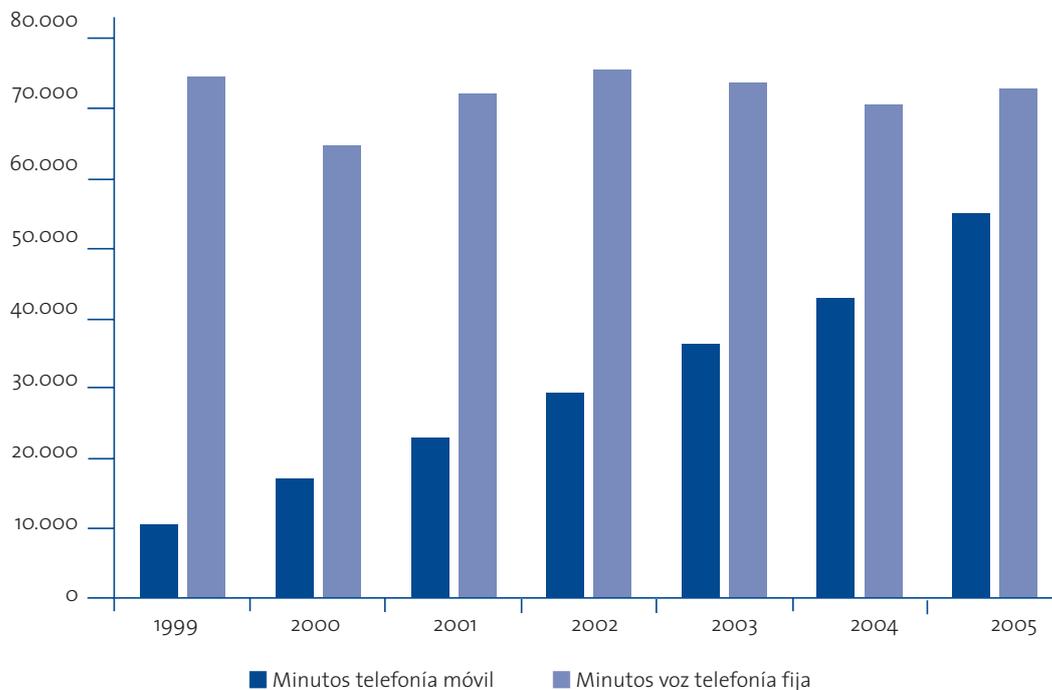
SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

3. EVOLUCIÓN DEL TRÁFICO POR REDES FIJAS (MILLONES DE MINUTOS)



Fuente: CMT

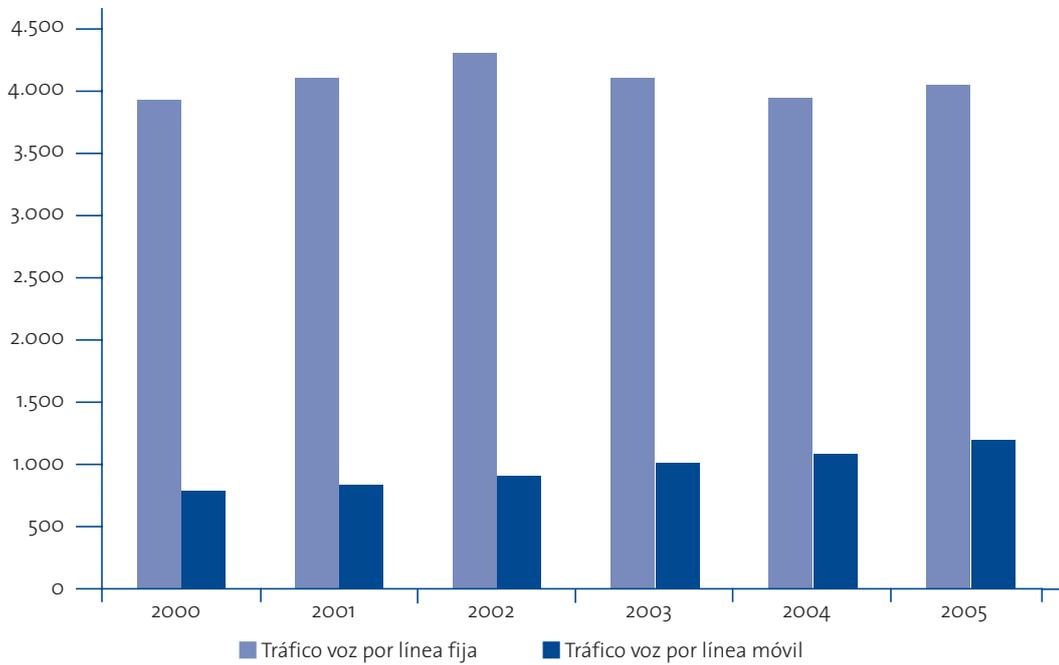
4. EVOLUCIÓN DEL TRÁFICO DE VOZ EN TELEFONÍA FIJA VS. TRÁFICO DE VOZ DE TELEFONÍA MÓVIL (MILLONES DE MINUTOS VOZ/AÑO)



Fuente: CMT

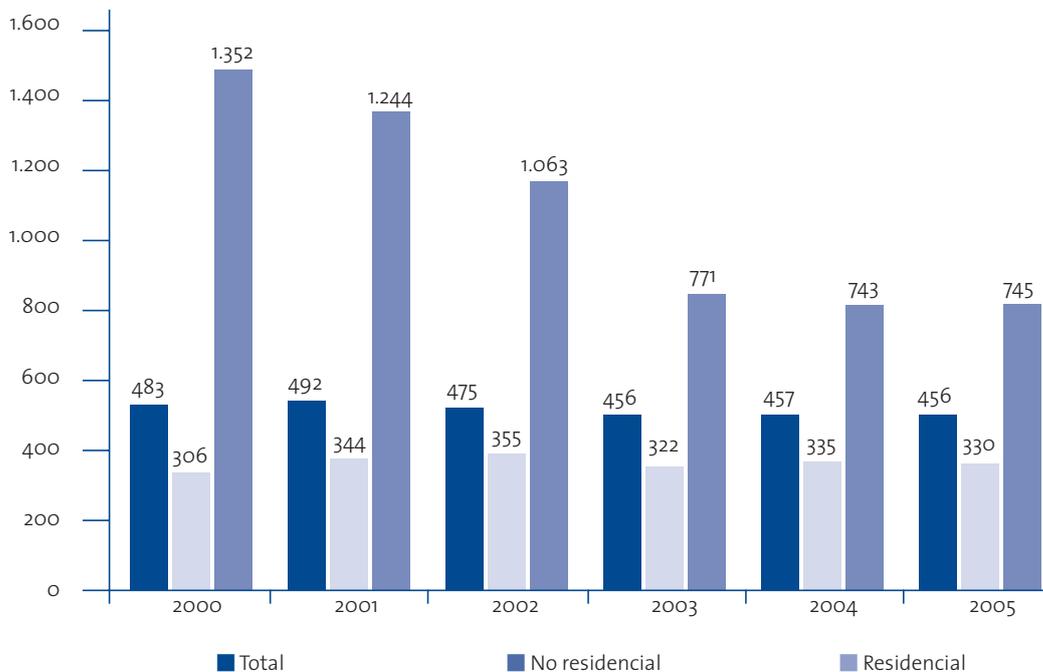
SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

5. EVOLUCIÓN DEL TRÁFICO DE VOZ POR LÍNEA FIJA VS. TRÁFICO DE VOZ POR LÍNEA MÓVIL (MINUTOS VOZ/LÍNEA/AÑO)



Fuente: CMT

6. EVOLUCIÓN DEL INGRESO MEDIO TOTAL POR LÍNEA, POR TIPO DE CLIENTE (EUROS/LÍNEA/AÑO)



Fuente: CMT

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

cambio de un pago fijo mensual un consumo ilimitado de voz. A pesar de esta rebaja clara en el precio por unidad de servicio, el consumo no aumentó significativamente, hecho que demuestra la baja elasticidad en el precio de los servicios de voz.

Si exceptuamos el tráfico de acceso a Internet por banda estrecha, que disminuyó el 40% en 2005, el total de tráfico de voz en este año aumentó muy ligeramente, movido por la mayor demanda de servicio internacional, de fijo a móvil y el tráfico a red inteligente.

Cuando se observa la evolución del tráfico y de los ingresos por línea activa y se comparan estos parámetros en redes fijas y en móviles, es importante tener en cuenta el número total de líneas móviles en servicio, más de 42 millones a final de 2005 y aún creciendo a tasas de dos dígitos, y en cambio, el estancamiento de líneas en servicio por red fija, que se mantienen en 17,9 millones. Aun así, se observa cómo el tráfico por línea aumenta para las redes móviles, y se mantiene constante en redes fijas.

Por línea en servicio, el consumo medio diario de una línea de red fija fue de 12 minutos, por los casi cuatro minutos de una línea móvil. Mientras que la intensidad de uso en las líneas fijas de servicios de voz fue prácticamente la misma en 2005 que en 2000, la demanda en líneas móviles se ha duplicado en este mismo periodo y esto a pesar del enorme aumento ocurrido en líneas móviles finales. Los ingresos por línea en servicio se comportaron de un modo similar.

b) Servicios de acceso a la red

A finales de 2005, el número total de clientes de acceso directo fue de 14,01 millones, cifra que prácticamente permanece inalterado con respecto al año anterior. Dentro de esta categoría aumentó la proporción de clientes del segmento negocios.

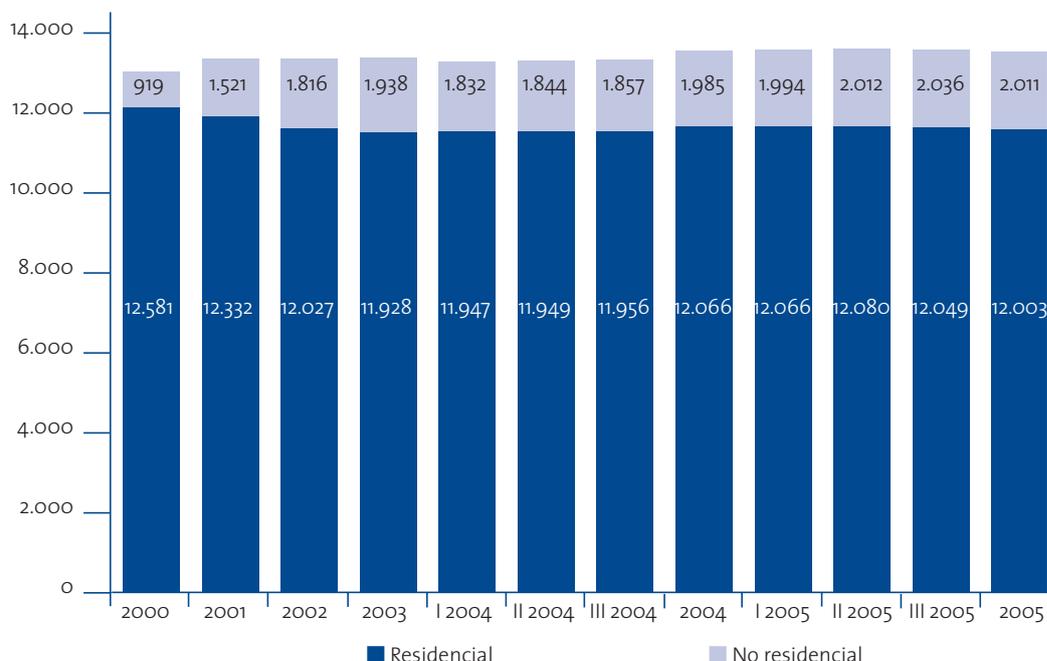
Las líneas en servicio en el mercado final tuvieron una evolución similar y se situaron en 17,9 millones, prácticamente las mismas que a final de 2004.

Hay diferencias sustanciales en la tasa de penetración de líneas fijas a través de las distintas comunidades autónomas en España. La penetración, medida como número de líneas fijas en servicio por cada 100 habitantes y haciendo de esta penetración nacional la base (100), muestra diferencias significativas entre las distintas comunidades autónomas. En Extremadura el índice de penetración es de 80 y en Madrid 114. Las comunidades autónomas de España que tienen menor tasa de penetración por líneas en servicio de telefonía fija son Extremadura, Murcia y Castilla-La Mancha, por este orden; y por el contrario, las comunidades autónomas con mayor tasa de penetración son Madrid, Navarra, Cataluña y País Vasco.

La distribución por operadores de los clientes y de las líneas en servicio fue muy similar. Telefónica de España fue líder en este mercado, con el 85% de los clientes de acceso directo y de líneas finales activas. Ono, segundo operador en importancia, ostentaba una cuota de mercado del 10%. Este reparto tiene

2

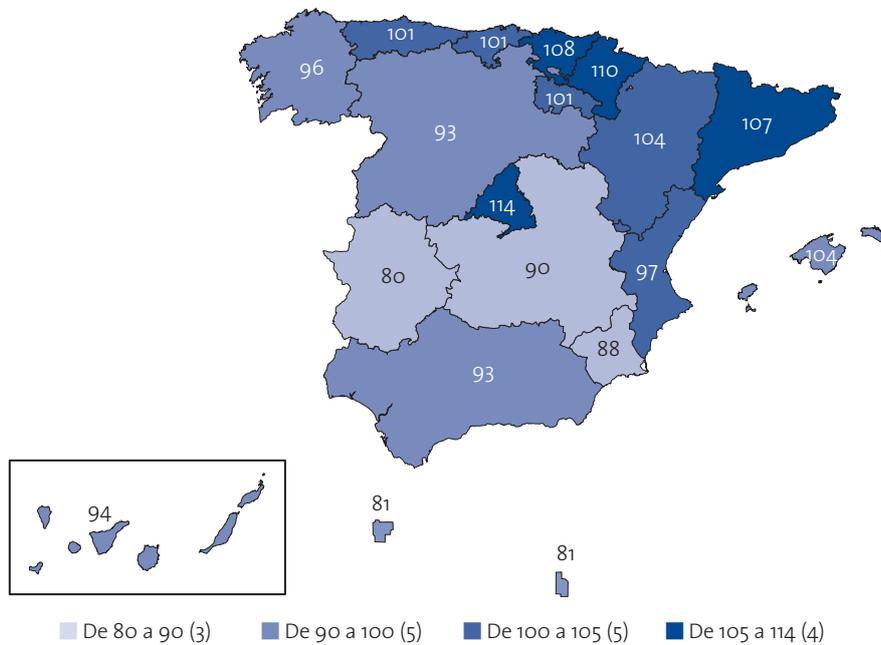
7. EVOLUCIÓN CLIENTES DE ACCESO DIRECTO (MILES)



Fuente: CMT

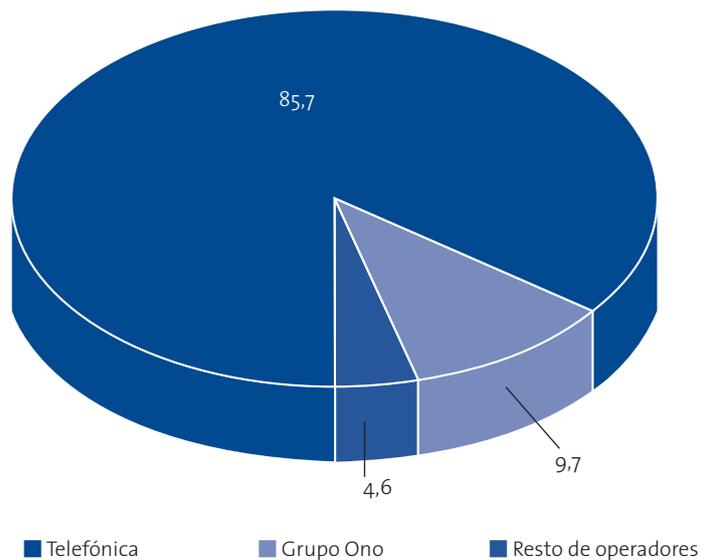
SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

8. MAPA DEL ÍNDICE DE TASA DE PENETRACIÓN POR LÍNEAS EN SERVICIO 2005, POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS (BASE 100 = MEDIA NACIONAL AÑO 2005, CON UNA TASA DE PENETRACIÓN POR LÍNEAS EN SERVICIO DEL 98,4%)



Fuente: CMT

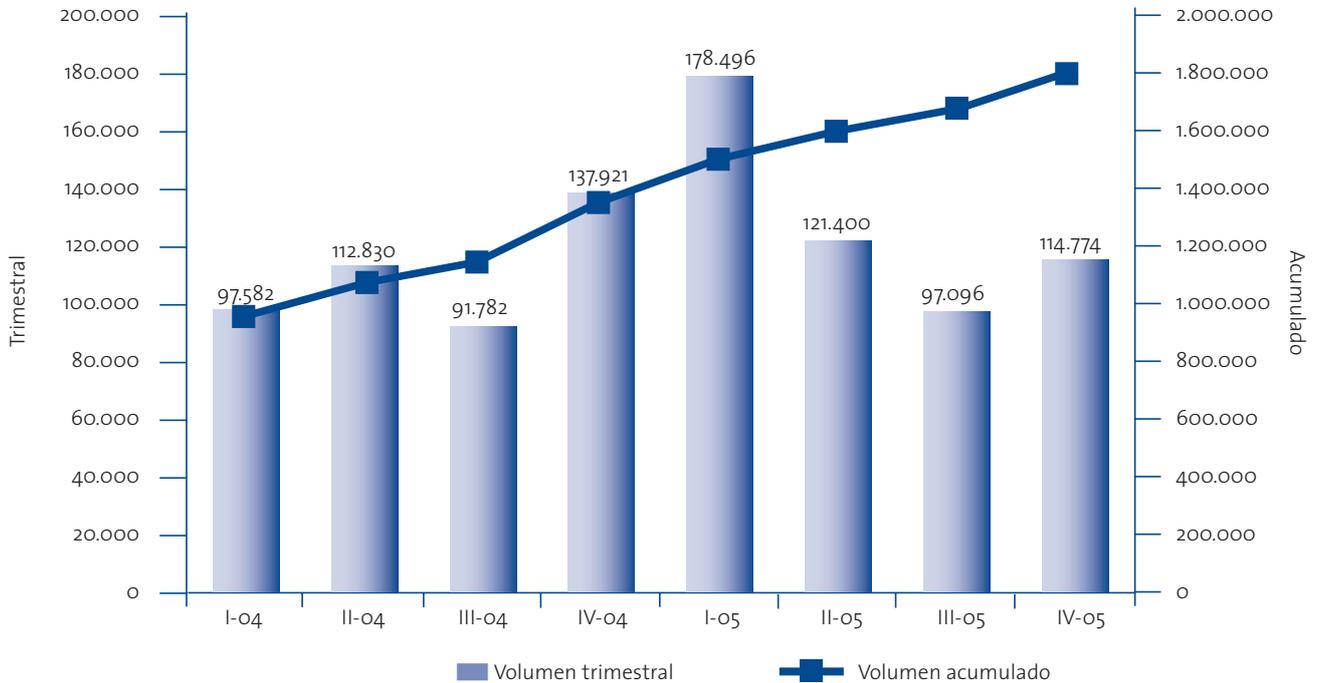
9. CUOTAS DE MERCADO POR CLIENTES DE ACCESO DIRECTO (PORCENTAJE)



Fuente: CMT

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

10. VOLUMEN DE NÚMEROS FIJOS PORTADOS



Fuente: CMT

relevancia ya que disponer de un cliente de acceso directo tiene interés en sí mismo –se derivan ingresos del acceso– y sobre todo es importante por cuanto supone el control del cliente para servicios adicionales como voz, el acceso a Internet o los contenidos.

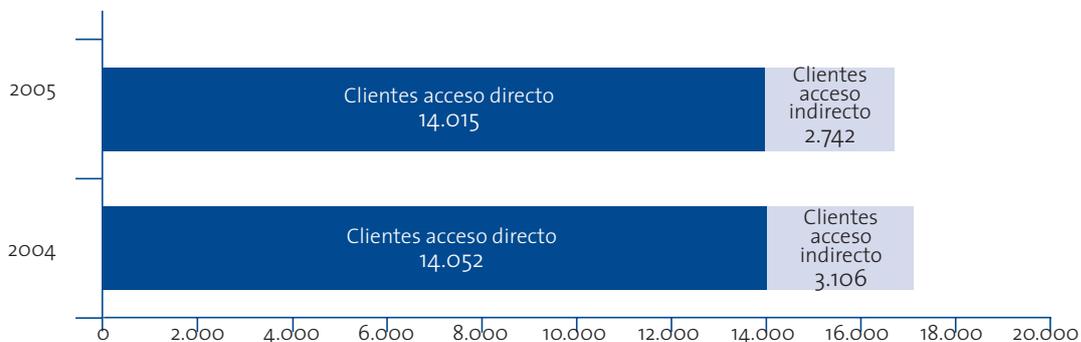
A lo largo de 2005, Telefónica perdió más de 216.000 clientes de acceso directo, en beneficio de los operadores de cable que en su conjunto ganaron más de 180.000 en el año.

La portabilidad de número refleja esta realidad. El volumen de números fijos portados sigue mostrando un fuerte crecimiento con algo más de medio millón de líneas portadas en 2005.

c) Servicios de tráfico

En 2005, el total de clientes del servicio telefónico fijo se situó en 16,76 millones, cifra muy similar al año anterior. En 2004, los clientes de acceso indirecto suponían el 18% del total, esa cifra descendió hasta el 16% en 2005.

11. DISTRIBUCIÓN DE LOS CLIENTES EN EL MERCADO DE SERVICIOS DE TRÁFICO TELEFÓNICO EN 2004 Y 2005 (MILES)



Fuente: CMT

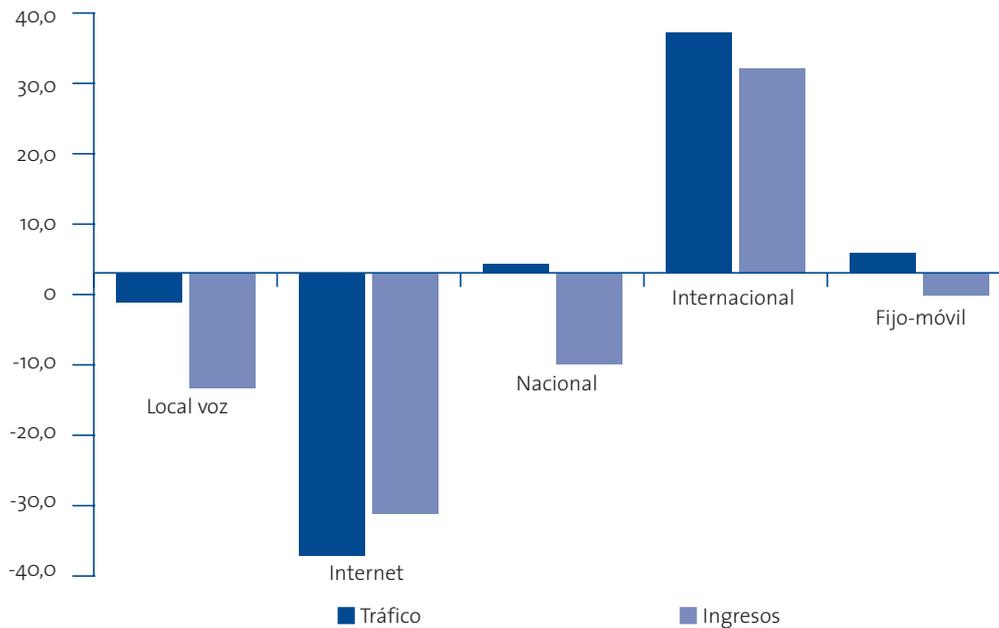
SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

– Tráfico

El tráfico telefónico fijo total se situó en 93.778 millones de minutos, lo que supone un descenso del 7,8% anual, mientras que los ingresos totales vinculados al tráfico disminuyeron en menor medida, tan solo el 2,7%.

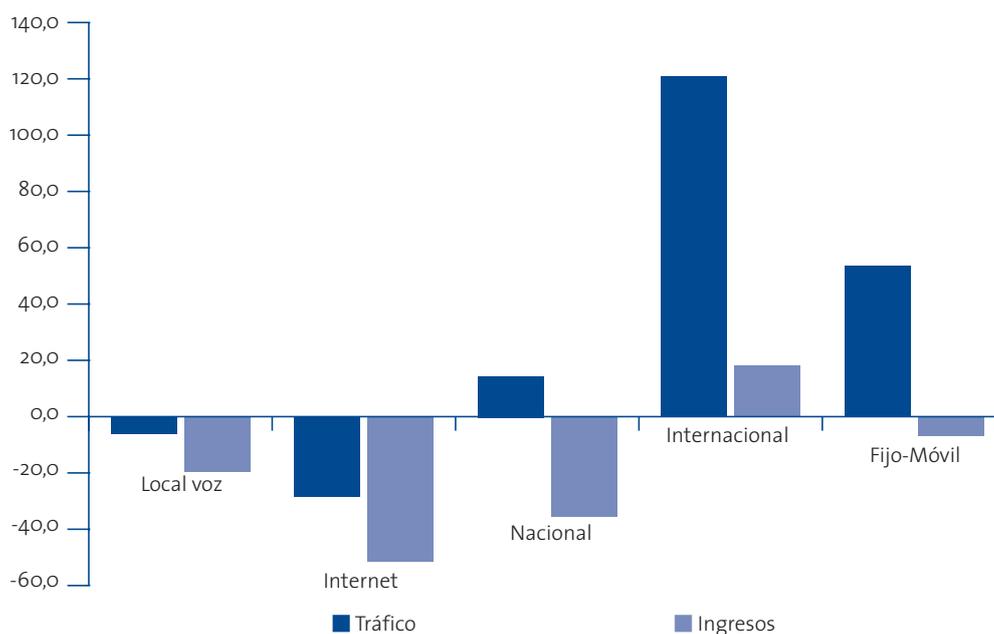
A lo largo del año se incrementó la demanda de minutos para los tráficos interprovincial, internacional, fijo-móvil y las llamadas a red inteligente. En especial, el tráfico internacional aumentó el 27% interanual, mientras que el tráfico metropolitano registró un descenso del 17% y el tráfico de acceso a Internet descendió otro 32%.

12. VARIACIÓN INTERANUAL DE TRÁFICO E INGRESOS EN 2005/2004 (PORCENTAJE)



Fuente: CMT

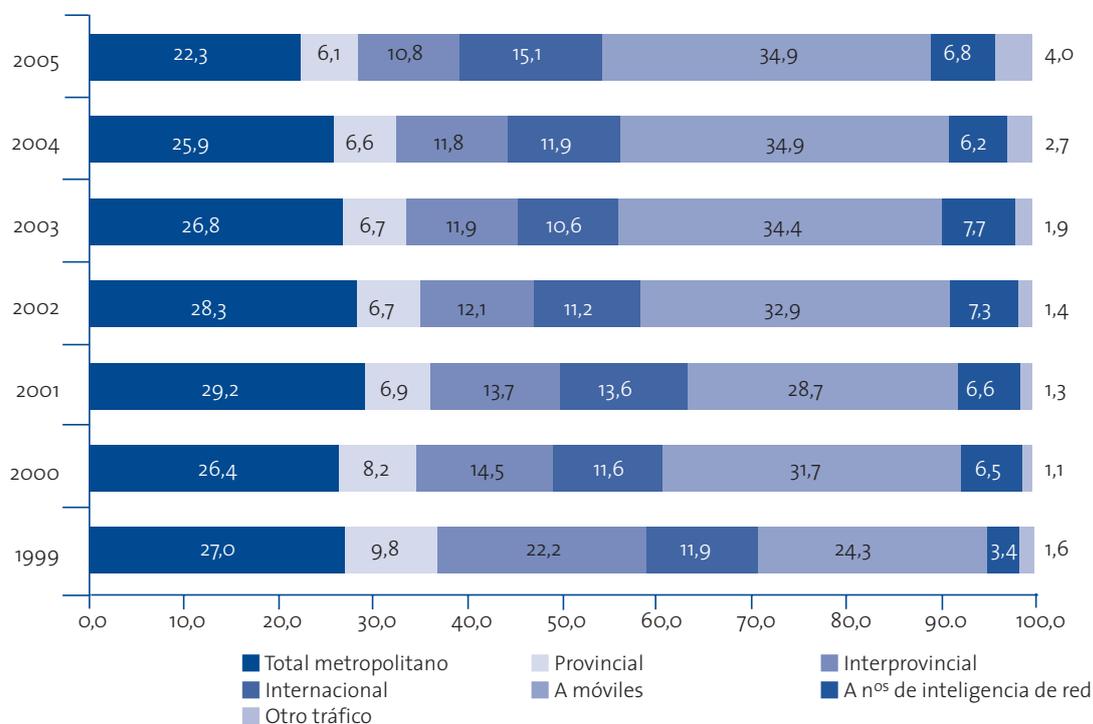
13. VARIACIÓN DE TRÁFICO E INGRESOS EN 2005/2000 (PORCENTAJE)



Fuente: CMT

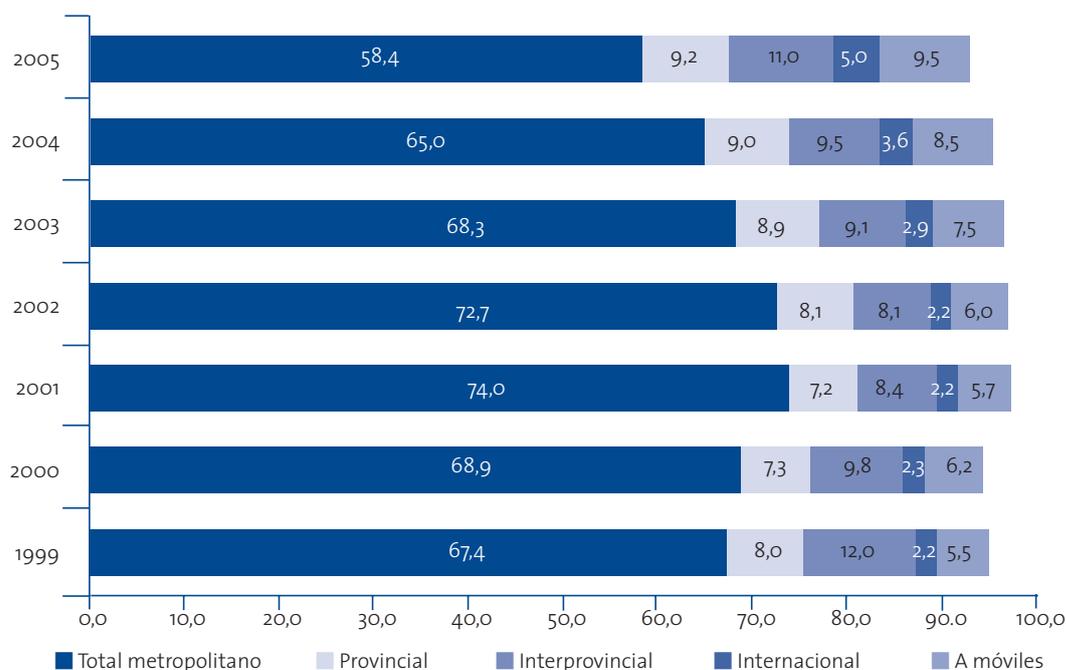
SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

14. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE LOS INGRESOS ANUALES VINCULADOS AL TRÁFICO POR TIPO DE TRÁFICO (PORCENTAJE)



Fuente: CMT

15. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE LOS MINUTOS ANUALES DE TRÁFICO POR TIPO DE TRÁFICO (PORCENTAJE)



Fuente: CMT

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

Desde el año 2000 la evolución del tráfico indica fuertes subidas en tráfico internacional y fijo-móvil, mientras que los ingresos apenas aumentaron para el tráfico internacional y descienden para todos los demás.

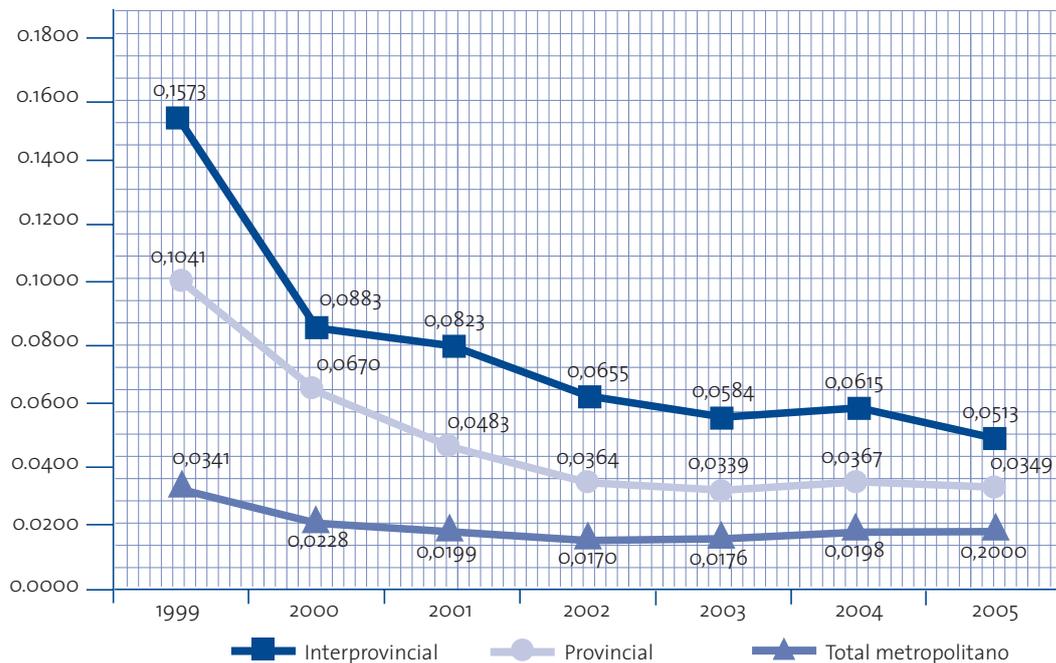
La distribución de los ingresos vinculados al tráfico muestra que los servicios de internacional y los destinados a red móvil han ganado peso en el coste medio de una cesta representativa de servicios por línea fija, mientras que por el contrario, ha descendido el coste del servicio metropolitano sobre el total.

En la evolución de los minutos de tráfico por tipologías se observa un fuerte descenso del peso de las llamadas metropolitanas, fundamentalmente contrarrestado por el aumento del peso de las llamadas internacionales y las destinadas a redes móviles.

- Ingresos

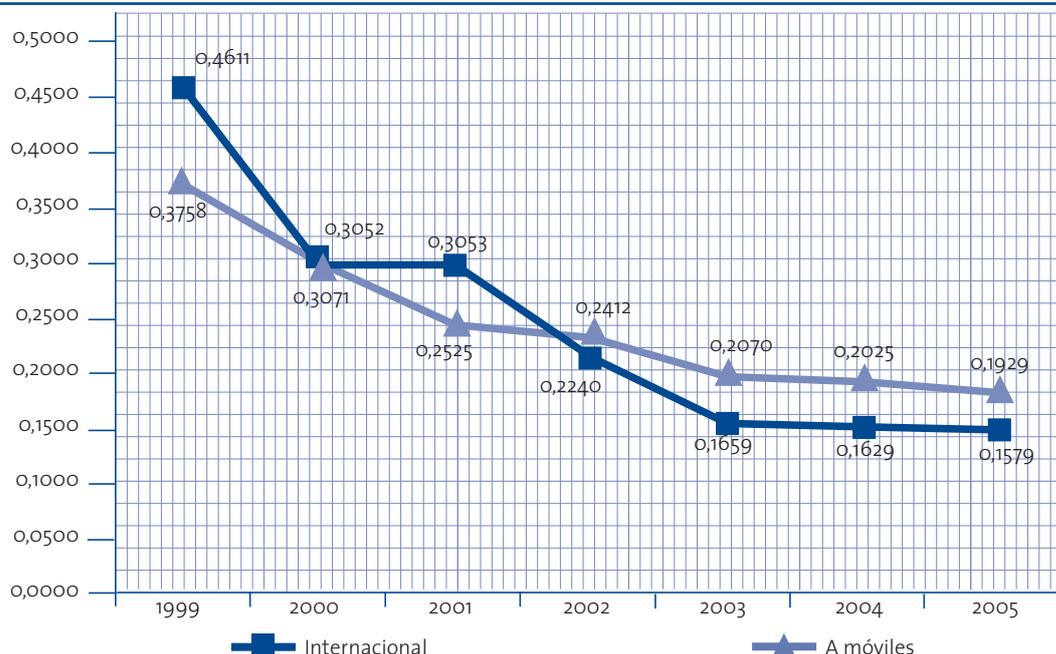
A la vista de las tendencias registradas en el periodo 2000-2005 de los tráficos demandados y de los ingresos totales es natural esperar descensos en los precios medios por minuto para todos

16. EVOLUCIÓN DEL INGRESO MEDIO POR MINUTO POR TIPO DE TRÁFICO A FIJOS NACIONALES (EUROS/MINUTOS)



Fuente: CMT

17. EVOLUCIÓN DEL INGRESO MEDIO POR MINUTO POR TRÁFICO INTERNACIONAL A FIJO-MÓVIL (EUROS/MINUTOS)



Fuente: CMT

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

los tipos de servicios finales demandados. De hecho, las reducciones en el ingreso medio continuaron en 2005, aunque menos acusadas que en periodos anteriores, a excepción del precio medio del servicio metropolitano que se mantiene prácticamente al mismo precio que el año anterior.

– Cuotas de mercado

Las cuotas de mercado medidas en tráfico gestionado por cada operador relevante sitúan a Telefónica en primer lugar con el 66,5% del tráfico total agrupando todas las líneas de servicio finales. El grupo Ono obtuvo el 12% del tráfico total mercado mientras que el conjunto de operadores que actúan bien mediante acceso indirecto, o por la desagregación del bucle alcanzan algo más del 11% del tráfico.

La participación de Telefónica es mayor en el segmento negocios que en el residencial, aunque su presencia es mayoritaria en todos y cada uno de los servicios finales existentes.

La evolución de la concentración en el mercado de servicios telefónicos fijos en el periodo 2000-2005 medida en función de los ingresos, muestra un descenso sustancial de la misma, sobre todo para el operador de mayor cuota. La menor concentración en el mercado se explica porque Telefónica de España, líder en los servicios de acceso y de tráfico, ha reducido su participación en el mercado del 93% en 2000 al 78% cinco años después. Así se refleja claramente en el índice Herfindahl, con reducciones muy claras en este periodo, aunque ya en el último año se mantiene el mismo valor.

La curva de concentración –ordenando a los 15 mayores operadores de mayor a menor volumen de ingresos sobre el total y acu-

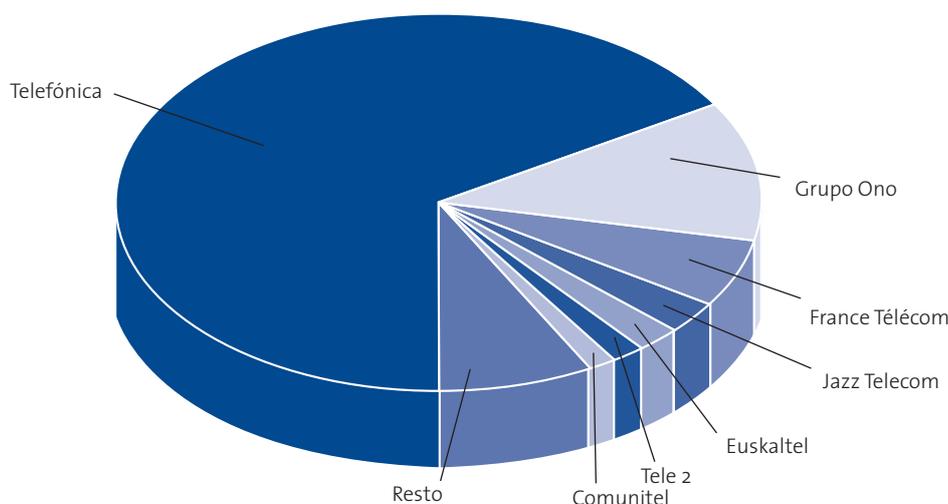
19. CUOTAS DE MERCADO DEL SERVICIO TELEFÓNICO BÁSICO (MEDIDAS POR TRÁFICO)

	Cuotas (porcentaje)
Telefónica	78,6
Grupo Ono	9,1
France Télécom	3,1
Euskaltel	1,3
Comunitel	1,2
BT España	1,1
Jazz Telecom	1,1
Tele2	1
R Cable	0,8
Xtra Telecom	0,5
Telecable Asturias	0,3
Resto	1,8

Fuente: CMT

mulando sus respectivas participaciones en el mercado–, muestra como los desplazamientos de esta curva, muy claros en los años 2000-2004 ya no se obtienen en 2005. Incluso se observa un peso sobre el total facturado mayor para los operadores medios, a partir del quinto operador de mayor tamaño.

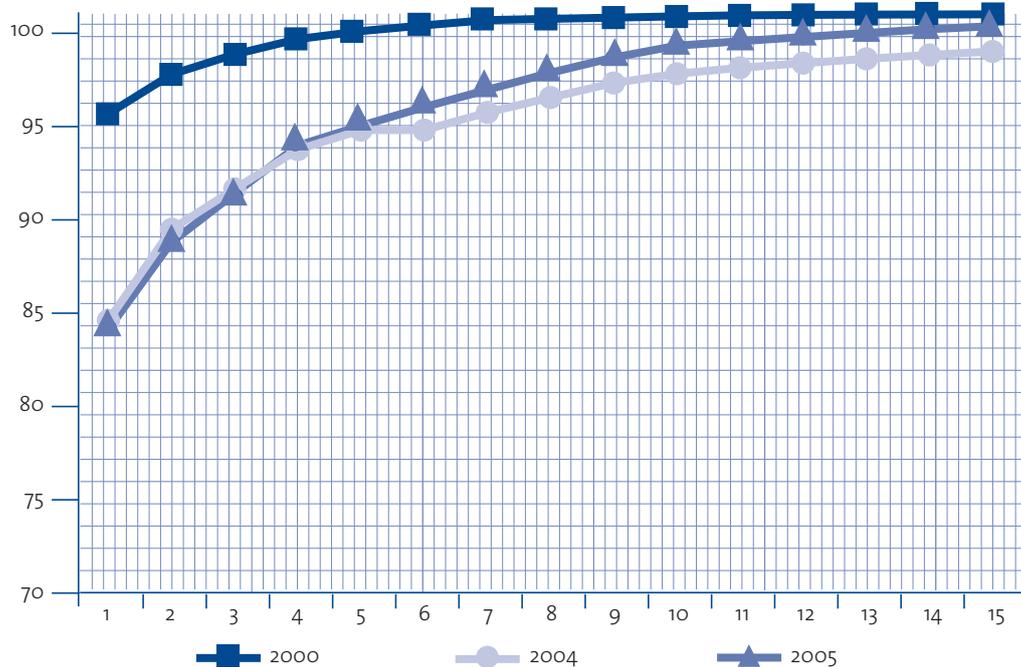
18. CUOTAS DE MERCADO DEL SERVICIO TELEFÓNICO BÁSICO (MEDIDA POR TRÁFICO)



Fuente: CMT

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

20. CURVAS DE CONCENTRACIÓN POR CUOTAS POR INGRESOS TOTALES DE TELEFONÍA FIJA. EVOLUCIÓN 2000-2005 (PORCENTAJE)



Fuente: CMT

21. ÍNDICE DE CONCENTRACIÓN HERFINDAHL POR INGRESOS TOTALES

Tipo cliente	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Residencial	0,8929	0,8005	0,7382	0,6703	0,6160	0,6327
No residencial	0,8319	0,7435	0,6309	0,6763	0,6421	0,6079
Total	0,8682	0,7760	0,6958	0,6724	0,6274	0,6184

$$H = \sum (s_i)^2$$

Fuente: CMT

d) Evolución del mercado y mecanismos regulatorios

Como resulta de la descripción del mercado realizada en los apartados precedentes, la intervención regulatoria en el ámbito de las comunicaciones fijas se ha desarrollado con una doble tendencia: en lo que se refiere al tráfico de voz, con la excepción del tráfico internacional, la tendencia ha sido hacia una progresiva suavización de esa intervención a la vista de la evolución de las condiciones competitivas en los mercados minoristas en los que, conservando telefónica cuotas de mercado relevantes, sin embargo los servicios mayoristas articulados fundamentalmente alrededor de la interconexión por capacidad se han revelado como suficientes en términos generales.

El tráfico internacional, sin embargo, ha requerido de intervenciones específicas de la CMT en relación con ofertas comerciales de Tesau y de algún operador móvil que, asentadas sobre el control del acceso a los clientes que estos operadores disfrutaban, afectaban a la presencia en el mercado de los operadores alternativos. Así, han persistido durante el ejercicio 2005 los problemas derivados del tratamiento que Tesau hacía del acceso a telefonía de uso público centrada en la reventa de tráfico internacional y vinculada al crecimiento de la población inmigrante. Han persistido en este año los incumplimientos por parte de Tesau de las resoluciones de la CMT que trataban de armonizar la libertad comercial legítimamente reconocible al operador con el estricto cumplimiento de las condiciones que le son exigibles como operador dominante.

Pero sin duda el fenómeno que se reveló esencial en el ejercicio 2005 fue el control del acceso al usuario en unos mercados con ofertas cada vez más convergentes. Se ha observado una intensa actividad de Tesau por la fidelización de sus clientes de acceso, así como una política comercial de incremento de las líneas en servicio, que ha generado, en ocasiones, problemas de competencia tales como los pinzamientos de precios que implicaban exportación de la posición de Tesau desde el acceso hacia el tráfico de voz y la banda ancha.

Esta realidad ha requerido de medidas mayoristas adecuadas con nuevos mecanismos capaces de valorar las ofertas empaquetadas de Tesau en la medida en que este operador ha desembarcado con fuerza en el mercado con productos de doble y triple oferta.

La coincidencia de estas políticas comerciales de Tesau con el momento de despegue real de los productos mayoristas de acceso desagregado al bucle de abonado, así como del desarrollo de las redes de los operadores de cable, han convertido a la intervención regulatoria en esencial para evitar daños definitivos en el mercado.

2.1.2 COMUNICACIONES DE EMPRESA

a) Introducción

Las comunicaciones de empresa se definen como todos los servicios asociados al suministro, transporte y comercialización

de voz o datos, generalmente dirigidos a empresas y organizaciones públicas o privadas. Los servicios de comunicaciones de empresa se dividen en tres grupos: alquiler de circuitos, transmisión de datos y servicios de comunicaciones corporativas.

El volumen de ingresos generados en este mercado en el año 2005 fue de casi 1.300 millones de euros, lo que supuso un ligero incremento respecto al año anterior. Descendieron los ingresos del segmento de comunicaciones corporativas pero no los de alquiler de circuitos ni los de transmisión de datos a clientes finales. En la distribución de los ingresos de este mercado correspondió el 27% del mercado a servicios de alquiler de circuitos a clientes finales mientras que el 65% correspondió a servicios de transmisión de datos.

b) Alquiler de circuitos a clientes finales

El alquiler de circuitos a clientes finales posibilita los servicios de transmisión mediante 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 pueda controlar.

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

- Baja capacidad: líneas alquiladas analógicas y digitales de hasta 64 Kbps.
- Media capacidad: líneas de 64 Kbps, n64 Kbps, de hasta 2 Mbps.
- Alta capacidad: líneas de capacidad superior a 2 Mbps (34, 45, 155 y superiores).

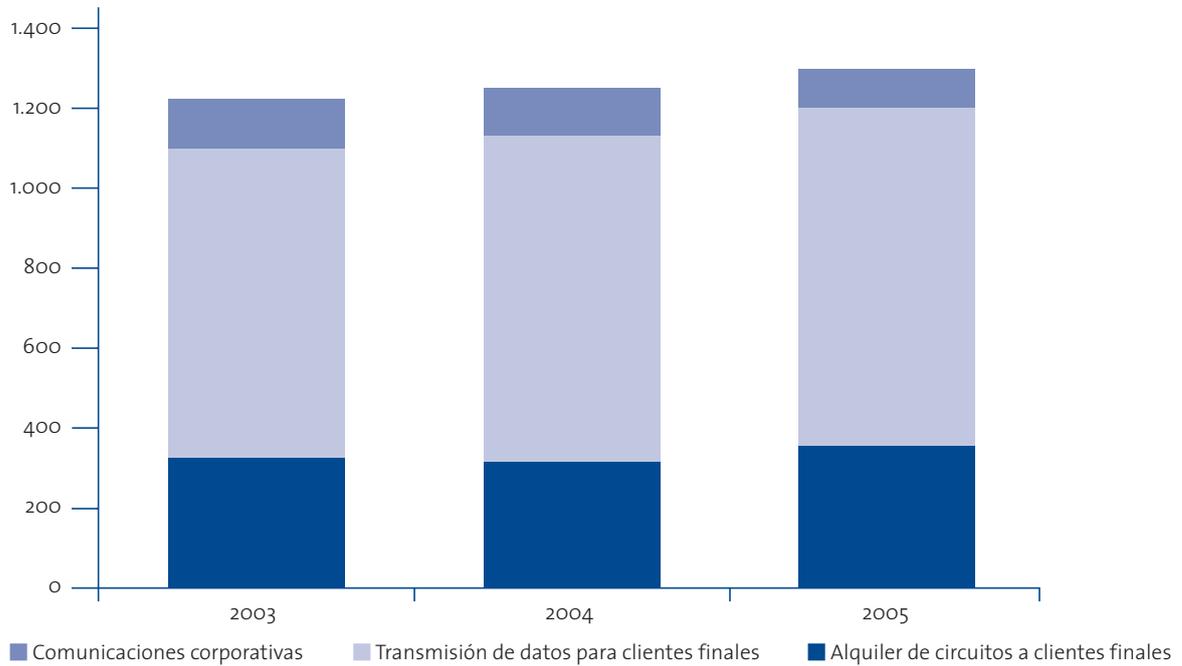
Los ingresos de este segmento superaron los 362 millones de euros, con un aumento interanual del 12%, mientras que el número total de circuitos permaneció estable en torno a los 63.000 circuitos. El 85% de los circuitos alquilados fueron digitales y, de éstos, el 62% fueron de capacidad media. Los circuitos alquilados representaron el 79% de los ingresos de este segmento y el 52% los digitales de capacidad media.

La cuota por ingresos de Telefónica disminuyó un punto porcentual hasta situarse en el 72%, mientras que Colt obtuvo el 6% de los ingresos en este mercado.

El número de clientes finales se situó cerca de los 5.500, lo que indica un descenso del 10% interanual. Telefónica conservó casi un 49% de los clientes en este segmento mientras que Comunitel obtuvo el 28% de cuota de mercado por clientes en 2005.

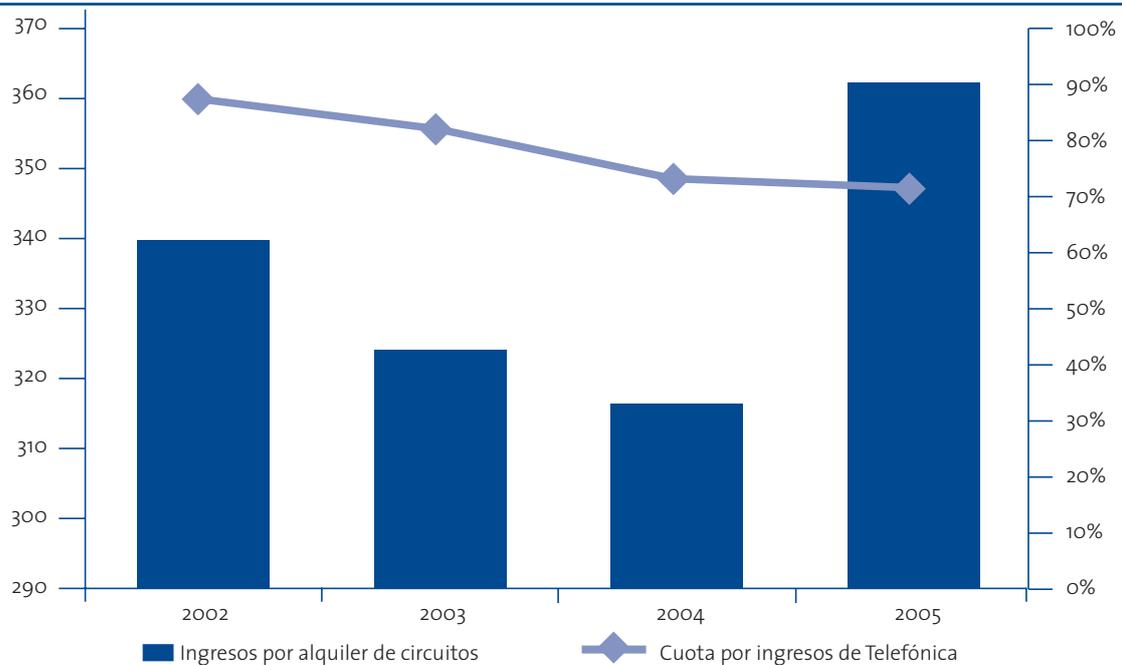
SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

22. EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS POR TIPO DE SERVICIOS DE COMUNICACIONES DE EMPRESA (MILLONES DE EUROS/AÑO)



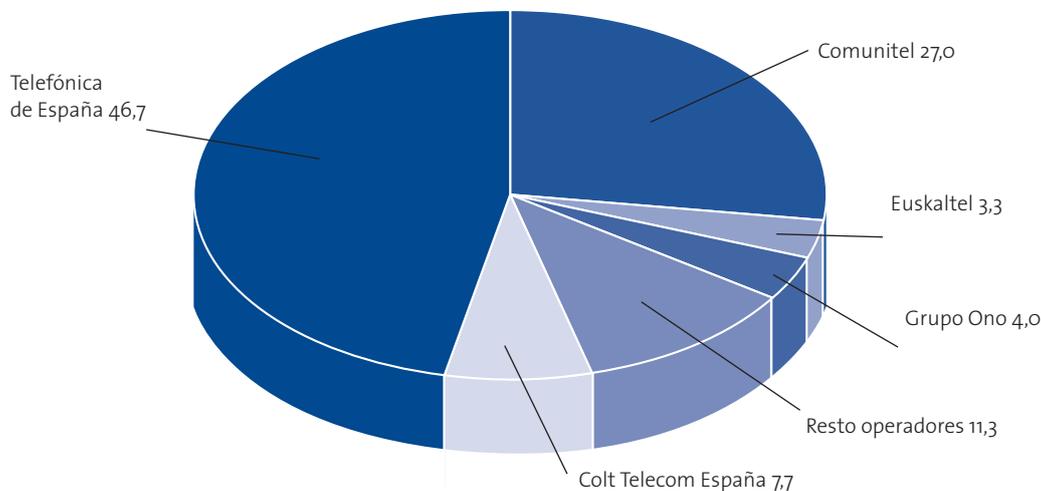
Fuente: CMT

23. EVOLUCIÓN ANUAL DE INGRESOS POR ALQUILER DE CIRCUITOS A CLIENTES FINALES Y CUOTA DE MERCADO DE TELEFÓNICA (MILLONES DE EUROS Y PORCENTAJE)



Fuente: CMT

24. CUOTAS POR CLIENTES DE ALQUILER DE CIRCUITOS A CLIENTES FINALES (PORCENTAJE)



Fuente: CMT

c) Transmisión de datos a clientes finales

El servicio de transmisión de datos en accesos de conexión permanente se define como el transporte de los datos que se transfieren en dicho acceso, ya sea con origen o destino en él. La velocidad a la que se transmiten dichos datos depende de la capacidad de acceso.

En términos generales, los operadores establecen una oferta estandarizada con unas condiciones determinadas de servicio y precio sin mayor personalización en la oferta. La estructura de los 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.

La transmisión de datos fue en 2005 el servicio más importante por volumen de ingresos dentro de las comunicaciones de empresas, con el 65% de los mismos, al igual que el año anterior. Los ingresos en este segmento alcanzaron casi los 850 millones de euros, de los cuales más del 90% provinieron de las líneas dedicadas de datos.

Si se distinguen las líneas dedicadas a datos por tecnología, se observa que perdió peso el *frame relay*, con seis puntos porcen-

tuales menos que el año anterior, aunque siguió representando el 61% del total de los ingresos. Por otra parte, la tecnología IP ganó peso, con el 21% de los ingresos, más de siete puntos porcentuales por encima del nivel del año anterior.

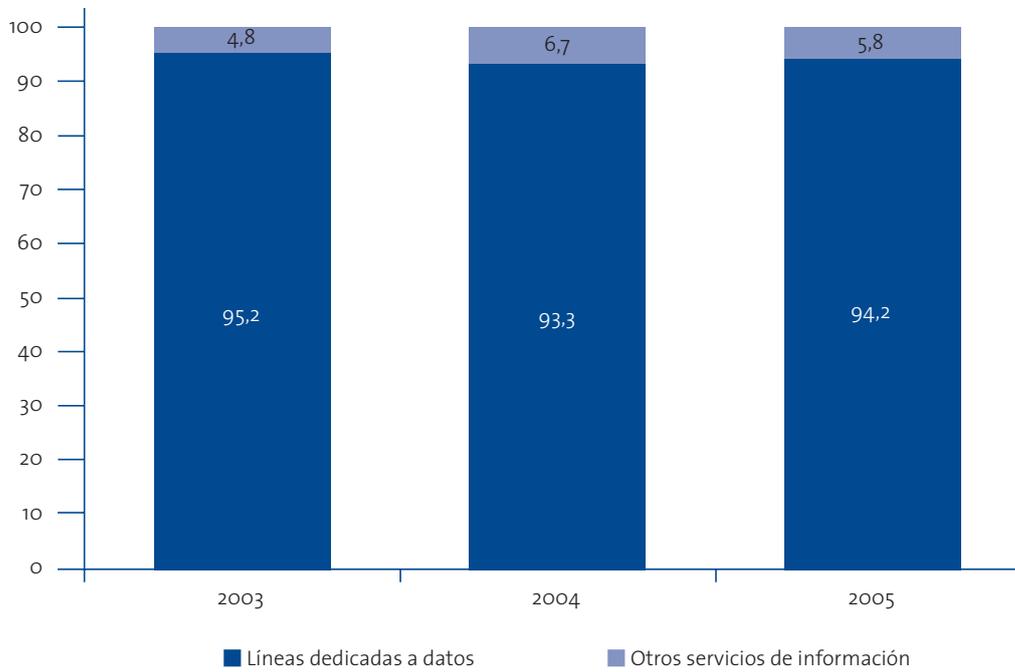
En 2005, el número de clientes del servicio de líneas dedicadas de datos permaneció aproximadamente constante en torno a los 14.200, de los cuales los clientes con líneas de tecnología IP superaron por vez primera a los de líneas dedicadas con tecnología *frame relay*, de forma que los primeros supusieron casi el 38% del total frente al 36% de los segundos.

Telefónica Data España mantuvo su primera posición por cuotas de mercado según ingresos en este segmento con el 64% de los mismos, aunque perdió seis puntos porcentuales. BT España también mantuvo su posición relativa en términos de ingresos con una cuota del 19%.

Los ingresos medios por clientes totales del servicio de transmisión de datos mediante líneas dedicadas de datos aumentaron un 5% interanual.

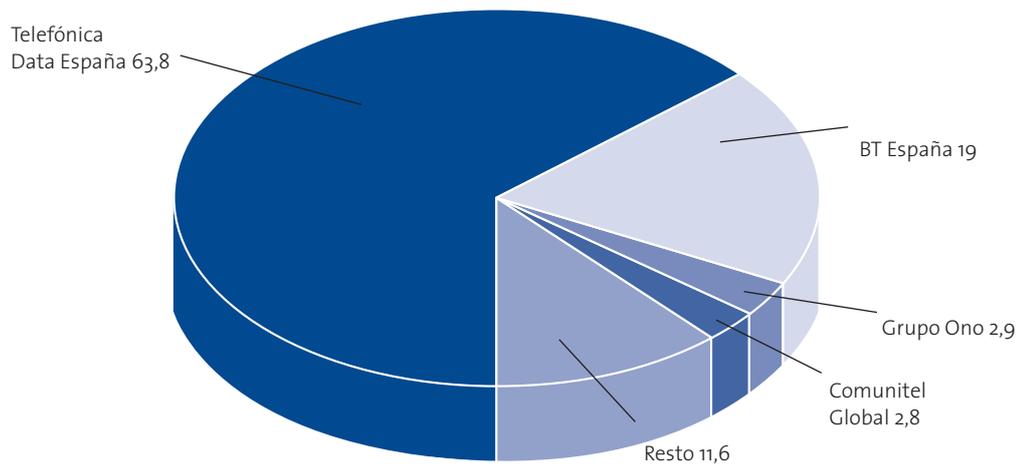
SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

25. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS POR TRANSMISIÓN DE DATOS A CLIENTES FINALES (PORCENTAJE)



Fuente: CMT

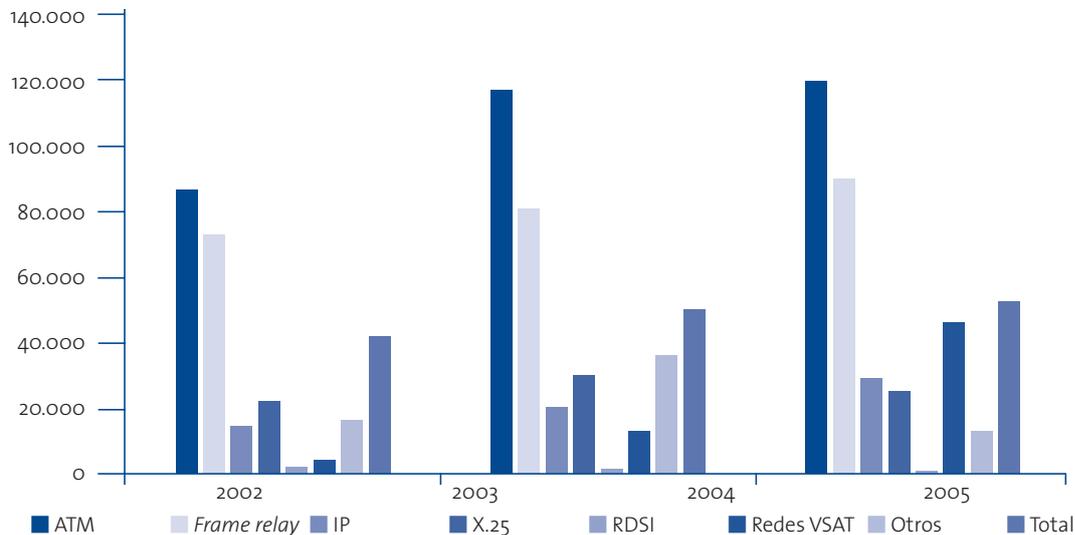
26. CUOTAS DE MERCADO POR INGRESOS DE SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS (PORCENTAJE)



Fuente: CMT

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

27. EVOLUCIÓN DEL INGRESO MEDIO POR CLIENTE DEL SERVICIO DE TRANSMISIÓN DE DATOS MEDIANTE LÍNEA DEDICADA A DATOS (EUROS/CLIENTES)



Fuente: CMT

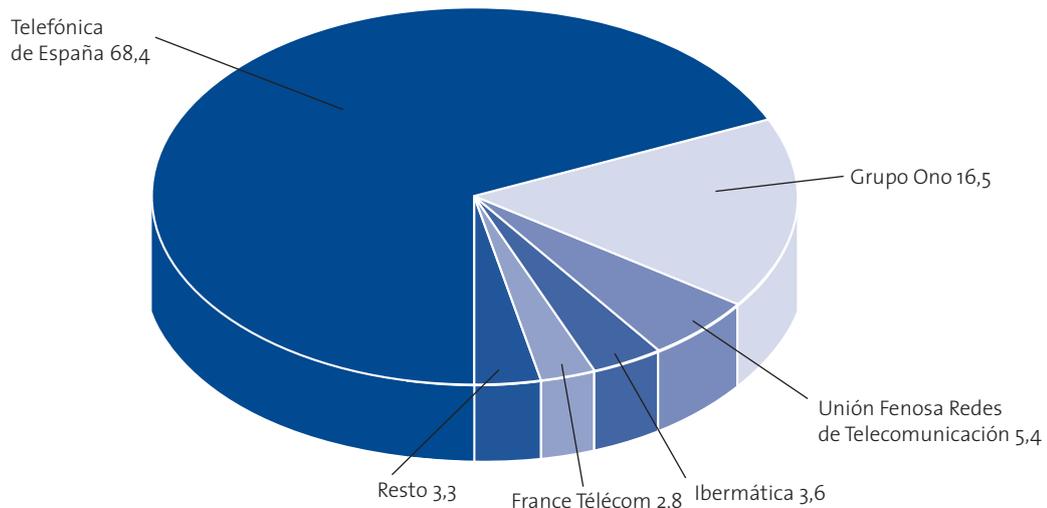
d) Comunicaciones corporativas

Las comunicaciones corporativas engloban todos los servicios asociados al acceso y transmisión de datos a través de las redes de una misma empresa. La gestión y el diseño de las redes los realiza 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.

Este segmento es el de menor generación de ingresos en el área de las comunicaciones de empresa. En el año 2005 los ingresos descendieron el 21%, situándose en 95 millones de euros, a la vez que descendió el 35% el número de clientes, alcanzando la cifra de 850 clientes al año.

En cuanto a las cuotas de mercado por ingresos, Telefónica mantuvo la primera posición con más del 68% del mercado, mientras que el grupo Ono obtuvo una cuota del 17%.

28. CUOTAS DE MERCADO POR INGRESOS DE SERVICIOS DE COMUNICACIONES CORPORATIVAS (PORCENTAJE)



Fuente: CMT

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

2.1.3 MERCADOS MAYORISTAS

a) Descripción y evolución del mercado en 2005

La interconexión en España se puede contratar en dos regímenes distintos: uno basado en tiempo (minutos) como unidad de medida, y otro, el de capacidad, basado en la contratación de enlaces en función exclusivamente de la capacidad de Mbps elegida. Este régimen alternativo de contratación de la interconexión en sus servicios de acceso y de terminación es posible en España desde 2001.

En 2005, aproximadamente el 43% de la interconexión total se contrató mediante este régimen de capacidad. En general, los precios de interconexión en redes fijas continuaron cayendo, aunque a un ritmo menor que en años anteriores. En España, tras la última modificación de la OIR, los precios de interconexión medida por tiempo (minutos) bajaron el 5% en los niveles local, metropolitano y tránsito simple, y el 35 % en el nivel de interconexión en tránsito doble.

Al inicio de la liberalización del sector la práctica totalidad de los servicios de interconexión pasaban por la red del operador histórico, Telefónica. Ocho años después, y una vez que otros operadores han conseguido participaciones significativas en el mercado final, la interconexión se contrata de modo multilateral, aunque los precios regulados impuestos a Telefónica sobre los servicios que ofrece son un punto de referencia muy importante para todos los operadores cuando ofrecen estos servicios por cuenta propia.

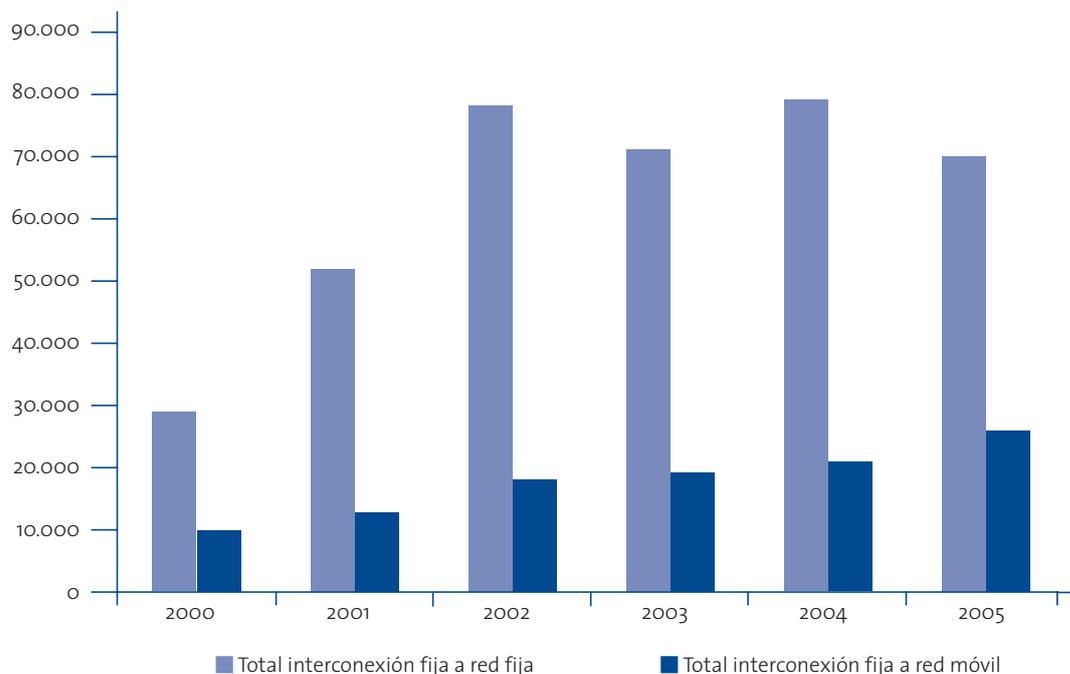
Otro servicio mayorista importante es el alquiler de líneas entre operadores. Después de la modificación de la OIR en noviembre de 2005, los precios mayoristas de las líneas alquiladas descendieron entre el 10% –para los servicios de enlace a cliente de 64 Kbps y nx64 Kbps– y el 33% –para los servicios de enlace a cliente de 2 Mbps, 34 Mbps y 155 Mbps–.

b) Servicios de interconexión a redes fijas

La interconexión engloba varios servicios distintos, básicamente de terminación, de acceso (que pueden ser ambas contratadas tanto en régimen por tiempo como por capacidad) y de tránsito. En 2005 el volumen de interconexión contratada en minutos descendió el 9%. A pesar de esta caída en el tráfico demandado de interconexión, los ingresos aumentaron ligeramente debido al cambio en el patrón de servicios demandados: dado el fuerte aumento del tráfico internacional, son los servicios de tránsito y de terminación internacional los que hicieron aumentar ligeramente la facturación total.

En total se facturaron por interconexión entre operadores casi 1.500 millones de euros en 2005. Se observa un cambio importante en la interconexión entre redes fijas y redes móviles: dado el fuerte aumento sobre el total de líneas y de tráfico originado en las redes móviles ocurrido en 2005, la proporción de servicios de interconexión entre redes fijas cayó del 83% en 2004 al 73% en 2005.

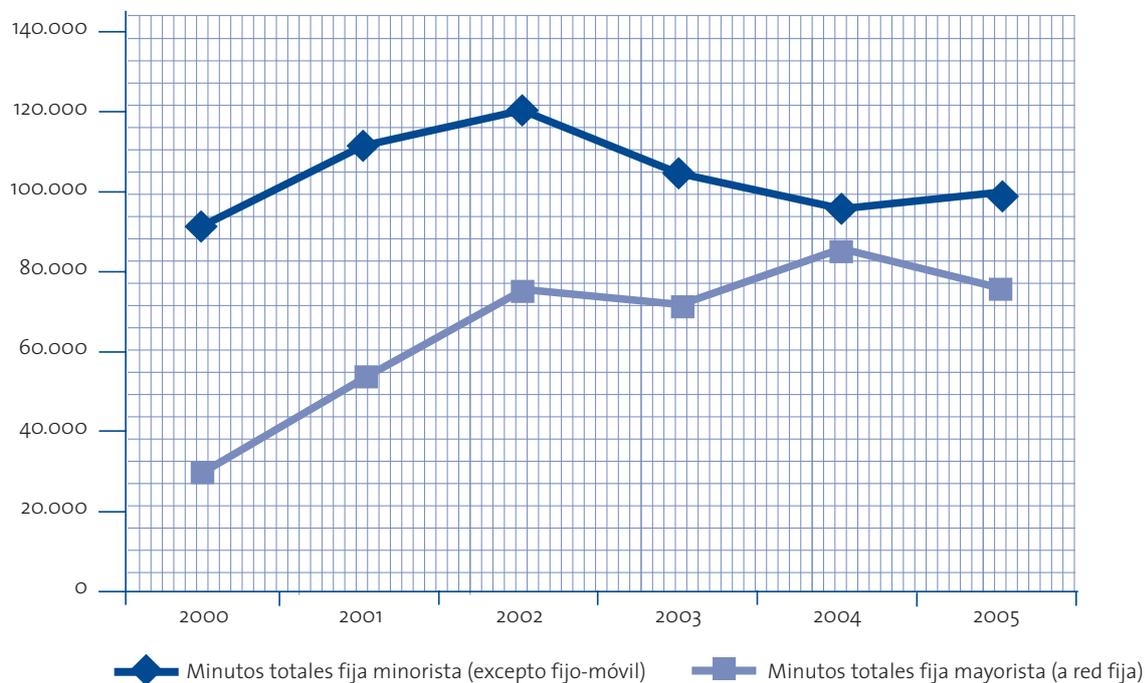
29. EVOLUCIÓN DEL TRÁFICO DE INTERCONEXIÓN FIJA CON DESTINO RED FIJA VS. DESTINO A RED MÓVIL (MILLONES DE MINUTOS/AÑO)



Fuente: CMT

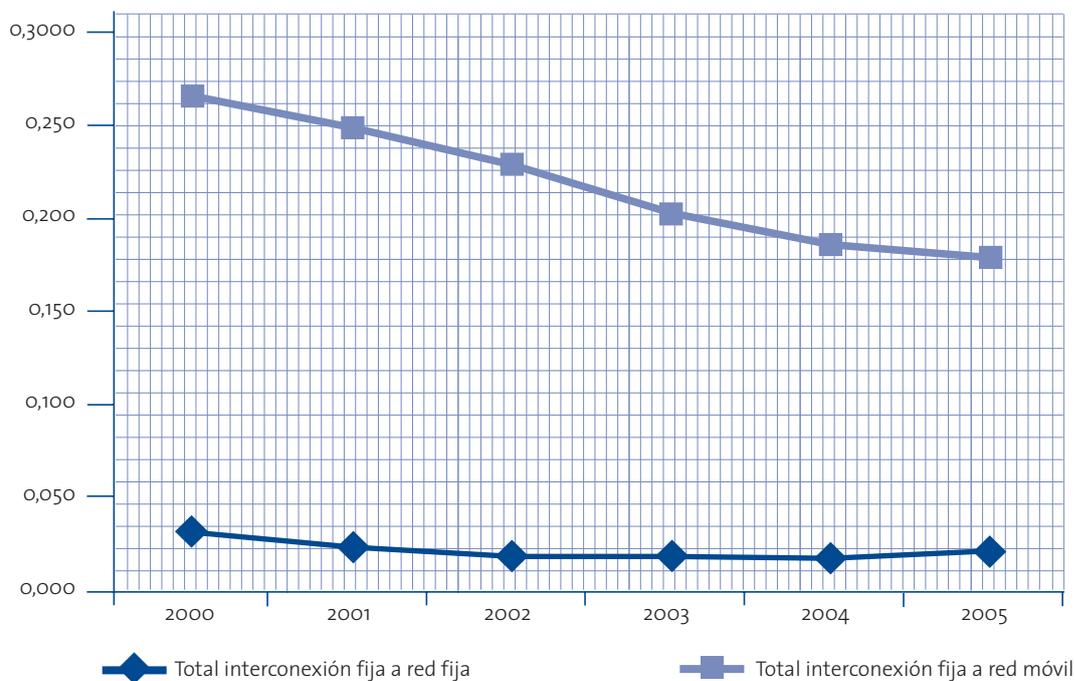
SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

30. EVOLUCIÓN DE LOS MINUTOS CURSADOS MINORISTA VS. MAYORISTA CON ORIGEN-DESTINO EN REDES FIJAS (MILLONES DE MINUTOS/AÑO)



Fuente: CMT

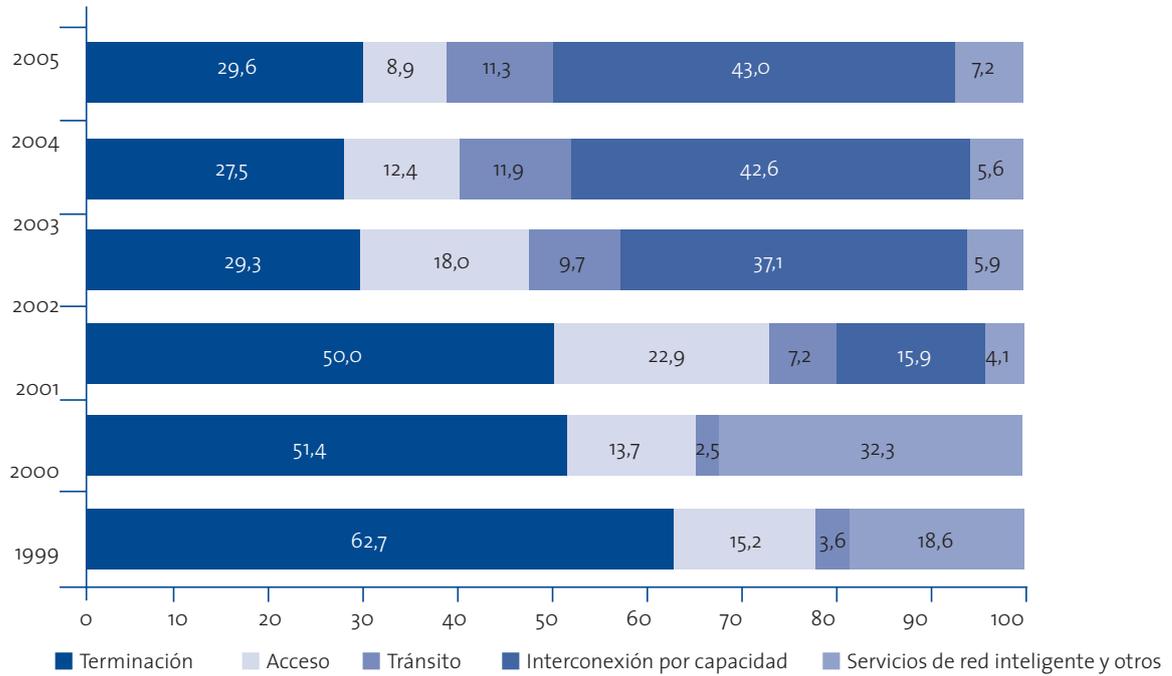
31. EVOLUCIÓN ANUAL DE LOS INGRESOS MEDIOS TOTALES POR MINUTO DE INTERCONEXIÓN FIJA A RED FIJA VS. RED MÓVIL (EUROS/MINUTO)



Fuente: CMT

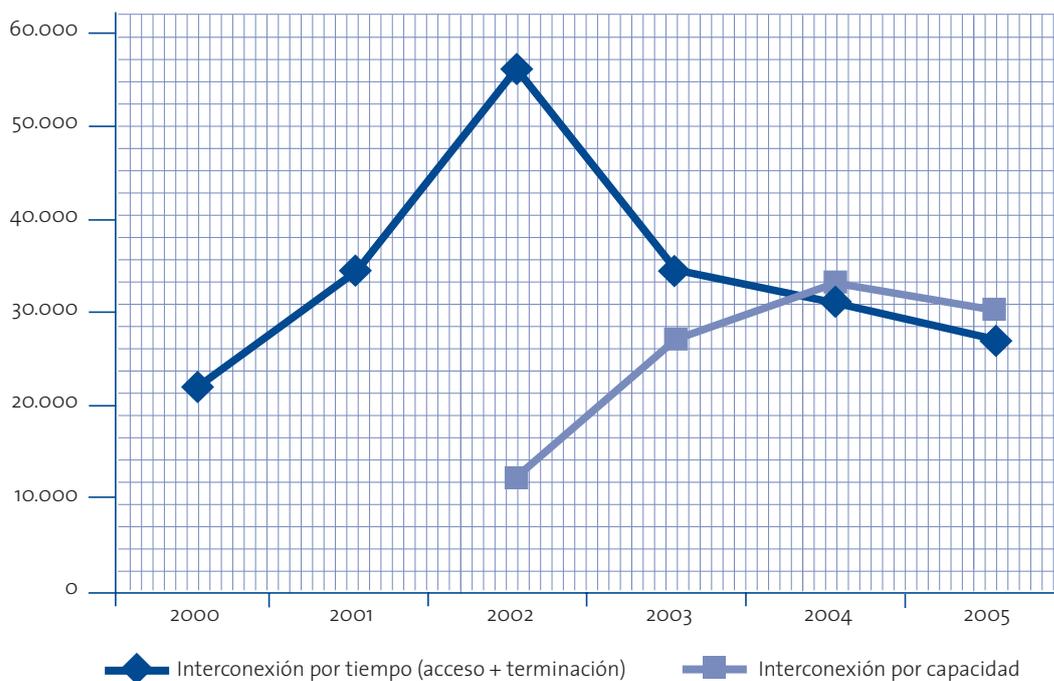
SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

32. PROPORCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DEL TRÁFICO DE INTERCONEXIÓN EN RED FIJA POR TIPO DE TRÁFICO (PORCENTAJE)



Fuente: CMT

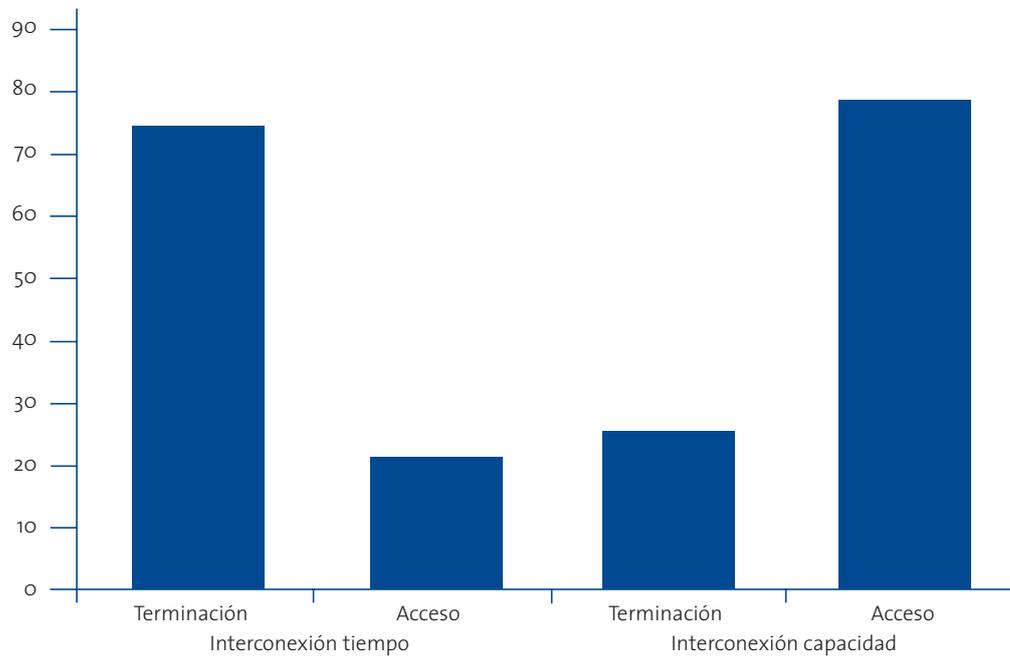
33. EVOLUCIÓN DEL TRÁFICO DE INTERCONEXIÓN A RED FIJA. INTERCONEXIÓN POR CAPACIDAD VS. INTERCONEXIÓN POR TIEMPO-ACCESO + TERMINACIÓN (MILLONES DE MINUTOS/AÑO)



Fuente: CMT

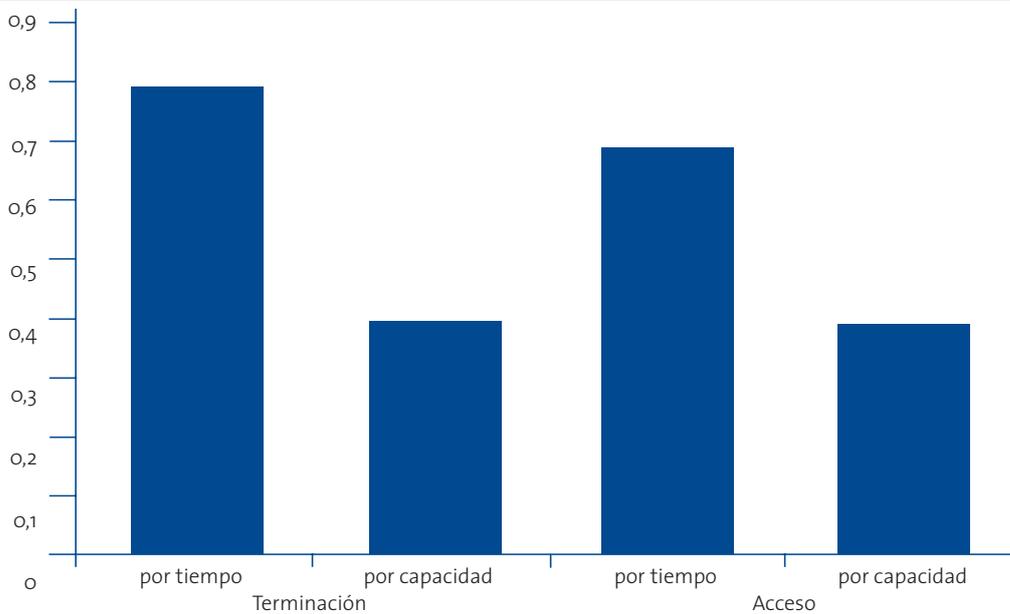
SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

34. PROPORCIÓN DEL TRÁFICO DE SERVICIOS DE ACCESO Y DE TERMINACIÓN EN REDES FIJAS CONTRATADOS EN RÉGIMEN DE TIEMPO Y EN EL DE CAPACIDAD EN 2005 (PORCENTAJE)



Fuente: CMT

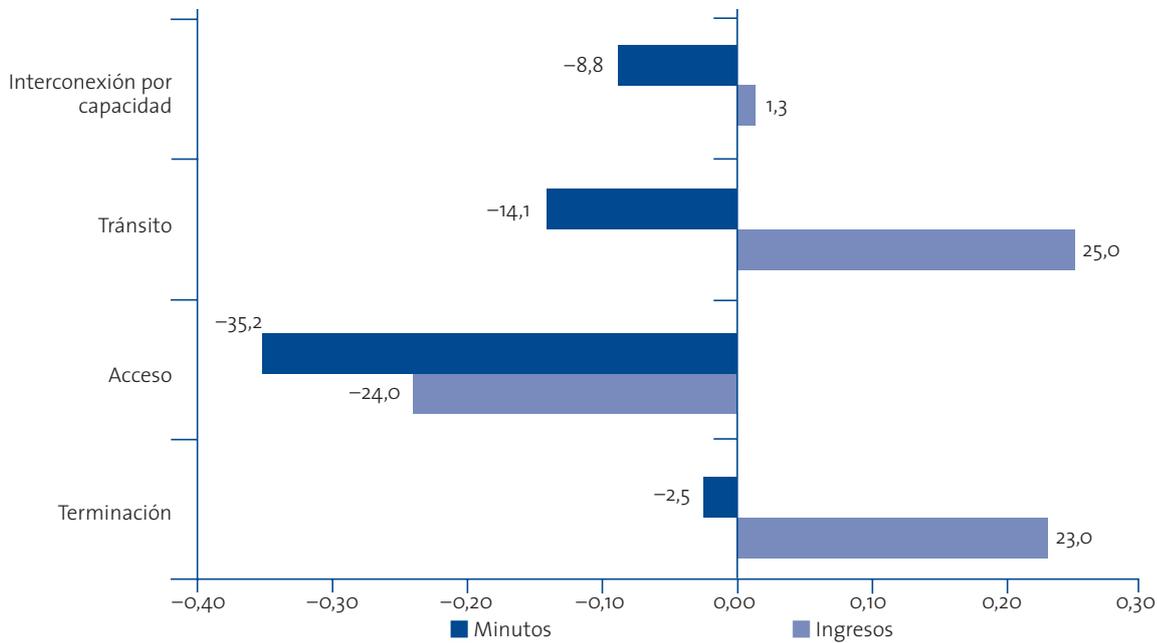
35. INGRESO MEDIO EFECTIVO PARA LOS SERVICIOS DE ACCESO Y DE TERMINACIÓN EN LOS DOS RÉGIMENES DE CONTRATACIÓN (CÉNTIMOS DE EUROS/MINUTO)



Fuente: CMT

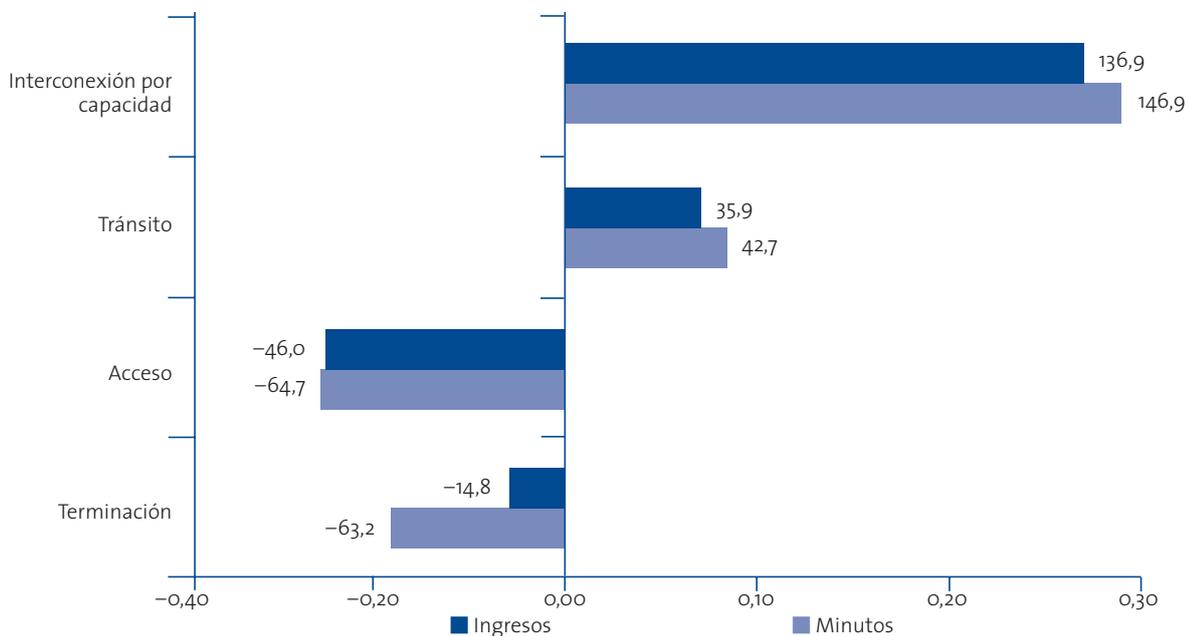
SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

36. VARIACIÓN INTERANUAL DE TRÁFICO E INGRESOS, POR TIPO DE INTERCONEXIÓN EN RED FIJA EN 2005/2004 (PORCENTAJE)



Fuente: CMT

37. VARIACIÓN INTERANUAL DE TRÁFICO E INGRESOS POR TIPO DE INTERCONEXIÓN EN RED FIJA EN 2005/2002 (PORCENTAJE)

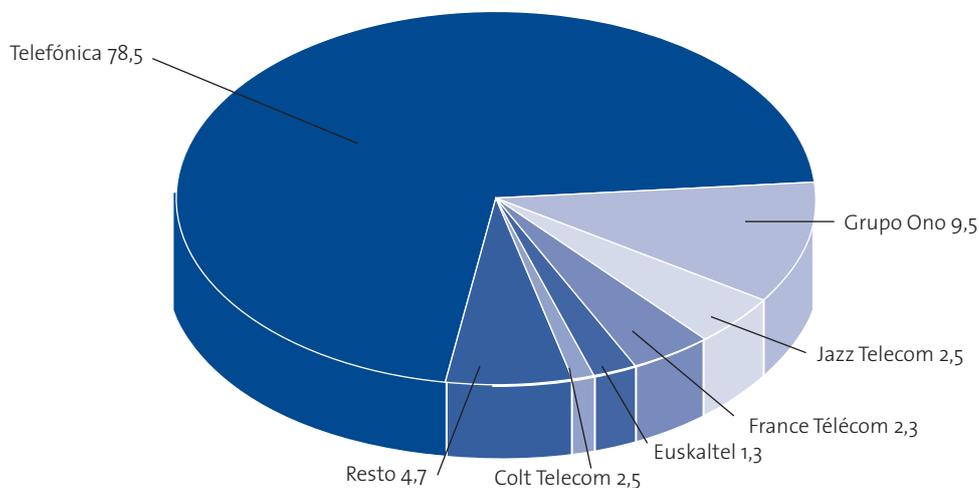


Fuente: CMT

Si se compara el total de minutos consumidos por los usuarios finales (exceptuando el tráfico fijo-móvil) con el total de minutos demandados de interconexión, se observa que éstos últimos suponen el 74% de los minutos finales efectivamente utilizados.

Esto es, tres cuartas partes del tráfico en redes fijas es *off net*, lo que implica a operadores distintos. Esta proporción es totalmente diferente en redes móviles, prácticamente la inversa.

38. CUOTAS DE MERCADO POR TRÁFICO DE INTERCONEXIÓN FIJA POR GRUPOS DE OPERADORES (PORCENTAJE)



Fuente: CMT

Comparar el precio medio por minuto de interconexión en redes fijas y en móviles es complicado en cuanto se trata de dos conjuntos de servicios regulados desde el inicio de un modo diferente sobre los cuales se prestan servicios minoristas distintos, con precios y pesos sobre la demanda final también heterogéneos. De todos modos, y como ilustración del valor que uno y otro segmento generan a nivel mayorista, se observa que si bien las redes fijas generaron el 73% de los minutos totales de interconexión, éstas supusieron solamente el 24% del total facturado. Justamente lo inverso que las redes móviles, las cuales generan el 26% de los minutos pero obtuvieron las tres cuartas partes de los ingresos.

En 2005 se observó un aumento del ingreso medio por minuto, de la interconexión en red fija. Este aumento es producto de un efecto cantidad: la interconexión en minutos disminuyó en España en 2005 y gran parte de ella se contrató en régimen de capacidad con unos circuitos que se pueden ajustar al tráfico pero no de un modo instantáneo. Por ello, el precio medio aumentó ligeramente. Igualmente, los patrones de consumo de algunos tráficos experimentaron algunas variaciones en 2005.

La evolución de la distribución de los distintos tráficos de interconexión en redes fijas muestra un claro cambio con la introducción en 2001 del régimen por capacidad, el cual es demandado para los servicios de acceso y de terminación.

Desde el año 2004 el tráfico de interconexión por capacidad está por encima del tráfico de interconexión por tiempo en terminación y en acceso. En 2005 fue el 12% superior.

Si se suman los minutos efectivamente consumidos en ambos regímenes (29.394 millones de minutos), se obtiene que el 78% se contrataron en 2005 en el régimen de capacidad. Para el servicio de terminación, en cambio, fue el régimen de tiempo el que más se

demandó, con el 74% de los minutos contratados, y solamente el 21% bajo la modalidad de capacidad. La importancia de este régimen de contratación de servicios de interconexión basado en capacidad fue muy alta y del total de minutos de interconexión cursados en redes fijas, el 43% fue contratado en la modalidad de capacidad.

La interconexión por capacidad posibilita ganancias de eficiencia específicas al operador que la contrata, ya que incurre en un coste fijo en la contratación de enlaces que después puede distribuir óptimamente a través de las franjas horarias (horas pico/valle) y derivar así economías de alcance. Asimismo, es posible explotar también economías de escala en la contratación de enlaces, al existir una relación no lineal entre el número de circuitos contratados y el número de minutos que se pueden transmitir para un parámetro de calidad fijado. Se observa de hecho cómo el precio medio agregado por minuto utilizado tanto para el acceso como para la terminación es prácticamente la mitad del obtenido en el régimen por capacidad, si se compara con el precio medio efectivo del minuto obtenido en el régimen por tiempo.

Los tráficos de interconexión en red fija cayeron con respecto al año precedente en todos los tipos, principalmente el de acceso (35% interanual). Los ingresos por interconexión disminuyeron consecuentemente el 24%. En cambio, los ingresos por interconexión de tránsito y terminación aumentaron. En los servicios contratados tanto en régimen de tiempo como en régimen de capacidad se observó la misma tendencia que en el total: disminución de la demanda de minutos que ha conducido a un menor aprovechamiento de los circuitos contratados y, por consiguiente, a un ligero aumento del precio medio efectivo pagado por minuto cursado en esta modalidad.

En el periodo 2002-2005 se detecta la clara sustitución de los servicios de acceso y de terminación en régimen de tiempo por

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

los mismos servicios contratados mayoritariamente en régimen de capacidad. La demanda de servicios de tránsito también aumentó.

Las cuotas de mercado por tráfico de interconexión fija total aumentaron ligeramente para Telefónica, mientras que su competidor principal en este mercado, el grupo Ono, después de la compra de Auna, aumentó sustancialmente su cuota hasta alcanzar el 10% del tráfico total.

c) Servicios de alquiler de circuitos

En 2005, el número total de circuitos alquilados mayorista descendió el 2%, lo que supone un porcentaje menor que en años anteriores. Durante los últimos cuatro años se ha producido una redistribución entre las diferentes clases de circuitos alquilados. Los circuitos digitales de baja capacidad se han sustituido princi-

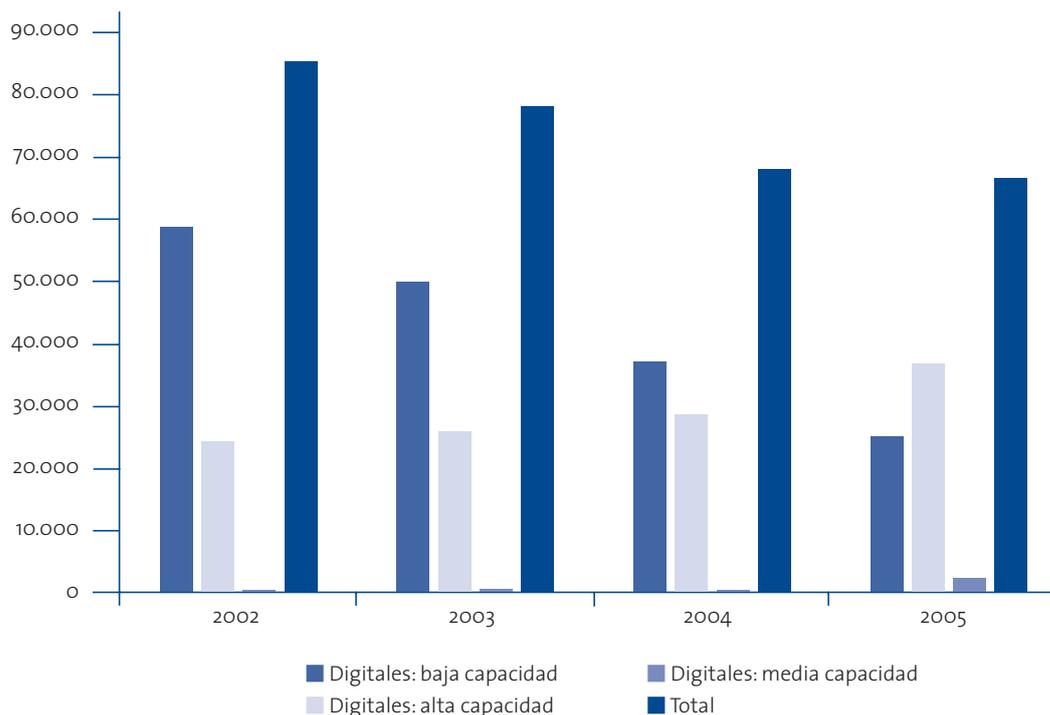
palmente por circuitos digitales de capacidad media y, en menor medida, por circuitos de alta capacidad.

Los ingresos totales por circuitos mayoristas alcanzaron más de 580 millones de euros, lo que supuso un incremento interanual del 6%. Los ingresos por el alquiler de circuitos para capacidad portadora supusieron el 60% del total.

Telefónica fue el operador líder por cuotas de mercado según ingresos en el mercado de servicios de alquiler de circuitos a operadores con el 71% del mercado; le siguió el grupo Ono con una cuota del 14%.

Las cuotas de mercado medidas por clientes en el mercado de servicios de alquiler de circuitos a operadores situaron a BT España como el operador de mayor cuota, con el 34% de los clientes; en segundo lugar se situó Colt, con el 11% de los clientes.

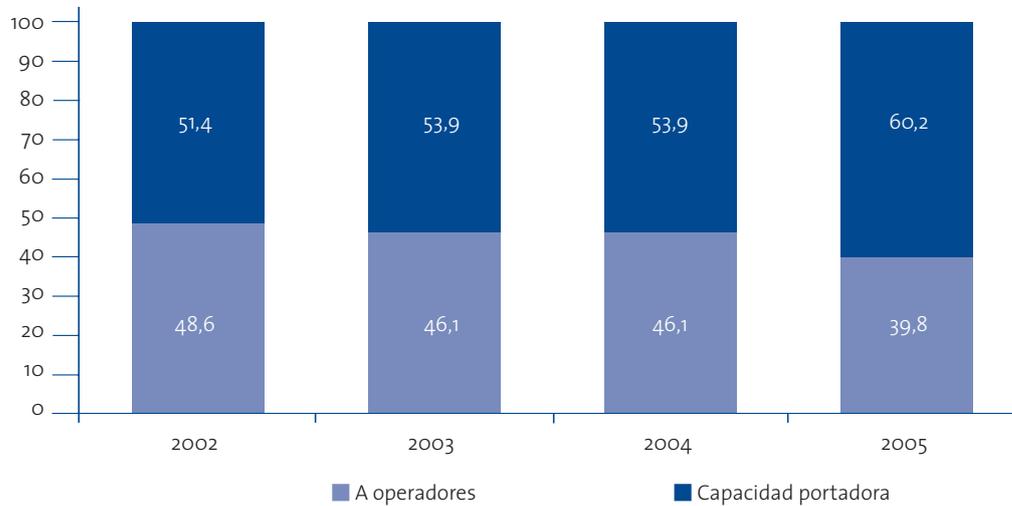
39. EVOLUCIÓN NÚMERO DE CIRCUITOS ALQUILADOS POR CLASE (CIRCUITOS/AÑO)



Fuente: CMT

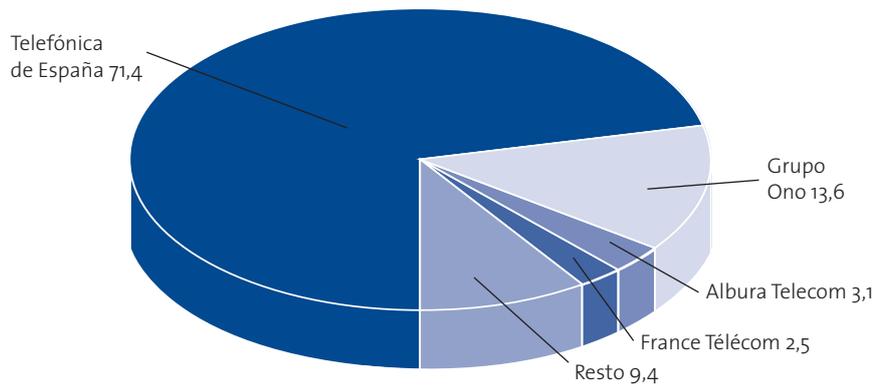
SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

40. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE LOS INGRESOS POR CIRCUITOS ALQUILADOS A OPERADORES POR TIPO CIRCUITO (PORCENTAJE)



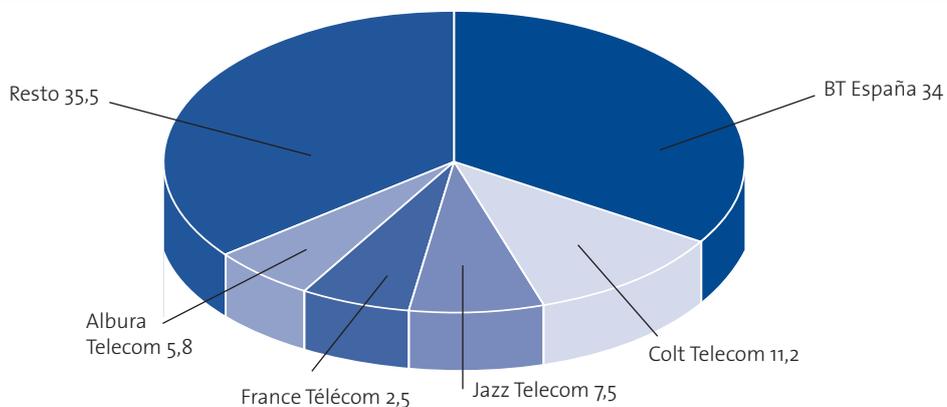
Fuente: CMT

41. CUOTAS DE MERCADO POR INGRESOS DE SERVICIOS DE ALQUILER DE CIRCUITOS A OPERADORES (PORCENTAJE)



Fuente: CMT

42. CUOTAS DE MERCADO POR CLIENTES DE SERVICIOS DE ALQUILER DE CIRCUITOS A OPERADORES (PORCENTAJE)



Fuente: CMT

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

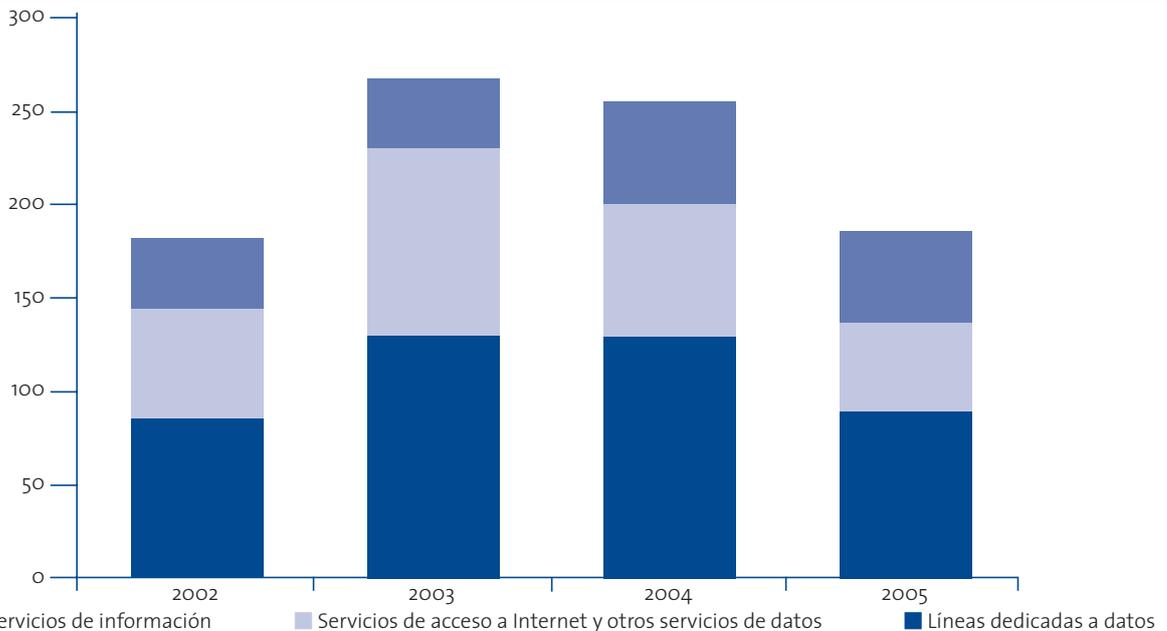
d) Servicios de transmisión de datos a operadores

Los ingresos por servicios de transmisión de datos disminuyeron un 27% interanual, con un descenso del 31% de los ingresos por líneas dedicadas de datos.

El número de clientes de servicios de transmisión de datos descendió el 34% en 2005, aunque los clientes de líneas dedicadas de datos descendieron el 7%. Estos clientes supusieron el 56% del total.

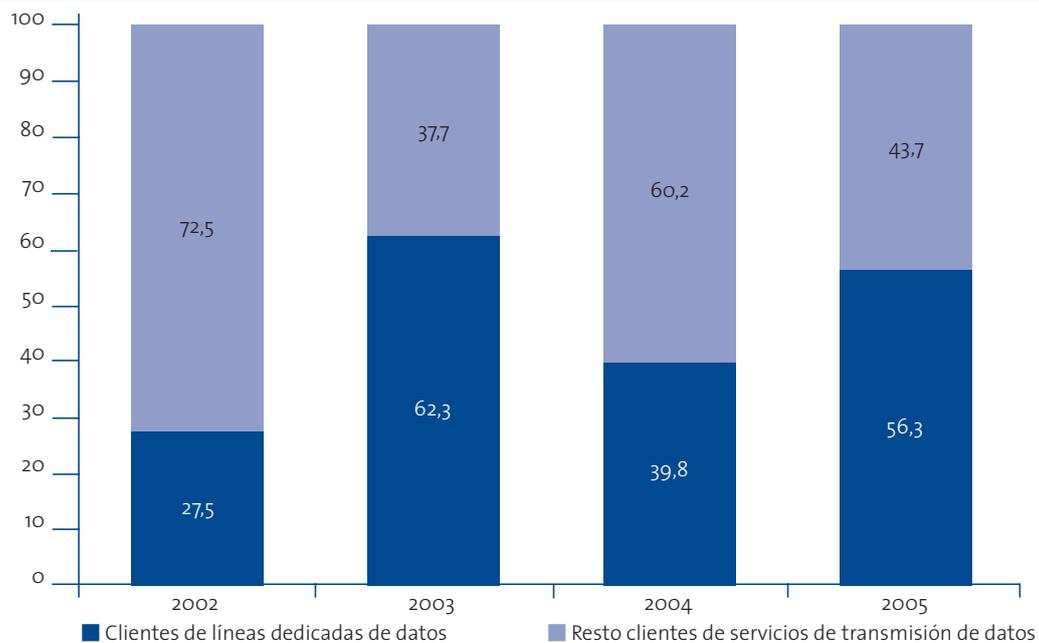
En la distribución de los clientes de líneas dedicadas de datos se

43. EVOLUCIÓN INGRESOS POR SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS Y TECNOLOGÍA (MILLONES DE EUROS/AÑO)



Fuente: CMT

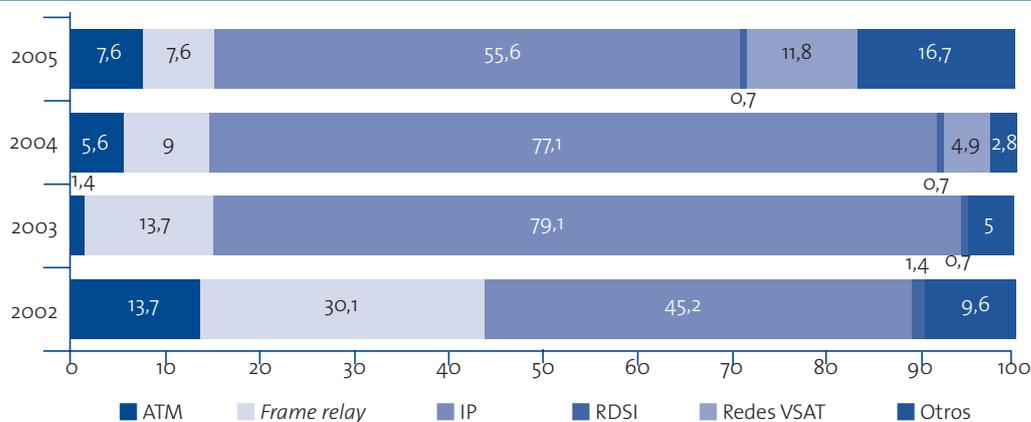
44. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE CLIENTES DE SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS (PORCENTAJE)



Fuente: CMT

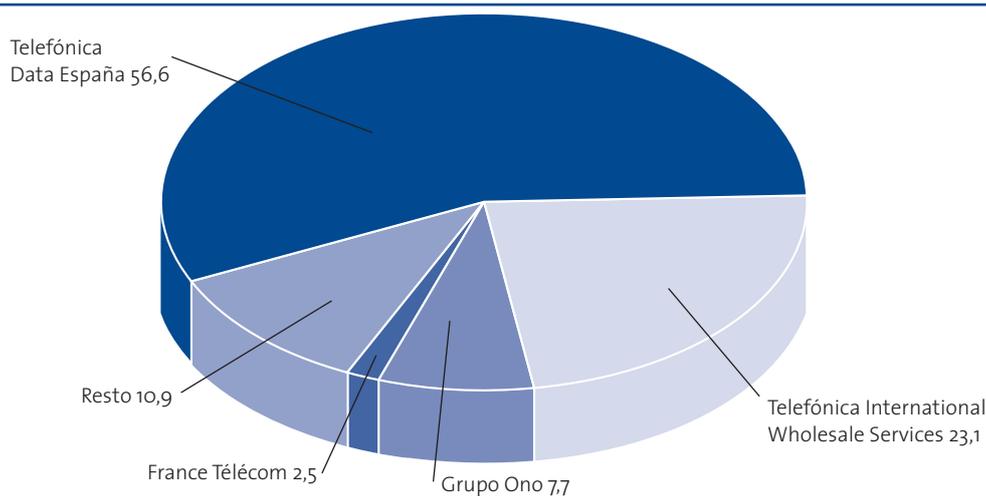
SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

45. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE CLIENTES POR LÍNEAS DEDICADAS DE DATOS POR TIPO TECNOLOGÍA (PORCENTAJE)



Fuente: CMT

46. CUOTAS DE MERCADO POR INGRESOS DE SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS (PORCENTAJE)



Fuente: CMT

aprecia un fuerte descenso de las líneas IP, contrarrestado por un aumento de clientes de redes VSat y otras tecnologías.

El grupo Telefónica obtuvo una cuota conjunta por ingresos en este mercado del 80%, mientras que el grupo Ono tuvo una cuota del 7,7%. En el año 2005, el grupo Telefónica aumentó 15 puntos porcentuales su cuota conjunta de mercado gracias al aumento de Telefónica Data España que pasó del 46% al 57% del mercado.

e) Evolución del mercado y mecanismos regulatorios

Los servicios de interconexión sobre redes fijas, cruciales desde el inicio del proceso liberalizador, evolucionan ya sin grandes conflictos que hayan requerido la intervención del regulador.

En este contexto, la modificación de la Oferta de Interconexión de Referencia (OIR) de Tesau en el año 2005, afectó de modo más destacado a los aspectos relativos a los circuitos cuyos precios debieron ser objeto de una revisión profunda.

La interconexión por capacidad ha continuado representando un volumen importante sobre el conjunto de los servicios de interconexión contratados por los operadores, permitiéndoles la configuración de ofertas de voz con tarifas planas y promociones empaquetadas por servicios de banda ancha. No obstante, de los datos recogidos en el capítulo estadístico, se concluye que se ha producido un menor aprovechamiento de las capacidades contratadas por los operadores que puede estar relacionada con el descenso del tráfico global gestionado y con la utilización de redes IP. Los instrumentos de compartición de recursos de interconexión se muestran, consecuentemente, útiles para permitir la rentabilización de los contratados por los operadores.

Respecto a los servicios mayoristas, el año 2005 estuvo presidido por la intervención en todo lo que afecta a la Oferta de acceso al Bucle de Abonado (OBA) de Tesau, cuyos problemas de implantación efectiva habían lastrado el desarrollo de la desagregación en España con un importante impacto en el desarrollo de los servicios de banda ancha.

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

Además, la aplicación de los mecanismos de acceso indirecto al bucle de abonado, igualmente regulados a través de la OBA, ha sido el otro elemento de intervención regulatoria. Ambos mecanismos se detallan más detenidamente en el apartado relativo a los servicios de acceso a Internet, debido a que son las vías que fundamentalmente se utilizan en los servicios mayoristas recogidos en la OBA.

Las resoluciones de la CMT en relación con los incumplimientos en materia de ubicación y tendidos de cable han marcado un punto de inflexión en la evolución de la desagregación, que experimentó un crecimiento relevante el último trimestre de 2005 y que prosiguió en el primer semestre de 2006 con alrededor de 600.000 bucles desagregados.

2.2 COMUNICACIONES MÓVILES

2.2.1 MERCADOS MINORISTAS

a) Introducción

El ejercicio 2005 fue de fuerte crecimiento en el negocio por redes móviles en España. Los ingresos por servicios finales de los operadores móviles ascendieron a 13.621 millones de euros, igualándose prácticamente a los obtenidos por los operadores de redes fijas (operadores de cable incluidos). Las líneas celulares aumentaron en 4,1 millones, hasta un total de 42 millones de líneas, que supone una penetración del 96,8% medida sobre la población total, superior a la registrada como media en la UE 15.

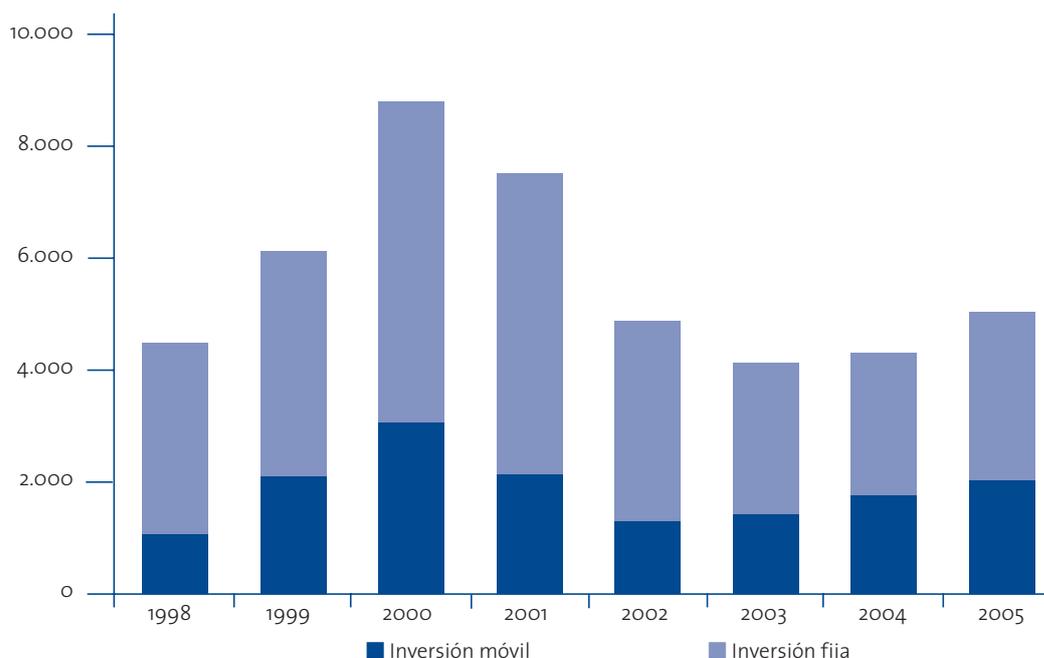
El consumidor recibió este año mejores ofertas: el ingreso medio por minuto de voz bajó ligeramente, aunque de modo más significativo en las llamadas que ocurren dentro de una misma red (*on net*). Más de 3,3 millones de líneas cambiaron de operador en el año, lo que sitúa a España como el país con la tasa de portabilidad más elevada de toda la UE. Ya está disponible, al menos para las ciudades medias y grandes, la red de 3G-UMTS con la oferta de banda ancha y de servicios que esta red posibilita, aunque se observa que la demanda de servicios por 3G no es muy significativa.

La inversión en este mercado ascendió a 2.069 millones de euros, y creció el 18% con respecto al anterior año. Los operadores han continuado con el despliegue de las redes 3G, al mismo tiempo que lanzaban nuevos servicios finales que utilizan el ancho de banda de estas nuevas redes. A pesar de incrementos también significativos en los ingresos por operaciones y del Ebitda, que se situó a fin de año en 7.338 millones de euros, aumentó también el endeudamiento registrado en 2005.

Los tres operadores activos en el mercado español son también jugadores relevantes en el entorno europeo y mundial. Este año Orange, filial del grupo France Télécom, se hizo con el control de Amena, el tercer operador español.

En octubre de 2005, Telefónica cerraba la compra de O2, operador móvil de importancia en Reino Unido y Alemania, por un importe de 26.000 millones de euros. Esta operación supuso la entrada de Telefónica como operador móvil en varios países de la Unión

47. EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN (MILLONES DE EUROS)



Fuente: CMT

Europea. Con esta adquisición Telefónica consiguió una base de clientes de servicios móviles de más de 116 millones en todo el mundo.

b) Situación económico-financiera del sector

El año 2005 fue un ejercicio muy positivo para los operadores móviles. Todos incrementaron sus ingresos, su base de clientes con lo que han explotado mejor sinergias propias derivadas del tamaño, han invertido en despliegue de redes 3G y en el lanzamiento de productos nuevos.

Los parámetros que reflejan la rentabilidad del sector han mejorado en 2005. El *ebidta* aumentó el 7% y el *free cash flow* el 9% respecto a 2004. Estos flujos de rentabilidad compensaron prácticamente el aumento del endeudamiento. La ratio deuda/*Ebidta* se mantuvo constante y próxima a dos.

Los operadores móviles se caracterizan por un alto nivel de productividad, donde la relación clientes/empleo es muy alta, comparada con la obtenida para los operadores de redes fijas. Los tres operadores activos dan empleo a más de 10.000 personas, que gestionan 42 millones de líneas activas.

Las estrategias de los operadores se han centrado en mantener o mejorar su base de clientes, intentando captar clientes de competidores, en especial a través de la oferta de precios atractivos para servicios realizados dentro de una misma red, *on net*, y el uso del mecanismo de la portabilidad de número, intensivamente utiliza-

do a lo largo de todo el año con más de 3,3 millones de líneas finales que cambiaron de operador sólo en 2005.

La competencia por la cuota de mercado ha conducido a los operadores a ampliar sus ofertas comerciales, con la subvención de terminales con mejores prestaciones –que utilizan tanto red GSM como UMTS–, oferta de programas de puntos con el objetivo de fidelizar, oferta de paquetes de llamadas a números preferentes y de regalo de bonos de volumen de minutos de llamadas y de mensajes cortos (SMS) y de mensajes multimedia (MMS), con el objetivo de lograr migrar clientes desde la modalidad de prepago hacia la de contrato, fidelizar de este modo mejor a los usuarios y captar clientes de redes rivales.

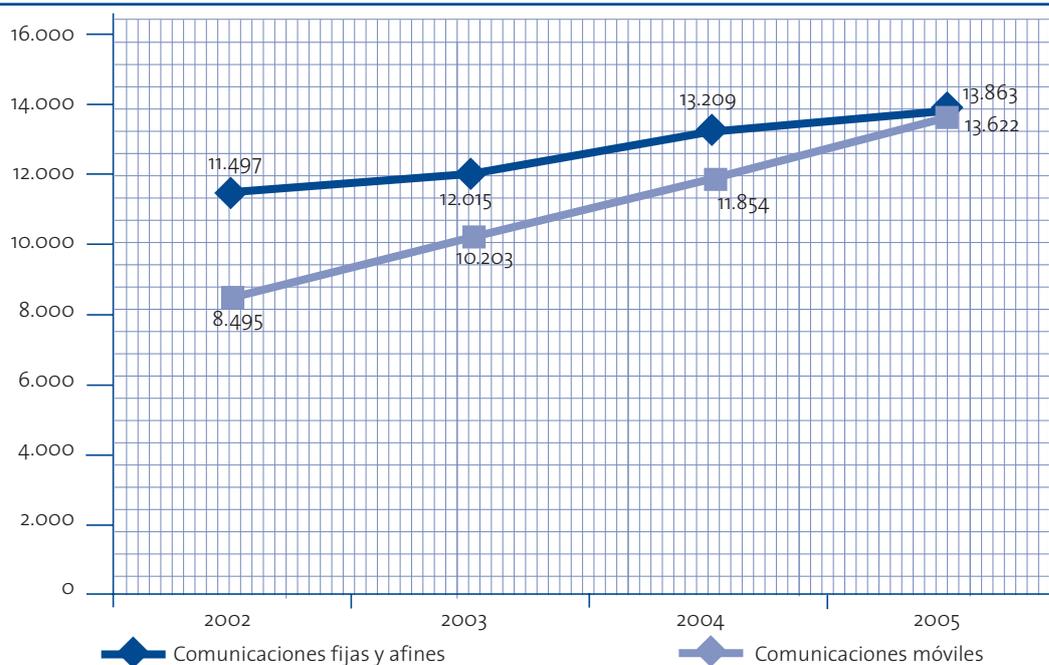
Todo este proceso ha ido acompañado de un importante gasto en publicidad con el objetivo de empujar la demanda por servicios a través de sus redes, muy en especial por las de tercera generación. El lanzamiento de los servicios de 3G-UMTS comenzó a finales de 2004 y en 2005 se amplió. Se espera que a medio plazo se produzca una demanda intensa de servicios por las redes 3G, si bien de momento el impacto de estos servicios en ingresos, tráfico y clientes usuarios de estos servicios es aún escaso.

c) Descripción y evolución del mercado en 2005

– Ingresos

En 2005 la facturación por servicios finales fue de 13.622 millones de euros, el 85% de los mismos relacionados con servicios de voz.

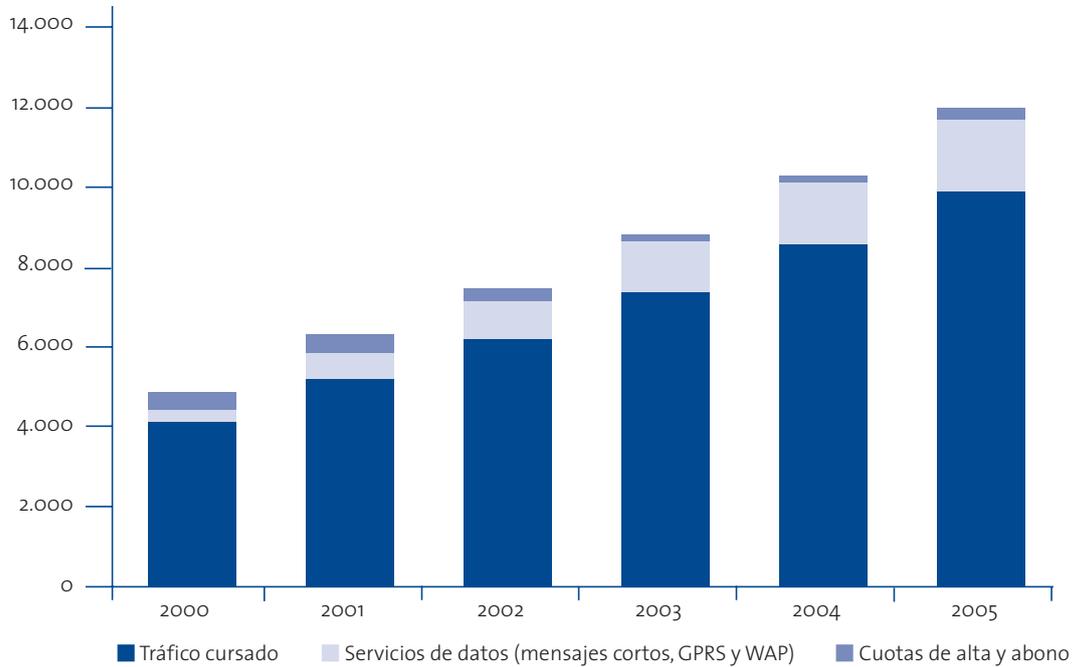
48. EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS POR SERVICIOS FINALES EN TELEFONÍA FIJA Y MÓVIL (MILLONES DE EUROS)



Fuente: CMT

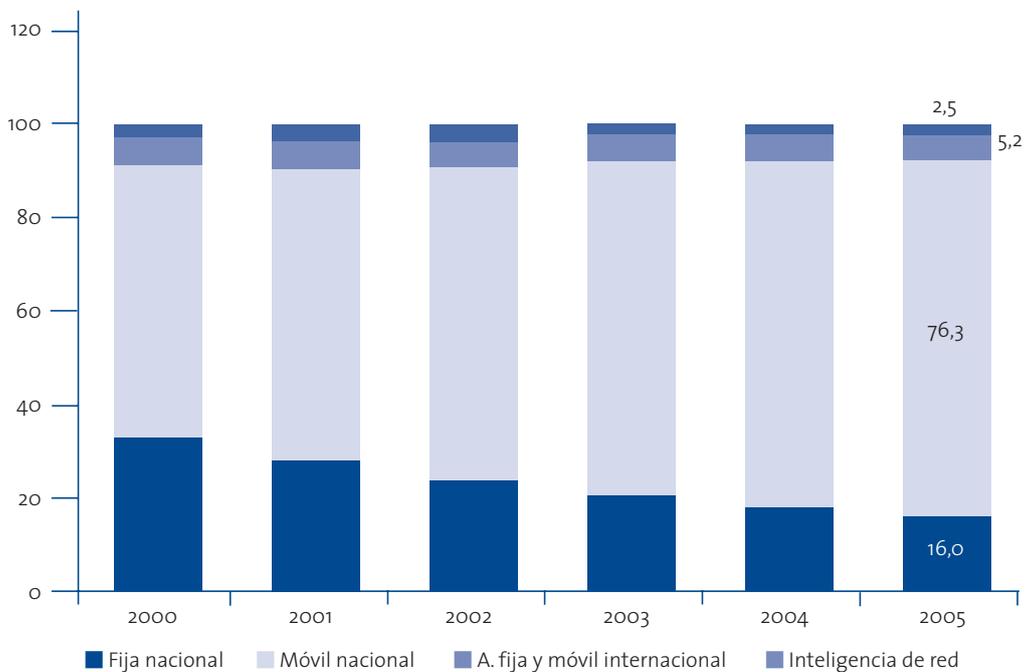
SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

49. INGRESOS POR SERVICIOS FINALES (MILLONES DE EUROS)



Fuente: CMT

50. EVOLUCIÓN DE LA COMPOSICIÓN DE INGRESOS POR TRÁFICO (%/TOTAL)



Fuente: CMT

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

Los operadores de redes móviles ya ingresan una cuantía prácticamente igual a la que ingresan todos los operadores de redes fijas, incluyendo los servicios de Internet por redes fijas, por la venta de servicios finales.

Desagregando los ingresos por el tipo de servicio, se observa la importancia que los servicios de voz tienen hoy en este segmento. En la modalidad de postpago siempre ha existido la cuota de abono mensual, a cambio normalmente de menores precios unitarios por unidad de consumo utilizada después. Desde 2002 la cuota de abono mensual experimentó una transformación importante, ya que los operadores introdujeron franquicias de minutos por servicios de voz. Los operadores móviles representan el 85% de la facturación final. El 15% de los ingresos finales procedieron de servicios de datos, bien sobre la red 3G, GPRS o GSM (SMS y MMS). A pesar del reducido peso aún de los servicios de datos por redes móviles, es importante señalar que duplicó el volumen de ingresos generado en el anterior año. Con la introducción comercial de las redes 3G-UMTS se espera que sea el tráfico de datos, a través de estas redes con anchos de banda importantes, el componente que más aumente en ingresos y en importancia total. En 2005 todavía no se observó esta relevancia, por lo que el tráfico de voz siguió siendo el motor del segmento.

Salvando las diferencias absolutas en precios que existen en un mismo servicio prestados sobre red móvil, usualmente mucho más caro que por red fija, a lo largo de los años se puede apreciar cómo

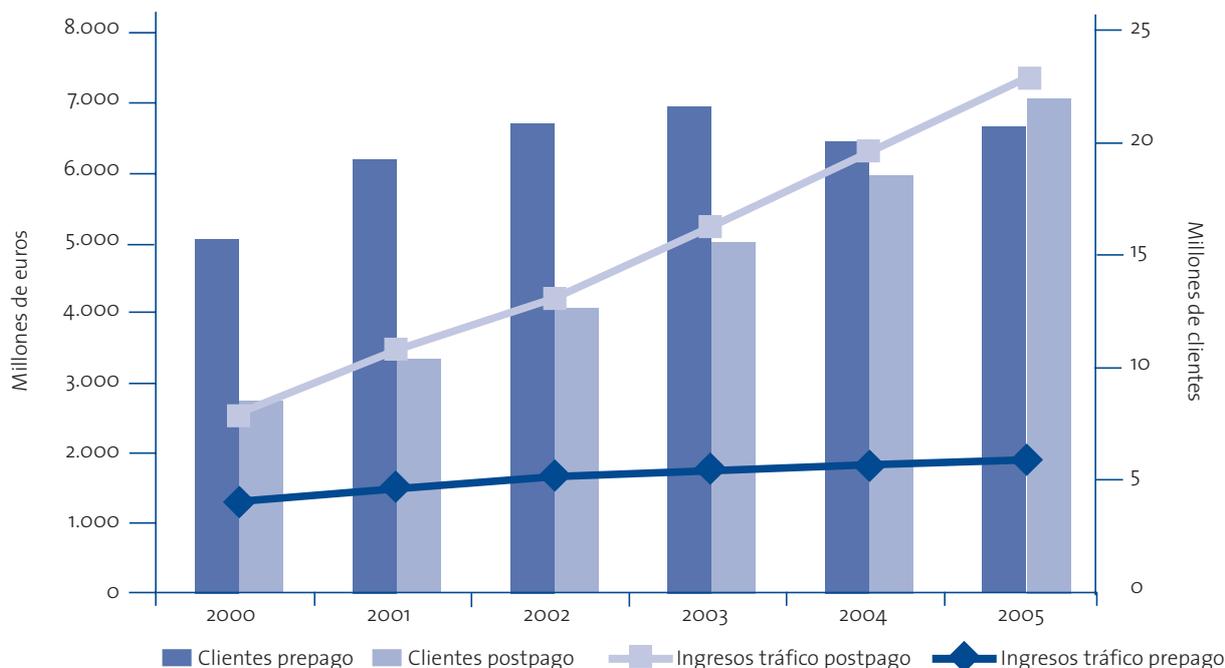
crece la importancia que sobre el total de ingresos tienen los servicios prestados entre redes móviles (incluyendo los *on net*), en contraste con la pérdida de importancia que sobre el total tienen los ingresos de servicios que implican a las redes fijas. El 76% de los ingresos totales en 2005 procedían de servicios prestados bien a otra red móvil, bien dentro de la red de cada operador móvil.

Por lo que se refiere al modo de facturación el prepago fue un instrumento comercial crucial para conseguir mayor velocidad de penetración en los servicios móviles. Progresivamente los operadores móviles han ido diseñando ofertas tarifarias que incentivaban la migración de clientes desde la modalidad de prepago a la modalidad de contrato. Los precios de los servicios eran normalmente superiores en prepago que en contrato, aunque en el periodo 2003-2005 se acercaron los precios medios en ambas modalidades. Aun así, las ofertas comerciales en modalidad de contrato son más atractivas incluso para usuarios no muy intensivos del servicio. Si bien en los primeros años de la telefonía móvil eran mayoría los clientes que adoptaban la modalidad de prepago, desde 2003 se observa un crecimiento importante en la modalidad de contrato y una paulatina disminución en el número de líneas de prepago. De hecho es en 2005 cuando el número de líneas en contrato superó al de líneas activas en prepago.

Los ingresos derivados de una línea activa representativa en una y en otra modalidad son también diferentes. Los mejores precios ofrecidos por unidad de servicio en las ofertas de contrato, unido a

2

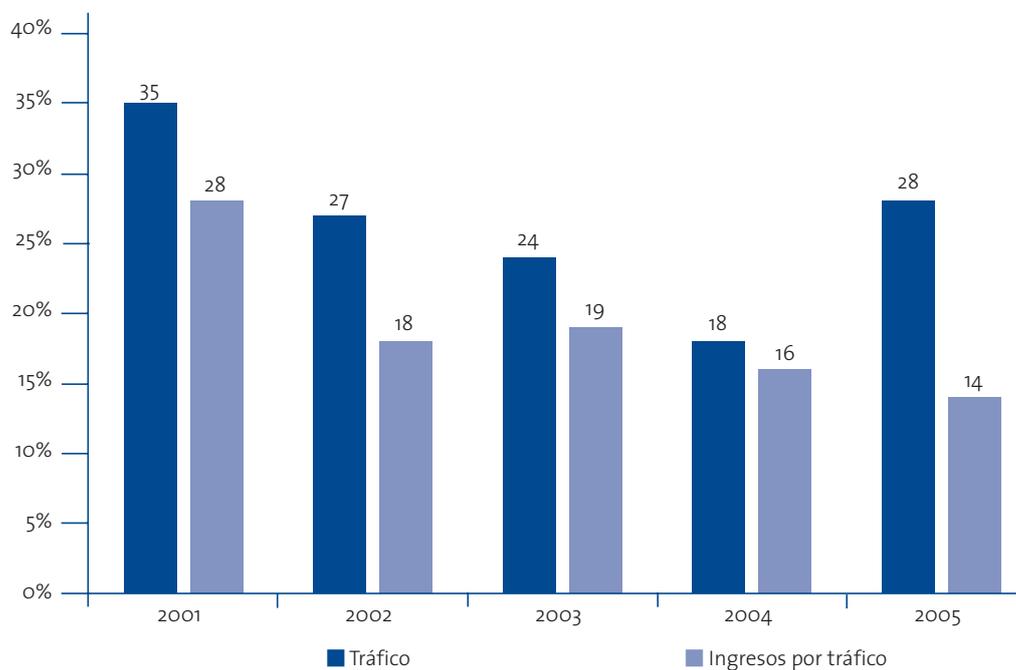
51. EVOLUCIÓN DE INGRESOS Y CLIENTES POR MODALIDAD DE CONTRATACIÓN DE TELEFONÍA MÓVIL (MILLONES DE EUROS Y MILLONES DE CLIENTES)



Fuente: CMT

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

52. TASAS DE AUMENTO ANUALES DEL TRÁFICO Y DE LOS INGRESOS DEL TRÁFICO, 2001-2005 (PORCENTAJE)



Fuente: CMT

la estructura tarifaria aplicada permite que los usuarios se auto-seleccionen según su consumo esperado e incluso para niveles relativamente bajos de consumo medio, prefieran el postpago como modalidad de contratación. A lo largo del tiempo es clara la tendencia creciente de los ingresos obtenidos en postpago a aumentar, a tasas de dos dígitos, y el estancamiento de ingresos, y de clientes desde 2003, en la modalidad de prepago.

Comparando la evolución de ingresos por tráfico y de minutos se observa cómo para todos los años considerados los aumentos del tráfico siempre se sitúan por encima de los de ingresos, muy en especial en 2005, lo cual explica la reducción en el ingreso medio por minuto de tráfico. Concretamente, en 2003 se produjo un descenso del ingreso medio de dos puntos porcentuales con un incremento de tráfico de diez puntos porcentuales, lo cual revela también la elasticidad de la demanda final.

– Tráficos

En el periodo 2000-2005 y a medida que la población con terminal móvil ha crecido, se da un aumento más que proporcional en el uso que los usuarios de estas redes demandan. Sumando el tráfico ocurrido en redes fijas y en redes móviles al mismo tiempo, en el año 2000 el 15% del tráfico total era gestionado por un operador móvil, y cinco años después esa proporción se elevó hasta el 37%.

En consonancia con las políticas comerciales favorecedoras de la migración desde las modalidades de prepago a las de contrato, la evolución del tráfico tiene crecimientos muy suaves en prepago, mientras que en contrato los crecimientos son algo mayores.

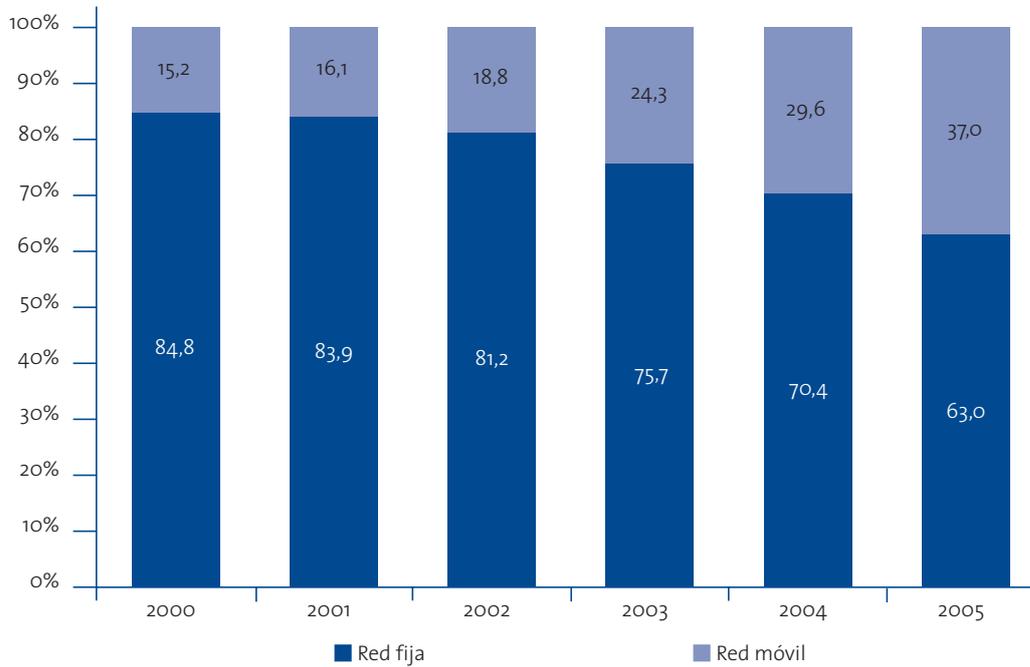
Desde la entrada en el mercado de la telefonía celular, los operadores han practicado una discriminación en precios distinguiendo las llamadas que se originaban y terminaban en la red del mismo operador (*on net*), de aquellas que terminaban en una red diferente, bien móvil o bien fija (*off net*). Esta práctica tenía sentido al diseñarse una competencia entre varias redes móviles al mismo tiempo y para poder explotar la externalidad de red que una base de clientes amplia podía posibilitar a cada operador.

Una característica especial que se da en las actividades económicas organizadas a través de redes es la externalidad de red. Cualquier usuario de un servicio en red deriva mayor utilidad –y probablemente mayor nivel de consumo– cuanto mayor sea el número de abonados o usuarios de esa misma red.

Si se analiza la composición del tráfico de los tres operadores se observa que se da el efecto comunidad, derivado de la externalidad de red mencionada y ayudado por la práctica de la discriminación de precios entre ambos servicios (*on net* y los *off net*). Telefónica Móviles es el operador que tiene mayor proporción de tráfico *on net* con el 75% del total del tráfico móvil que gestiona.

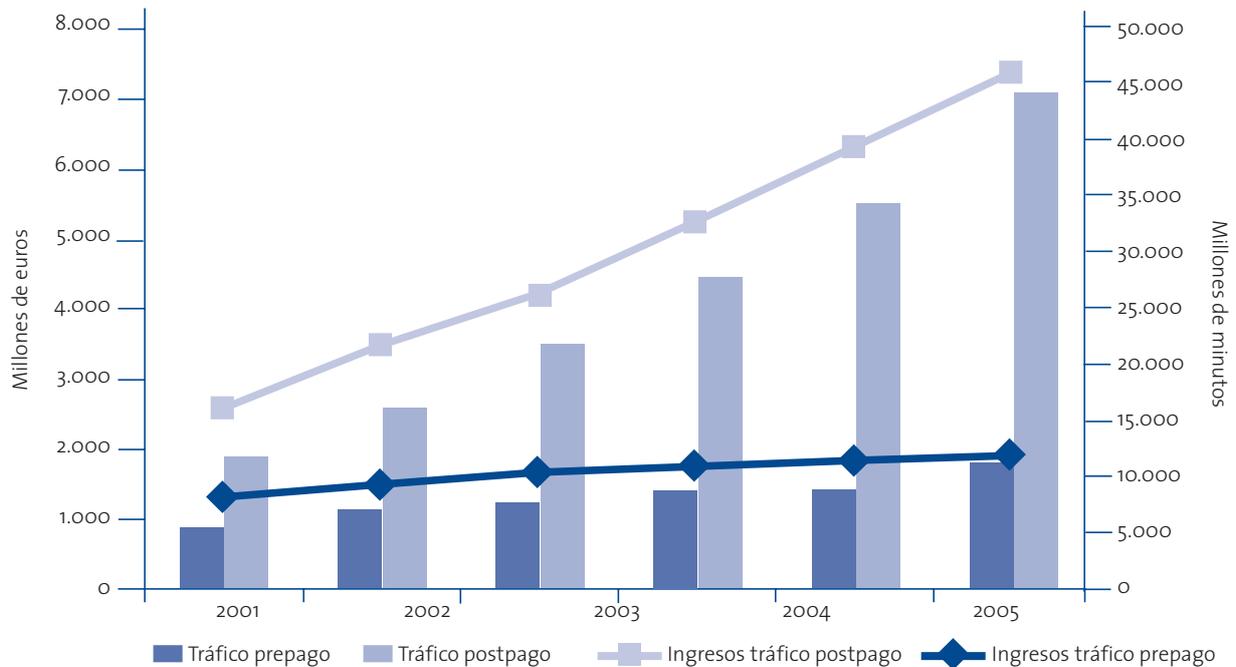
SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

53. DISTRIBUCIÓN DEL TRÁFICO TOTAL POR REDES FIJAS Y MÓVILES (%/TOTAL)



Fuente: CMT

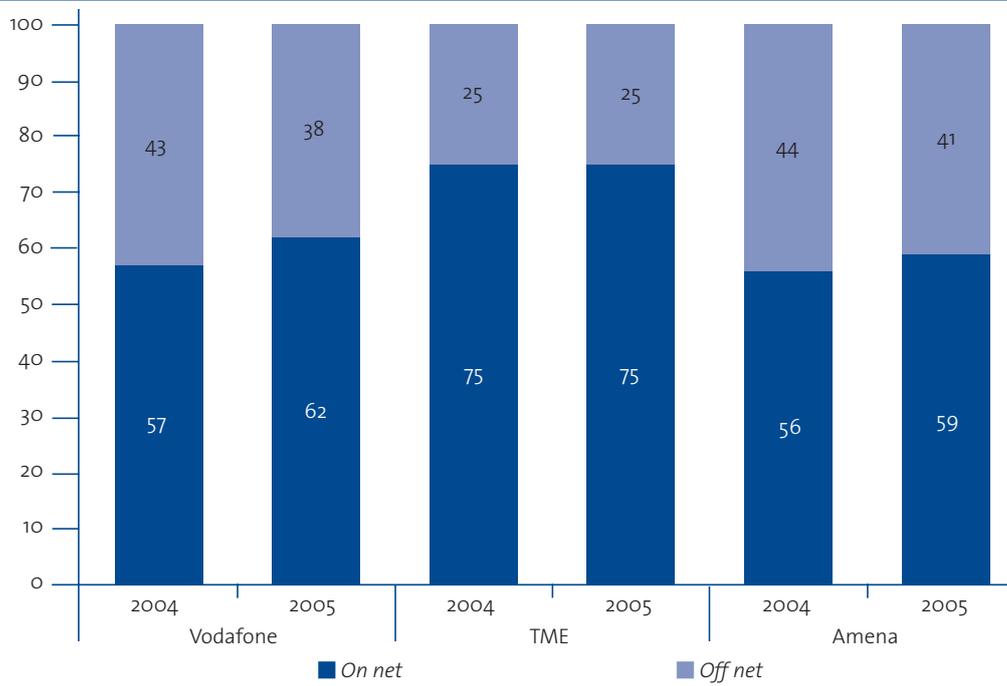
54. EVOLUCIÓN DE INGRESOS POR TRÁFICO Y DE TRÁFICOS EN LAS DOS MODALIDADES DE CONTRATACIÓN (MILLONES DE EUROS Y MILLONES DE MINUTOS)



Fuente: CMT

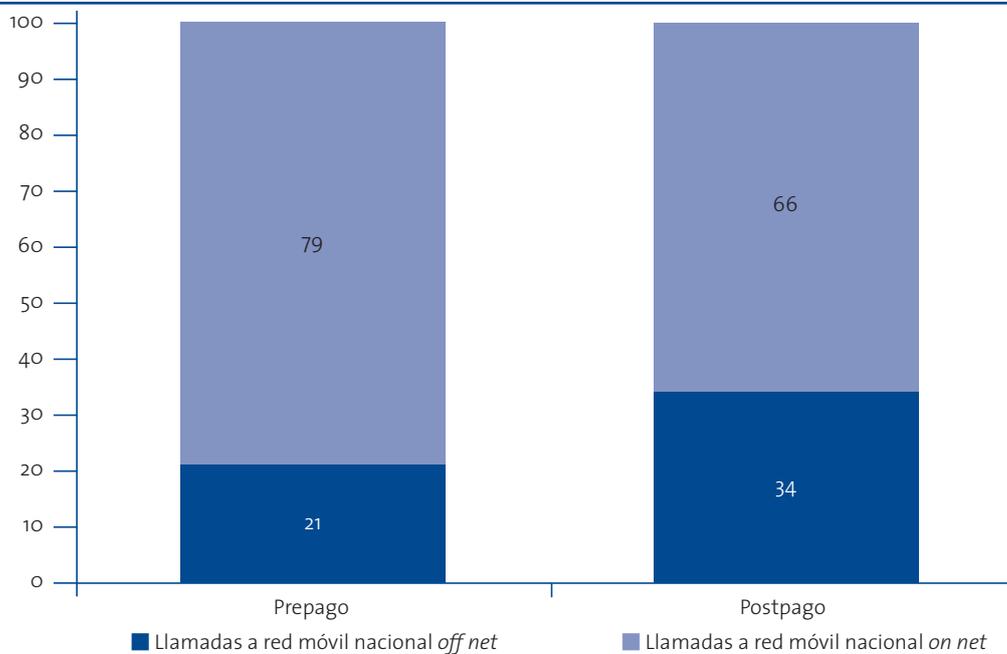
SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

55. DISTRIBUCIÓN DE TRÁFICOS *ON NET* Y *OFF NET* SOBRE EL TOTAL TRÁFICO NACIONAL POR OPERADOR (%/TOTAL)



Fuente: CMT

56. EVOLUCIÓN DE LA COMPOSICIÓN DEL TRÁFICO MÓVIL NACIONAL EN PREPAGO Y EN POSTPAGO, DISTINGUIENDO TRÁFICO *ON NET* Y *OFF NET* (PORCENTAJE)



Fuente: CMT

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

En segundo lugar se sitúa Vodafone, con el 62% del tráfico y finalmente, Amena con el 59% del tráfico gestionado en su propia red.

El crecimiento de Vodafone en la proporción de tráfico *on net* se produce precisamente por la ganancia clara en clientes que ha conseguido en los dos últimos años. Esta ganancia de clientes, más que proporcional si se mide en tráfico dentro de su red, es una de las razones por las que los operadores compiten más por el cliente que por el minuto adicional de tráfico. Se generan así economías de escala que parcialmente son trasladadas al consumidor final en menores precios por los servicios prestados de una misma red, que son precisamente los que descendieron en 2005.

El crecimiento anual del tráfico *on net* fue elevado tanto en prepago como en postpago, con el 44% y 35% de incremento respectivamente. El tráfico *off net* creció el 25%, movido por los usuarios en modalidad de postpago.

– Consumo medio por línea y tipo de contrato

A finales de 2005 la cifra de líneas activas ascendió a 42,7 millones, lo que supuso un incremento de casi el 10,5% con respecto al año anterior. Por primera vez desde el inicio de actividad, las líneas en modalidad contrato (postpago) superaron en número a las líneas activas en prepago. En los últimos tres años ha surgido una migración de clientes de una modalidad a otra debido a que la política de subvención de terminales se ha centrado más en la modalidad de contrato, a los menores precios ofrecidos por algu-

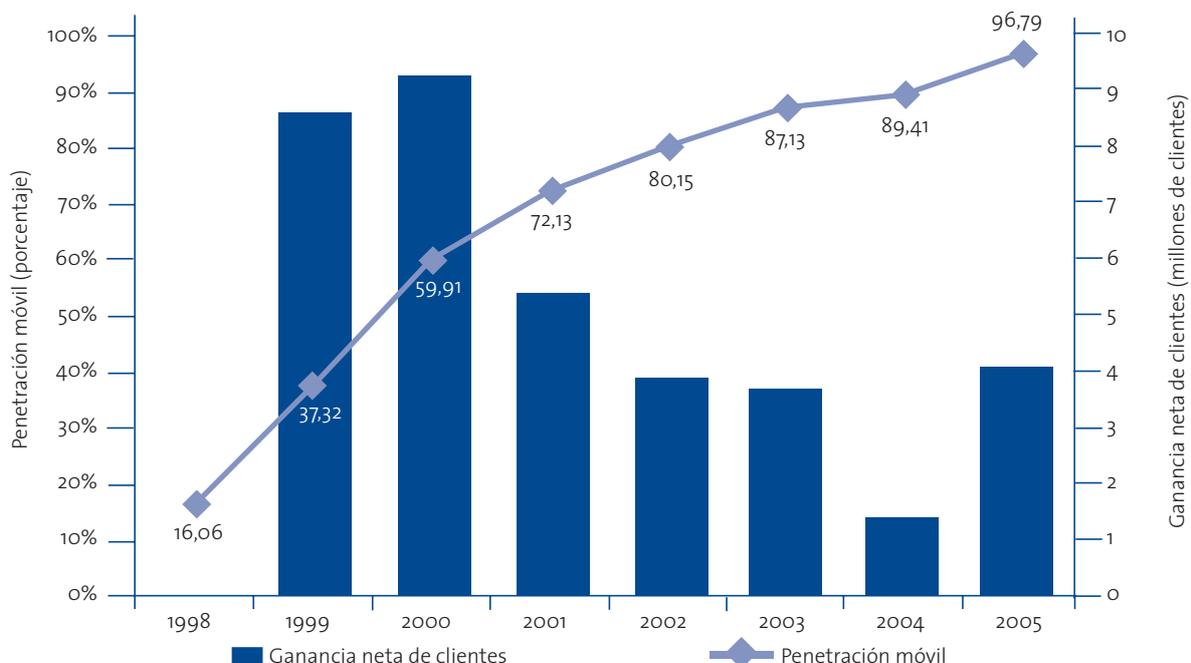
nos servicios y a la contraprestación que se otorga por la cuota de abono en tráfico a consumir a lo largo del mes.

Las líneas finales en postpago/contrato crecieron por encima del 18%, mientras que las de prepago aumentaron el 3,2%, por lo que a finales de 2005 se contabilizaron más de cuatro millones de líneas nuevas.

El crecimiento en la penetración no afectó sustancialmente a algunos parámetros que caracterizan la demanda. La intensidad de uso por línea, medida en minutos consumidos por línea activa, aumentó ligeramente hasta alcanzar los 107 minutos por línea y mes. Hay diferencias, y muy sustanciales, entre la línea en prepago, con un consumo medio de 45 minutos al mes, y la de contrato, asociada siempre a consumos mucho mayores, de 166 minutos al mes. A lo largo de los últimos años se observan ligeros aumentos en los minutos de uso por línea para los tres operadores, con la excepción de los clientes en prepago de Amena que disminuyen su intensidad de uso.

Otro indicador muy útil para analizar el mercado móvil es el Arpu, calculado como el ratio de los ingresos por servicios finales (cuotas de alta y abono, GPRS, mensajes cortos, tráfico cursado, WAP e itinerancia de clientes propios en redes extranjeras) entre el número de clientes, diferenciando entre prepago y postpago. Un cliente de prepago se gasta de media 10 euros al mes en servicios móviles, mientras que en postpago alcanza los 32,7 euros al mes.

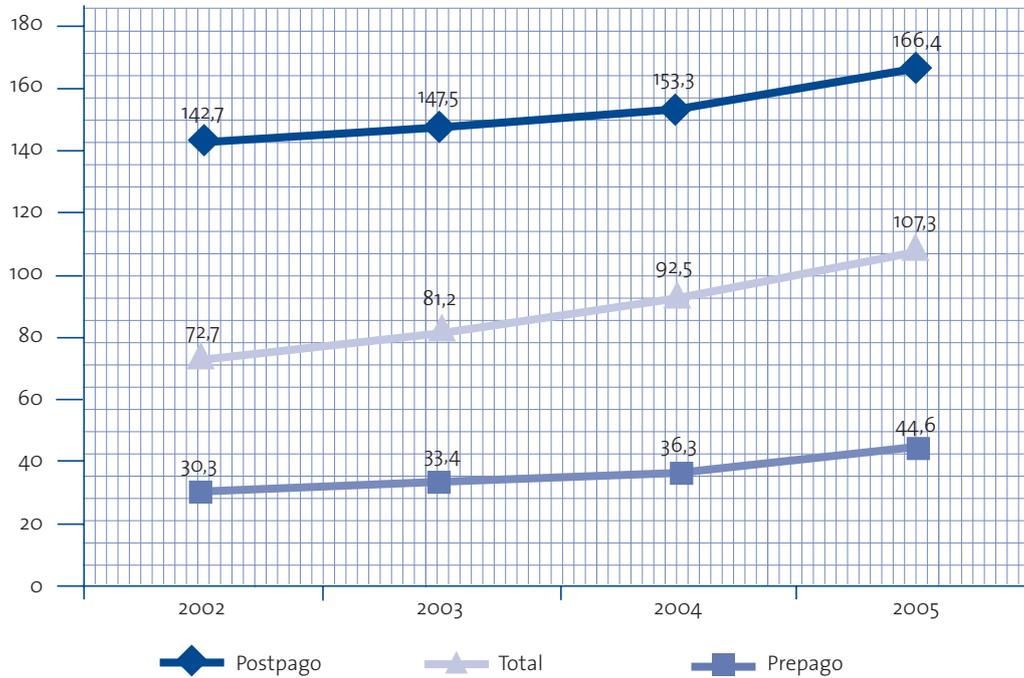
57. PENETRACIÓN DE LA TELEFONÍA MÓVIL SOBRE LA POBLACIÓN Y GANANCIA NETA DE CLIENTES



Fuente: CMT

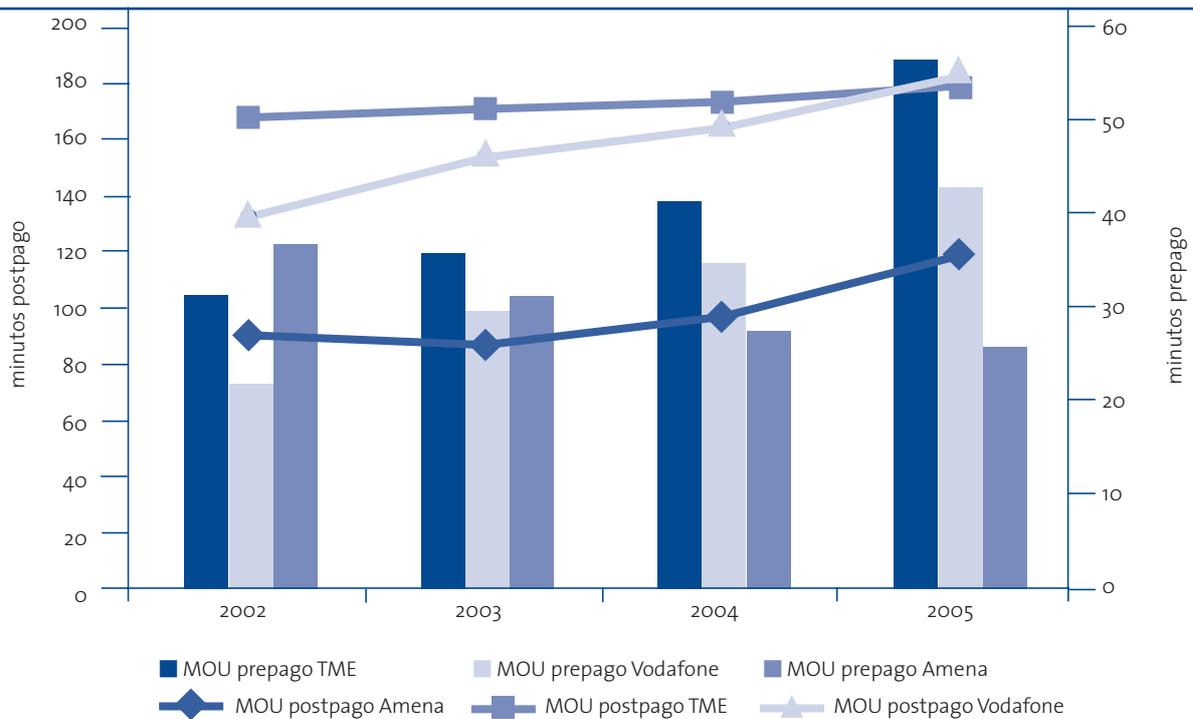
SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

58. MINUTOS DE TRÁFICO CONSUMIDOS AL MES POR LÍNEA EN SERVICIO



Fuente: CMT

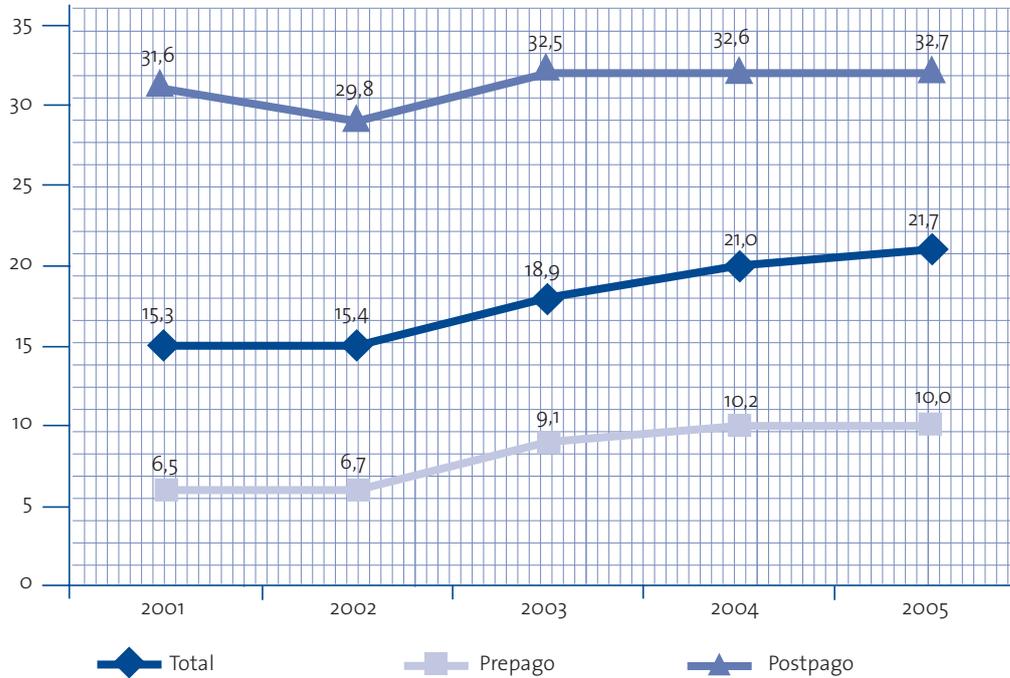
59. MINUTOS DE TRÁFICO CONSUMIDOS AL MES POR LÍNEA Y POR OPERADOR POR MODALIDAD DE CONTRATO



Fuente: CMT

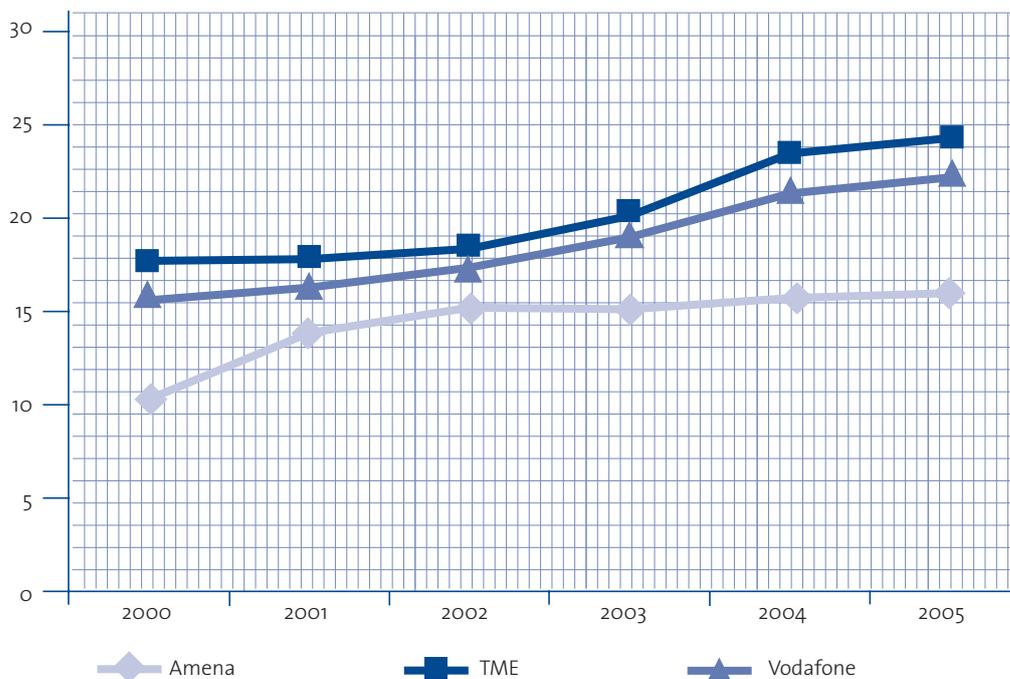
SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

60. EVOLUCIÓN DEL INGRESO MEDIO POR CLIENTES POR TIPO DE CONTRATO (EUROS/MES)



Fuente: CMT

61. EVOLUCIÓN DEL INGRESO MEDIO POR CLIENTE Y POR OPERADOR (EUROS/MES)



Fuente: CMT

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

En 2005, apenas hubo variación del Arpu con respecto al ejercicio anterior, sin embargo aunque el consumo de minutos ha aumentado, la factura media de los clientes no registró variaciones.

La medida del ingreso medio por cliente varía a través de operadores. En especial aquellos con mayor proporción de clientes en la modalidad de contrato son los que mayores Arpu medios obtienen, Telefónica Móviles seguida por Vodafone.

– Ofertas comerciales y evolución de los precios

El índice de precios tipo Laspeyres elaborado con cestas fijas ponderadas por ingresos con año base 2000, trata de medir la evolución de los precios medios utilizando como *proxy* los ingresos medios por minuto de los siguientes servicios de telefonía móvil: llamadas a red fija, a red móvil nacional, internacionales, números de inteligencia de red y otros tráficos. El índice se ha construido para los dos tipos de contratación: prepago y contrato. El índice muestra una caída de diez puntos porcentuales en el último año, algo más acusado para la modalidad de prepago que para la de contrato.

Existe una discriminación de precios en la telefonía móvil en función de si la llamada acaba en la misma red (*on net*) o en otra distinta (*off net*), ya sea esta red móvil o fija. El precio medio de

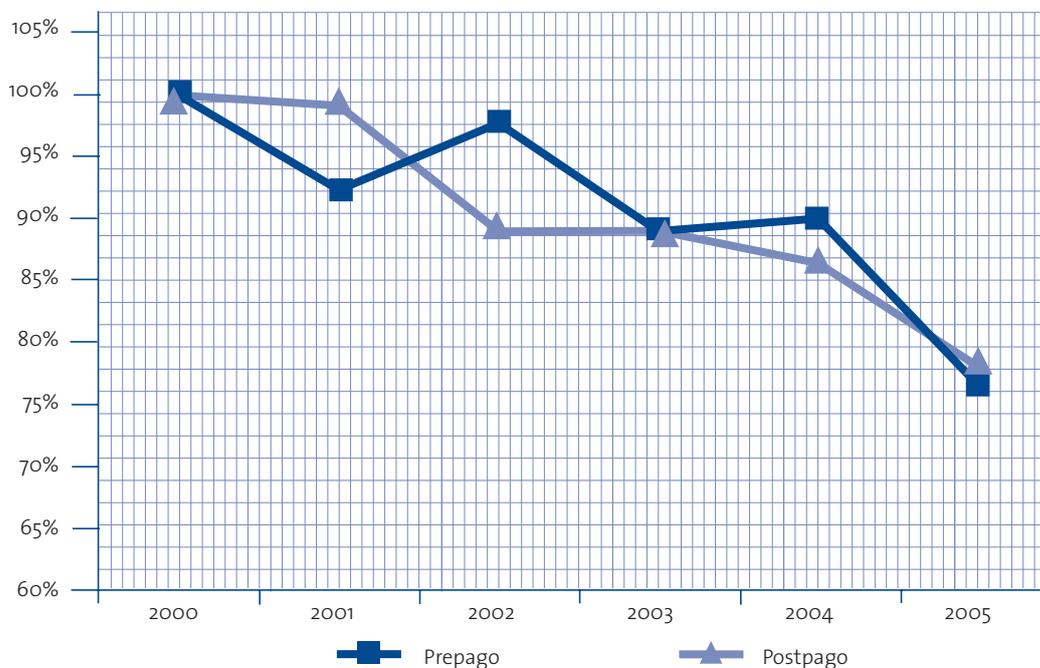
las llamadas *off net* con destino a un operador de red fija es el 63% superior al precio de una llamada *on net*. Este diferencial es mayor para las llamadas terminadas en un operador móvil distinto al del origen (*off net*), donde la diferencia alcanza el 92% por el minuto de servicio.

La evolución de los precios medios muestra que los servicios *on net* disminuyeron sus precios en 2005 y en especial los de la modalidad de prepago, cuyo precio medio tiene un nivel similar al del precio por minuto pagado en la modalidad de contrato.

Los precios de los servicios *off net* se mantuvieron prácticamente al mismo nivel que en 2004, a pesar de las continuas rebajas que la CMT impone año tras año al precio de terminación de red. En los servicios *off net* y debido al hecho de que el precio final afecta a un consumidor que no es abonado de la red que marca el precio de terminación, la regulación aguas arriba no fue trasladada en su totalidad a los servicios finales.

Si distinguimos ahora los precios medios en *on net* y *off net* del tráfico móvil nacional y por modalidad de contrato, se observa que la modalidad de prepago es donde más significativa fue la rebaja en precios de los servicios *on net*, 32% de reducción con respecto a 2004.

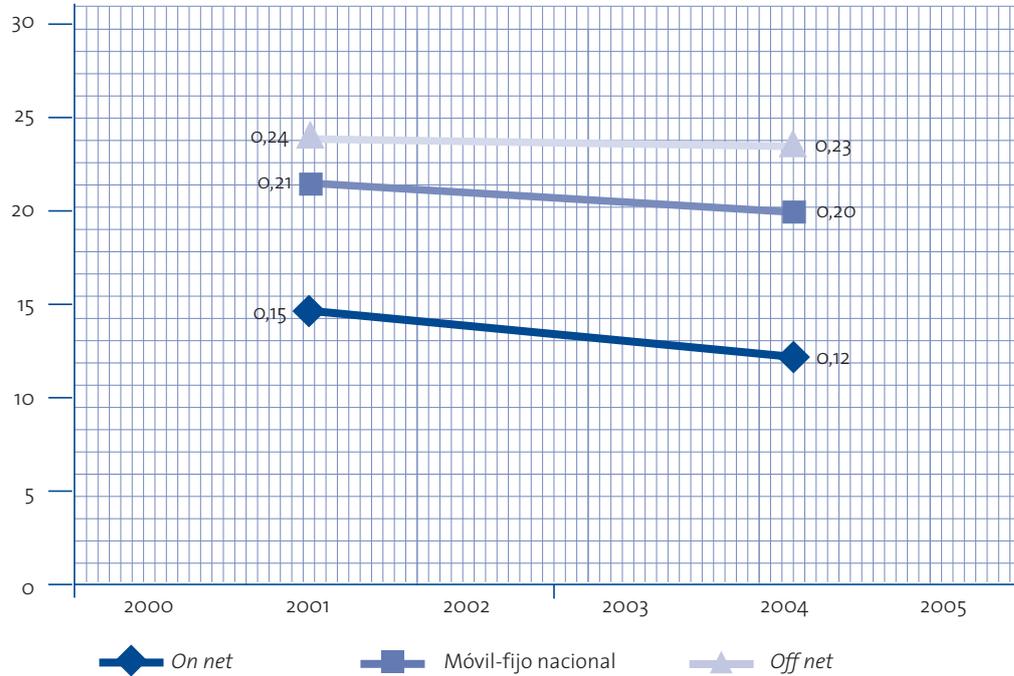
62. ÍNDICE DE PRECIOS DE SERVICIOS MÓVILES



Fuente: CMT

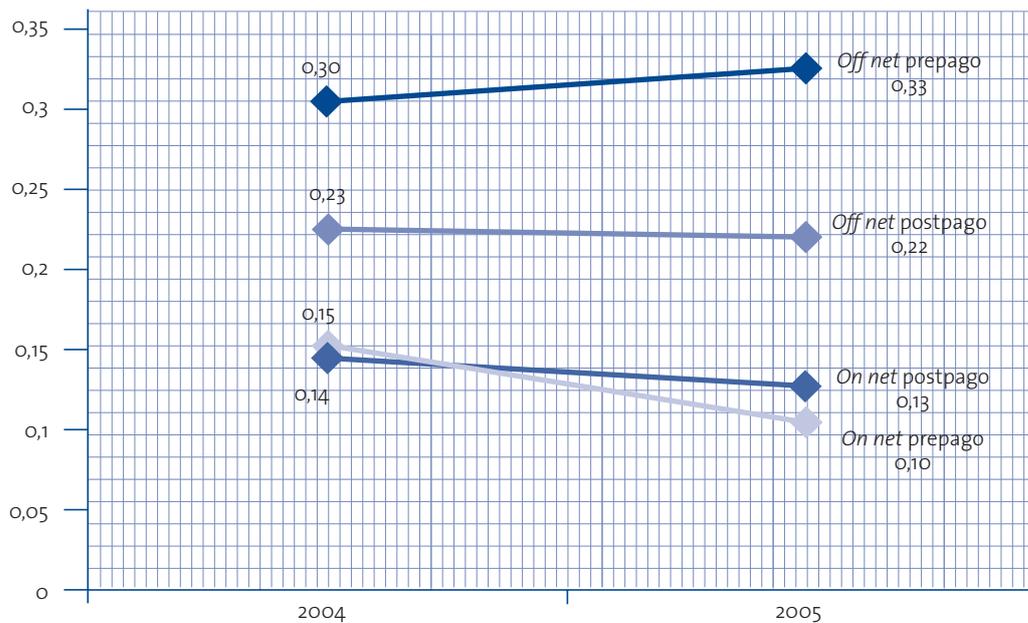
SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

63. EVOLUCIÓN DEL INGRESO MEDIO POR MINUTO EN LLAMADAS OFF NET, ON NET Y MÓVIL-FIJO (EUROS/MINUTO)



Fuente: CMT

64. EVOLUCIÓN DEL INGRESO MEDIO POR MINUTO EN LLAMADAS OFF NET, ON NET SEGÚN EL TIPO DE CONTRATO (EUROS/MINUTO)



Fuente: CMT

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

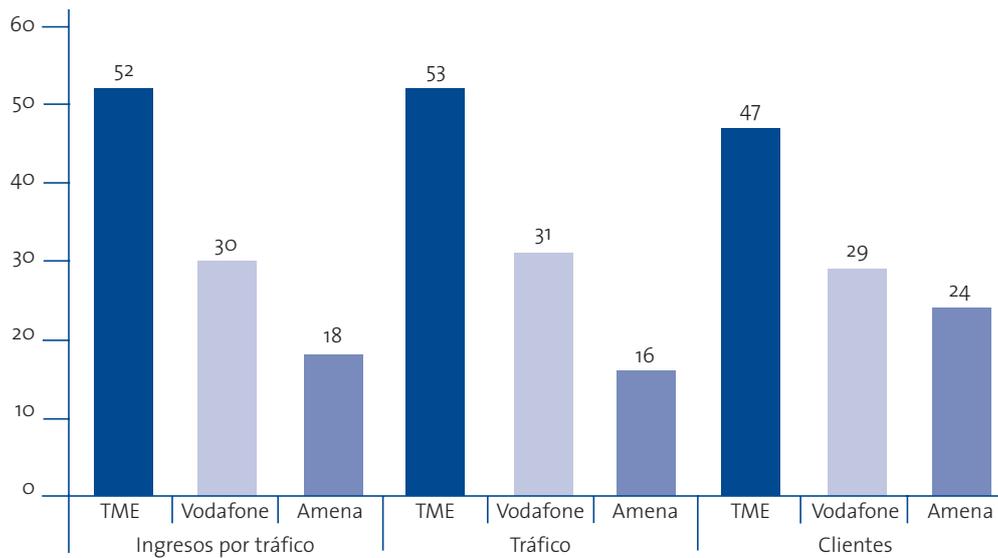
– Cuotas de mercado

Telefónica Móviles fue el operador con mayor cuota de mercado, con más de la mitad de los ingresos y tráfico y el 47% de los clientes. Sin embargo su peso en el mercado descendió a favor principalmente de Vodafone, que aumenta su participación en el mercado ya sea en tráfico, en clientes o en ingresos. Amena

mantuvo su posición con respecto a años pasados con bajas cuotas de mercado en ingresos y tráfico, y algo más elevadas en clientes.

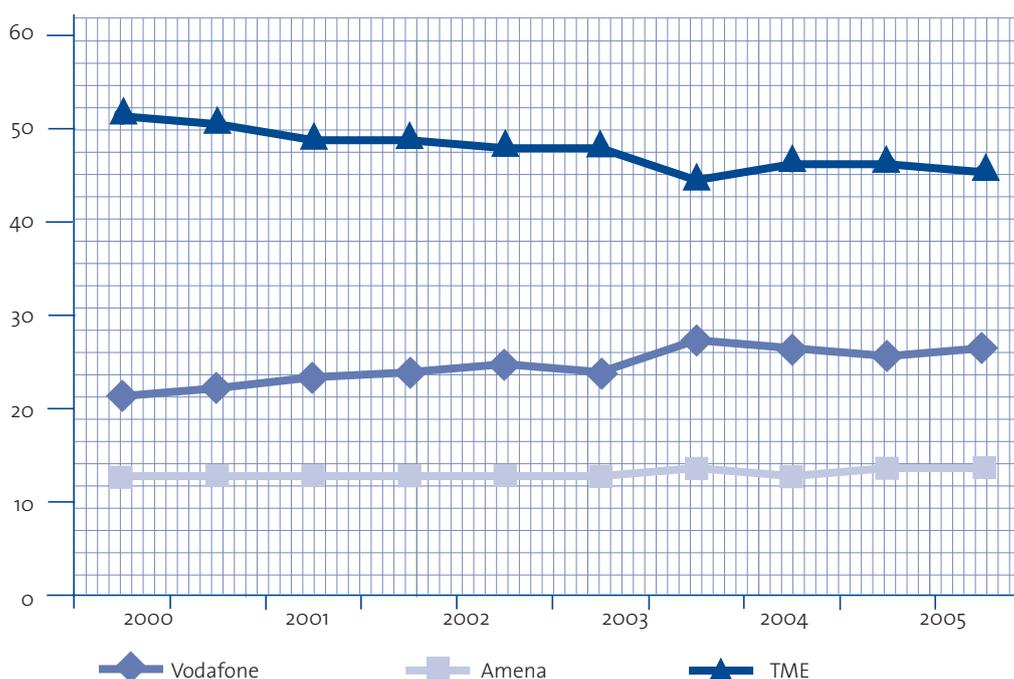
La evolución en el tiempo muestra pérdidas relativas de Telefónica Móviles en su participación sobre el total, ganancia neta por parte de Vodafone, y ligero aumento por parte de Amena.

65. CUOTA DE MERCADO POR INGRESOS, POR TRÁFICO Y POR CLIENTES (PORCENTAJE)



Fuente: CMT

66. EVOLUCIÓN DE LA CUOTA DE MERCADO POR CLIENTES (PORCENTAJE)



Fuente: CMT

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

– Movimientos de clientes y dinámica del mercado

El incremento de la competencia en el ámbito comercial y los cambios regulatorios que se produjeron para agilizar la portabilidad de clientes¹, se tradujeron en un continuo crecimiento del número de clientes que recurren a la portabilidad para cambiar de operador sin modificar su número de teléfono.

La portabilidad es un mecanismo importante para dinamizar el mercado, dado que consigue reducir los costes de cambio, al garantizar que el proceso se haga de un modo transparente y en un periodo de tiempo relativamente corto. Además, en España, el proceso se realiza sin coste monetario alguno para el consumidor final. Desde 2003, España es el país de la UE con mayor nivel de portabilidad. A finales de 2005 se superaron los 6,8 millones de números portados acumulados, intercambiándose los operadores sólo durante este año, 3,35 millones de números, el 46% más que en el año anterior. Esto supone que durante 2005 se rea-

1. 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 año con las siguientes medidas: mejoras en el modelo de solicitud de portabilidad para facilitar su cumplimentación; reducción de las causas de denegación y mejoras en la identificación de datos erróneos o incorrectos y control de los plazos de tramitación de la cadena de distribución así como el aumento en el grado de información a los abonados sobre plazos aplicables.

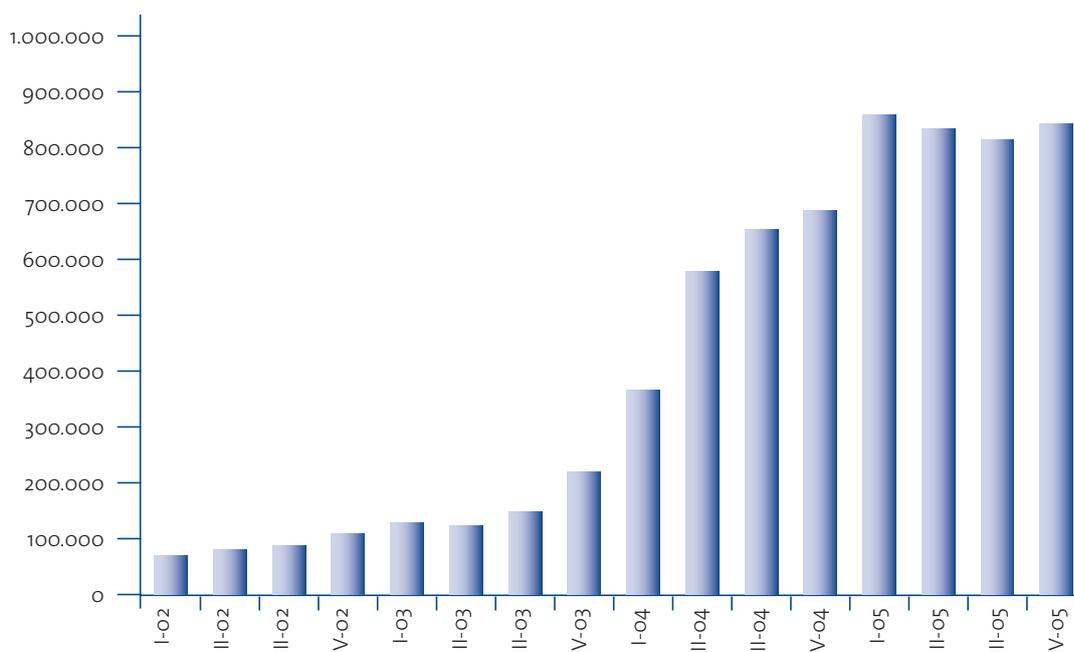
lizaron el 49% de todas las portabilidades acumuladas desde el año 2000.

La evolución por operador a la hora de captar clientes de sus competidores es heterogénea. Vodafone continúa con su trayectoria ascendente, ganando en 2005 329.443 clientes a través de la portabilidad, lo que supone el 15% de los clientes totales que ganó a final de año. Por otro lado, Movistar perdió 101.779 clientes a través de la portabilidad; sin embargo el saldo a final de año de sus clientes fue positivo, por lo que no sólo cubrió esa pérdida de clientes a través de la captación de nuevos clientes, sino que pudo aumentar su número de abonados totales. Similar patrón ocurre con el tercer operador, aunque en menor proporción. Amena perdió 222.335 clientes por medio de la portabilidad aunque a final de año pudo suplir esa pérdida e incluso aumentó su base de clientes totales.

El cociente de altas/bajas recoge el dinamismo en la captación de clientes, ya sea nueva demanda que se incorpora, ya sean clientes de los rivales. Este cociente es mayor de 100 para los tres operadores y para las dos modalidades de contratación, prepa-go/contrato, lo que demuestra la fase aún de crecimiento del mercado en cuanto a clientes finales se refiere. Los tres operadores lograron aumentar su base de clientes, aunque en proporciones diversas. El cociente de altas/bajas es natural que sea mayor

2

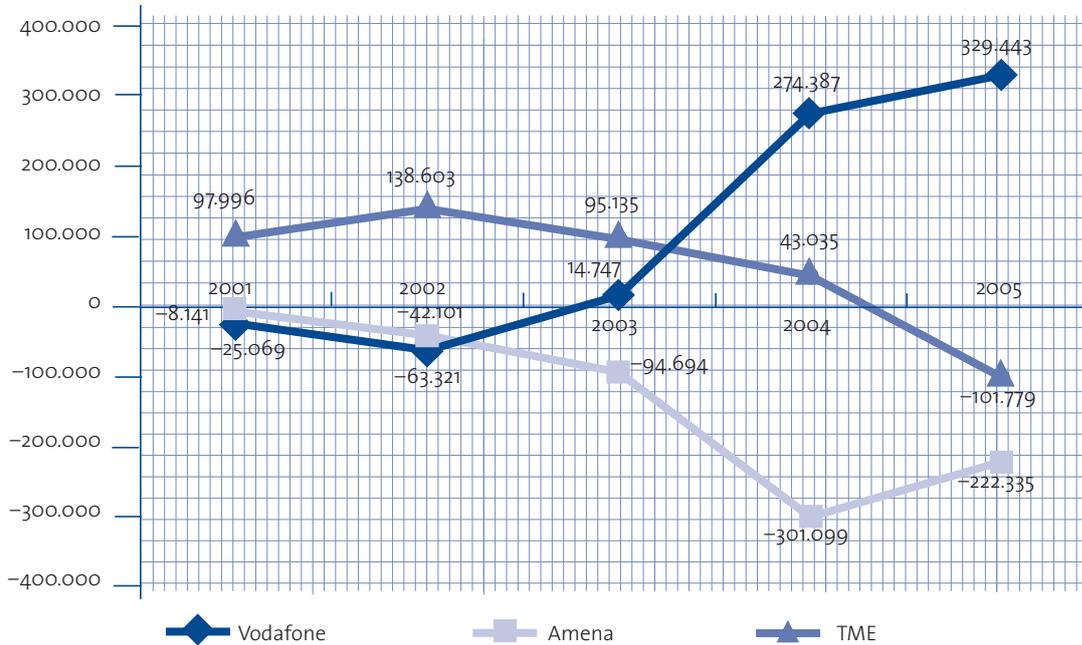
67. VOLUMEN TRIMESTRAL DE NÚMEROS MÓVILES PORTADOS



Fuente: CMT

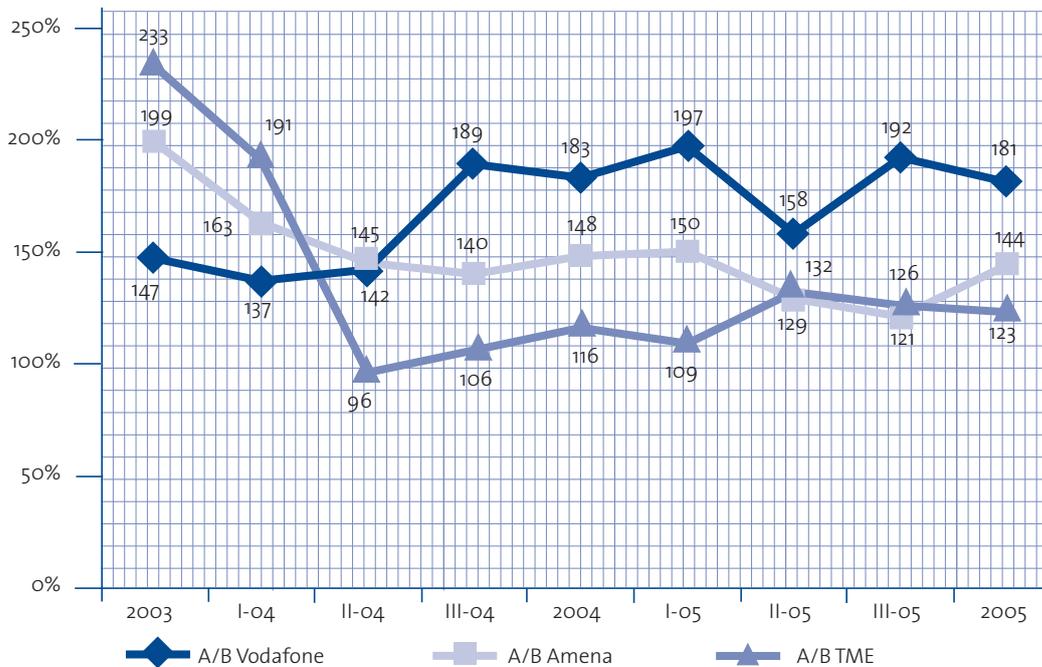
SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

68. EVOLUCIÓN DEL SALDO NETO ANUAL DE LA PORTABILIDAD POR OPERADOR



Fuente: CMT

69. RATIO ALTA/BAJAS POR OPERADOR (PORCENTAJE)



Fuente: CMT

en la modalidad de contrato que en prepago, debido a las migraciones de clientes ocurridas y a la incorporación de nuevos usuarios. Vodafone es el operador que más éxito tuvo en la captación de clientes en 2005.

d) Evolución del mercado e instrumentos reguladores

El ejercicio de 2005 no tuvo, en términos generales, novedades importantes respecto del lanzamiento de servicios 3G en cuanto a facturación y tráfico.

Las tarifas nominales mantuvieron la tendencia, observada tradicionalmente en el mercado español, de mantenimiento de los precios nominales constantes, lo que no impidió, no obstante, una apreciable bajada del precio medio por minuto derivada, de nuevo, de las ofertas, promociones y planes de precios para llamadas *on net*. Esto confirma la tendencia a la estabilidad en precios nominales y la homogeneidad en las políticas de precios de los tres operadores establecidos en este mercado.

En cuanto a los precios de interconexión, fue de nuevo la intervención reguladora la que hubo de forzar la progresiva adaptación de los mismos a los costes de los operadores establecidos. La CMT indicó su intención de que se concretara en el curso del ejercicio de 2005 el establecimiento de un marco de evolución plurianual de esos precios. En línea con los ejercicios anteriores, tampoco se produjo un traslado de esas rebajas de precios de interconexión a los precios finales de las llamadas *off net* ni de fijo a móvil.

Se acentuó en 2005 la discriminación en el tratamiento de las llamadas internas a la red de cada uno de los operadores respecto de las llamadas con destino u origen en otras redes, fijas o móviles; aparece así un fenómeno en el que los precios de interconexión de terminación y los precios abonados por los clientes de otras redes subvencionan las ofertas que incrementan el volumen interno de negocio en cada una de las redes móviles.

Por otro lado, continuó el crecimiento del volumen de SMS gestionados, consolidándose la práctica del uso de una numeración igual por parte de los tres operadores móviles que conlleva una barrera a la prestación de esos servicios por los operadores fijos sobre la misma numeración.

Por su parte, la portabilidad mantuvo sus importantes tasas de años anteriores que hacen del mercado español el más activo en cuanto a movimiento de clientes entre los distintos operadores.

2.2.2 MERCADOS MAYORISTAS

a) Descripción y evolución del mercado en 2005

Los operadores móviles prestan servicios de interconexión tanto a otras redes móviles, nacionales y extranjeras, como a las redes fijas cuando desde ellas se originan llamadas con destino a alguna red móvil. En los tráficos de interconexión con destino a redes móviles nacionales se observa el mismo patrón que con los servicios finales: aumento muy importante de la demanda, rebaja adicional de los precios de terminación –impuesta por la CMT en otoño de 2005– y continuo aumento de la demanda de *roaming* –la interconexión que se presta a clientes de operadores extranjeros cuando visitan España y utilizan los servicios móviles–.

70. PROPORCIÓN DE INGRESOS Y MINUTOS DE INTERCONEXIÓN EN REDES FIJAS Y MÓVILES, 2005 (PORCENTAJE)

	Ingresos	Tráfico
Interconexión fija	26	74
Interconexión móvil	74	26

Fuente: CMT

Desde 1999 el precio de terminación está regulado, y desde esa fecha se ha producido una caída del mismo del 57%.

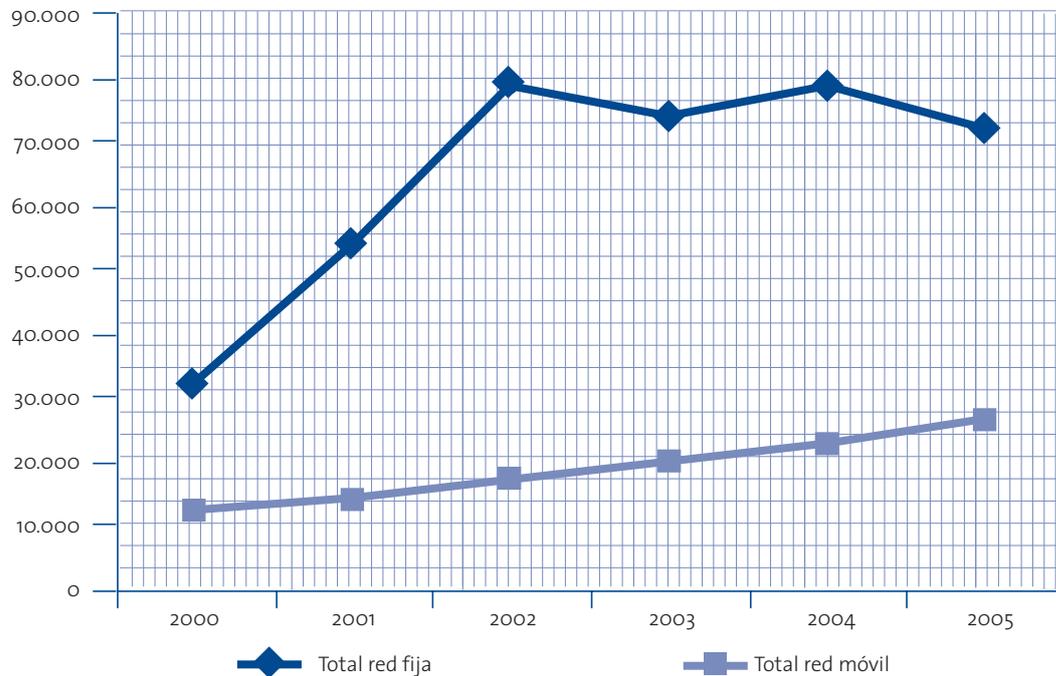
Dado el enorme crecimiento de la demanda de líneas y de tráfico por red móvil en todo este periodo, la facturación total por servicios de interconexión de los operadores móviles es casi tres veces mayor que lo ingresado por servicios de interconexión por parte de las redes fijas. En 2005, la facturación por servicios de interconexión ascendió a 4.197 millones de euros. El 75% de esta cifra provino de la terminación nacional –aquella que se presta a los operadores móviles y fijos por terminar llamadas dentro del país– mientras que el 15% provino de los servicios de *roaming*, cantidad cobrada a operadores móviles de otros países.

La diferencia entre el valor generado por la interconexión en redes móviles y la ocurrida en redes fijas se debe a dos razones: por un lado, a los diferentes precios vigentes para un tipo y otro de interconexión y por el otro, al continuo aumento en la demanda de tráfico por red móvil que ocurre en los últimos años. Así, la telefonía móvil generó el 74% de los ingresos por servicios de interconexión, mientras que recibió el 26% del tráfico. Las proporciones se invierten para la telefonía fija.

La evolución temporal del tráfico mayorista, por un tipo y otro de red, muestra claramente las diferencias. En el último año, el tráfico de interconexión por redes fijas disminuyó el 8,7%, mientras que

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

71. EVOLUCIÓN DEL TRÁFICO DE INTERCONEXIÓN EN TELEFONÍA FIJA Y MÓVIL (MILLONES DE MINUTOS)²



Fuente: CMT

el cursado a través de redes móviles aumentó el 17%. Esta tendencia es continua desde 2002.

– Ingresos

La importancia de los ingresos de los operadores móviles por servicios mayoristas, básicamente terminación nacional y *roaming*, sobre el total de su facturación anual fue alta. El 23% de su facturación total procedió de servicios prestados a otros operadores. La regulación del precio de terminación (nacional) y el mayor peso de los servicios *on net* para cada operador a lo largo del tiempo, hicieron que el peso de los ingresos mayoristas sobre el total facturado haya descendido ligeramente en el último año.

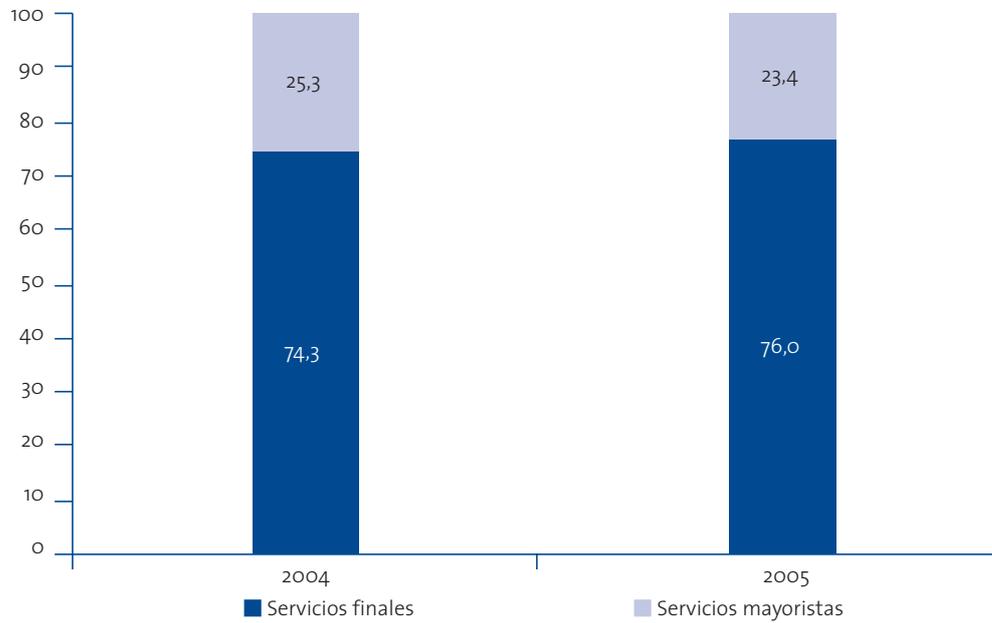
Durante 2005, los ingresos totales por interconexión continuaron su crecimiento alcanzando los 4.197 millones de euros. El grueso de los ingresos sigue procediendo de la terminación, de la que gran parte es la terminación nacional que supuso el 88% del total de terminación y el 90% del total del tráfico de interconexión. Cabe destacar el crecimiento del 9% de los ingresos por la interconexión de los mensajes cortos entre los tres operadores móviles españoles.

El *roaming* es el segundo servicio que generó más ingresos, con el 15% de los mismos, aunque su proporción en minutos sobre el tráfico total de interconexión fue del 3%. En 2005 los ingresos por servicios de *roaming* crecieron el 7% y alcanzaron los 636 millones de euros, empujados por la triplicación de los ingresos por mensajes cortos.

2. Interconexión fija incluye minutos de acceso a Internet y de banda estrecha.

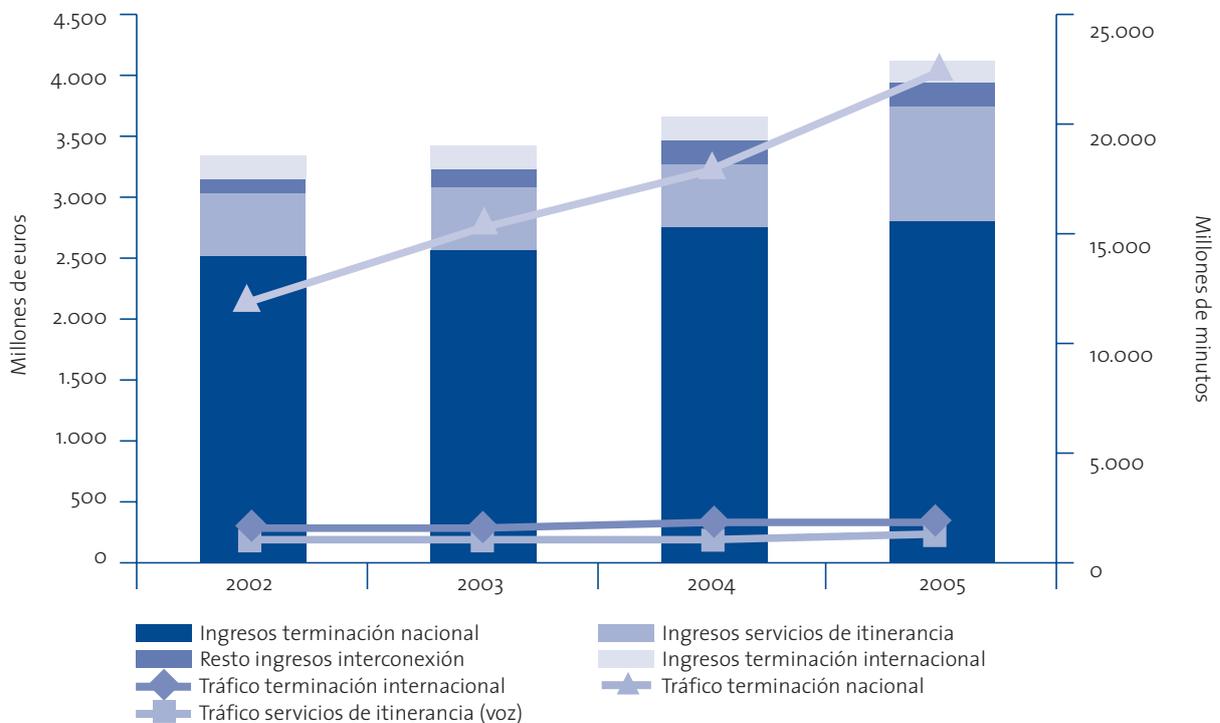
SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

72. PROPORCIÓN DE INGRESOS TOTALES DE LOS OPERADORES MÓVILES, SEGMENTANDO POR INGRESOS POR SERVICIOS FINALES Y POR SERVICIOS PRESTADOS A OTROS OPERADORES (PORCENTAJE)



Fuente: CMT

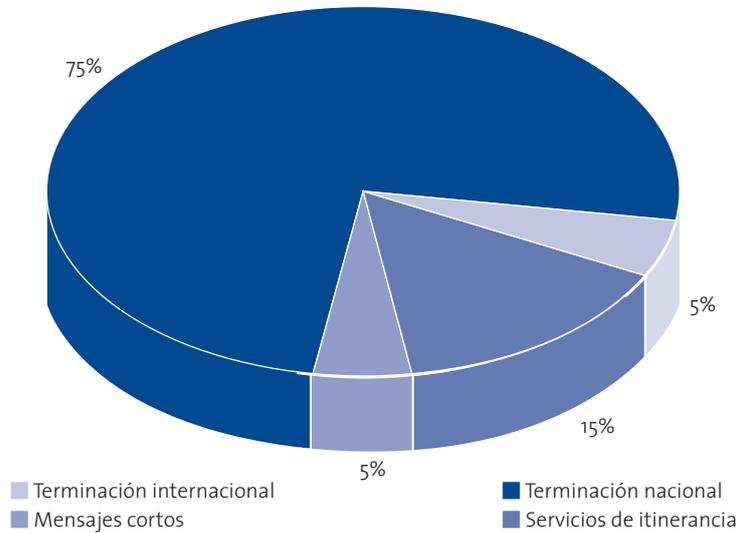
73. EVOLUCIÓN DE INGRESOS Y TRÁFICOS DE INTERCONEXIÓN MÓVIL (MILLONES DE EUROS/MILLONES DE MINUTOS)



Fuente: CMT

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

74. INGRESOS POR INTERCONEXIÓN EN TELEFONÍA MÓVIL (PORCENTAJE)



Fuente: CMT

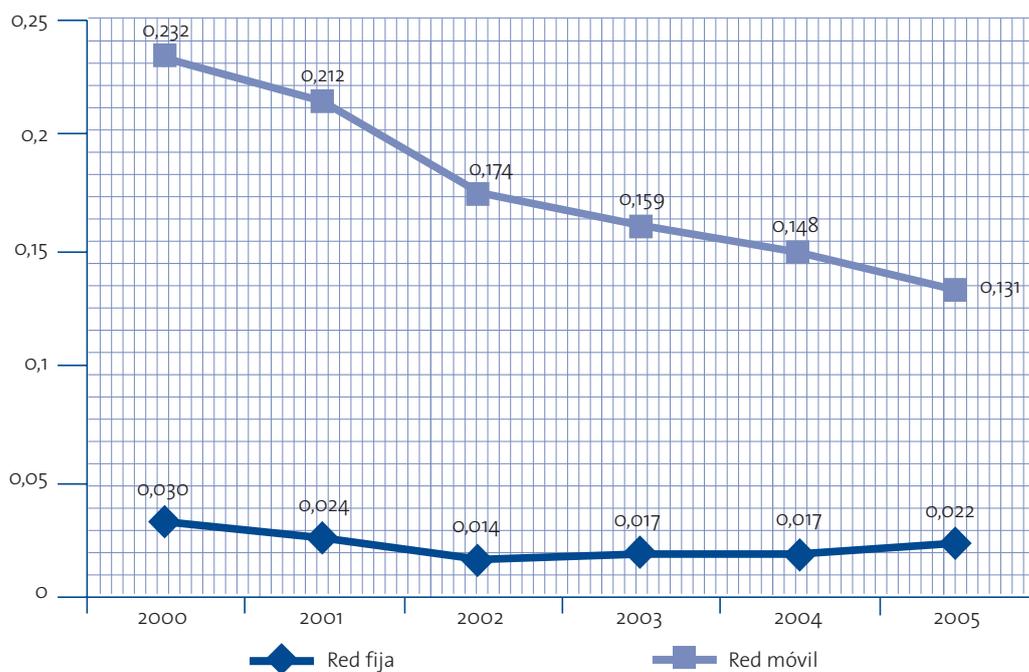
– Precios

En comparación con las redes fijas, el ingreso medio por minuto del servicio de interconexión en red fija –que aglutina muy distintos servicios a la vez– muestra una caída acumulada del 26% inducida por la regulación en el periodo 2000-2005. El ingreso medio efecti-

vo por minuto de terminación en red móvil y debido también a la regulación impuesta, ha disminuido en el mismo periodo el 43%.

En 2005, la CMT introdujo una rebaja adicional en el precio de terminación nacional. Las reducciones de precios fueron del 10,5% para Telefónica Móviles, del 10,8% para Vodafone y del 13,4% para

75. EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS MEDIOS POR TERMINACIÓN EN REDES DE TELEFONÍA FIJA Y MÓVIL (EUROS/MINUTO)³



Fuente: CMT

3. La terminación fija incluye todo tipo de tránsito, acceso, terminación, interconexión por capacidad y a red inteligente.

76. EVOLUCIÓN DE LA REGULACIÓN DEL PRECIO DE TERMINACIÓN EN REDES MÓVILES, 2002-2005

Fecha	TME		Vodafone		Amena	
	Precio medio máximo (euros/minuto)	Reducción media (%)	Precio medio máximo (euros/minuto)	Reducción media (%)	Precio medio máximo (euros/minuto)	Reducción media (%)
31-oct-02	0,15617	-17,1	0,157261	-17,1	0,190938	-10
02-oct-03	0,145238	-7	0,146253	-7	0,177572	-7
21-oct-04	0,128292	-11,7	0,131472	-10,1	0,151655	-14,6
29-sep-05	0,114845	-10,5	0,117214	-10,8	0,131303	-13,4

Fuente: CMT

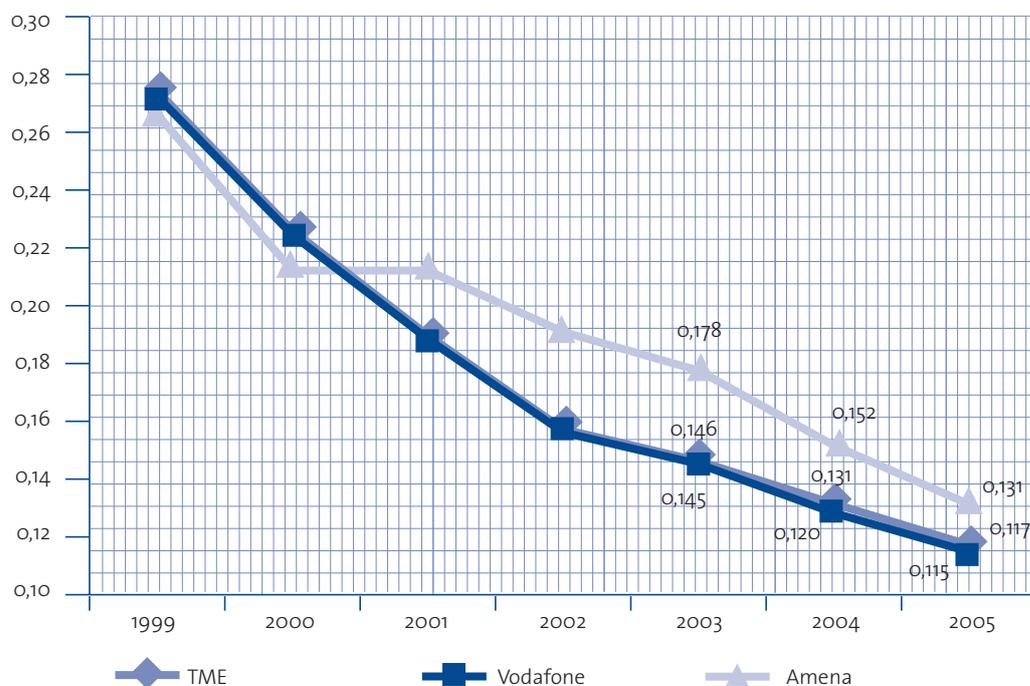
Amena. Aunque esta rebaja se observa claramente en el ingreso medio por terminación nacional, que disminuyó el 11,6%, no se acaba de trasladar completamente al precio final de las llamadas móvil-móvil *off net* y fijas-móvil. Así, las llamadas en el mercado final fijo-móvil disminuyeron su precio medio el 5% y las llamadas nacionales *off net* cayeron el 2% en su ingreso medio por minuto.

La discriminación de precios en los servicios finales existente entre los servicios prestados dentro de una misma red, y los

prestados con origen en una red y finalización en otra distinta, han provocado que la proporción del tráfico *on net* creciera más que el tráfico que implica redes distintas. La comparación de la evolución del tráfico final y del mayorista (que no tiene en cuenta el tráfico dentro de la propia red) lo muestra claramente.

El otro servicio mayorista más importante ofrecido por los operadores móviles es el de itinerancia internacional, o *roaming*, por el cual posibilitan a los clientes de operadores extranjeros mientras

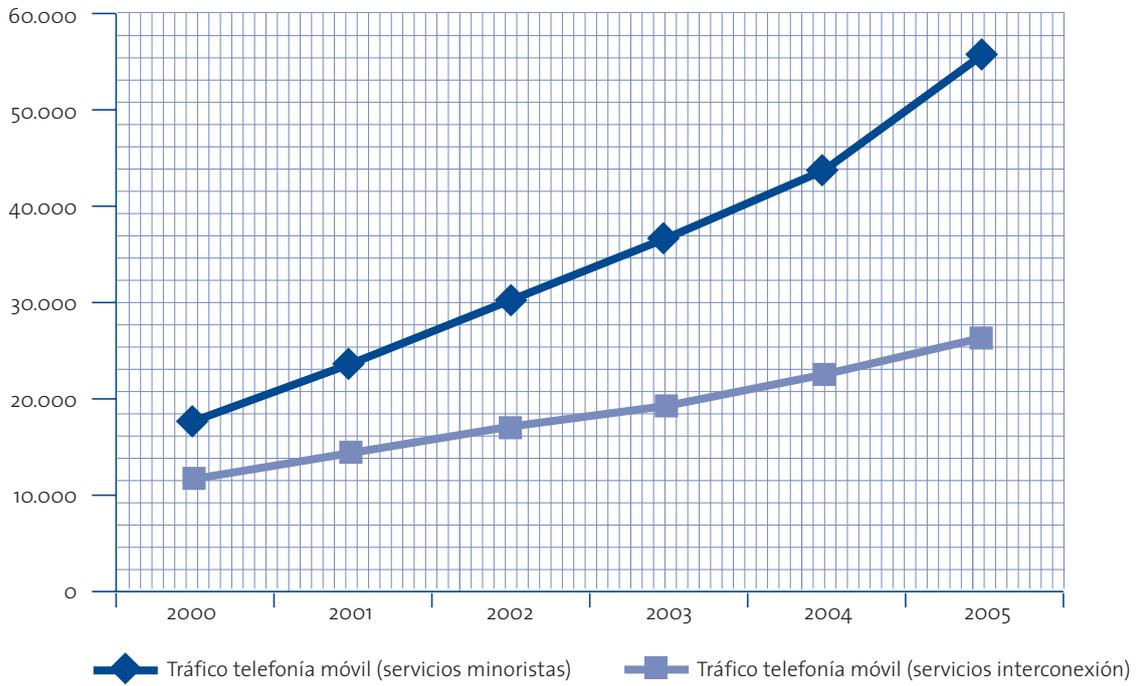
77. EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS REGULADOS DE TERMINACIÓN (EUROS/MINUTO)



Fuente: CMT

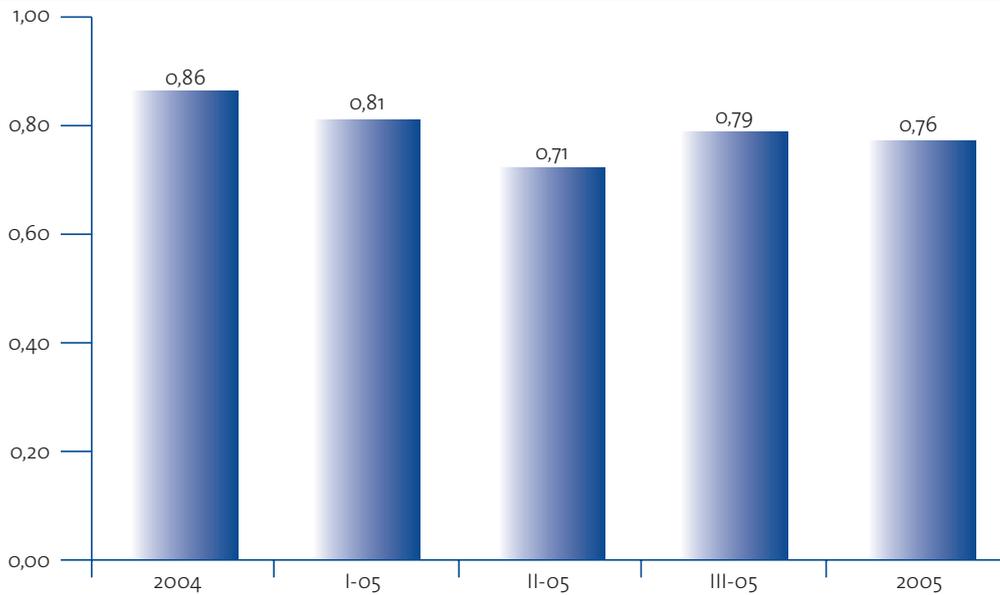
SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

78. EVOLUCIÓN DEL TRÁFICO DE INTERCONEXIÓN Y MINORISTA EN TELEFONÍA MÓVIL (MILLONES DE MINUTOS)



Fuente: CMT

79. INGRESO MEDIO POR SERVICIOS DE ITINERANCIA DE VOZ (EUROS/MINUTO)



Fuente: CMT

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

se localizan en España poder realizar llamadas desde su móvil. Los ingresos totales derivados de la itinerancia, prestada tanto para llamadas de voz como para mensajes y transmisión de datos en general, ascendió en 2005 a 636 millones de euros, un incremento de 7,6% con respecto a 2004.

El tráfico demandado por estos servicios creció el 12%, lo que unido a la evolución de los ingresos dio como resultado que los precios medios de los servicios de *roaming* disminuyeron el 11%. El *roaming* es relevante por cuanto supone un componente del coste que luego es trasladado íntegramente al consumidor final, como en cuanto a servicio que dota a los operadores de una parte muy importante de sus ingresos. Del total ingresado por servicios mayoristas por los operadores móviles, el 15% procedió de este servicio internacional.

– Cuotas de mercado

Las cuotas de mercado reflejan muy de cerca la situación del mercado minorista. Telefónica Móviles es el operador con mayor cuota de mercado con el 45% de los ingresos y del tráfico. Si bien la terminación, principal fuente de ingresos del mercado mayorista para los operadores ha sido regulada, los precios individuales para cada uno de los tres operadores activos en el mercado han mostrado ligeras diferencias, en especial para el tercer y más pequeño operador, Amena, para el cual el precio regulado fue algo superior que para los otros dos rivales. Esta diferencia se va reduciendo paulatinamente. Las cuotas de mercado para Vodafone y para

Amena reflejan esta ligera asimetría y son algo mayores si se miden en ingresos que si se miden en tráfico cursado.

b) Evolución del mercado y mecanismos reguladores

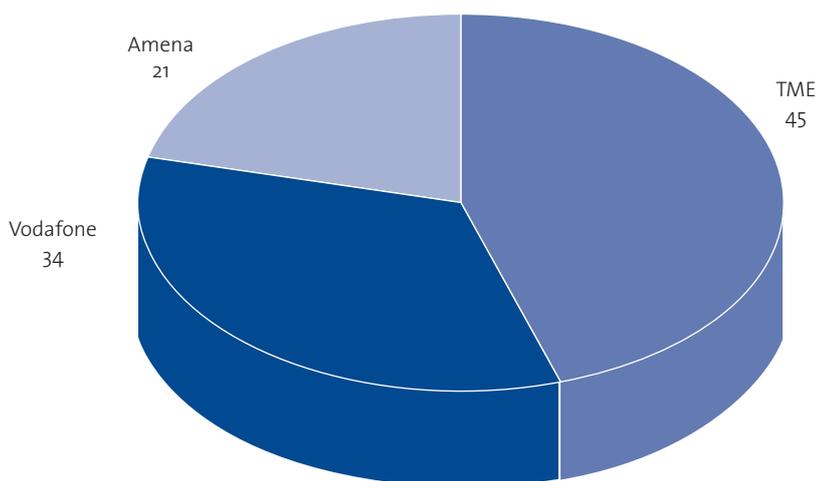
Los principales problemas de competencia en el mercado mayorista móvil se centraron en dos ámbitos: por un lado, los precios del servicio de terminación en redes distintas (nacional e internacional) y por otro, en los conflictos de acceso a la red de los operadores móviles por parte de otros operadores.

La CMT impuso nuevas rebajas en precios de interconexión de terminación para su aproximación a los costes de prestación con el objetivo de hacer confluir esos precios en uno único.

Por lo que se refiere a los problemas relativos al acceso de terceros a las redes de los operadores establecidos, la CMT incorporó su aportación al análisis general que se ha llevado a cabo para la definición del mercado mayorista de origenación en redes móviles (mercado 15 de la Recomendación de la Unión Europea); definición y análisis cuyos elementos determinaron que la Comisión Europea autorizará el establecimiento de medidas reguladoras *ex ante* que permitan garantizar el cumplimiento por parte de los operadores móviles de la obligación de dar acceso a su red en condiciones razonables, transparentes y no discriminatorias. Los resultados de estos nuevos mecanismos de regulación sólo podrán analizarse con los datos que arroje la actividad en el ejercicio de 2006.

2

80. CUOTAS DE MERCADO POR MINUTOS DE LOS TRES OPERADORES MÓVILES EN INTERCONEXIÓN (PORCENTAJE)



Fuente: CMT

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

2.3. MERCADOS DE SERVICIOS DE INTERNET

2.3.1. MERCADOS MINORISTAS

El año 2005 se caracterizó por el continuo aumento de líneas de banda ancha. A lo largo de ese ejercicio se contrataron 1,6 millones de conexiones adicionales, situándose a final de año en un total de 5.001.695 líneas. El crecimiento en 2005 fue de más del 47%. Este incremento ha elevado el dato de penetración hasta alcanzar las 11,6 líneas por 100 habitantes, una cifra cercana a la media europea. Detrás de este progreso se encuentran factores como el aumento de velocidades y los descensos de precios que tuvieron lugar en 2005. Muy en especial, el acceso a banda ancha se ha convertido en el elemento central de las ofertas comerciales de muchos operadores. De las ofertas comerciales y su evolución en 2005 se observa que alrededor de la banda ancha se fueron añadiendo servicios, como la voz local o nacional, o servicios de televisión o de vídeo bajo demanda, como elementos adicionales a contratar en una misma oferta.

a) Mercado de servicios de banda estrecha

Los servicios de banda estrecha son aquéllos que permiten al usuario el acceso a Internet a través de la Red Telefónica Con-

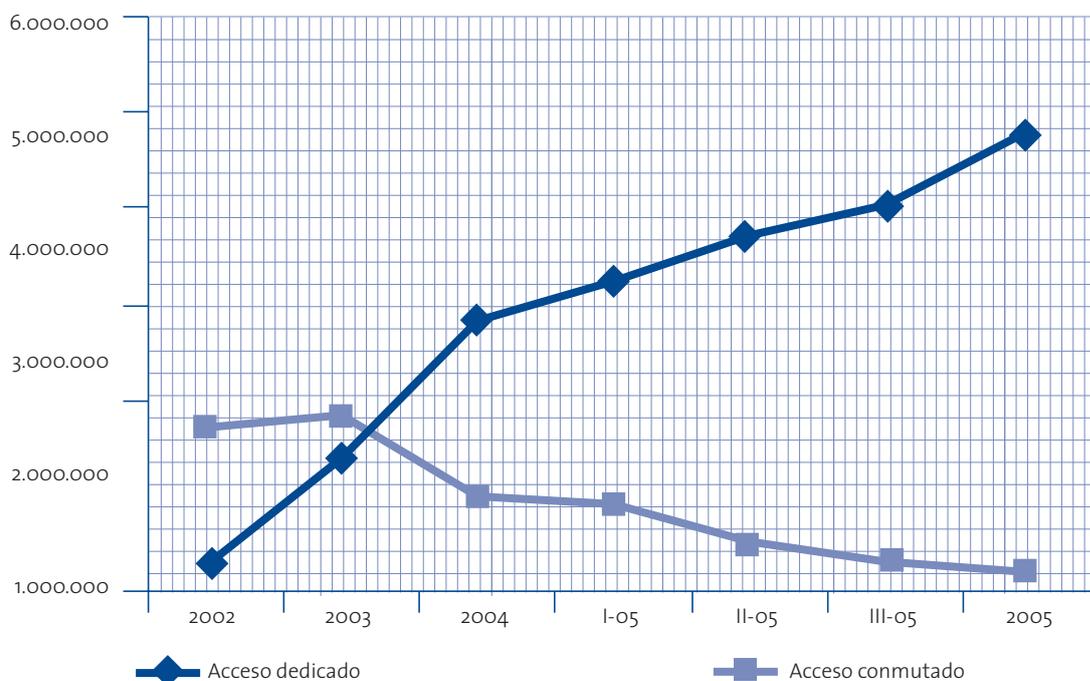
mutada tradicional (RTC) o Red Digital de Servicios Integrados (RDSI) a velocidades comprendidas entre los 56 Kbps y los 128 Kbps. Esta baja velocidad de descarga hace que los usos que se puedan hacer de Internet sean limitados y que en los últimos años se haya observado un descenso de líneas en favor de la banda ancha.

El acceso a Internet de banda estrecha (o conmutado) 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. Estos últimos son ya de poco volumen. Los ingresos derivados del tráfico generado (metropolitano) se analizan en el apartado de comunicaciones fijas.

Como se señala anteriormente, durante 2005 continuó la tendencia observada en ejercicios anteriores, es decir, reducción del número de usuarios de banda estrecha debido a la migración hacia accesos de banda ancha acompañada de un descenso de los ingresos y el tráfico.

En el reparto de los ingresos, Telefónica se situó en primer lugar con el 65% de los ingresos totales generados. Esto es así debido

81. NÚMERO DE LÍNEAS DE ACCESO CONMUTADO Y DEDICADO (LÍNEAS)



Fuente: CMT

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

82. EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS DE ACCESO CONMUTADO POR TRÁFICO Y SERVICIOS VALOR AÑADIDO (MILLONES DE EUROS)



Fuente: CMT

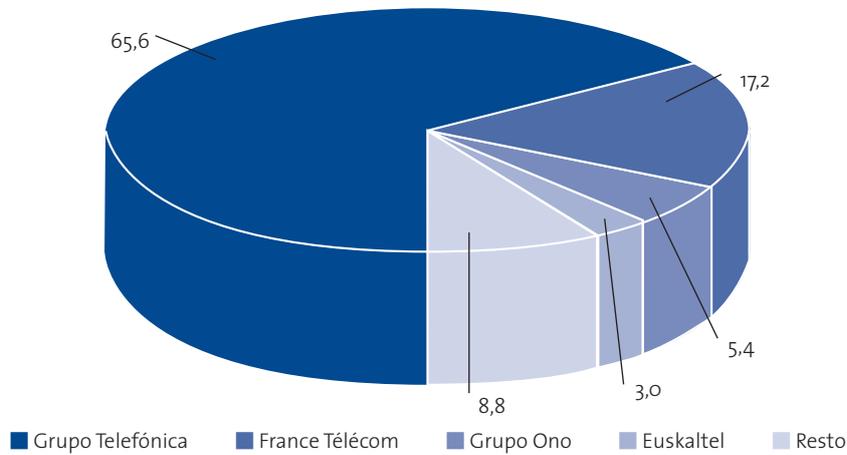
83. EVOLUCIÓN DEL TRÁFICO DE BANDA ESTRECHA (MILLONES DE MINUTOS)



Fuente: CMT

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

84. CUOTAS DE MERCADO POR INGRESOS (PORCENTAJE)



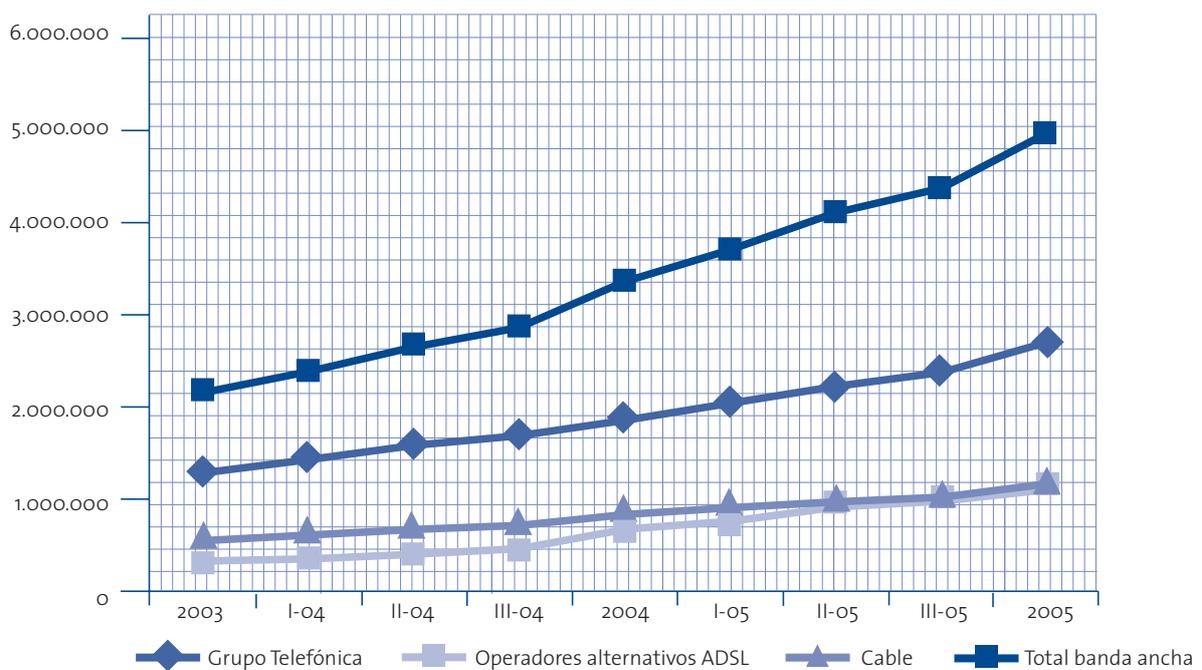
Fuente: CMT

fundamentalmente a que el componente básico de este montante es el tráfico conmutado, con más del 66% de los ingresos mientras que el 34% restante corresponde a los servicios de valor añadido de los PSI.

b) Mercado de servicios de banda ancha

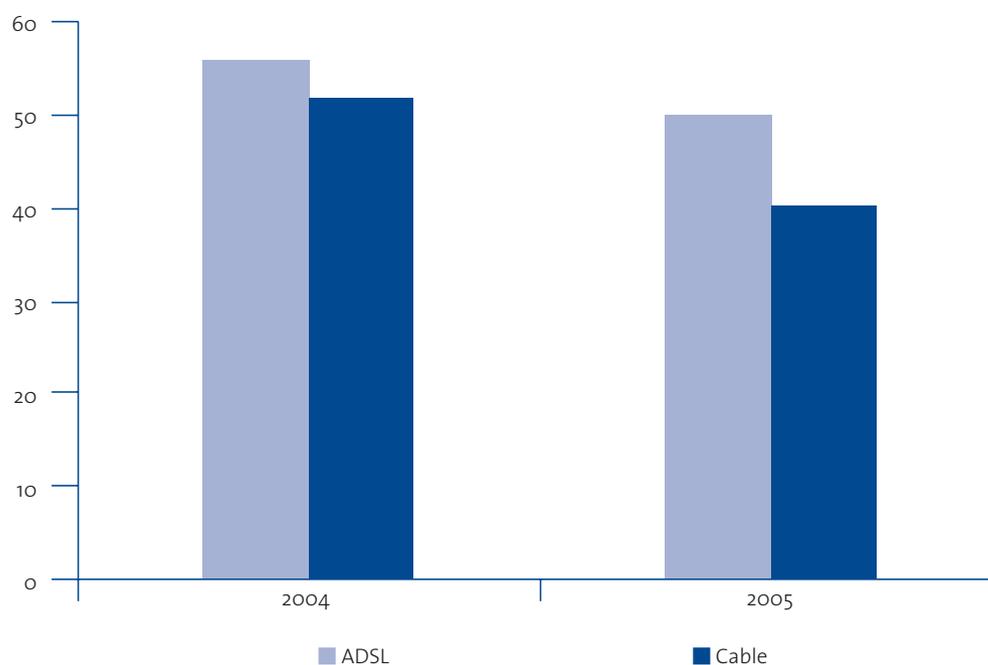
El mercado de servicios de acceso a Internet de banda ancha se define como aquél que permite a un usuario final disponer de una conexión, generalmente permanente, capacidad de transmisión elevada para acceder a los servicios de Internet.

85. EVOLUCIÓN DE LA BANDA ANCHA EN ESPAÑA (LÍNEAS)



Fuente: CMT

86. TASAS DE CRECIMIENTO DE LÍNEAS DE BANDA ANCHA (PORCENTAJE)



Fuente: CMT

Entre las principales características que definen y diferencian a este tipo de accesos respecto a los basados en la red telefónica convencional (acceso a Internet de banda estrecha) es la velocidad, variable esencial tanto a nivel competitivo como determinante básico de la extensión de los servicios de la sociedad de la información, así como el hecho de que se trata de una conexión permanente.

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.

De nuevo, el ejercicio 2005 se ha caracterizado por la fuerte tasa de crecimiento tanto en número de líneas como en ingresos.

Durante 2005 el acumulado de líneas finales creció en más de 1,6 millones de conexiones, cifra superior a la registrada en 2004, situándose la cifra total de líneas de banda ancha por encima de los cinco millones a finales de año, con una tasa de crecimiento de más del 47%, una cifra menor que la registrada en 2004 pero que refleja aún la fuerte capacidad de expansión de la demanda, bien lejana de una situación de estancamiento.

Al igual que en el ejercicio anterior, la competencia se centró en la captación de nuevos clientes, contribuyendo así a la mejora de la tasa de penetración de la banda ancha en España, la cual no obstante, permanece por debajo de la tasa media de la UE 15.

La tecnología ADSL sigue siendo dominante como ocurre en el conjunto de los Estados miembros de la UE, como modo de acceso a la banda ancha y a sus servicios complementarios. Las conexiones mediante cablemódem representaron el 23,4% del total, con un crecimiento del 40% en el ejercicio frente al 50% de crecimiento de las conexiones ADSL.

En la comparación de las tasas de incremento de líneas cablemódem con las de ADSL hay que tener en cuenta los costes de distinta naturaleza en que debe incurrir uno y otro tipo de operador, así como el hecho de que las zonas donde el cablemódem ha conseguido mayor penetración son también zonas donde la penetración de conexiones de banda ancha es mayor a la media.

La competencia en este mercado se ha reflejado, en este ejercicio, de manera muy intensa en las políticas de empaquetamiento de productos cuyo peso en las estrategias comerciales de los operadores se ha incrementado de manera muy apreciable.

Así, en 2005, se generalizaron las ofertas dobles, que integran voz y acceso a banda ancha, y las triples, que añaden a las anteriores los servicios de televisión y de vídeo bajo demanda. La actividad comercial de los operadores de cable así como el aumento, en la segunda parte del año, de los bucles desagregados en manos de los operadores alternativos a Telefónica están en la base de este fenómeno.

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

Junto a ello, una nueva duplicación de velocidades por parte de Telefónica, el lanzamiento de velocidades sobre ADSL 2+, seguida por sus competidores, y de nuevas estructuras de precios y facturación –por volumen de descarga– completan la caracterización de la política comercial de los operadores.

Una novedad destacable que se inició en el segundo semestre del ejercicio es la diferenciación geográfica de las ofertas de Tesau en función de las condiciones de desagregación del bucle, presentando ofertas condicionadas a centrales en las que ésta se puede considerar efectiva.

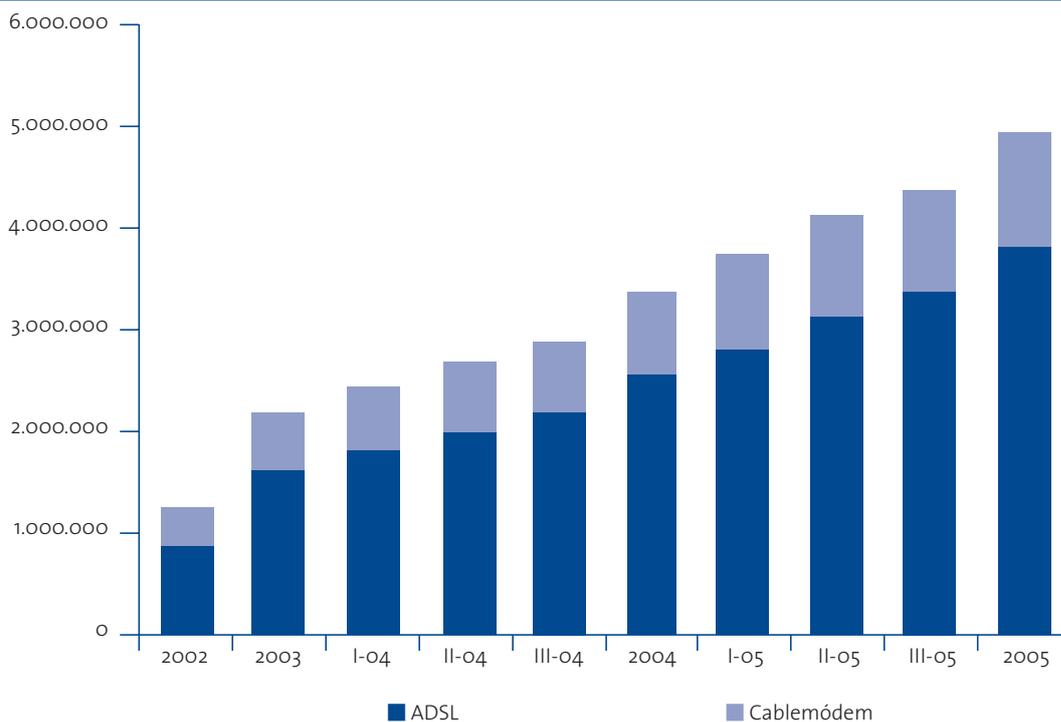
Por último, se observa una mayor segmentación de clientes a efectos de la configuración de los operadores, muy específicamente Telefónica, de sus ofertas lo cual denotaría la necesidad de aplicar patrones comerciales distintos a núcleos de demanda de características también diferentes, en definitiva una mayor sofisticación de la política comercial.

Por lo que se refiere a la evolución de los precios, la estrategia fue el mantenimiento de los nominales con elevación de velocidad, lo que en la práctica implicó una rebaja de los mismos y la proliferación, ya señalada, de promociones que, al igual que en el ejercicio 2004, afectaron fundamentalmente a las cuotas de instalación, a las cuotas mensuales y al equipamiento.

El sistema de *retail minus* aplicado hasta la fecha por la CMT ha favorecido esta estrategia de precios, los cuales se mantienen, no obstante, en la banda alta de los precios existentes en los países de nuestro entorno.

Las medidas establecidas en la resolución sobre la definición del mercado mayorista de acceso de banda ancha pretenden proporcionar los elementos materiales y económicos que los operadores alternativos necesitan para adaptarse a las circunstancias de este mercado favoreciéndose, al mismo tiempo, una más intensa competencia en precios finales.

87. EVOLUCIÓN DE LAS LÍNEAS ADSL Y CABLEMÓDEM (LÍNEAS)



Fuente: CMT

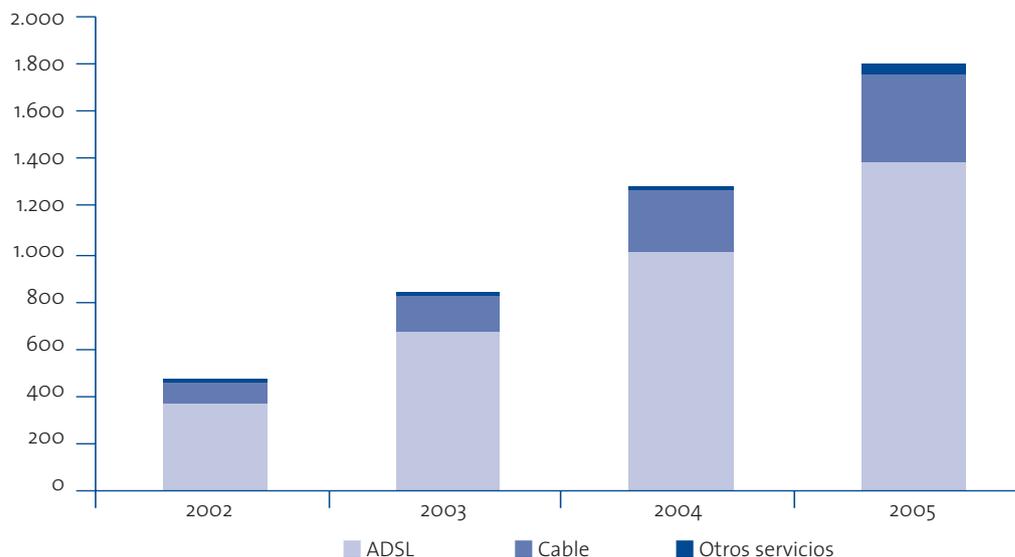
SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

– Ingresos

Como contrapartida al incremento del 45% en el número de líneas se observó también un aumento de los ingresos de banda ancha

del 30%. El reparto por tecnologías muestra la concentración de éstas en el ADSL.

88. INGRESOS TOTALES DE BANDA ANCHA (MILLONES DE EUROS)



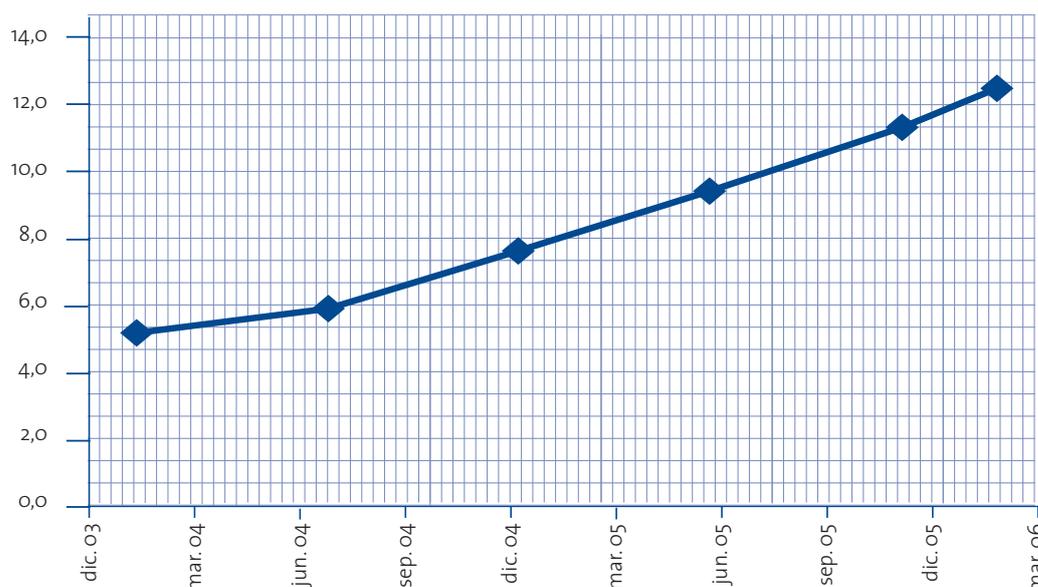
Fuente: CMT

– Conexiones

Como se ha señalado en términos absolutos los clientes de banda ancha aumentaron en 1,6 millones, situándose a diciembre

de 2005 por encima de los cinco millones, lo que supone un incremento de más del 47% respecto a 2004, con el consi-

89. PENETRACIÓN DE LA BANDA ANCHA (LÍNEAS/100 HABITANTES)



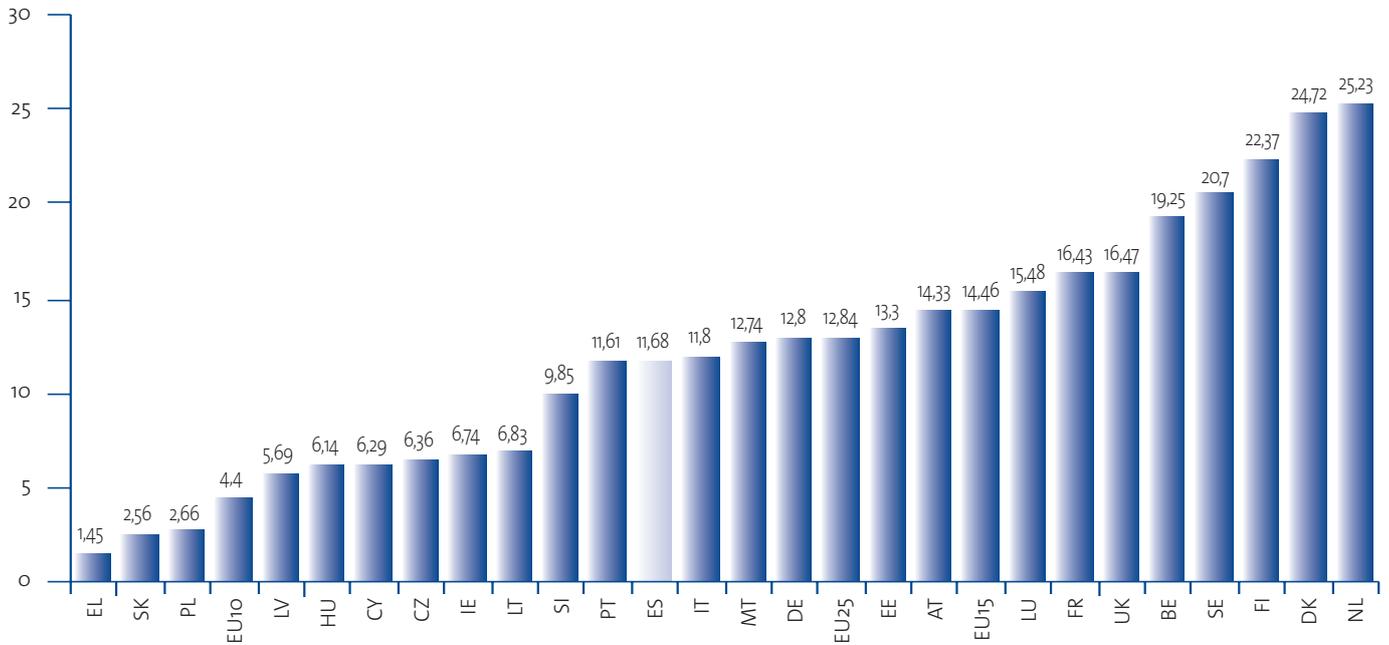
Fuente: INE y CMT

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

guiente aumento también de la penetración, que pasó de ocho líneas por cada 100 habitantes en 2004, a 11,6 líneas en 2005.

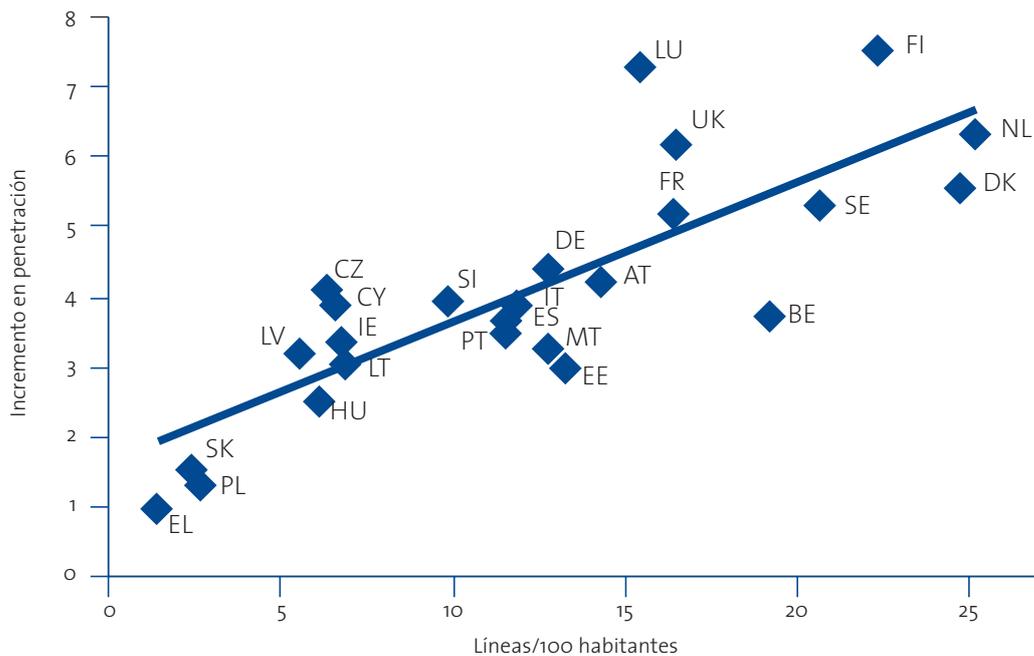
En cualquier caso, la penetración en España está todavía por debajo de la media europea (UE 15), que se situó en 14,46 líneas por 100 habitantes a final de 2005. Esta brecha respecto a

90. PENETRACIÓN DE LA BANDA ANCHA (LÍNEAS/100 HABITANTES)



Fuente: Cocom y CMT

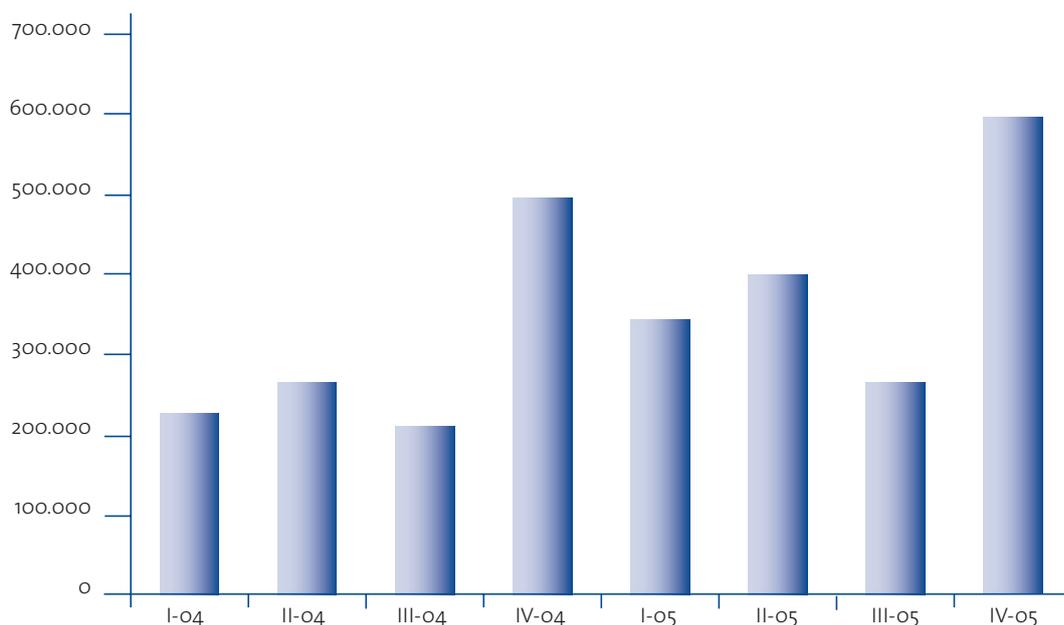
91. PENETRACIÓN DE BANDA ANCHA E INCREMENTO DE LA MISMA EN LA UE (LÍNEAS/100 HABITANTES)



Fuente: INE y CMT

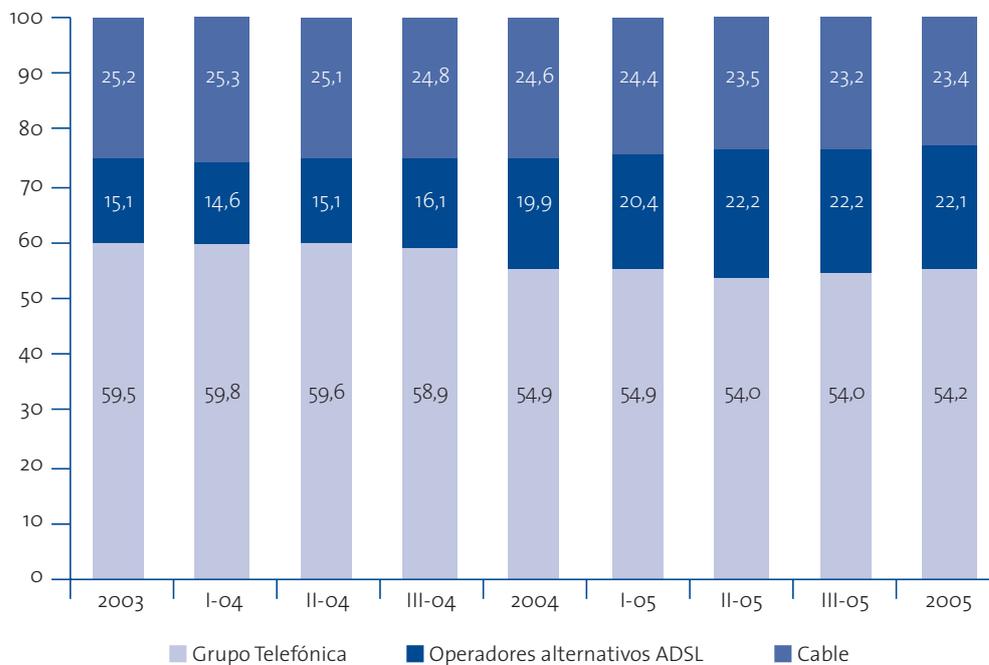
SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

92. INCREMENTO TRIMESTRAL DE CONEXIONES DE BANDA ANCHA (NÚMERO DE LÍNEAS)



Fuente: CMT

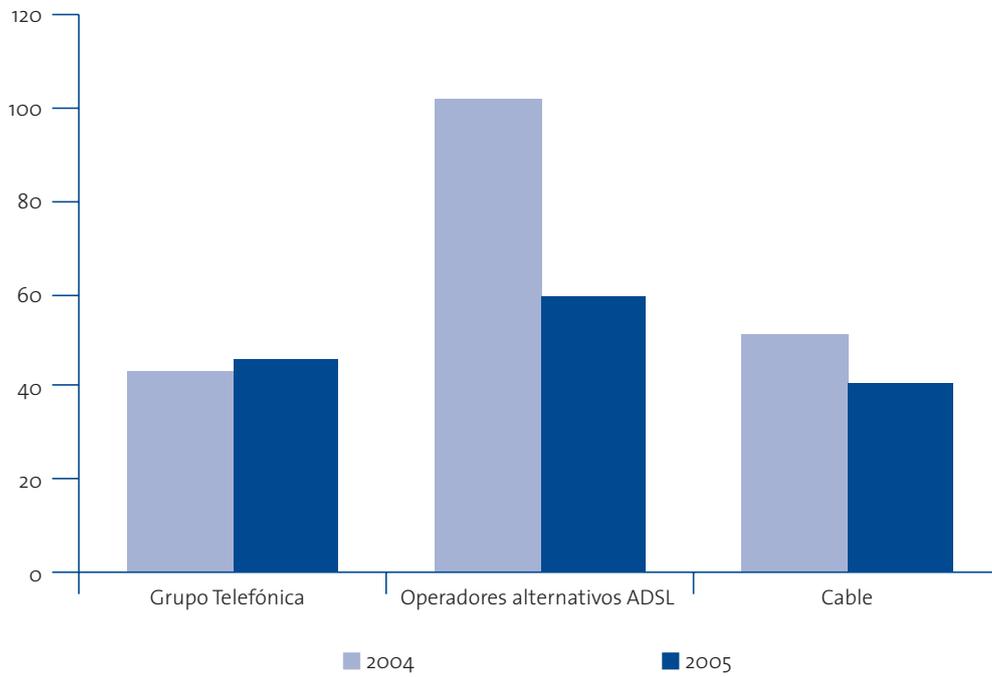
93. PROPORCIÓN DE CONEXIONES FINALES POR TIPO DE OPERADOR (PORCENTAJE)



Fuente: CMT

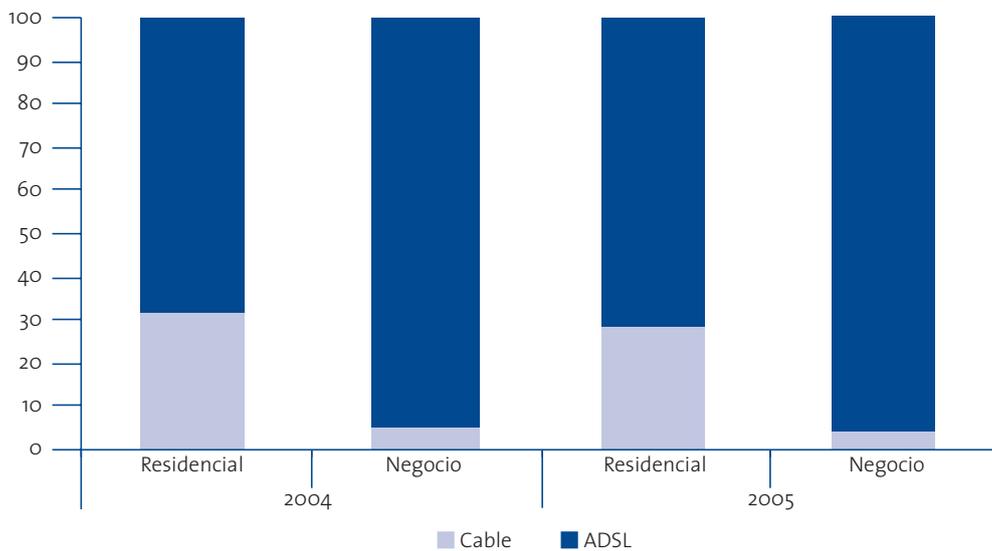
SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

94. TASA DE CRECIMIENTO DE LAS LÍNEAS DE BANDA ANCHA EN ESPAÑA (PORCENTAJE)



Fuente: CMT

95. LÍNEAS POR TECNOLOGÍA Y SEGMENTO (PORCENTAJE)



Fuente: CMT

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

Europa se observa también en el incremento de la penetración, que en España fue de 3,7 líneas por 100 habitantes en 2005 y, por tanto, inferior al incremento registrado en la mayoría de países de la UE 15.

Si analizamos la evolución de la penetración y su tasa de incremento en los distintos países de la UE, se observa que en aquellos países que tienen mayor penetración también se dan los mayores incrementos de la misma.

En la demanda de conexiones finales también se observa un patrón estacional con claros aumentos en la demanda durante el segundo y el último trimestre de cada año.

Es claro el predominio de la tecnología ADSL como soporte de la conexión de banda ancha en España. Los operadores de cable, aunque con una pequeña proporción de conexiones activas por ADSL, básicamente ofreciendo cablemódem abarcan el 23% de las líneas finales. El grupo Telefónica y los operadores alternativos, utilizando todos ellos ADSL como soporte, abarcan el resto del mercado con una cuota para Telefónica del 54,2% de las conexiones finales de banda ancha y otro 22,1% para los operadores alternativos.

El resto de tecnologías o soportes de acceso, como PLC, wi fi/ wi max y LMDS, son aún minoritarias con el 0,36% de las líneas finales de banda ancha.

La comparación de tasas de crecimiento entre operadores que utilizan ADSL y los operadores de cable se presenta con cautela ya que los operadores de cable tienen un despliegue amplio pero más limitado, con costes muy significativos incrementales en cobertura y además se localizan en las zonas con mayor penetración media de conexiones de banda ancha. Los operadores alternativos que acceden al mercado vía desagregación del bucle de abonado en número creciente son los que más crecieron en 2005.

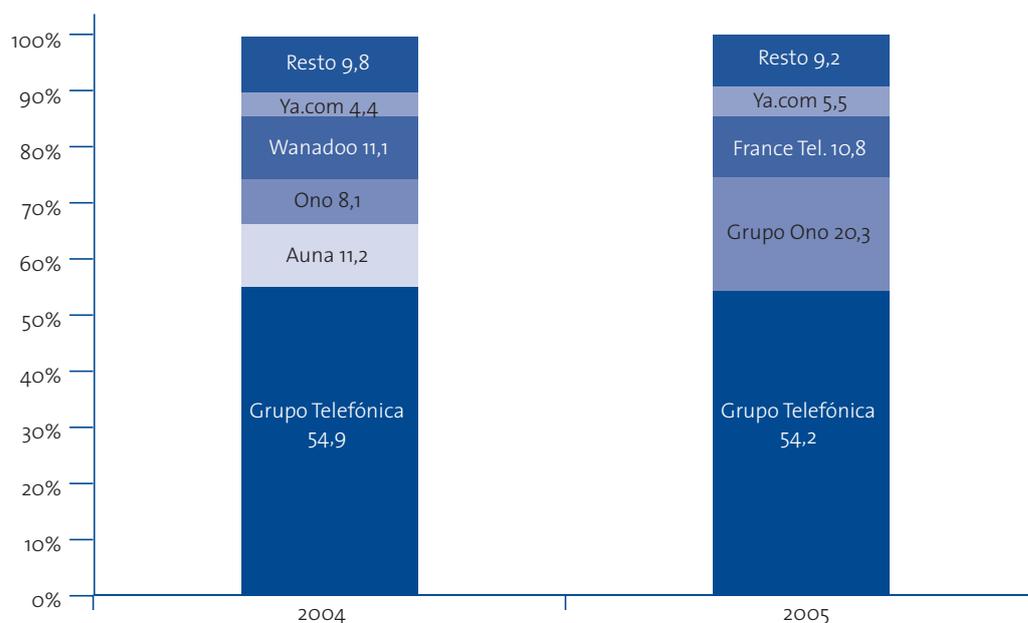
– Cuotas de mercado

En cuanto a las cuotas de mercado, éstas presentan como principal novedad el efecto de la fusión de Ono y Auna, que se consolidó a finales de junio de 2005. De este modo se observa en las cuotas de mercado por líneas que se presentan a continuación la aparición del grupo Ono como principal competidor del grupo Telefónica con el 20% de las líneas finales.

Desglosado por tecnologías se observa el gran predominio que aún mantiene el grupo Telefónica en líneas de ADSL, con el 71% de las mismas en 2005.

En cuanto a los operadores de cable, la fusión de Ono y Auna provocó que el grupo Ono concentrase el 79% de las líneas finales de cablemódem.

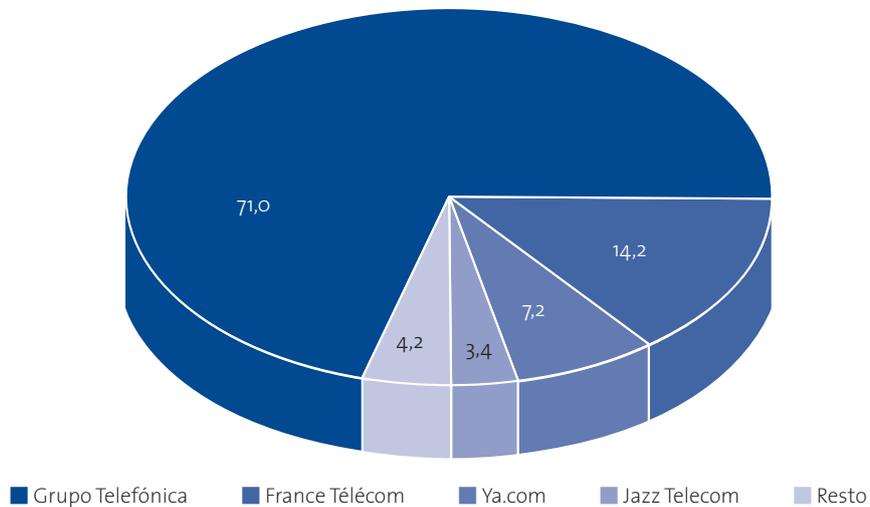
96. CUOTAS DE MERCADO POR LÍNEAS (PORCENTAJE)



Fuente: CMT

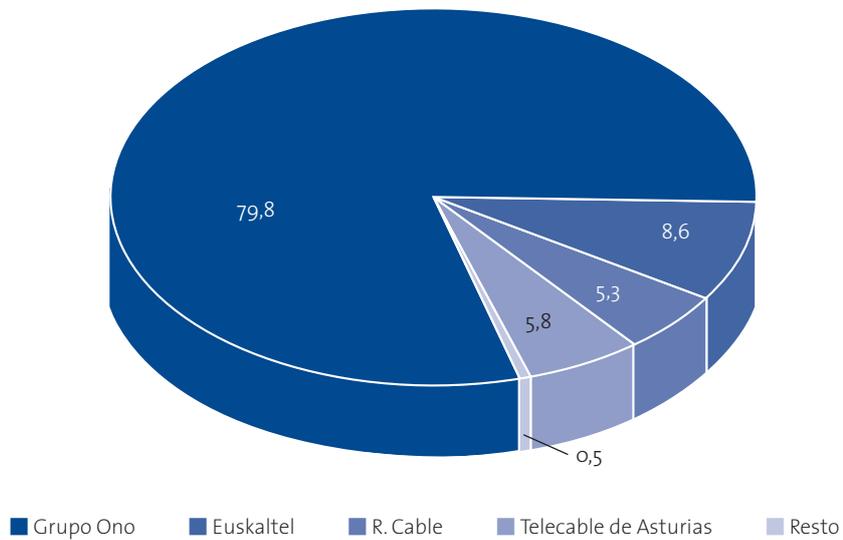
SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

97. CUOTAS DE MERCADO LÍNEAS ADSL (PORCENTAJE)



Fuente: CMT

98. CUOTAS DE MERCADO POR LÍNEAS CABLEMÓDEM (PORCENTAJE)

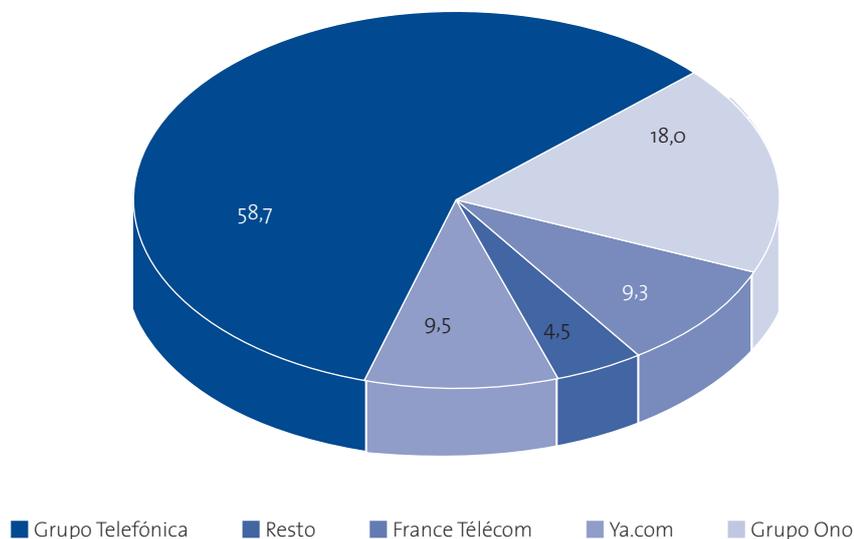


Fuente: CMT

El reparto por ingresos ofrece una situación similar a la presentada por líneas, con el grupo Ono como principal competidor de Telefónica y con un ligero retroceso de esta última respecto al 62% de los ingresos presentado en 2004.

Por otra parte, comparando las cuotas de Telefónica en el mercado final por ingresos recibidos y por líneas en el mercado final, se revela la diferencia de rentabilidad de las conexiones ofrecidas por Telefónica y por los demás operadores, consiguiendo la primera mayores ingresos medios.

99. CUOTAS DE MERCADO POR INGRESOS (PORCENTAJE)



Fuente: CMT

– Precios y ofertas comerciales

Los empaquetamientos han sido la variable comercial más novedosa en el mercado dado que, aunque aparecidos ya en el último trimestre de 2004, se han convertido en la estrategia comercial generalizada en el curso de 2005, especialmente en el segundo semestre del año. Los paquetes hacen que el precio total por el conjunto de servicios se reduzca. Es normal que los operadores ofrezcan simultáneamente el paquete y los servicios aisladamente, con un precio individualizado por servicio.

El precio de la conexión de banda ancha tiene varios componentes. Por un lado el alta, que en muchas ocasiones se regala en promoción. Por otro, la cuota mensual, recurrente, es el pago más importante. Y por último, la adquisición del módem o del router, que muy frecuentemente en el 2005 se regalaba en promoción. En el precio mensual, de cuota recurrente, de la banda ancha como producto aislado de los demás, se observa una reducción de los precios, de tarifa plana, al consumidor.

En el gráfico de la página siguiente se puede ver el mencionado descenso de precios desagregado por ofertas comerciales. Para la realización de este gráfico se han utilizado ofertas comerciales de banda ancha (velocidades mayores a 256 Kbps) para las dos tecnologías de acceso dedicado más relevantes (ADSL y cablemodem). Se han utilizado 104 ofertas (49 ofertas en 2004 y 55 en 2005) de los 20 operadores más significativos del mercado de la banda ancha, operadores que por sí solos cubren el 81% de las líneas finales para 2005 y el 99% para 2004. Estas ofertas son

exclusivamente de servicios de banda ancha, excluyendo paquetes en los que este servicio se ofreciese conjuntamente con algún otro producto como televisión y/o telefonía fija. Adicionalmente no se han tenido en cuenta los posibles descuentos y promociones. Las columnas del gráfico representan el número (absoluto) de líneas para la velocidad indicada, y los puntos negros son las ofertas comerciales existentes en 2004 y 2005. Estas ofertas se han recogido como el pago recurrente de cuota de abono mensual, sin contar con cuotas de alta, ni de instalación.

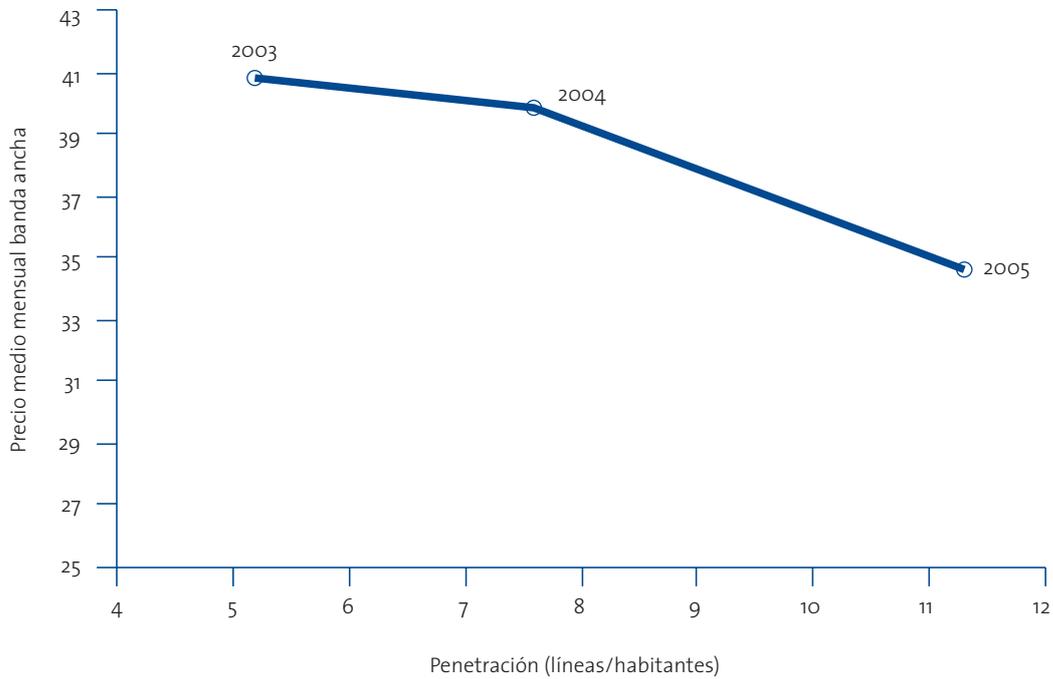
En el gráfico de la página siguiente se aprecia como la velocidad moda claramente se desplaza de 512 Kbps en 2004 a la de 1 Mbps en 2005, migración que en su mayor parte ocurre en la segunda parte del 2005. De hecho, a final de 2005 ya el 89% de los usuarios de banda ancha disfrutaban de 1 Mbps o incluso de mayor velocidad.

Se observa también que las ofertas comerciales muestran una menor media y dispersión en 2005 que en 2004, especialmente en las ofertas de mayor éxito. Esta rebaja en el precio medio de la tarifa plana ocurrió al mismo tiempo que por un lado, se duplicaba la velocidad, y por otro lado, se incluían en las ofertas junto al servicio de acceso a banda ancha, el servicio de tráfico de voz local y nacional. A final de 2005, el 76% de clientes residenciales de banda ancha contrataban junto al acceso a Internet bien los servicios de voz, o bien alguna oferta de contenidos de televisión conjuntamente.

Como se señala anteriormente, el año 2005 supuso un desplaza-

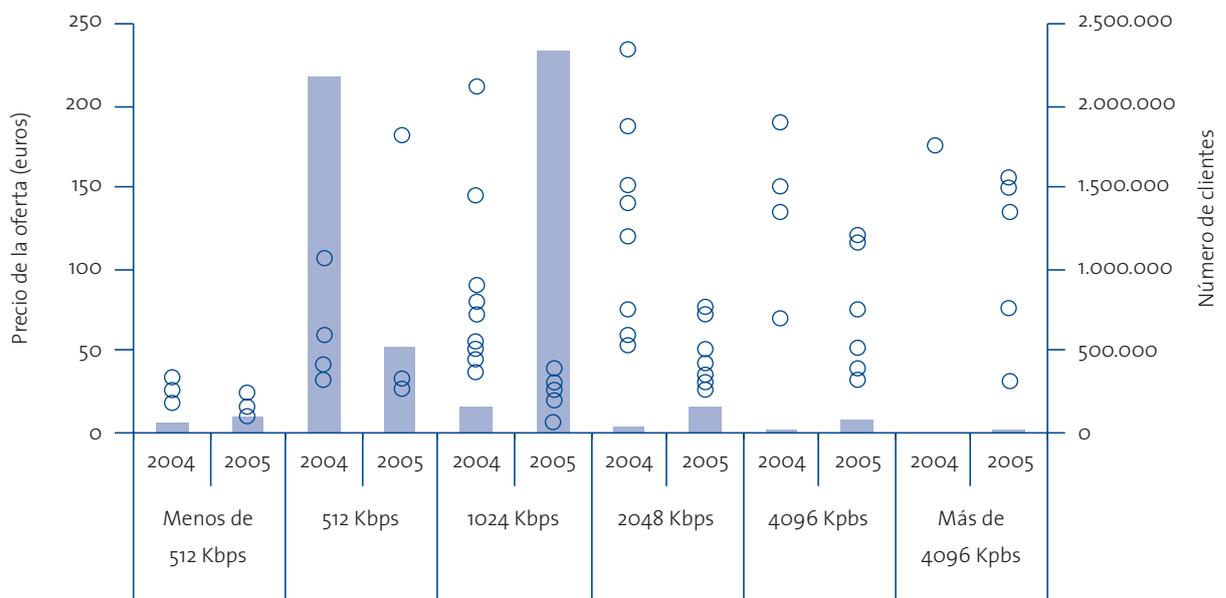
SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

100. PRECIOS MEDIOS Y PENETRACIÓN



Fuente: CMT

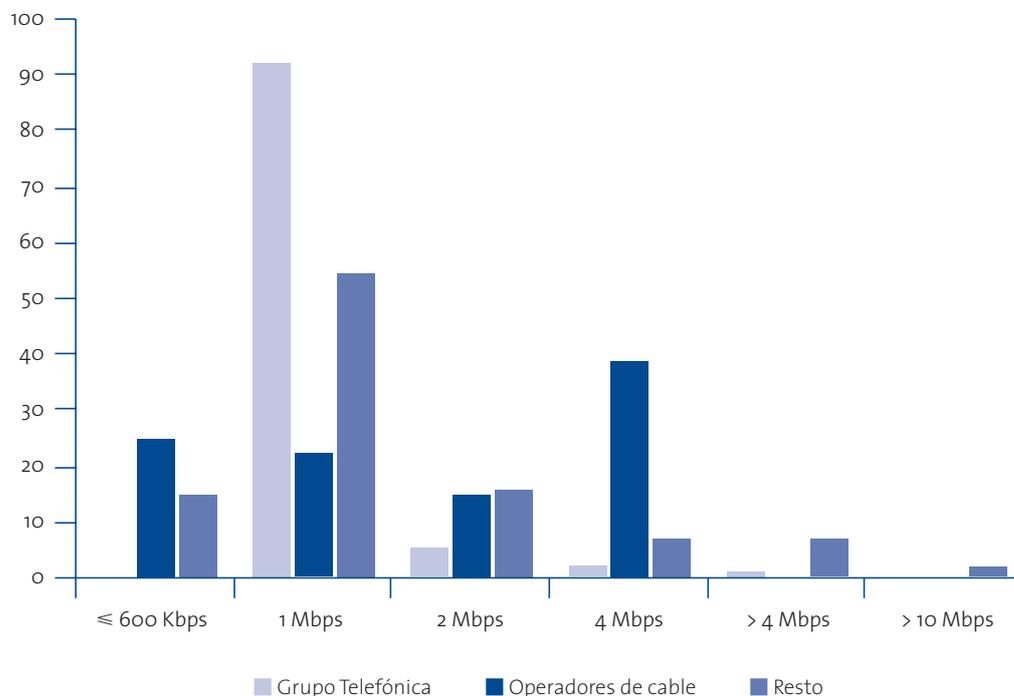
101. DISTRIBUCIÓN DE LAS LÍNEAS POR VELOCIDAD Y DE OFERTAS COMERCIALES, 2004-2005



Fuente: CMT

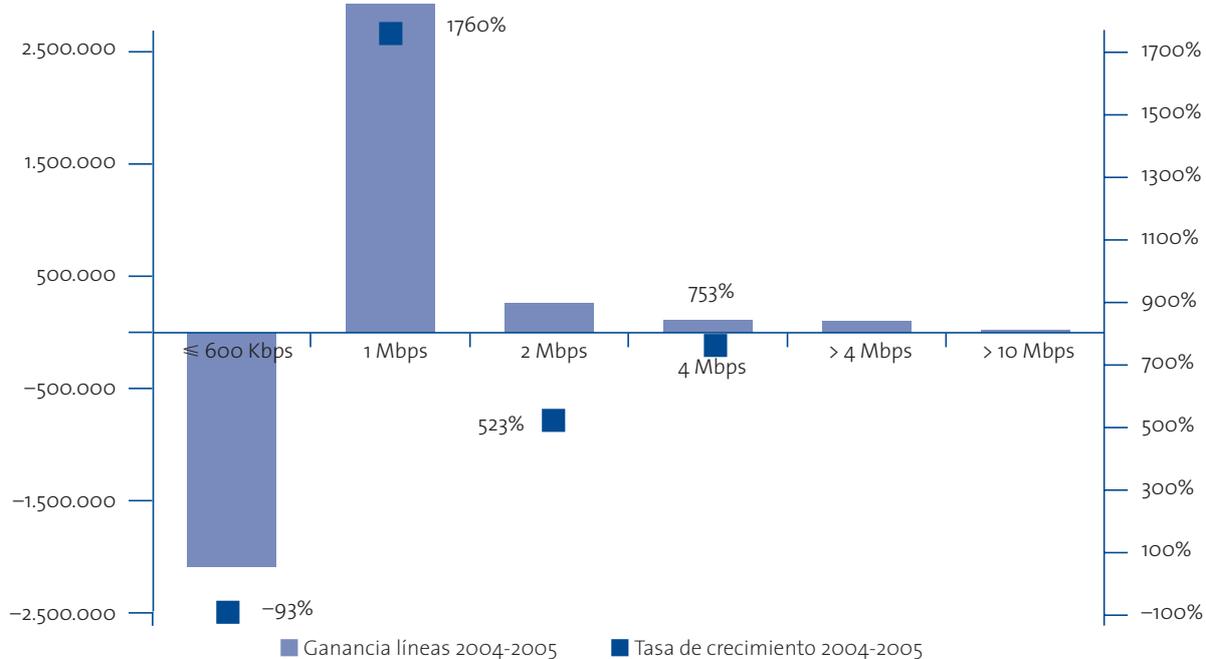
SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

102. DISTRIBUCIÓN DE VELOCIDADES POR OPERADORES (PORCENTAJE DE LÍNEAS)



Fuente: CMT

103. EVOLUCIÓN DE LAS LÍNEAS ADSL SEPTIEMBRE-DICIEMBRE 2005



Fuente: CMT

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

104. CLIENTES RESIDENCIALES Y OFERTAS EMPAQUETADAS CON BANDA ANCHA (porcentaje)

	Internet	Internet +voz	Internet +TV	Triple
Grupo Telefónica	36	55	1	8
Operadores de cable	10	30	4	56
Resto	12	88	0	0

Fuente: CMT

miento de la velocidad moda de bajada de banda ancha hasta situarse en 1 Mbps. Este fenómeno arrancó el 19 de mayo de ese año cuando la CMT dio luz verde a la duplicación de velocidades por parte de Telefónica. El primero en contraatacar fue France Télécom con una oferta de 2 Mbps. Se observa adicionalmente la aparición de ofertas de velocidades superiores que eran prácticamente inexistentes en períodos anteriores. De este modo, a final de 2005 el 67% de las líneas correspondían a la velocidad de 1 Mbps y el 91% a velocidades iguales o superiores a 1 Mbps.

Si se observa esta distribución de velocidades por operadores, se puede apreciar que la concentración en la velocidad de 1 Mbps es propia del grupo Telefónica y también de los operadores alternativos de ADSL, mientras que los operadores de cable, que comenzaron antes el proceso de migración a velocidades superiores, presentan un volumen considerable de líneas entre las velocidades de 2 y 4 Mbps.

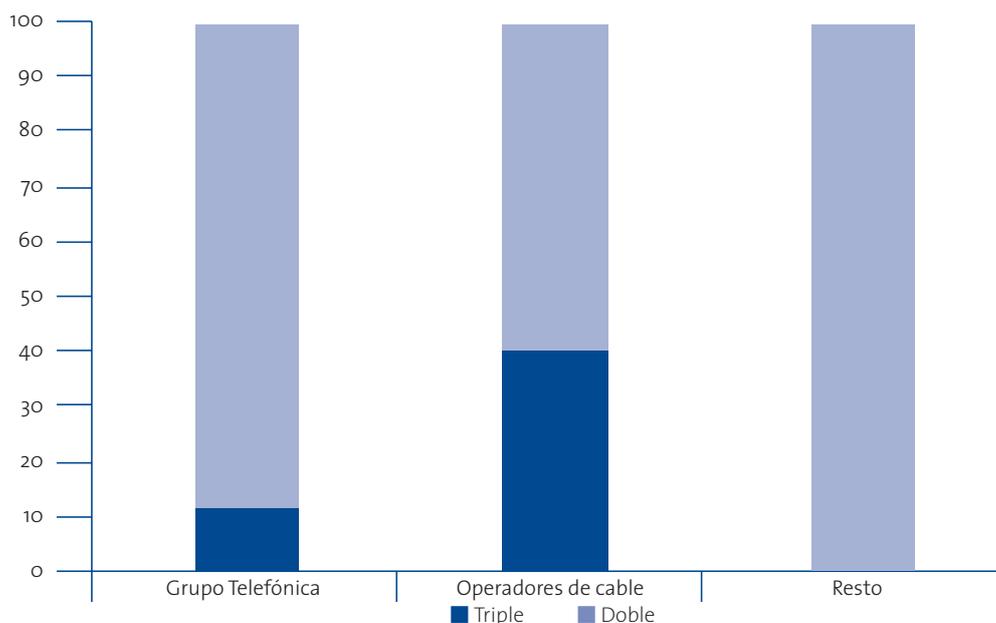
Se puede apreciar el desplazamiento de la curva de distribución de líneas por velocidades hacia mayores velocidades de bajada, con un descenso del 93% respecto a 2004 de las líneas de menor velocidad y el crecimiento de las de velocidad de 1 Mbps.

En la tabla de la izquierda se presenta la relación del servicio de acceso a Internet con estos paquetes, observándose aún la diferente estructura de las ofertas del grupo Telefónica frente a las del resto de operadores. Así, mientras para los clientes de Telefónica el servicio de Internet sigue en bastante medida (casi un 40%) sin formar parte de un paquete, en el caso de los operadores de cable, el 90% lo tiene incluido en un paquete y en el caso de los operadores alternativos de ADSL, más del 80%.

Se observa cómo la triple oferta es una práctica habitual para los operadores de cable, siendo la forma de acceso de más del 50% de sus clientes de banda ancha, mientras que para el grupo Telefónica está aún en fase de despegue, con el 8% de sus clientes residenciales de banda ancha en esta modalidad a finales de 2005.

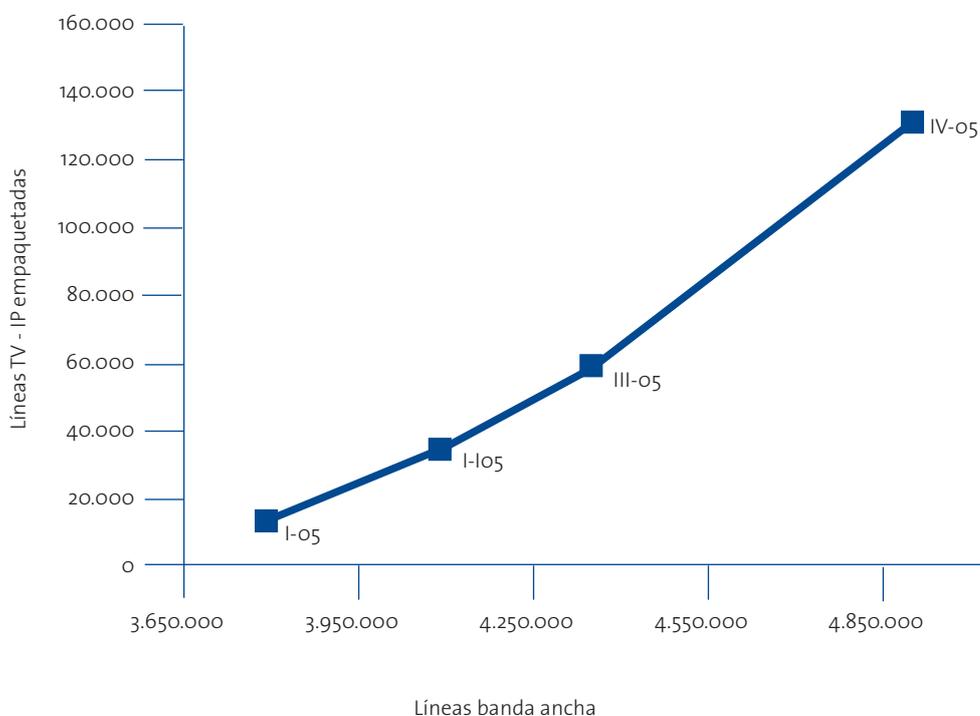
La estrategia de triple oferta fue adoptada en 2005 en intensidades muy desiguales según el tipo de operador. Sin duda, los operadores de cable son los que más éxito tuvieron y los que desde hace más tiempo la ofrecen. En el grupo Telefónica esta triple oferta aún se estaba iniciando a finales de año y en los operadores alternativos de ADSL no había comenzado todavía, aunque ya estaba en sus planes inmediatos.

105. PESO RELATIVO DE LAS DOBLES Y TRIPLES OFERTAS (PORCENTAJE)



Fuente: CMT

106. LÍNEAS DE BANDA ANCHA Y LÍNEAS DE TV-IP



Fuente: CMT

En la siguiente tabla se presenta el total de empaquetamientos, no sólo aquéllos que incluyen Internet. Se observa que la oferta comercial más exitosa para los operadores de cable es aquella que engloba los tres servicios (voz, Internet y televisión) y, en el caso del grupo Telefónica el éxito está, con mucha diferencia, en el empaquetamiento del servicio de voz local y nacional con la banda ancha. Un empaquetamiento que, como se señala con anterioridad, se impuso en los últimos meses de 2005 actuando como motor del crecimiento de la banda ancha en ese periodo.

c) Evolución del mercado y mecanismos regulatorios

La evolución del mercado minorista descrita en los apartados anteriores pone de manifiesto algunos elementos que están en la base de las intervenciones de la CMT en el ejercicio analizado y en las decisiones que, *pro futuro*, fueron adoptadas en el seno de los expedientes de análisis de los mercados mayoristas relacionados con el minorista de banda ancha.

En efecto, es este un mercado en el que no se ha producido una

107. CLIENTES RESIDENCIALES CON DOBLES Y TRIPLES OFERTAS (miles)

	Triple	Doble	Banda ancha + voz	Banda ancha + TV	Voz + TV
Grupo Telefónica	130.111	992.062	934.526	18.512	39.024
Operadores de cable	598.829	889.239	320.172	44.257	524.810
Resto	-	873.007	873.007	-	-
Total	728.940	2.754.308	2.127.705	62.769	563.834

Fuente: CMT

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

declaración de posición dominante, directa, de Telefónica ni aparece entre los susceptibles, *a priori*, de regulación *ex ante*, en el nuevo marco, pero que soporta, de manera muy evidente, los efectos de la posición que Tesau ostenta en los mercados conexos y muy especialmente, el acceso directo e indirecto, sin olvidar el tráfico telefónico.

2 Pues bien, si en los ejercicios precedentes los problemas se focalizaron en la provisión de servicios de acceso indirecto adecuados, en términos materiales y económicos, y en el control de los eventuales estrechamientos de márgenes, el año 2005 ha incorporado los empaquetamientos como elementos objeto de control por parte del regulador para neutralizar sus posibles efectos anticompetitivos, así como el tratamiento de las ofertas geográficamente definidas.

En general, los empaquetamientos son buenos para los consumidores –en mercados competitivos– por cuanto suponen un descuento en el precio sobre la oferta individualizada, disminuyendo los costes de transacción en cuanto que ofrecen al consumidor una serie de servicios en el mismo contrato y pueden fácilmente resultar en un mayor nivel de consumo y de bienestar.

Los problemas que esta práctica comercial plantea, hoy por hoy, derivan del hecho de que existe un operador, Telefónica de España, con una posición dominante en los mercados relacionados, que está integrada verticalmente con servicios mayoristas, fuertemente regulados, y cuya política de empaquetamiento pudiera derivar en un menoscabo de la competencia al cerrar los mercados finales, cercenando la capacidad de elección de proveedor de esos servicios finales y provocando la expulsión de operadores alternativos, con el consiguiente perjuicio para el interés de los ciudadanos.

A lo largo de 2005 Telefónica de España, como operador dominante en muchos servicios y con un buen número de servicios finales sometidos a algún mecanismo regulatorio, estaba obligada a presentar ante la CMT todas las ofertas finales que afectarían al precio de alguno de estos servicios regulados. En el caso de aquellos paquetes que ofrecían voz, Internet y TV-IP con ofertas permanentes en el tiempo que cambiaban la estructura tarifaria existente anteriormente, se exigió a Telefónica la presentación de los cambios oportunos en la OBA que permitieran a los operadores rivales emular este conjunto de ofertas antes de poder introducir en el mercado estos paquetes.

Por lo que se refiere a las ofertas definidas con criterios geográficos, la intervención regulatoria ha tratado de conjugar la realidad de un mercado cuyo ámbito es nacional para los operadores que en él compiten, con los objetivos de no inhibir el desarrollo de nuevas soluciones tecnológicas, como el ADSL2+, incipientes aún en el ejercicio que se comenta.

El control regulatorio se ha producido así en el nivel mayorista de la cadena de valor conjugando, como desde el inicio, la promoción de la competencia en los últimos eslabones de esa cadena –los servicios finales– con la necesidad de garantizar que dicha competencia se hace, por un lado, sostenible en el tiempo y, por otro, independiente de la estrategia comercial y evolución tecnológica marcada por el operador establecido, lo que remite, necesariamente, al incentivo de desarrollo de redes alternativas, total o parcialmente, a la de Telefónica.

El sistema de fijación de precios mayoristas mediante un mecanismo de *retail minus* ha venido permitiendo así, al tiempo que se garantizaba la replicabilidad por los operadores competidores de Telefónica de las ofertas de ésta, no desincentivar el avance de los operadores hacia los elementos de red más cercanos al cliente, los únicos que permiten desligar su estrategia de la del operador establecido.

Ahora bien, las estrategias comerciales más enfocadas hacia una competencia casi exclusivamente focalizada en promociones sobre el elemento precio, ha ido dando paso a otras, más sofisticadas, que exigen de mecanismos de regulación más independientes también de la política comercial y de precios del operador verticalmente integrado.

Ofertas geográficas diferenciadas, empaquetamientos y promociones, así como el comportamiento de los precios finales en su conjunto, ofrecen indicios de la necesidad de operar, desde los costes de los operadores, y de articular de un nuevo modo los servicios de acceso indirecto en relación con la desagregación del bucle para garantizar el principio de intervención mínima, pero suficiente.

Ello ha llevado a la CMT a establecer, en línea con otros Estados miembros, nuevos mecanismos de regulación que vienen a sumarse a los existentes y cuya aplicación debe continuar efectuándose de forma flexible y bien adaptada a la realidad temporal de este mercado.

DESARROLLO Y EVOLUCIÓN DE LA BANDA ANCHA POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS^{4,5}

El análisis del comportamiento de la banda ancha por comunidades autónomas requiere en primer lugar tener en cuenta que las dos modalidades principales de acceso, el cablemódem y el ADSL, tienen peculiaridades diferentes que precisan un análisis individualizado.

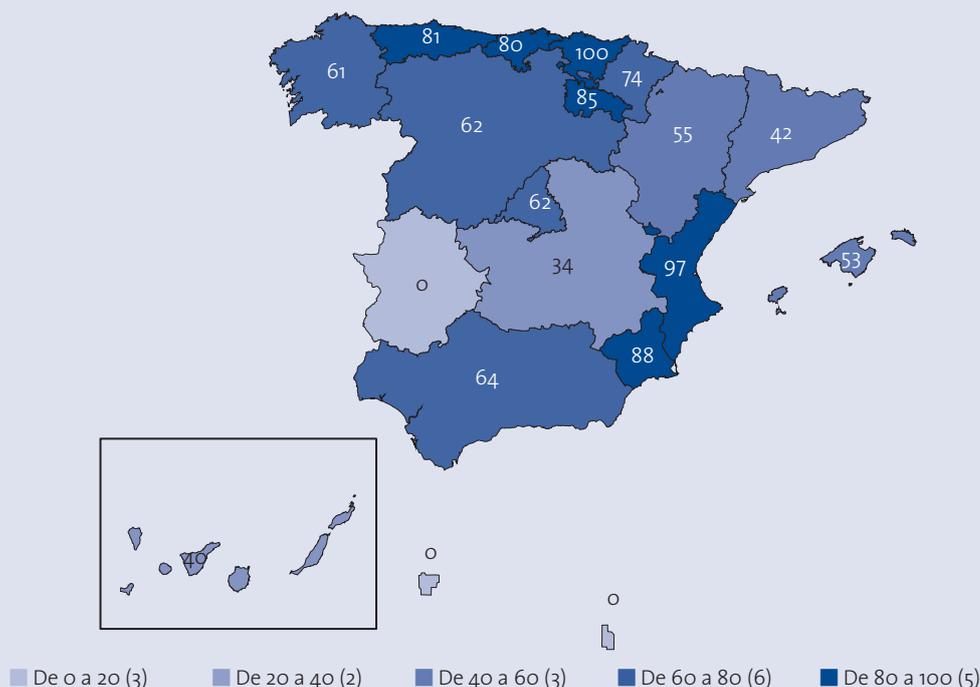
Esto es así debido a que el acceso mediante tecnología ADSL, al producirse a través de la red desplegada por el operador histórico, se encuentra disponible para una gran parte de la población y homogéneamente repartido entre las distintas CCAA. En el caso del acceso mediante cablemódem, éste requiere del esfuerzo inversor de las compañías de cable, a lo que se puede sumar en ocasiones dificultades de índole administrativa a la hora de desplegar su red de acceso.

Dada esta situación, las dos tecnologías no se encuentran igualmente disponibles en todas las CCAA y, por tanto, no siempre una comunidad puede elegir completamente entre ambos tipos de accesos a la banda ancha.

Por todo ello resulta interesante comenzar presentando un mapa de España en el que se muestra por cada comunidad el porcentaje de hogares cableados (número de hogares que se encuentren en una zona con nodo final activado, dispongan o no de infraestructura en su edificio), lo que permite ver en qué comunidades se han desplegado más redes de cable y, por tanto, en cuáles es más plausible analizar el cablemódem como una alternativa real al ADSL.

El mapa muestra la existencia de diferentes grupos de CCAA según la presencia del cable, con un grupo de cabeza formado por Murcia, la Comunidad Valenciana, La Rioja, el País Vasco, Cantabria y Asturias.

108. HOGARES PASADOS POR CABLE/HOGARES (PORCENTAJE)



Fuente: CMT

Se presenta a continuación un mapa en el que se analiza la penetración de la banda ancha en 2005, destacando la posición de Islas Baleares y Madrid como comunidades con mayor pe-

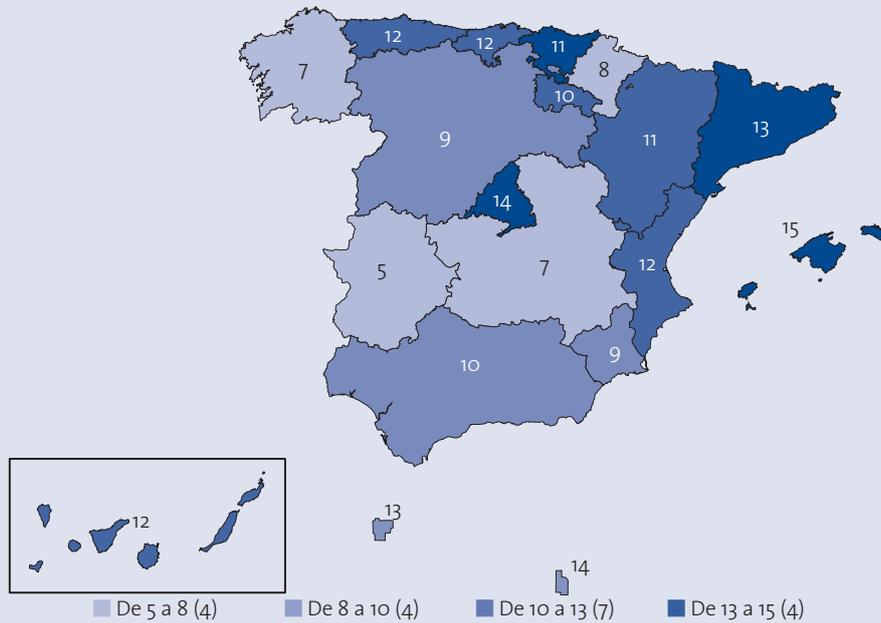
netración seguidas por Cataluña, Asturias, Cantabria, y la Comunidad Valenciana.

4. Los datos de población están tomados del padrón municipal que elabora el Instituto Nacional de Estadística, con fecha de 1 de enero de 2005.

5. Los datos de hogares están tomados del Instituto Nacional de Estadística.

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

109. PENETRACIÓN DE LA BANDA ANCHA (LÍNEAS/100 HABITANTES)

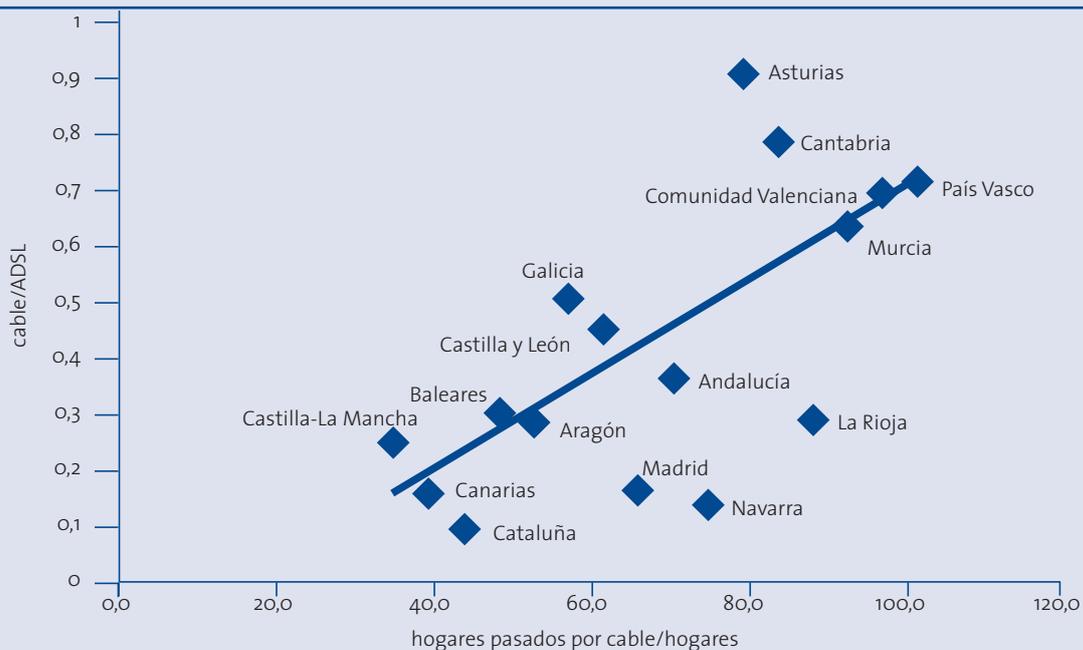


Fuente: CMT

El siguiente gráfico permite comprobar la relación entre las comunidades donde el cable se halla más desarrollado y la ratio de accesos mediante cablemódem entre accesos mediante ADSL. Se puede comprobar que aquéllas comunidades donde más del 80%

de los hogares están cableados la ratio es siempre superior al 50%, por lo que el cablemódem resulta la forma de acceso preferida con la excepción de La Rioja.

110. CABLE POR CCAA (PORCENTAJE)



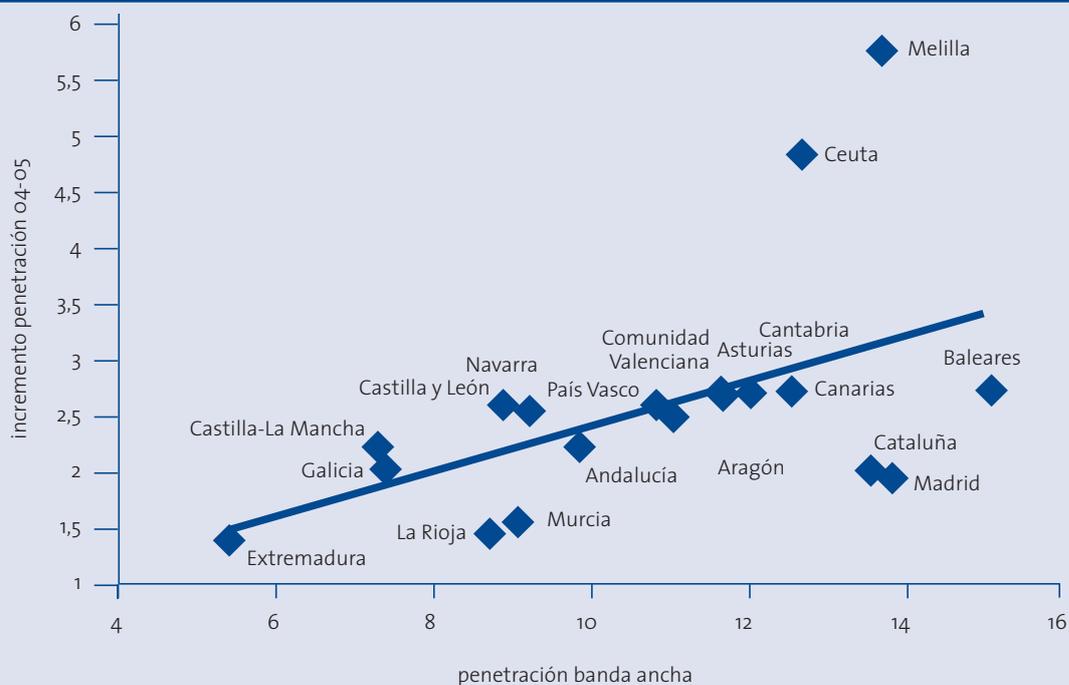
Fuente: CMT

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

Por último se muestra en el siguiente gráfico la relación entre el nivel de penetración de la banda ancha y el crecimiento de la misma, observándose una relación positiva que indica que aque-

llas CCAA que han alcanzado una mayor penetración son también las que muestran un mayor crecimiento de la misma.

111. PENETRACIÓN DE LA BANDA ANCHA E INCREMENTO EN 2004-2005 (LÍNEAS/100 HABITANTES)



Fuente: CMT

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

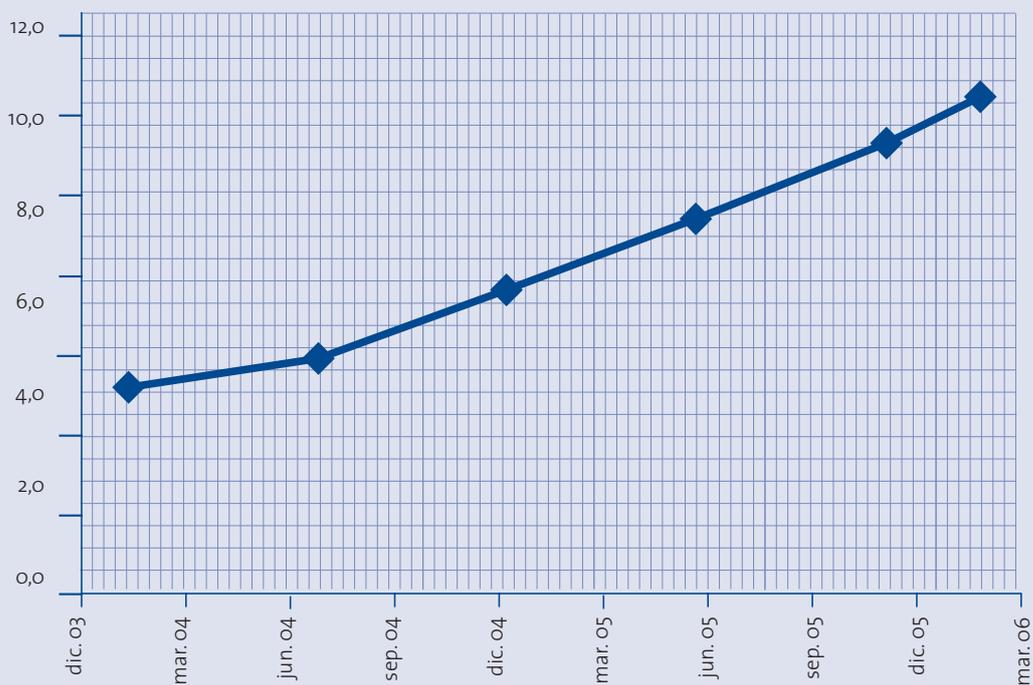
LA BANDA ANCHA A FINALES DEL PRIMER TRIMESTRE DE 2006

Datos provisionales en marzo de 2006

Con datos provisionales de finales del primer trimestre de 2006 se puede observar el aumento de la penetración de la banda

ancha en España, superando ya las 12 líneas por 100 habitantes con un total de casi 5,4 millones de conexiones.

112. PENETRACIÓN DE LA BANDA ANCHA (LÍNEAS/100 HABITANTES)

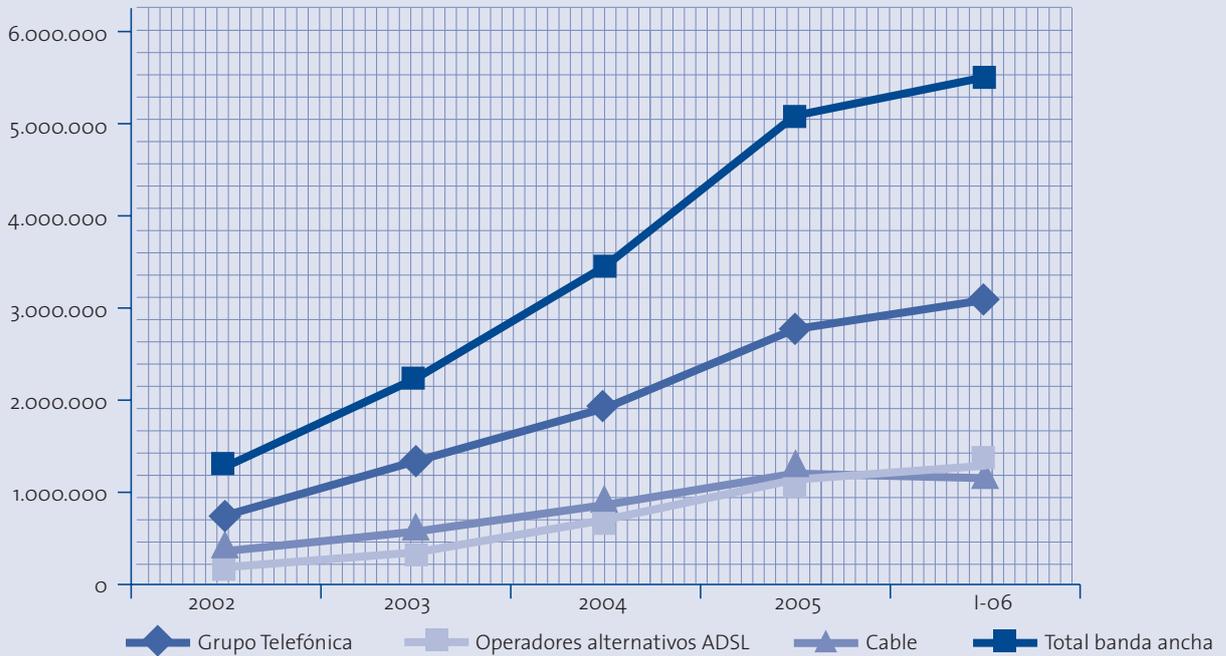


Fuente: CMT

Este crecimiento se observa también en el siguiente gráfico donde destaca el gran dinamismo del grupo Telefónica y también

de los operadores alternativos de ADSL que en este período comienzan a sobrepasar a los operadores de cable.

113. EVOLUCIÓN DE LA BANDA ANCHA EN ESPAÑA (NÚMERO DE LÍNEAS)

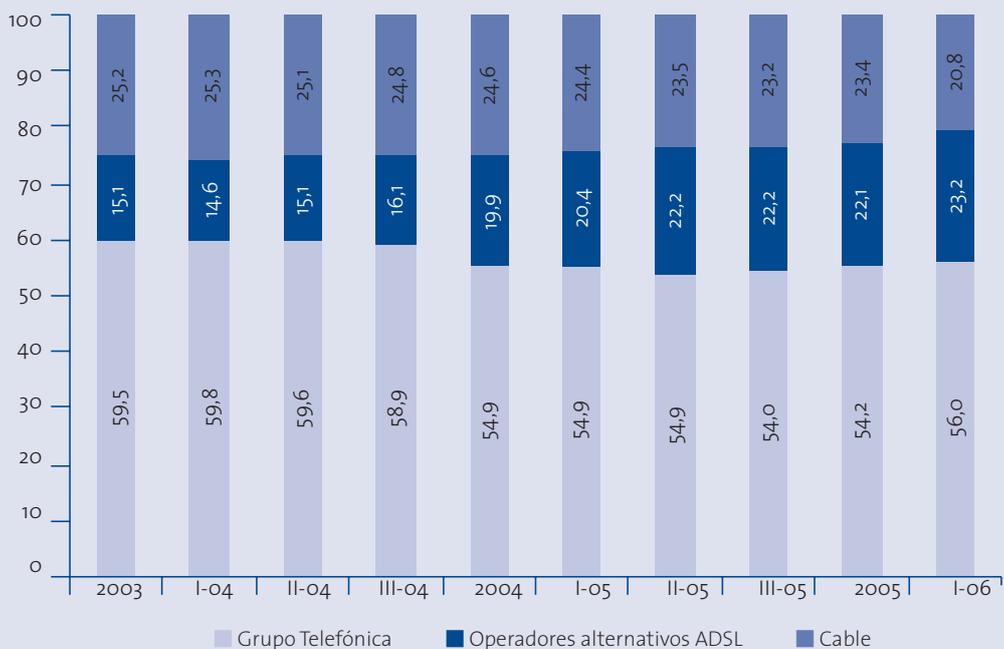


Fuente: CMT

Si se analiza en términos proporcionales, se observa en el primer trimestre de 2006, como cabía esperar tras el gráfico anterior, un incremento del peso relativo de las líneas finales del grupo

Telefónica y también de los operadores alternativos de ADSL, que alcanzan un 23,2% de las conexiones finales de banda ancha.

114. PROPORCIÓN DE CONEXIONES FINALES POR TIPO DE OPERADOR (PORCENTAJE)



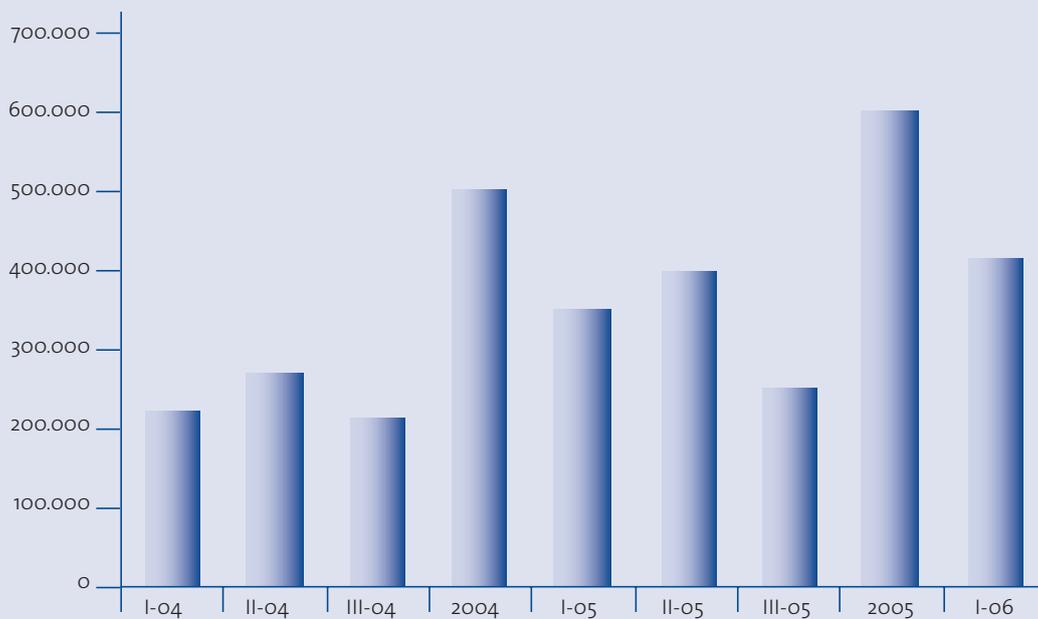
Fuente: CMT

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

En el siguiente gráfico se puede observar la gran contribución de este primer trimestre de 2006 al crecimiento de la banda

ancha, con una aportación en torno a las 400.000 conexiones finales.

115. INCREMENTO TRIMESTRAL DE CONEXIONES DE BANDA ANCHA (NÚMERO DE LÍNEAS)



Fuente: CMT

2.3.2 SERVICIOS MAYORISTAS

a) Descripción y evolución del mercado en 2005

Bajo esta sección se describe la actividad que integra los servicios mayoristas que constituyen la base para el desarrollo de los servicios finales anteriormente descritos.

Los modos de entrada al mercado son básicamente:

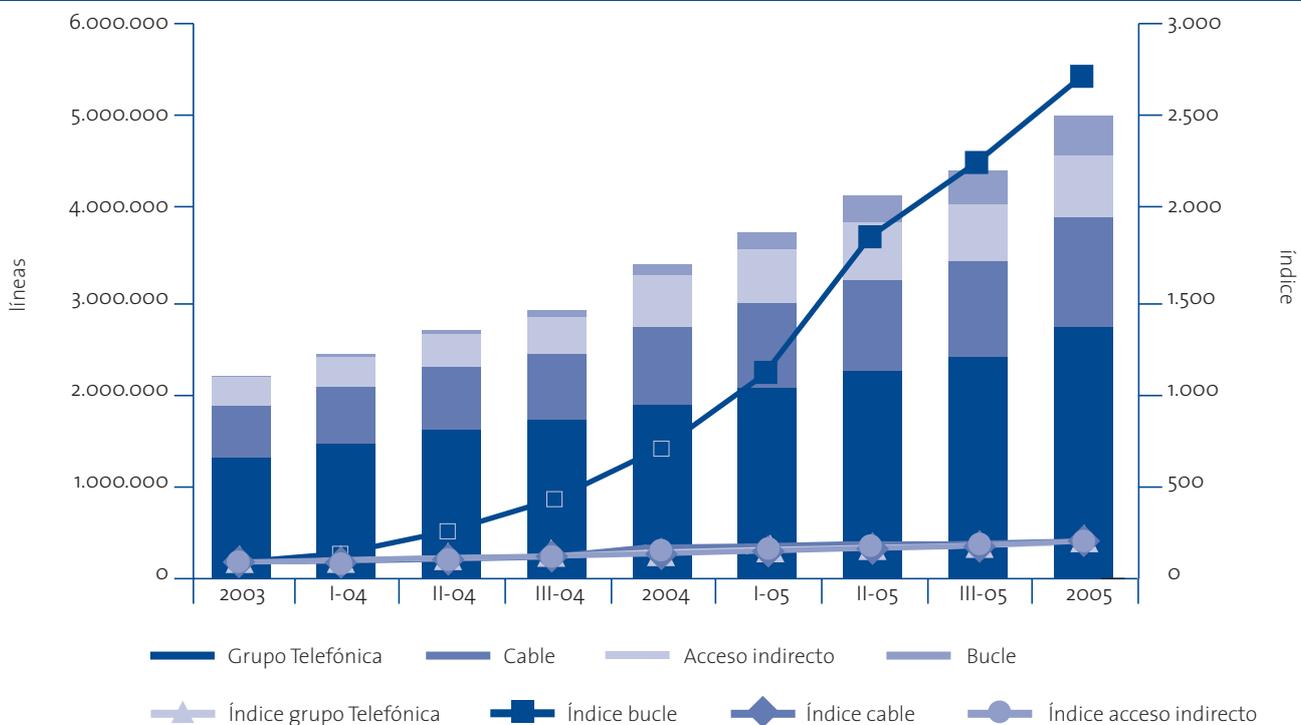
- Con red propia: es el modo de entrada más importante en el mercado final. Solamente Telefónica de España y los operadores de cable cuentan con cerca de cuatro millones de líneas de banda ancha, el 77% del mercado final. Existen otros operadores que con otras tecnologías ofrecen este tipo de accesos, como el PLC y de un modo más relevante el LMDS, aunque su presencia hoy por hoy en España es muy reducida.
- El alquiler del bucle de abonado, parcial o totalmente desagregado, permite proveer tanto servicios de banda ancha como de voz. Esta modalidad, la de mayor aumento en 2005, fue introducida de modo regulado por la CMT, al igual que en los demás países de la UE, en 2001. Se trata de garantizar que cualquier operador pudiera acceder a la última milla en propiedad de Telefónica, la distancia que va desde la central local más cercana al cliente y la casa del abonado. Para ello fue necesario defi-

nir una Oferta de acceso del Bucle de Abonado (OBA), que es un menú donde Telefónica detalla todos y cada uno de los elementos de su central y/o su red de acceso puestos a disposición de los operadores alternativos con unas condiciones y unos precios prefijados.

- El acceso indirecto: son operadores que alquilando mayoritariamente la red de Telefónica de España, llegan al consumidor final. La posición dominante de Telefónica de España (Tesau), que posee una infraestructura que alcanza todo el territorio nacional, la operadora está obligada a ofrecer el servicio de acceso indirecto GigADSL para garantizar la competencia en servicios de banda ancha, lo que permite que los operadores alternativos puedan proveer dichos servicios. Los operadores que contraten este servicio pueden alquilar esta red a cambio de un precio que ha estado basado en un mecanismo de *retail minus*, es decir, el precio del acceso indirecto era una proporción del precio final que cobraba Telefónica de España a sus propios clientes por conexión de banda ancha.

En el siguiente gráfico se ofrece una visión global del mercado de servicios mayoristas de Internet y de su evolución en los últimos periodos. Se observa como primer dato el crecimiento de las líneas de banda ancha en 2005, algo que ya se menciona en el apartado de servicios minoristas de Internet, y por otra parte

116. LÍNEAS POR MODO DE ENTRADA (NÚMERO DE LÍNEAS E ÍNDICE DE TENDENCIA)



Fuente: CMT

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

el gran dinamismo de la desagregación del bucle como modo de entrada al mercado. A final del año 2005 el 9% de las conexiones finales de banda ancha ya las ofrecían a través del bucle desagregado los operadores alternativos. Los índices, en base común 2003, de tendencia muestran un crecimiento exponencial de la desagregación del bucle desde 2004, aunque con cifras aún bajas en términos absolutos, mientras las demás modalidades de entrada, aunque mucho mayores en cuanto a volumen de mercado cubierto, crecieron durante el periodo a tasas inferiores, pero muy similares a la tendencia general de la demanda final de conexiones de banda ancha.

En la tabla y gráfico siguientes se confirma el aumento del peso del bucle desagregado como modo de entrada al mercado en gran

117. PROPORCIÓN DE LÍNEAS POR MODO DE ENTRADA

	2003	2004	2005
Bucle	0,7%	3,4%	8,7%
Grupo Telefónica	59,5%	54,9%	54,2%
Acceso indirecto	14,3%	16,6%	13,4%
Líneas cablemódem	25,2%	24,6%	23,4%

Fuente: CMT

118. FORMAS DEL ACCESO AL MERCADO FINAL (PORCENTAJE DE LÍNEAS)



Fuente: CMT

medida derivado de la migración de conexiones desde el acceso indirecto hacia los bucles desagregados como se explica más adelante.

A continuación se analiza individualmente la evolución de los tres modos de entrada mencionados anteriormente.

– Entrada con red propia

En la tabla que sigue se observa la evolución de estas tres modalidades de entrada con red propia, con el papel predominante del grupo Telefónica, el avance de los operadores de cable y el peso aún residual de los modos de entrada alternativos.

119. ENTRADA AL MERCADO CON RED PROPIA

	2003	2004	2005
Grupo Telefónica	1.302.108	1.868.415	2.708.636
Cable	551.495	835.760	1.169.666
LMDS	2.164	7.611	10.636
Otros	3.131	5.689	3.560

Fuente: CMT

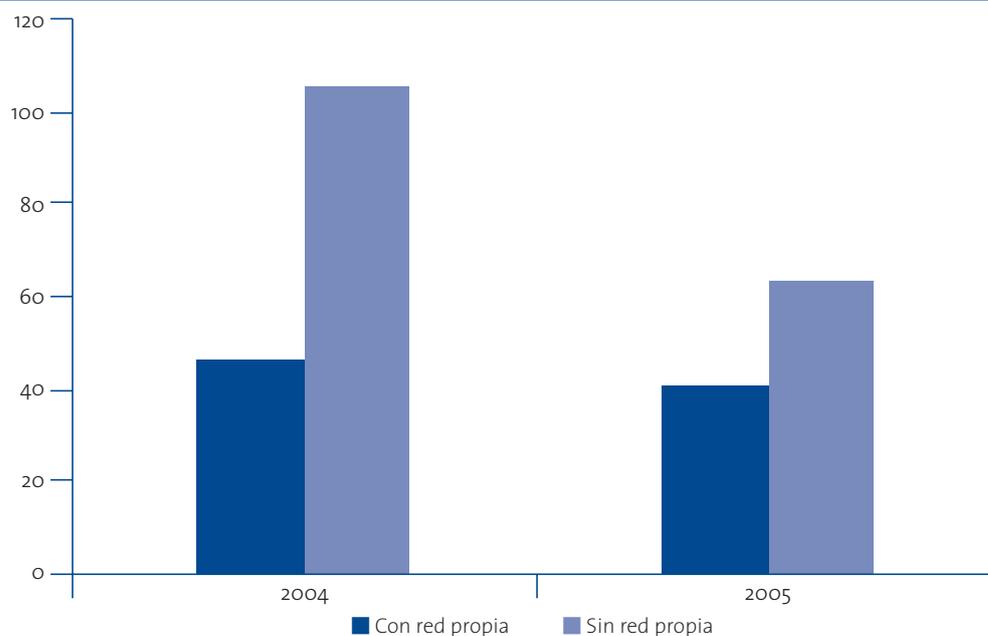
SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

En el siguiente gráfico se observa que, a pesar de que este modo de entrada con red propia es aún mayoritario, su crecimiento fue más lento que el de las opciones alternativas –desagregación del bucle y acceso indirecto–, que experimentaron en 2005 un aumento del 63%.

– Entrada con desagregación del bucle

A pesar de que el bucle de acceso en propiedad de Telefónica de España está regulado desde 2001 en precios y en condiciones para posibilitar la entrada de operadores alternativos en aquella parte

120. TASAS DE CRECIMIENTO DE LÍNEAS DE BANDA ANCHA (PORCENTAJE)



Fuente: CMT

121. FORMAS DE ACCESO AL MERCADO FINAL

	2003	2004	2005
Bucle	16.016	113.954	434.760
Grupo Telefónica	1.302.108	1.868.415	2.708.636
Acceso indirecto	314.016	562.949	670.001
Líneas cablemódem	551.495	835.760	1.169.666

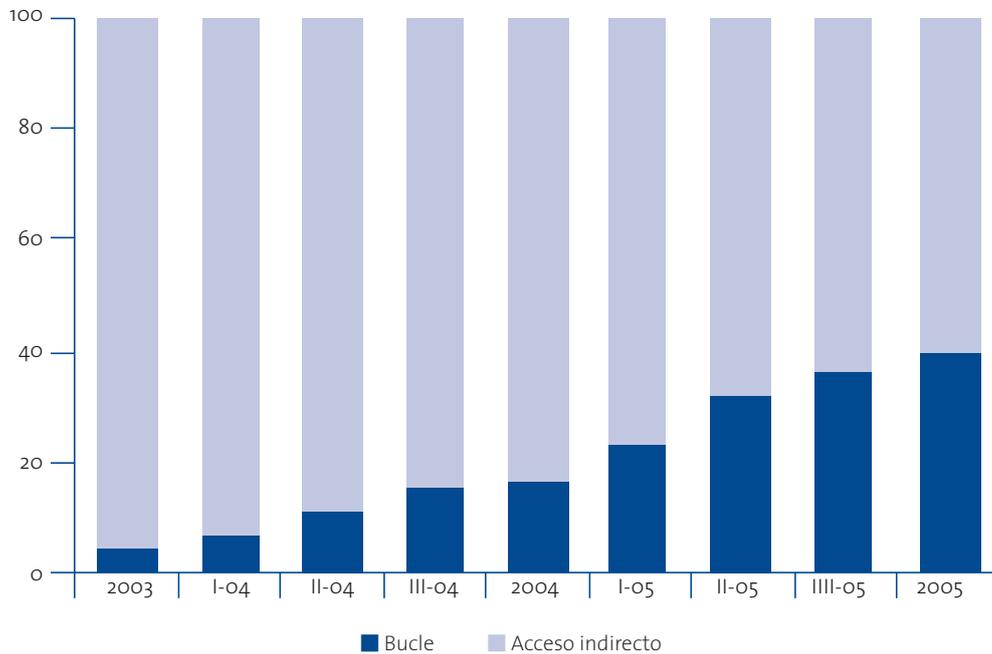
Fuente: CMT

de la red que requiere de mayores inversiones, no ha sido hasta 2004 cuando esta modalidad de entrada al mercado comenzó a estar verdaderamente disponible para los operadores alternativos, los cuales inicialmente habían ofrecido servicios finales de banda ancha a los clientes contratando modalidades de acceso indirecto. Pero desde 2004, y a partir de una decisión de la CMT por la que facilitaba las migraciones de accesos desde la modalidad de acceso indirecto a la modalidad de bucle desagregado, se observa un crecimiento exponencial de la demanda de desagregación del bucle.

El crecimiento reflejado se está produciendo incluso en detrimento de la modalidad de acceso indirecto y cuenta a finales de 2005 con más de 434.000 líneas, de las cuales más de 320.000 se han desagregado sólo en 2005. Como se ha dicho esta cifra supone que un 9% de las conexiones finales de banda ancha se están suministrando ya gracias a esta modalidad. La desagregación del bucle de abonado exige del operador que lo contrata unas inversiones altas específicas a la central y área cubierta por la central donde se coubique, pero a la vez posibilita una competencia en

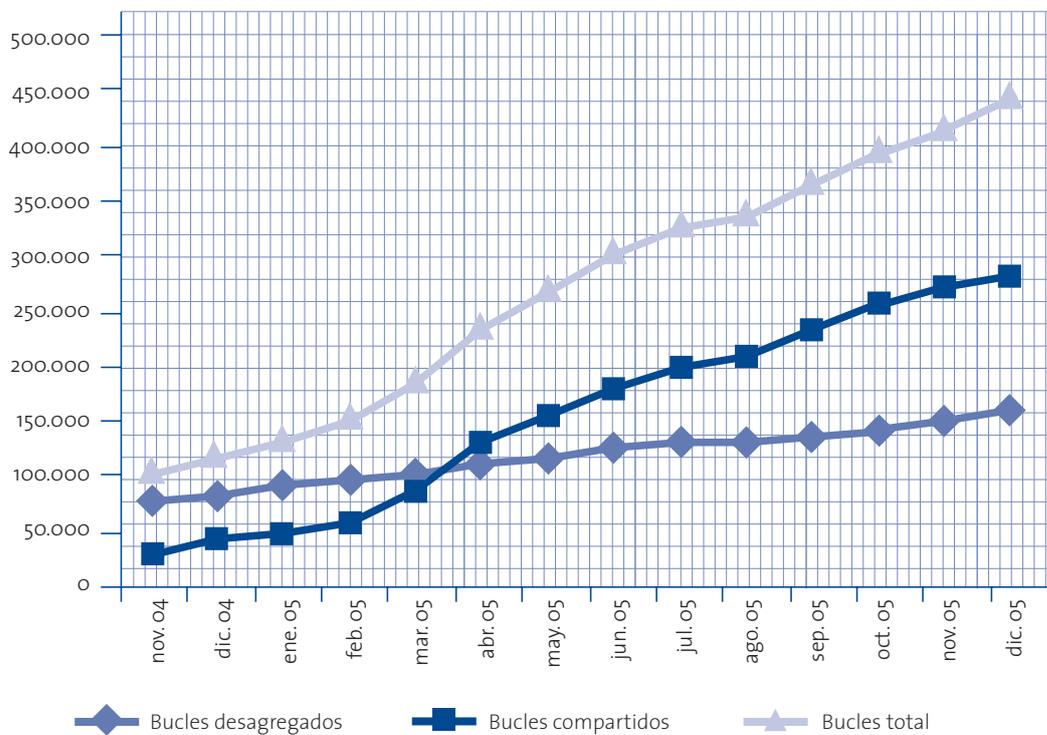
SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

122. PROPORCIÓN DE BUCLES DESAGREGADOS FRENTE A ACCESO INDIRECTO (PORCENTAJE)



Fuente: CMT

123. EVOLUCIÓN DE LOS BUCLES DESAGREGADOS (UNIDADES)



Fuente: CMT

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

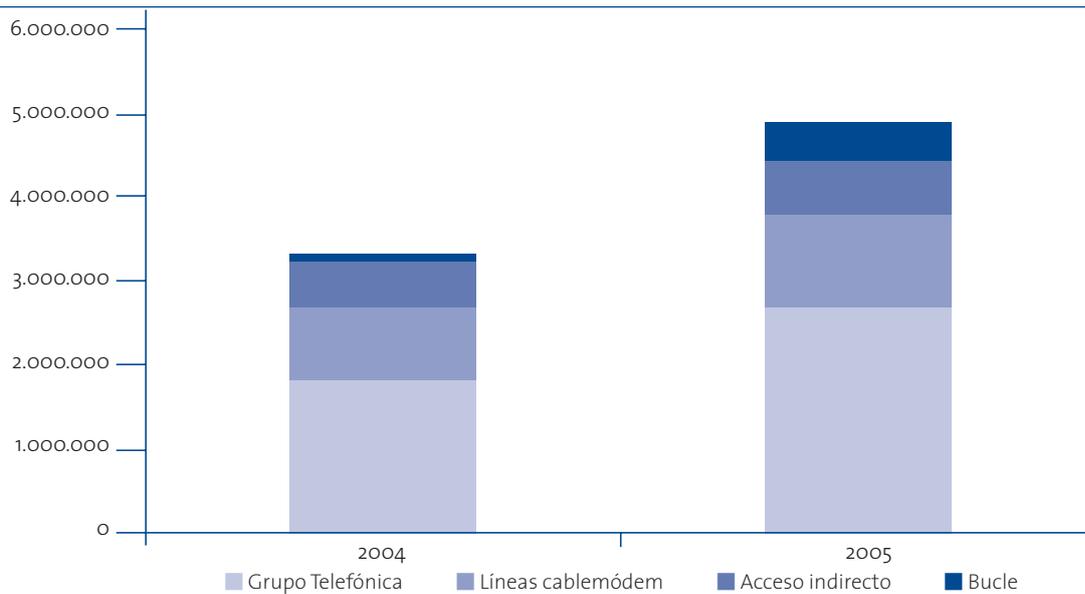
estructuras tarifarias y diferenciación de las ofertas –como velocidad ofrecida de bajada/subida y nuevos servicios como vídeo bajo demanda– mucho más dinámicas que la contratación de accesos indirectos.

Por último es preciso señalar que el año 2005 se cerró con un predominio de los bucles compartidos.

– Entrada con algún servicio de acceso indirecto

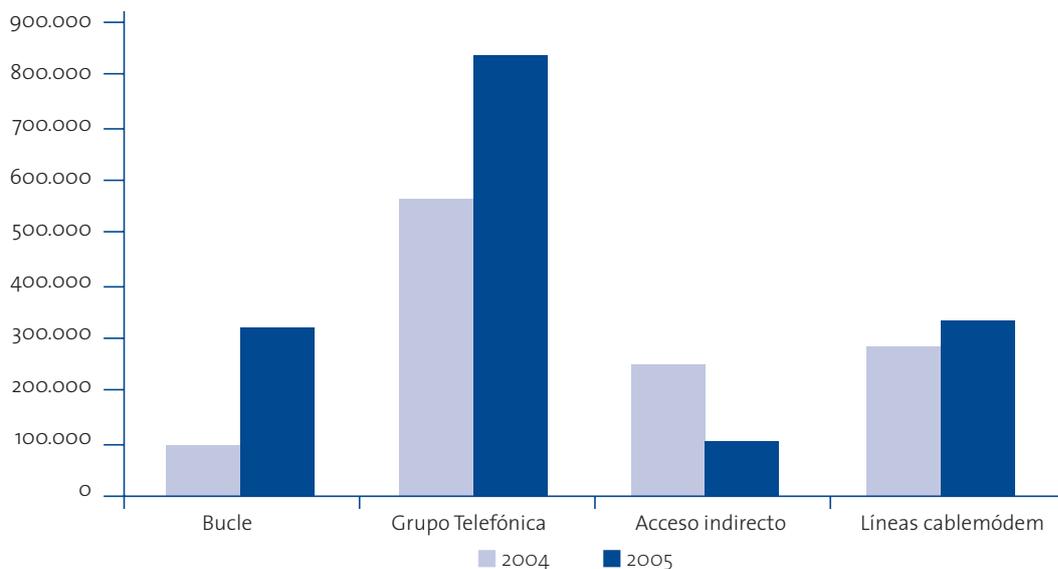
Los servicios de acceso indirecto durante el 2005 el modo predominante de entrada en el mercado por los operadores que no desplegaban red propia, ya que la regulación de estos servicios en su modalidad de GigADSL los convierte en una opción atractiva para conseguir rápidamente una cuota de mercado inicial sin necesidad de acometer grandes inversiones.

124. FORMAS DEL ACCESO AL MERCADO FINAL (LÍNEAS)



Fuente: CMT

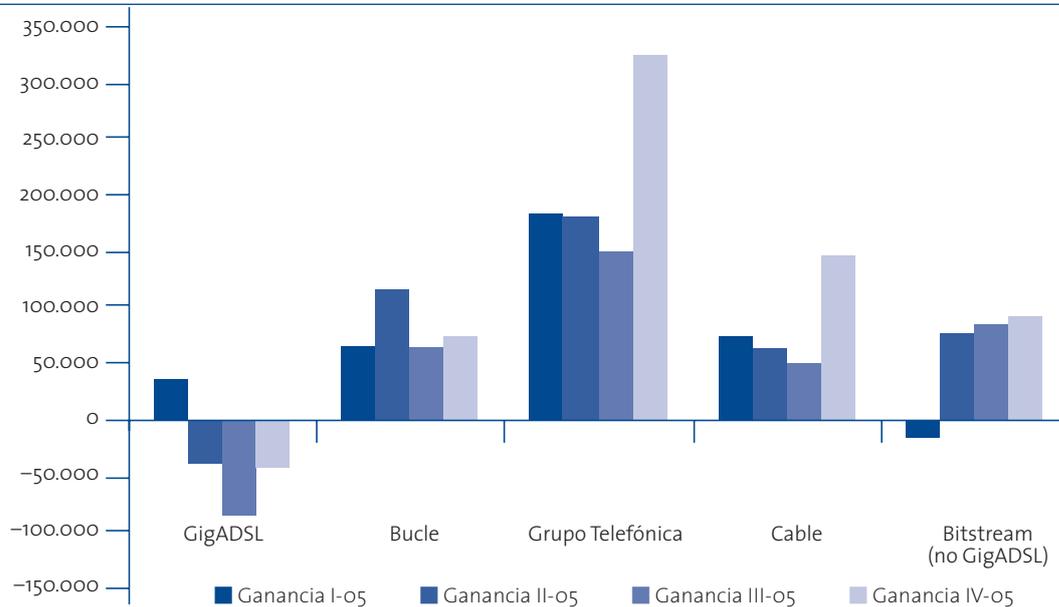
125. INCREMENTO ANUAL EN ACCESOS (NÚMERO DE LÍNEAS)



Fuente: CMT

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

126. GANANCIA TRIMESTRAL DE LÍNEAS



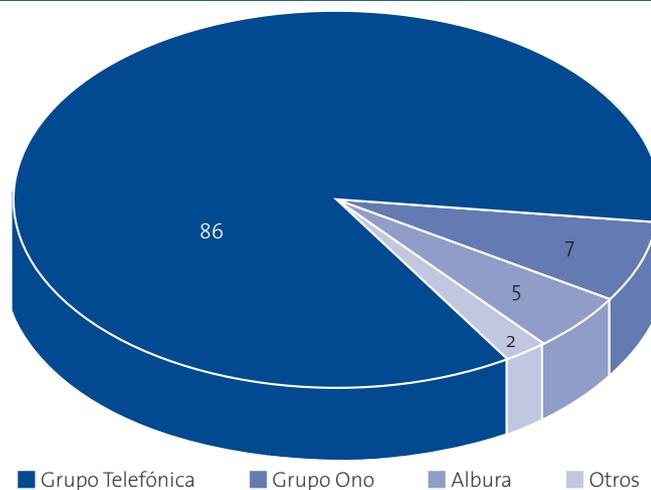
Fuente: CMT

A pesar de todo lo señalado, es conveniente tener en cuenta que el citado retroceso del acceso indirecto no fue común a todas las modalidades en que éste puede producirse. El descenso en esta modalidad de entrada al mercado se debió a la menor demanda, desde marzo, del producto GigADSL, ofrecido por Telefónica de España y regulado en precios y en condiciones. De hecho, la demanda de este servicio cayó en términos absolutos desde marzo de 2005, suponiendo en diciembre de 2005 un 37% del total de líneas de acceso indirecto frente al 67% de 2004. Son otros servicios de acceso indirecto, no regulados en precios direc-

tamente, como Megavía y ADSL-IP, los que absorbieron esta caída, junto con la desagregación del bucle.

Los servicios de acceso indirecto fueron en su mayor parte prestados por el grupo Telefónica que, al ser el propietario de las infraestructuras más capilares y extendidas de red fija en España, está en posición de suministrar a otros operadores estos servicios. Pero existen también otros agentes que, aunque con presencia limitada, fueron activos en la provisión de servicios de acceso indirecto a terceros, principalmente el grupo Ono y Albura, los cuales bien

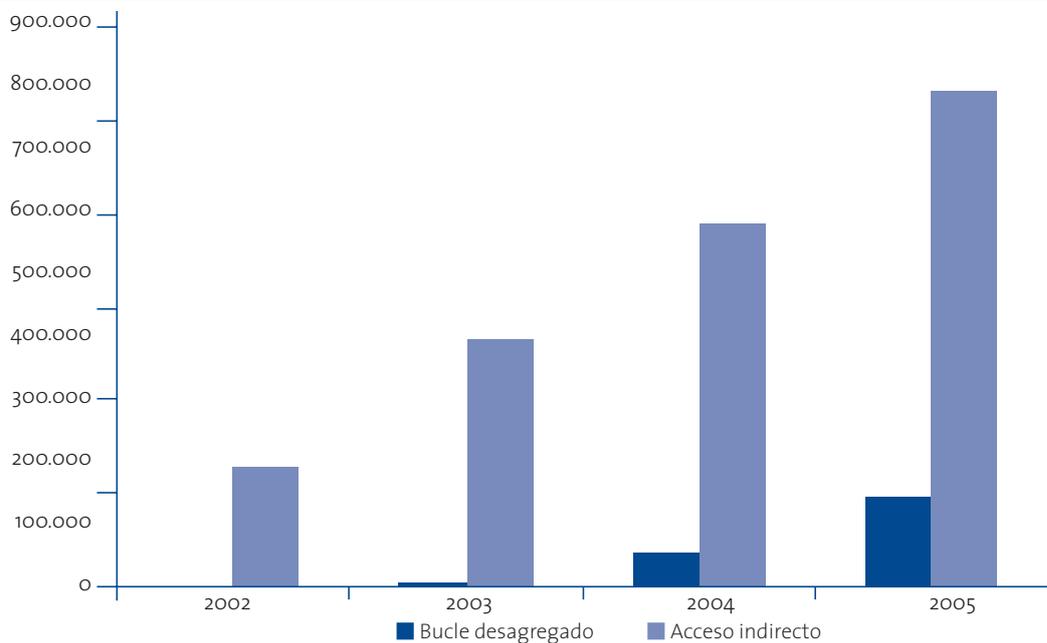
127. CUOTAS DE MERCADO POR INGRESOS DE ACCESO INDIRECTO (PORCENTAJE)



Fuente: CMT

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

128. INGRESOS POR SERVICIOS MAYORISTAS (EUROS)



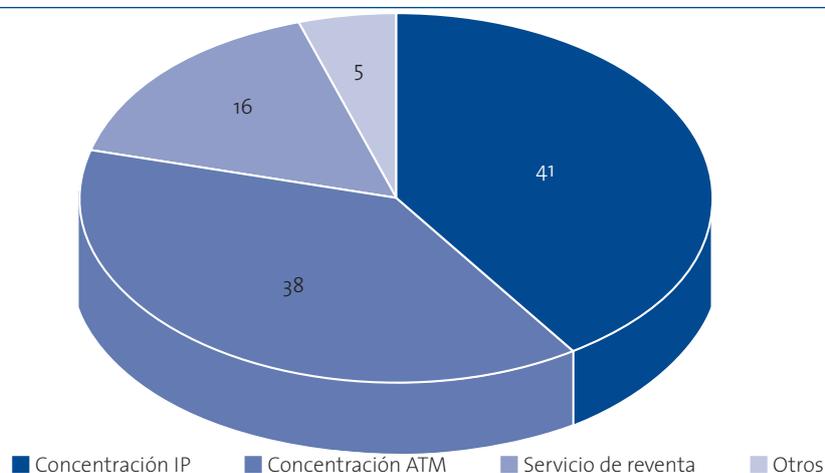
Fuente: CMT

mediante el acceso indirecto o bien mediante la desagregación de bucles (principalmente Albura) ofertan servicios a otros operadores en el mercado mayorista de acceso indirecto.

En cuanto a la evolución de los ingresos derivados de estos servicios mayoristas de acceso al mercado final de banda ancha, se observa una evolución paralela con el continuo aumento de la demanda de estos servicios mayoristas. A final de 2005 la facturación por servicios de acceso indirecto fue de 536,78 millones de euros, frente a los 390,76 facturados en 2004.

En el siguiente gráfico se recoge el reparto por modalidades de los ingresos de acceso indirecto facturados en 2005. Las modalidades presentadas suponen una variación frente a la clasificación habitual, correspondiendo el servicio de concentración IP casi en su totalidad al servicio de ADSL-IP de Telefónica. La concentración ATM hace referencia al servicio GigADSL de Telefónica y a algún servicio adicional de operadores minoritarios. El servicio de reventa se puede asociar con el acceso indirecto en sus modalidades de Megavía y Megabase.

129. INGRESOS POR SERVICIOS ADSL MAYORISTA (PORCENTAJE)



Fuente: CMT

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

b) Evolución del mercado y mecanismos reguladores

Los mercados mayoristas descritos en los epígrafes precedentes fueron objeto de diversas medidas reguladoras, de intensidad y contenido diferentes, pero necesariamente relacionadas entre sí y con las adoptadas en ejercicios precedentes.

Siendo el mercado minorista de banda ancha aquél en el que la competencia debe ser protegida, pues es de él del que derivan los beneficios para los usuarios finales, las medidas en los mercados mayoristas han de adoptarse siempre en función de la realidad de ese mercado final identificando, adecuadamente, los elementos mayoristas que, en cada momento, resultan claves para su desarrollo.

Como se ha visto en la parte correspondiente, el mercado minorista de banda ancha se caracterizó en 2005 por una tasa muy fuerte de crecimiento que se mantuvo en el primer semestre de 2006, con una cuota de Telefónica en torno al 54%.

La presencia en el mercado de los competidores de Telefónica se asentó, en 2005 sobre dos productos esencialmente: la red propia de los operadores de cable, con una cuota en el mercado minorista en torno al 22%, y el uso de la red de Telefónica bien por la vía del acceso indirecto, bien mediante el bucle desagregado.

El tratamiento de estas opciones mayoristas desde el punto de vista regulador aseguró la consistencia entre ellas favoreciendo el acercamiento hacia el cliente final que permite a los operadores alternativos un mayor control del cliente e independencia de la estrategia de Telefónica.

En busca de esta consistencia, y atendiendo a la evolución del mercado final, la CMT en el curso de 2005 puso el acento en garantizar el funcionamiento de los mecanismos de desagregación del bucle cuya lenta evolución obedecía, en buena medida, a la falta de aplicación efectiva de las previsiones de la OBA existente. En este objetivo se inscriben las resoluciones sobre los conflictos planteados por los operadores y los procedimientos sancionadores en trámite por la CMT.

A esta presión reguladora sobre Telefónica para garantizar el funcionamiento del mecanismo de la desagregación habían de sumarse, al mismo tiempo, los incentivos para que los operadores alternativos prosiguieran en la evolución, iniciada en 2001, de la migración progresiva desde los productos de pura reventa hacia la desagregación del bucle.

El tratamiento, en el plano mayorista, de las ofertas minoristas de Telefónica buscó, en consecuencia, al asegurar que los competidores de Telefónica podían replicarlas, favorecer también la diferenciación de las ofertas de unos y otros en el mercado final por la vía de productos que requieren de un mayor control del acceso al cliente; de ahí que, en términos de precios, por un lado, se introdujera en el test de pinzamiento de precios aplicado una ponderación, prudente pero suficiente, de la disponibilidad real del bucle, entendiendo que los costes de los operadores competidores de Telefónica se configuran a escala nacional y, por tanto, se integran de la combinación de los diversos productos mayoristas que utili-

zan, introduciendo con ello un incentivo a la migración hacia la desagregación sin abandonar la vigilancia del acceso indirecto.

Pero estos objetivos requerían, al tiempo, de mecanismos de migración de clientes verdaderamente efectivos que fueron por ello objeto de resoluciones de la CMT.

El efecto de estas medidas sobre el desarrollo del mercado queda reflejado en los datos correspondientes a 2005 y su proyección en 2006 con el fortísimo impulso que se observa en este producto de acceso mayorista, que a principios de 2006 representó el 16,8% de las líneas ADSL.

La disponibilidad del bucle desagregado permitió, además, introducir elementos de competencia más allá del precio, muy esencialmente, las velocidades y los productos complementarios, TV-IP, que están introduciéndose muy rápidamente en el mercado final. Y ello fue posible mediante el uso de tecnologías como el ADSL 2+ que mejoraron las velocidades para ciertos bucles y en cuyo despliegue la CMT procuró no inhibir la decisión de Telefónica con medidas reguladoras que resultaran excesivamente intrusivas aunque sólo en la medida en que los operadores con bucle desagregado se encontraran en disposición de acometerlo igualmente.

De nuevo, la evolución observada confirma la idoneidad de las medidas adoptadas para la situación del ejercicio 2005.

Pero esa misma evolución determinó la necesidad de adaptación a la nueva realidad del mercado final de las obligaciones impuestas hasta el momento, lo que se realizó en la Resolución sobre definición y análisis del mercado mayorista de banda ancha, adoptada en aplicación del marco regulador actualmente vigente.

La CMT consideró que, transcurridos los primeros años de desarrollo del mercado final de banda ancha, nos encontramos ante un mercado en fuerte expansión pero ya no ante un mercado que pudiera calificarse de emergente como había ocurrido entre los años 2001 y 2004; por esta razón los mecanismos de *retail minus* para la fijación de los precios mayoristas del acceso indirecto, así como la configuración de los productos regulados para ese acceso indirecto, fueron objeto en dicha resolución, de modificaciones adaptadas, a juicio de la CMT, a un mercado final necesitado de una más viva competencia en precios así como de una variedad mayor de productos mayoristas disponibles para los distintos perfiles de operadores competidores en el mercado.

En este contexto se inscriben las previsiones respecto a la fijación de los precios mayoristas del acceso indirecto sobre la base de la información de costes de Telefónica, y ya no exclusivamente a partir de su política de precios finales, así como la incorporación como servicio regulado, de los servicios de acceso indirecto IP que Telefónica suministra actualmente en el mercado mayorista sin control regulador sobre sus condiciones.

En definitiva, una nueva etapa determinada por la realidad de la evolución de los mercados finales.

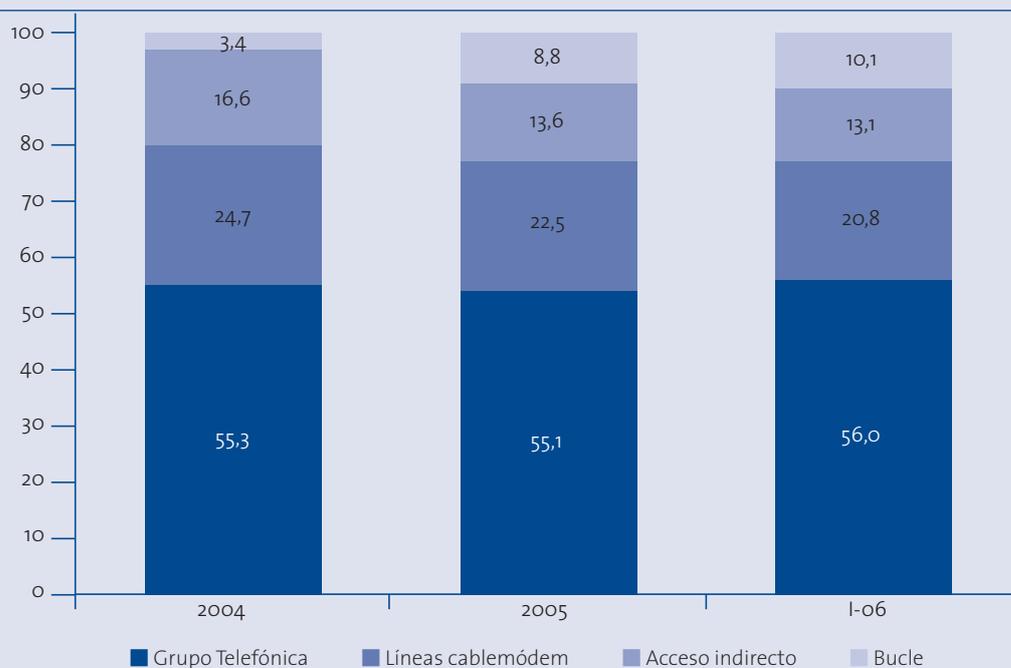
LA BANDA ANCHA A FINALES DEL PRIMER TRIMESTRE DE 2006

Empleando datos provisionales de finales de marzo de 2006 se puede observar el avance de los operadores alternativos y, muy especialmente, de la desagregación del bucle como forma de acceso al mercado final de líneas de banda ancha. De hecho, del

incremento de 472.000 líneas de banda ancha que tuvo lugar en este primer trimestre, más del 27% se debió al aumento de los bucles desagregados.

2

130. FORMAS DE ACCESO AL MERCADO FINAL (% SOBRE TOTAL LÍNEAS BANDA ANCHA)



Fuente: CMT

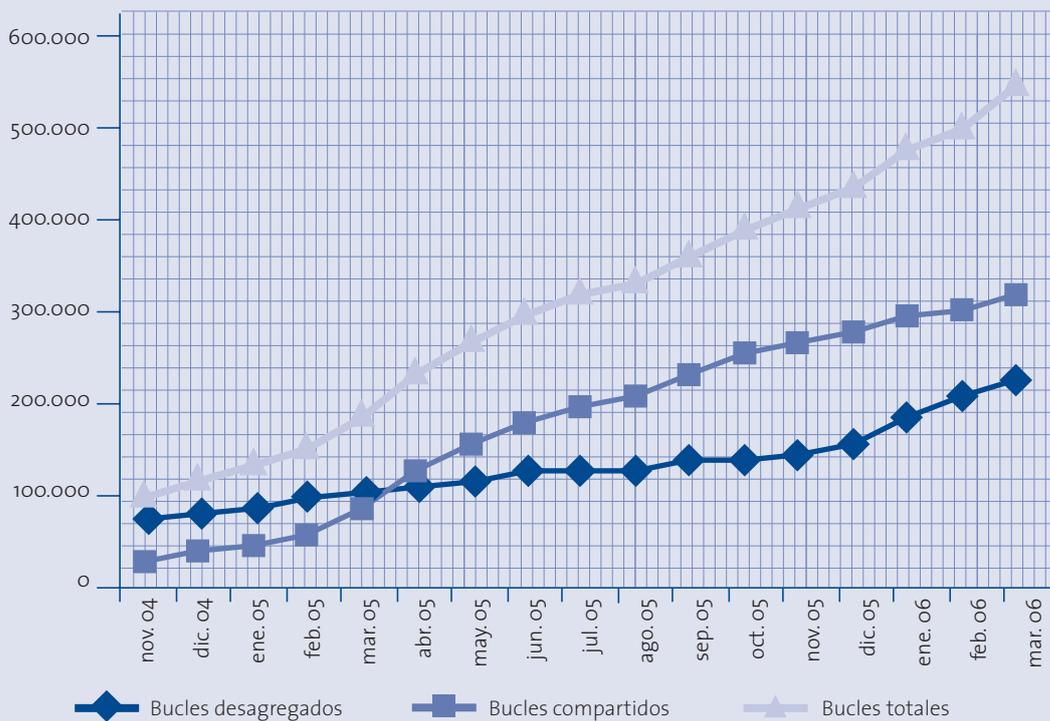
SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

Este avance del bucle, como se comentó anteriormente, es una tendencia que comenzó en 2005 al buscar los operadores un modo de acceso que les permitiera más flexibilidad a la hora de diseñar ofertas con las que competir en el mercado final, especialmente desde la aparición del servicio de televisión por ADSL.

En el siguiente gráfico se observa el comportamiento tan dinámico de los bucles y, en especial, de la desagregación completa.

El 63% de los bucles que se desagregaron en el primer trimestre correspondieron a la modalidad completamente desagregada. Esta modalidad de entrada posibilita la oferta por parte del operador alternativo de todos los servicios de voz y datos, y permite igualmente establecer la relación comercial directamente con el cliente final, desapareciendo así la relación del cliente con Telefónica de España por el acceso y los servicios de voz.

131. EVOLUCIÓN DE LOS BUCLES DESAGREGADOS (UNIDADES)



Fuente: CMT

2.4 SERVICIOS AUDIOVISUALES

2.4.1 MERCADOS MINORISTAS

a) Descripción del mercado audiovisual en 2005

El año 2005 fue de crecimiento claro en cuanto a ingresos, del 10,91%, exentas subvenciones. Es de prever que la entrada de nuevos operadores en el mercado de tecnología analógica, la irrupción en el mercado de la TDT y la ramificación del negocio de los actuales prestadores del servicio de acceso a Internet al sector audiovisual a través de la TV-IP con el lanzamiento de los proyectos Imagenio y Jazztelia y el advenimiento inminente de ofertas por parte de Ya.com Grupalia y Wanadoo no hacen sino confirmar la tendencia de crecimiento.

El motor de este crecimiento fue la televisión en abierto que registró un crecimiento del 11,8%. La televisión de pago por su parte creció del orden del 9,5% alterando la tendencia del año anterior en el que los ingresos cayeron un 7,7%. Los grandes operadores del mercado registraron altos índices de crecimiento siendo la nueva entidad, el grupo Ono, que incorporó a Auna durante el año en curso, la que experimentó una mayor expansión con un incremento del 16,8% en sus ingresos. Por su parte, Sogecable registró resultados favorables con un crecimiento en ingresos del 7,1%. Estas cifras muestran la recuperación del sector de la televisión de pago. Por último, la radio experimentó un crecimiento del 10,5%.

La estructura de los ingresos siguió estando liderada por el sector de las televisiones en abierto. El mayor peso en el sector probable-

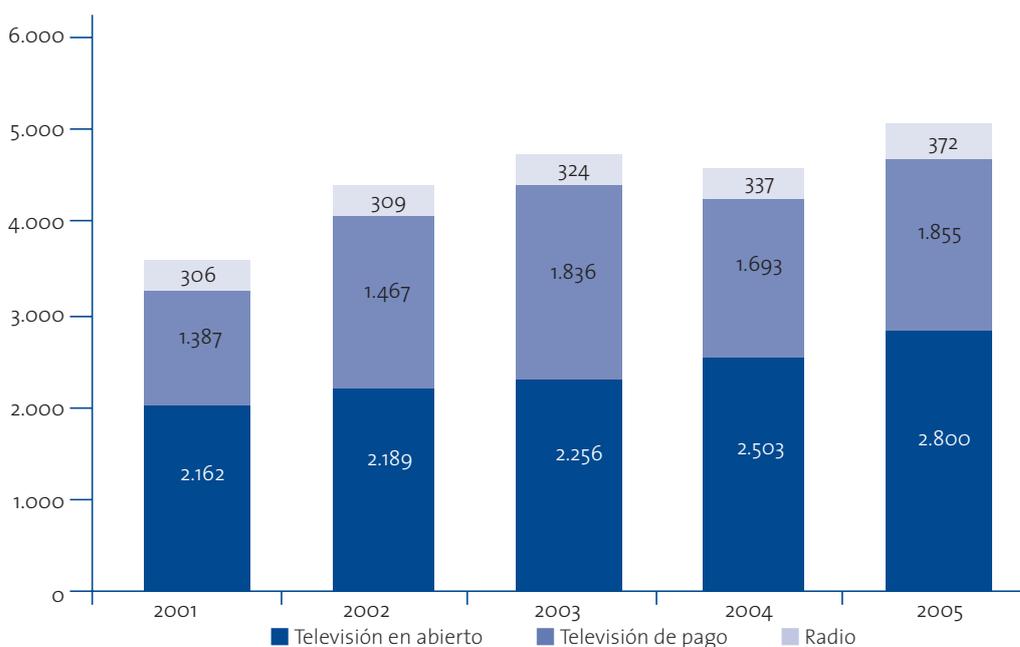
mente sea reflejo de la propia historia de la televisión en España, donde el medio siempre ha sido de acceso gratuito desde la erradicación del impuesto de Radioaudición el 21 de diciembre de 1965.

En cifras, la televisión en abierto supuso el 55,7% de los ingresos por operaciones, exento de subvenciones. Su peso se incrementó en 1,5 puntos porcentuales con respecto al año anterior. Esta transferencia procedió de la televisión de pago que experimentó una caída en su proporción de ingresos de 0,5 puntos porcentuales. Este factor obedece al buen año que, en cuanto a ingresos de publicidad, obtuvieron las cadenas de televisión en abierto junto a lo cual se advierten síntomas de fuerte saturación publicitaria desde la perspectiva de los anunciantes en las televisiones de cobertura estatal, que reclamaron un incremento de los canales de televisión como soportes publicitarios a favor de una mayor eficiencia de sus inversiones.

Concretamente, se observa un incremento de los ingresos publicitarios respecto al año anterior del 10,5%. Las cuotas de televisión de pago registraron un crecimiento de menor magnitud. Ahora bien, reflejan una mejoría con respecto a los datos registrados en 2004 puesto que se invierte la tendencia a la baja. Por otro lado, los pagos por visión siguieron creciendo aunque a menor ritmo que en años anteriores.

Si bien los ingresos por publicidad siguieron siendo la fuente de ingresos más importante, se observa un fuerte incremento en el componente subvenciones. Ello obedece a la gran emisión de obligaciones y bonos y la autorización de endeudamiento que tuvo lugar durante 2005. Todos estos conceptos se subsumen dentro

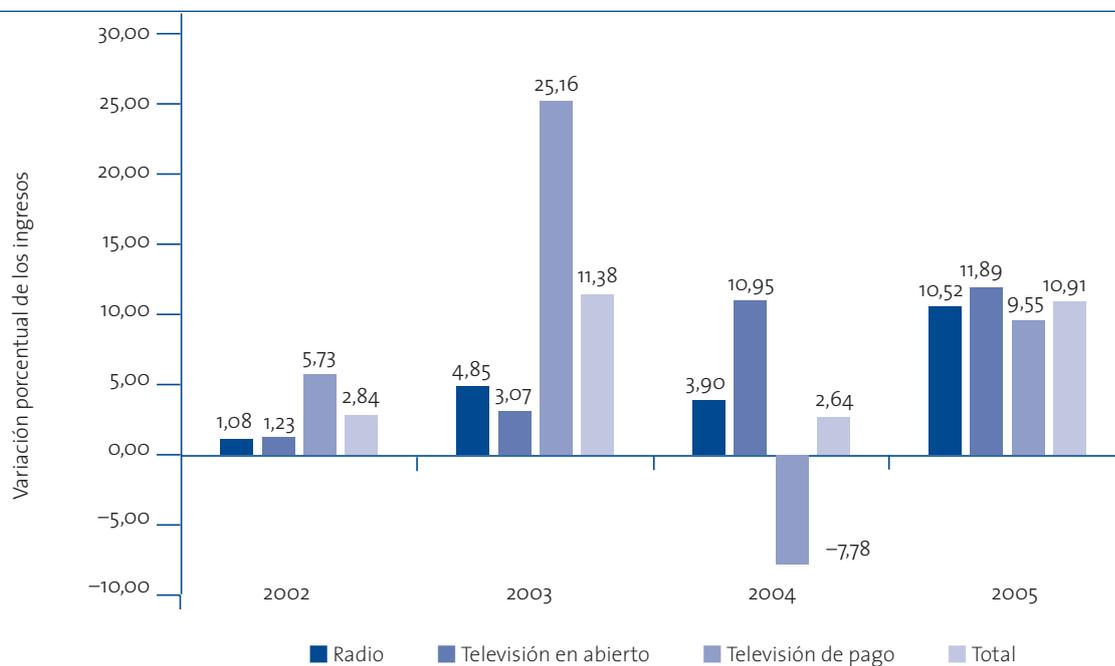
132. VOLUMEN DE NEGOCIOS DEL SECTOR AUDIOVISUAL SIN SUBVENCIONES (MILLONES DE EUROS)



Fuente: CMT

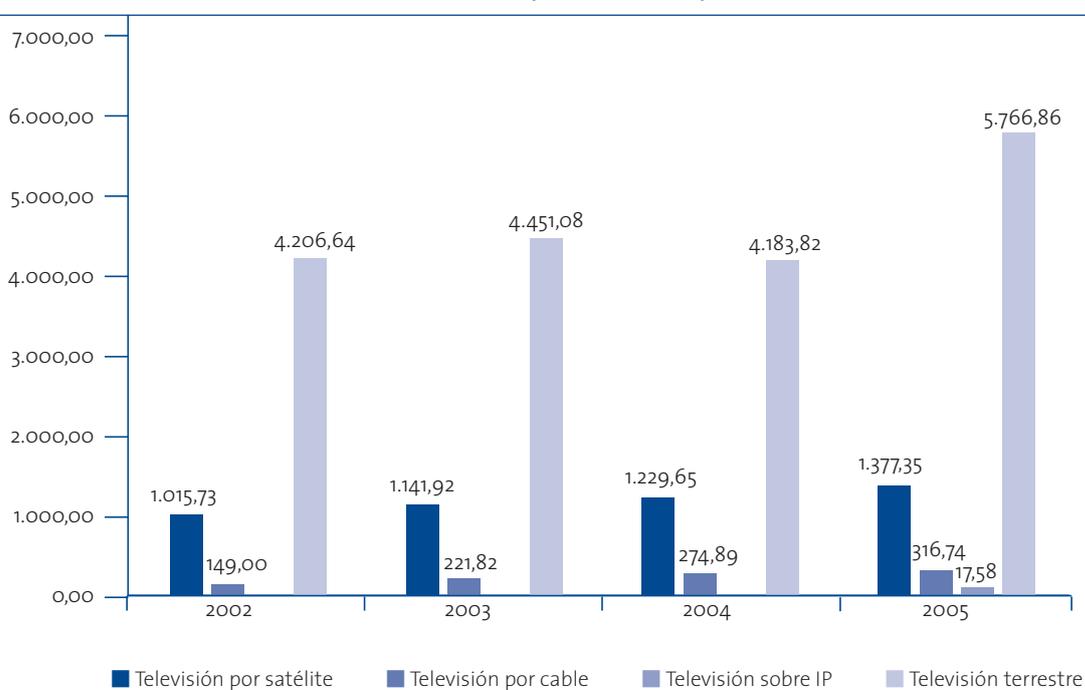
SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

133. TASA DE VARIACIÓN INTERANUAL DE LOS INGRESOS EN EL SECTOR (PORCENTAJE)



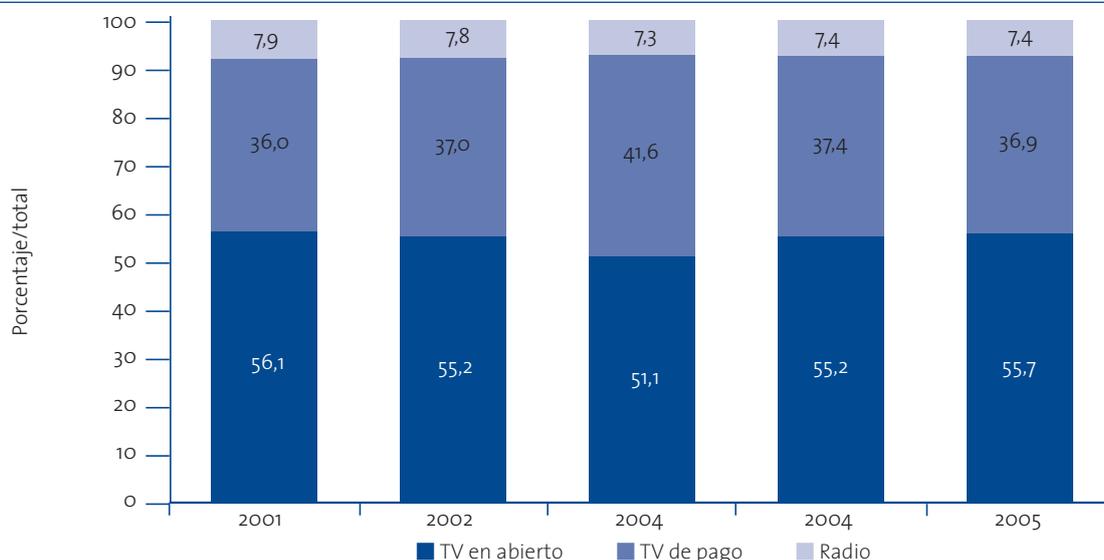
Fuente: CMT

134. INGRESOS POR OPERACIONES DE TELEVISIÓN POR MEDIO DE TRANSMISIÓN (MILLONES DE EUROS)



Fuente: CMT

135. DISTRIBUCIÓN DE LOS INGRESOS POR OPERACIONES SIN SUBVENCIONES (PORCENTAJE/TOTAL)



Fuente: CMT

136. INGRESOS POR OPERACIONES DEL MERCADO AUDIOVISUAL (millones de euros)

	2003		2004		2005	
	Con subvenciones	Sin subvenciones	Con subvenciones	Sin subvenciones	Con subvenciones	Sin subvenciones
Radio	477,28	324,02	337,31	336,65	372,65	372,07
Televisión en abierto	3.558,26	2.255,90	3.995,47	2.502,85	5.625,2	2.800,35
Televisión de pago	1.835,69	1.835,69	1.692,89	1.692,89	1.854,60	1.854,60
Total	5.871,23	4.415,61	6.025,67	4.532,39	7.852,5	5.027,03

Fuente: CMT

del concepto subvenciones. Sin lugar a duda el gran aumento procede de la fuerte emisión de deuda realizada desde TVE por un importe de 1.500 millones de euros.

Con el fin de aclarar los conceptos incluidos en la categoría sub-

venciones se adjunta la siguiente tabla donde se desagrega la categoría subvenciones. En ella se agrupan, las autorizaciones de endeudamiento, emisión de obligaciones y bonos, subvenciones y otras fuentes de financiación.

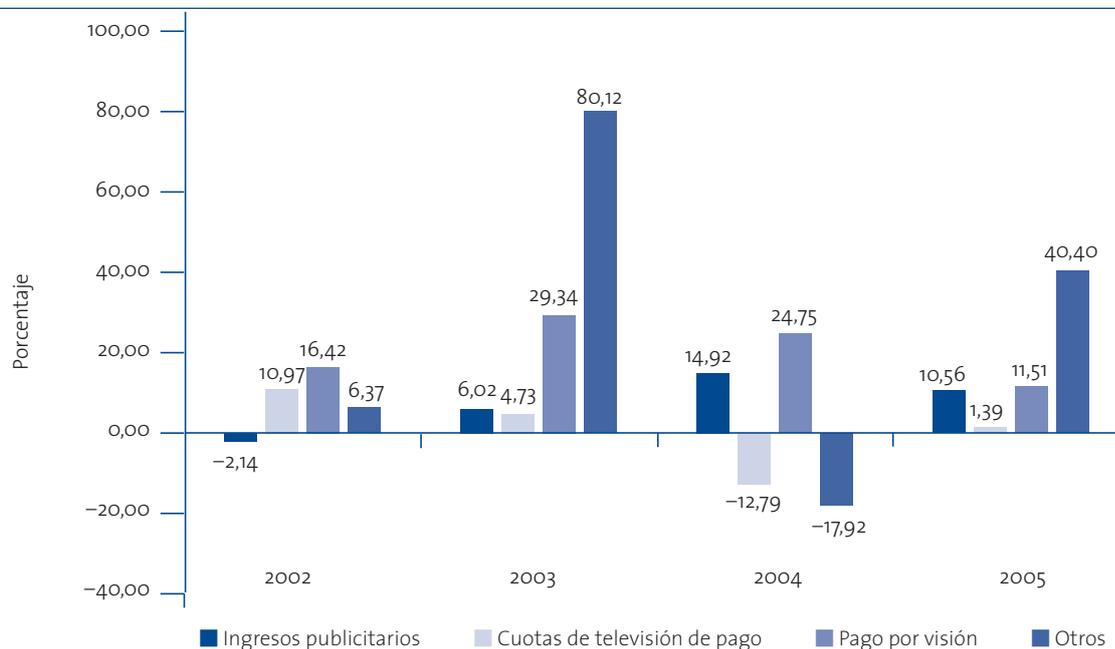
137. SUBVENCIONES EN EL SECTOR AUDIOVISUAL

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Autoriz. de endeudamiento	1.703,4	1.000,4	844,0	774,5	540,8	664,6
Emis. de obligaciones/bonos	0,0	0,0	0,0	0,0	200,0	1.500,0
Otras fuentes de financiación pública	0,0	0,0	0,0	235,4	394,1	284,3
Subvenciones	628,2	263,9	624,7	445,7	358,4	376,6
Total	2.331,6	1.264,3	1.468,7	1.455,6	1.493,3	2.825,5

Fuente: CMT

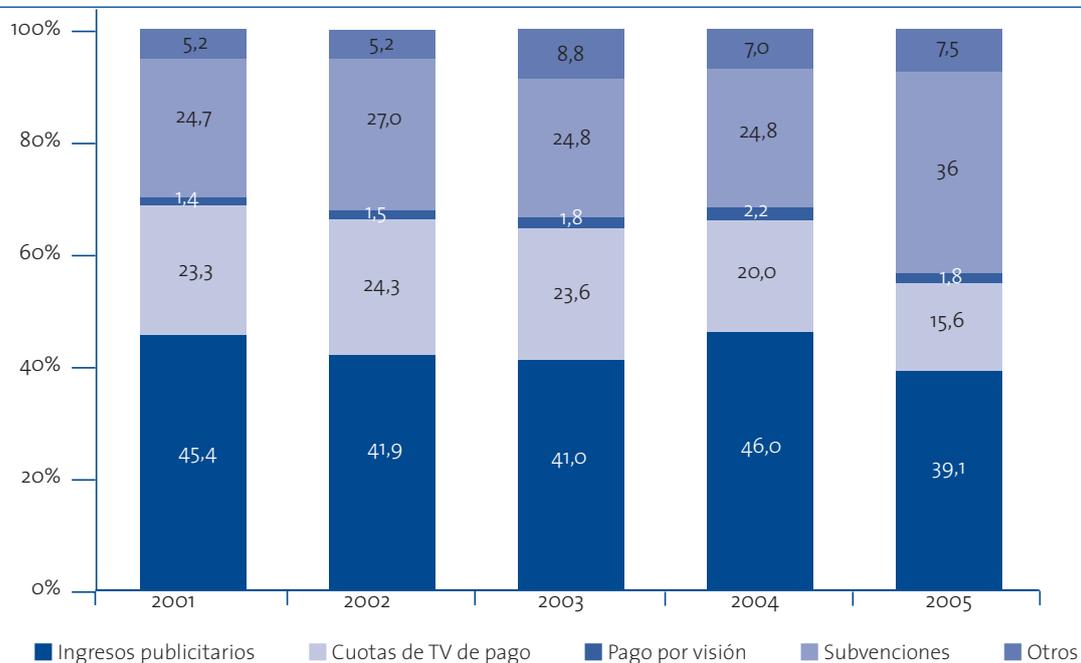
SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

138. TASA DE VARIACIÓN DE LOS INGRESOS DEL MERCADO AUDIOVISUAL⁶ (PORCENTAJE)



Fuente: CMT

139. REPARTO DE LOS INGRESOS EN EL SECTOR AUDIOVISUAL (PORCENTAJE/TOTAL)⁷

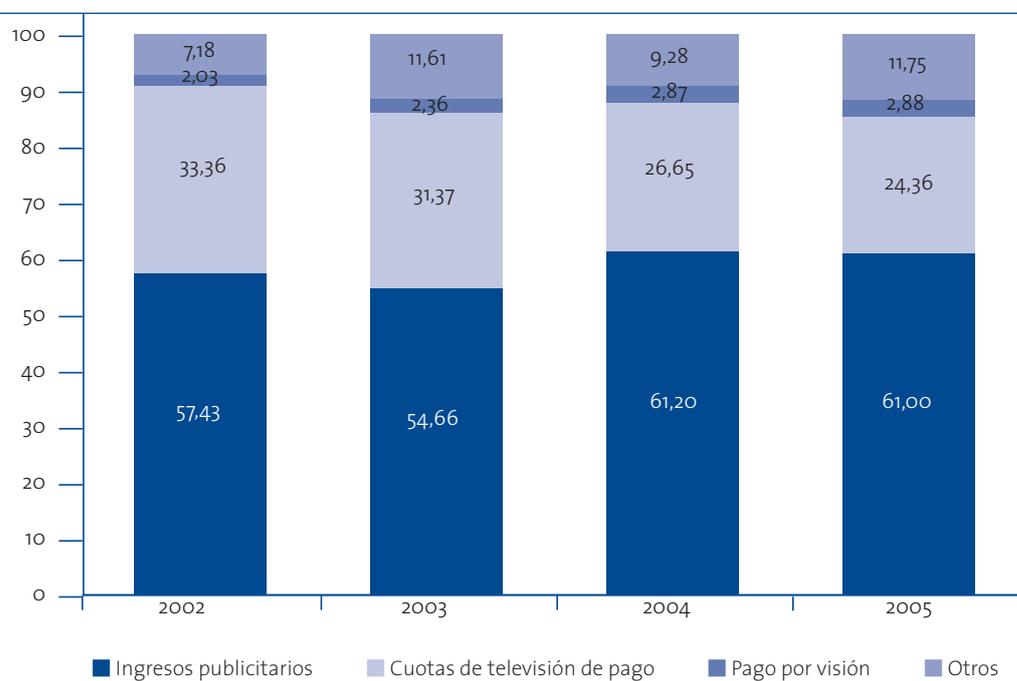


Fuente: CMT

6. El concepto "Otros" incluye ingresos por producciones propias, llamadas a números de la tarificación adicional, SMS, otros servicios e ingresos por otros conceptos.
7. Véase nota 6.

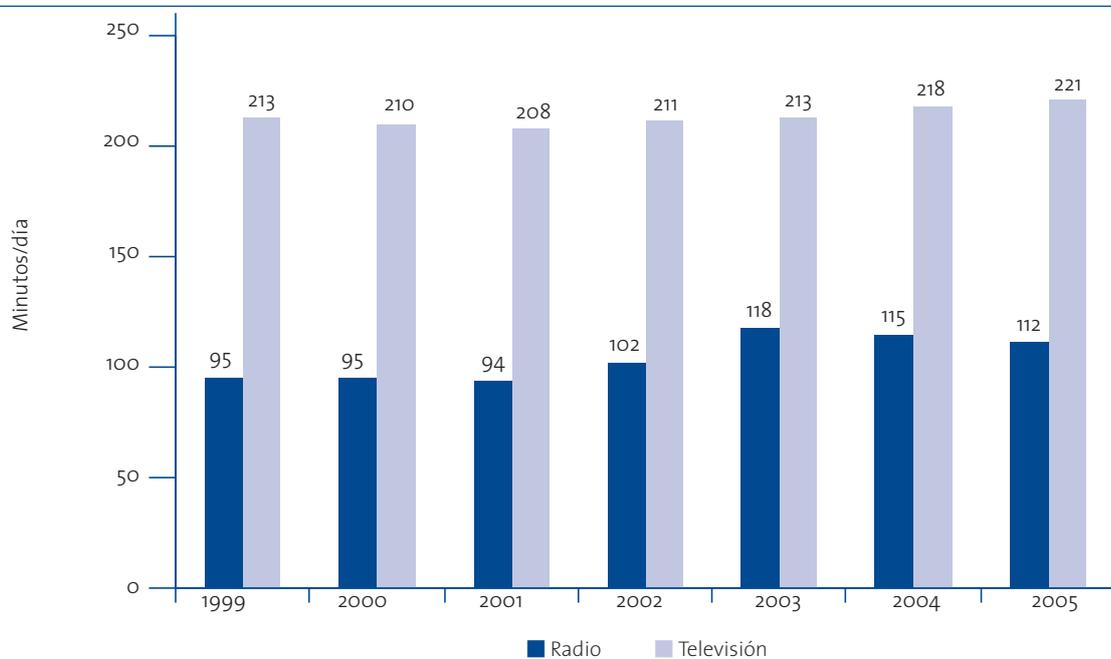
SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

140. REPARTO DE LOS INGRESOS EN EL SECTOR AUDIOVISUAL SIN SUBVENCIONES⁸ (PORCENTAJE/TOTAL)



Fuente: CMT

141. CONSUMO DE TELEVISIÓN Y RADIO (MINUTOS/DÍA)



Fuente: Sofres AM (Península y Baleares)

8. Véase la nota 6.

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

Resaltar el gran aumento ocurrido en 2005 en la cuantía de emisión de bonos y obligaciones, principalmente por el grupo público, TVE. Paralelamente la cuantía de subvención directa recurrente a las televisiones públicas en su conjunto ha descendido en 2005.

En líneas generales, si dejamos de lado las subvenciones, la estructura de los ingresos generados no varió de manera sustancial. No obstante, es pertinente resaltar la pérdida de algo más de dos puntos porcentuales respecto al año precedente del peso de los ingresos por cuotas de televisión de pago. Esta pérdida se deriva a la categoría "Otros".

En cuanto al número de minutos que dedicó el habitante medio por día al sector audiovisual, la televisión persiste en su tendencia creciente desde 2002. En líneas generales se observan ritmos de crecimiento constantes oscilando en unas ratios entre el 0,9% y el 2,3%. En cambio, cabe resaltar la tendencia decreciente que experimentó la radio. Tras un crecimiento notorio durante el bienio 2002-2003, en el que se registraron tasas de crecimiento del 8,5% y del 15,6%, se produjo un punto de inflexión en la tendencia alcista y se registraron dos años de caídas constantes del orden del 2,5% y 2,6% respectivamente.

Respecto a los contenidos se mantuvieron las principales características de este mercado en España en el que además de mantenerse una fuerte presencia en las franjas de *prime time* de series de ficción producidas por empresas españolas y la proliferación de *realities* y *talk shows* en las parrillas de programación de las televisiones en abierto.

En el mercado de la televisión de pago se detecta el mantenimiento de fuertes conflictos entre operadores en el acceso a los contenidos televisivos considerados *premium* para su difusión en las primeras ventanas de emisión, como son el fútbol (especialmente de campeonatos de Liga, Copa de Europa, Eurocopa y otros), baloncesto, cine de las grandes productoras americanas y éxitos del cine español. Este mercado se encuentra caracterizado por la aplicación de políticas de exclusividad en su emisión, las cuales se trasladan a determinados canales temáticos igualmente considerados *premium*.

La presencia de estas políticas de exclusividad sobre los contenidos *premium* junto al incremento de la concentración en este mercado de la televisión de pago tras la fusión de las plataformas de satélite Vía Digital y Canal Satélite Digital que dio lugar a la plataforma Digital+ del grupo Sogecable –grupo del que sus dos principales accionistas de referencia son Telefónica y Prisa– condujeron a la imposición por el Consejo de Ministros el 29 de noviembre de 2002 de 34 medidas a favor de la competencia en este sector cuya supervisión, seguimiento y arbitraje para casos de conflicto se encomendaron a la CMT. Entre estas medidas se estableció que Sogecable no pudiera adquirir derechos en régimen de exclusividad de largometrajes cinematográficos producidos por los grandes estudios para su explotación por medio de telecomunicaciones móviles y sistemas de transmisión de datos, así como la obligación de comercialización a terceros, en deter-

minadas condiciones, de canales temáticos y de cine *premium*, producidos por la propia Sogecable o empresas de su grupo.

Consecuencia de estas políticas de exclusividad y de las condiciones aprobadas por el Gobierno para la aprobación de la fusión de las dos plataformas multicanal de satélite, fueron los distintos conflictos planteados ante la CMT por operadores de plataformas de televisión multicanal por cable, para su resolución mediante arbitraje, con el fin de poder acceder a algunos de estos canales temáticos y de cine de los grandes estudios, que constituyen contenidos clave para la viabilidad del negocio de la televisión de pago.

– Cambios en el sector audiovisual español en 2005

El mercado audiovisual vivió un periodo de profundos cambios a lo largo del 2005. Fue el año en que se acometió la renovación del marco jurídico regulador del sector audiovisual hacia un entorno liberalizado y de adecuación a la prestación del servicio público radiotelevisivo al marco comunitario y se puso en marcha el proceso de transición definitiva a la Televisión Digital Terrestre (TDT). En síntesis, se inició una serie de reformas dirigidas a impulsar la TDT e incrementar el pluralismo informativo a través de nuevas concesiones para emitir en analógico y en digital en las distintas demarcaciones territoriales. En este contexto se modernizó el marco jurídico regulador, se reformó el modelo de financiación pública de los medios audiovisuales de titularidad estatal –conforme a lo dispuesto por las instituciones comunitarias– y se dispuso la creación de una entidad independiente para el sector audiovisual. El nuevo cuerpo legislativo no sólo conlleva una adaptación a los nuevos desarrollos tecnológicos sino que pone fin a una dispersión normativa en la regulación del sector.

De igual forma, se observó una evolución positiva del mercado con la irrupción de TV-IP y una mayor consolidación de los actores en el sector. La CMT fue garante del cumplimiento de las condiciones de competencia efectiva que afectaron a las redes de transmisión y difusión. Asimismo, se inició el trámite de consulta pública del análisis del mercado de transporte y difusión de la señal audiovisual, que fue notificado en septiembre a la Comisión Europea, siendo la decisión final adoptada en febrero de 2006.

El año 2005 supuso un cambio importante en la organización de la televisión en España. El mercado de la televisión en abierto experimentó la entrada de dos nuevos canales en abierto. Esto se reflejó en la modificación del contrato concesional de Sogecable que dejó de tener límites en sus emisiones en abierto y que pasó a difundir su señal en analógico bajo la denominación de Cuatro y la adjudicación de una nueva concesión que se tradujo en el nuevo canal, La Sexta. Pero el fenómeno de mayor relevancia fue el relanzamiento y puesta en funcionamiento de la TDT. Entre concesiones estatales, autonómicas y locales se fraguó una oferta televisiva que aglutina 20 cadenas de ámbito estatal, entre 4 y 12 cadenas autonómicas por comunidad autónoma y hasta 244 cadenas locales por demarcación. Por otro lado, en el mercado de la televisión de pago tuvo lugar la concentración entre los opera-

dores de cable Ono y Auna y el lanzamiento de ofertas de TV-IP, con el proyecto Imagenio de Telefónica, y a finales de año con Jazztel de Jazztel. Asimismo, se conoce la preparación de iniciativas similares por parte de Ya.com, Grupalia y Wanadoo.

b) Desarrollo y transición a la TDT

La normativa que sienta las bases para la transición hacia la TDT representó uno de los aspectos más relevantes del sector audiovisual en 2005. No obstante, la TDT no constituyó el único medio de televisión en digital. La televisión digital representa un medio más eficiente de emitir que el actual sistema analógico ya que permite incrementar el número de canales que recibe el telespectador, provee una mayor calidad de imagen y sonido e incrementa las posibilidades de interactividad.

La emisión digital ocupa menos ancho de banda que la analógica de modo que la capacidad del espectro radioeléctrico necesaria para un canal analógico permite la emisión de hasta cuatro canales digitales. La televisión digital se difunde sobre IP, cable, satélite o de forma terrestre. Concretamente, el cable y el satélite son medios comúnmente empleados en el mercado audiovisual español. La TV-IP (a través de tecnología xDSL) es un fenómeno reciente en España, siendo su primer exponente el proyecto Imagenio de Telefónica. A este proyecto se unió la iniciativa por parte de Jazztel con el lanzamiento de Jazztelia el 20 de diciembre de 2005 en Zaragoza y seguidamente en el resto de la geografía española. A éstas seguirán las propuestas de Wanadoo, Grupalia y Ya.com. La TDT por su parte, es la forma de difusión en digital que actualmente se retransmite en abierto. Se recibe a través de las antenas convencionales que se encuentran en los hogares. Para su correcta recepción es necesario contar con un receptor de TDT, bien externo o bien integrado en el propio televisor y en algunos casos con una antena adaptada en los casos de instalaciones colectivas.

Las emisiones en TDT están presentes en el mercado audiovisual español desde abril de 2002. No obstante, el modelo escogido en España para su impulso, tal y como recogió el plan técnico de 1998, concedía la práctica totalidad del espectro a la plataforma Quiero TV con 14 canales. Junto a ella se otorgaron dos canales a Veo TV y Net TV respectivamente, así como un canal a cada uno de los cinco canales analógicos con cobertura estatal (TVE 1 y La 2, Antena 3, Telecinco y Sogecable). Estos últimos replicaban el contenido que emitían en analógico.

Con el nuevo proceso de impulso a la TDT se vuelven a asignar los canales entre los distintos operadores. El Acuerdo del Consejo de Ministros de 25 de noviembre de 2005, redistribuyó nuevamente la parrilla de canales de ámbito estatal. TVE cuenta con la mayor oferta de canales al contar con cinco de ellos, cuatro de los cuales son de frecuencia múltiple. Tres canales de frecuencia única son atribuidos a Cuatro, Antena 3 y Tele 5. Finalmente Net TV, Veo Televisión y La Sexta reciben cada uno dos canales en múltiples de frecuencia única. El 30 de noviembre de 2005 se produjo la efectiva incorporación y comienzo de actividades de los distintos operadores. A su vez las distintas comunidades autónomas y entidades locales se iniciaron los trámites de convocatoria a los concursos de TDT autonómicos y locales. Todo ello deriva en una amplia oferta de canales digitales.

c) Mercado de la televisión en abierto

El mercado de la televisión en abierto fue objeto de cambios sustanciales durante 2005. Se produjo un incremento del número de cadenas con cobertura nacional pasándose de cuatro operadores de televisión en abierto con cobertura nacional (TVE 1, La 2, Antena 3 Televisión y Telecinco) a seis cadenas. Las nuevas cadenas son Cuatro, que empezó a emitir en noviembre de 2005 y La Sexta, que recibió la concesión para emitir a lo largo de 2006.

142. NÚMERO DE CANALES DE TDT QUE SE RECIBIRÁN

Comunidad Autónoma	Nacionales	Autonómicas	Locales
Andalucía	20	4/8	244
Aragón	20	4/8	64
Asturias	20	4/8	32
Baleares	20	4/8	28
Castilla y León	20	4/8	80
Castilla-La Mancha	20	4/8	104
Cantabria	20	4/8	24
Cataluña	20	8/12	104
Canarias	20	4/8	44
Extremadura	20	4/8	68
Galicia	20	4/8	84
La Rioja	20	4/8	12
Madrid	20	4/8	44
Murcia	20	4/8	32
Navarra	20	4/8	20
País Vasco	20	4/8	60
Comunidad Valenciana	20	4/8	72
Ceuta y Melilla	20	4/8	8

Fuente: Intermedios

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

La modificación del contrato concesional de Sogecable para sus emisiones en analógico aprobada por el Consejo de Ministros, que se tradujo en la sustitución de Canal+ (que se integra en exclusiva en la oferta de pago de Digital+) por el nuevo canal Cuatro, en abierto, supeditó la autorización al cumplimiento de una serie de condiciones relativas a la promoción de la TDT, de la protección de los derechos de los consumidores y de garantía de la competencia.

Para el nuevo canal analógico se agruparon las distintas frecuencias radioeléctricas remanentes y se procuró espectro radioeléctrico para emitir en analógico para algo más del 70% de la población española. El concurso de concesión fue resuelto en favor de La Sexta. Dicha licitación llevaba aparejada la concesión de dos canales en TDT.

Con ello, no sólo se quiso procurar la viabilidad de la nueva cadena tras el apagón analógico sino que se reforzó el impulso a la TDT

mediante la introducción de un nuevo operador en la parrilla de agentes activos en el mercado con contenidos en *simulcast* en un canal y en el segundo diferenciados y novedosos respecto de los ofrecidos en analógico.

– Ingresos

Los ingresos de la televisión en abierto procedieron en su mayor parte de la publicidad, al menos en lo que respecta a la televisión privada. La televisión pública cuenta a su vez con el componente de ayudas procedentes de instituciones públicas.

La televisión en abierto se caracteriza porque el telespectador no paga cantidad alguna por recibir la señal y ver los programas que se emiten. Los medios audiovisuales ponen en contacto al oyente o telespectador y a los anunciantes interesados en comprar espacios publicitarios para promover sus productos. No

143. INGRESOS POR PUBLICIDAD^{9,10,11} (millones de euros)

	2004			2005			Total	
	Patrocinio	Publicidad	Televenta	Patrocinio	Publicidad	Televenta	2004	2005
Antena 3	76,25	583,27	0,00	97,73	702,29	0,00	659,52	800,03
Telecinco	78,21	564,22	0,60	96,09	648,51	0,76	643,03	745,37
TVE	90,73	638,24	0,00	92,20	616,85	0,00	728,98	709,05
TV3	0,88	132,97	0,00	1,28	136,42	0,00	133,85	137,70
Sogecable	0,93	55,18	0,53	1,60	72,11	0,81	56,64	74,52
Telemadrid	0,00	63,14	0,00	0,00	69,01	0,00	63,14	69,01
Canal Sur	0,00	51,08	0,00	0,00	59,64	0,00	51,08	59,64
Canal 9	6,46	29,07	0,49	8,76	28,51	0,27	36,02	37,54
ETB	6,62	26,02	0,51	5,94	26,86	0,50	33,15	33,30
TVG	4,43	19,19	0,00	0,70	19,36	0,00	23,62	20,07
Telev. Autónoma Castilla-La Mancha	0,70	4,27	0,00	0,43	4,91	0,00	4,97	5,34
Ente Público de Televisión Canaria	0,49	0,26	0,01	0,48	0,34	0,01	0,76	0,83
Onda Seis	0,06	0,30	0,10	0,01	0,44	0,10	0,46	0,55
Total general	265,77	2.168,30	3,18	305,58	2.386,22	3,06	2.437,24	2.694,86

Fuente: CMT

9. La tabla incluye las cadenas de televisión que tenían mayores ingresos publicitarios.

10. El dato del Ente Público de Televisión Canaria obedece a su estructura propia. Consiste en subcontratar la mayor parte de sus emisiones, de modo que los ingresos publicitarios percibidos por la mayor parte de la programación no son percibidos por el Ente sino por la empresa subcontratada.

11. La cifra de ingresos por publicidad de Telecinco se refiere exclusivamente a la publicidad, patrocinio y operaciones de televenta emitidas en un canal de televisión.

existen transacciones comerciales salvo que el canal de televisión sea capaz de poner en contacto a telespectadores y anunciantes. Se encuentran en estas actividades dos partes distintas del mercado: espectadores por un lado y los oferentes de publicidad por otro.

Un hecho que identifica a estas actividades es la existencia de externalidades que se generan al poner en relación ambas partes del mercado. En el caso de la televisión podemos asumir que cuanto mayor es el número de anuncios, o exposición a la publicidad¹², menor será la predisposición del telespectador por ver una determinada cadena. Al contrario, los anunciantes derivan externalidades positivas de una mayor presencia de telespectadores puesto que sus anuncios son vistos por un mayor número de personas, y consecuentemente incrementaron la probabilidad de que el producto anunciado sea comprado¹³.

La televisión en abierto se caracteriza porque una parte del mercado no paga por una serie de servicios que recibe. Ello se deriva de las diferentes elasticidades que tienen anunciantes y telespectadores. Los primeros poseen una demanda más elástica, por tanto los anunciantes no sólo pagan por el servicio que reciben sino que a su vez subvencionan a los telespectadores.

Esta circunstancia expone el delicado equilibrio al que deben de hacer frente las cadenas de televisión. En su maximización de beneficios, deben tener presente que si un mayor número de anuncios conlleva mayores ingresos, el rédito que podrán obtener de ellos dependerá del número de telespectadores que tengan. Por otra parte, deben tomar en consideración que un mayor número de anuncios incrementa la externalidad negativa a que se exponen los telespectadores, quienes pueden decidir cambiar de canal en todo momento. Todas estas circunstancias tienen importancia a la hora de explicar la estacionalidad de los ingresos publicitarios, de modo que los ingresos son mayores durante los periodos en que el número de telespectadores es mayor.

Asimismo, los ingresos por publicidad están fuertemente influenciados por la estructura de mercado existente en el mercado de la televisión en abierto, principal destinatario de este tipo de inversión. Este efecto es más pronunciado durante el *prime time*. En 2005, con el inicio de emisiones de dos nuevos canales analógicos, y sobre todo, con la migración a la TDT, se consiguió ofrecer una parrilla de canales que implicó un fuerte incremento de la oferta de espacios publicitarios. Es previsible que la nueva parrilla derive en ventajas sustanciales. Por un lado, el efecto directo es el incremento de canales y de operadores presentes en el lado de la ofer-

12. Determinados telespectadores pueden estar atraídos por los espacios publicitarios emitidos pero en general no es el caso.

13. En el caso de la televisión la externalidad positiva es unidireccional. Son múltiples los ejemplos en los que afecta a ambos lados del mercado. Podemos pensar en las plataformas de venta tipo *ebay* en los que los compradores se benefician de la existencia de un mayor número de vendedores de productos y recíprocamente. Este fenómeno también es extensible a la radio o la televisión de pago.

144. TIEMPO DE PUBLICIDAD EMITIDA EN TELEVISIÓN EN ABIERTO¹⁴ (MINUTOS)

	2004	2005
TVE	215.021	218.697
Canal Sur	112.697	185.948
Antena 3	119.444	135.253
Telecinco	134.138	133.933
ETB	97.458	94.936
TV3	86.670	85.523
Ente Público Televisión Canaria	79.001	81.780
Canal 9	63.474	69.002
Telemadrid	66.504	66.288
TVG	86.670	49.267
Televisión Autónoma Castilla La Mancha	46.257	44.279
Onda Seis Televisión	32.646	30.100
Veo Televisión	0	10.647
Total	1.108.335	1.205.383

145. INGRESOS DE PUBLICIDAD POR MINUTO DE PUBLICIDAD EMITIDO (EUROS)

	2004	2005
Antena 3	5.521,60	5.915,01
Telecinco	4.796,83	5.565,23
TVE	3.390,26	3.242,18
TV3	1.544,37	1.615,16
Telemadrid	949,34	1.040,99
Canal Sur	453,25	320,74
Canal 9	567,49	544,09
ETB	340,16	350,75
TVG	429,32	407,31
Televisión Autónoma Castilla-La Mancha	107,44	120,52
Onda Seis	14,13	18,20
Total	2199,01	2235,69

Fuente: CMT

14. El concepto "Publicidad" incluye los ingresos por televenta, patrocinio y publicidad.

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

146. INGRESOS DE LAS TELEVISIONES EN ABIERTO¹⁵ (millones de euros)

	Subvenciones		Publicidad		Cuotas por TV de pago		Otros		Total	
	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005
TVE	740,30	2.201,36	728,98	709,05	7,19	9,47	31,61	18,05	1508,08	2.937,92
Antena 3	0	0	659,52	800,03	0	0	30,17	52,47	689,70	852,50
Gestevisión Telecinco	0	0	643,03	745,37	0	0	0	12,65	643,03	758,02
TV3	148,59	179,69	133,85	137,69	0	0	8,4788	9,507	290,91	326,89
Canal 9	140,74	141,93	36,02	37,54	0	0	28,11	30,88	204,88	210,36
Telemadrid	82,4	69,34	63,13	69,00	0	0	4,38	5,49	149,91	143,84
TVG	75,52	75,17	23,62	20,06	0	0	7,79	36,27	106,93	131,51
ETB, Telebista	85,017	86,78	33,15	33,29	0	0	2,97	3,27	121,14	123,36
Canal Sur	138,542	1,39	51,08	59,64	0	0	0,89	0,99	190,51	62,02
Ente Público Televisión Canaria	35,83	39,51	0,72	0,82	0	0	0,62	0,831	37,22	41,17
Televisión Autónoma de Castilla La Mancha	45,66	29,72	4,97	5,33	0	0	0,97	1,26	51,60	36,32
Onda Seis Televisión	0	0	0,46	0,54	0	0	1,06	0,78	1,52	1,33
Veo Televisión	0	0	0	0,00	0	0	0	0	0	0,00
Total	1.492,62	2.824,90	2.378,59	2.618,41	7,19	9,46	117,06	172,47	3.995,46	5625,25

Fuente: CMT

ta. Por otro lado, la nueva oferta televisiva permitirá enfocar sus emisiones en torno a un determinado tipo de público. Dicha circunstancia previsiblemente será aún más pronunciada con la parrilla de canales en la TDT. A raíz de ello, la efectividad de los anuncios podrá incrementarse sobremanera puesto que las empresas que quieran vender un determinado producto podrán colocar sus anuncios en las cadenas cuya audiencia responda a su público objetivo.

Antena 3 fue el referente en lo que a ingresos se refiere, no sólo la que más ingresó por este concepto exentas subvenciones, con una cifra que rondó los 852 millones de euros, sino que también fue la que experimentó un mayor crecimiento en todo el mercado por publicidad registrando un aumento del 21,3% con respecto al año anterior. Seguidamente se situó Telecinco, con una cuota de audiencia ligeramente superior a la de Antena 3, pero con una

15. El concepto "Otros" incluye Ingresos por producciones propias, llamadas a números de tarificación adicional, SMS, otros servicios e ingresos por otros conceptos.

menor cantidad de ingresos publicitarios (745 millones de euros) y un crecimiento respecto al año anterior algo inferior (15,9%). TVE experimentó una caída con respecto al año anterior, registrando un retroceso del 2,7%. Por último, cabe mencionar el dato de Sogecable, que experimentó un avance considerable durante 2005, registrando un crecimiento del 31,6 %. Probablemente este mayor crecimiento venga avalado, en cierta medida, por el inicio de emisiones en abierto de su cadena Cuatro.

Si considerásemos el mercado con todos sus conceptos de ingresos observaríamos que TVE ocupa el primer lugar por cuota de ingresos, en gran medida debido al importante componente que percibe por financiación pública. La actual fuente de financiación de las televisiones públicas en España ha sido objeto de revisión y así se ha plasmado en la Ley 17/2006, de 5 de junio, de la radio y la televisión de titularidad estatal. A raíz de las instrucciones de las instituciones comunitarias la nueva ley recoge un nuevo modelo de financiación donde se contempla una financiación sujeta a los principios de proporcionalidad y transparencia en la gestión y sobre todo de no recurso al endeudamiento.

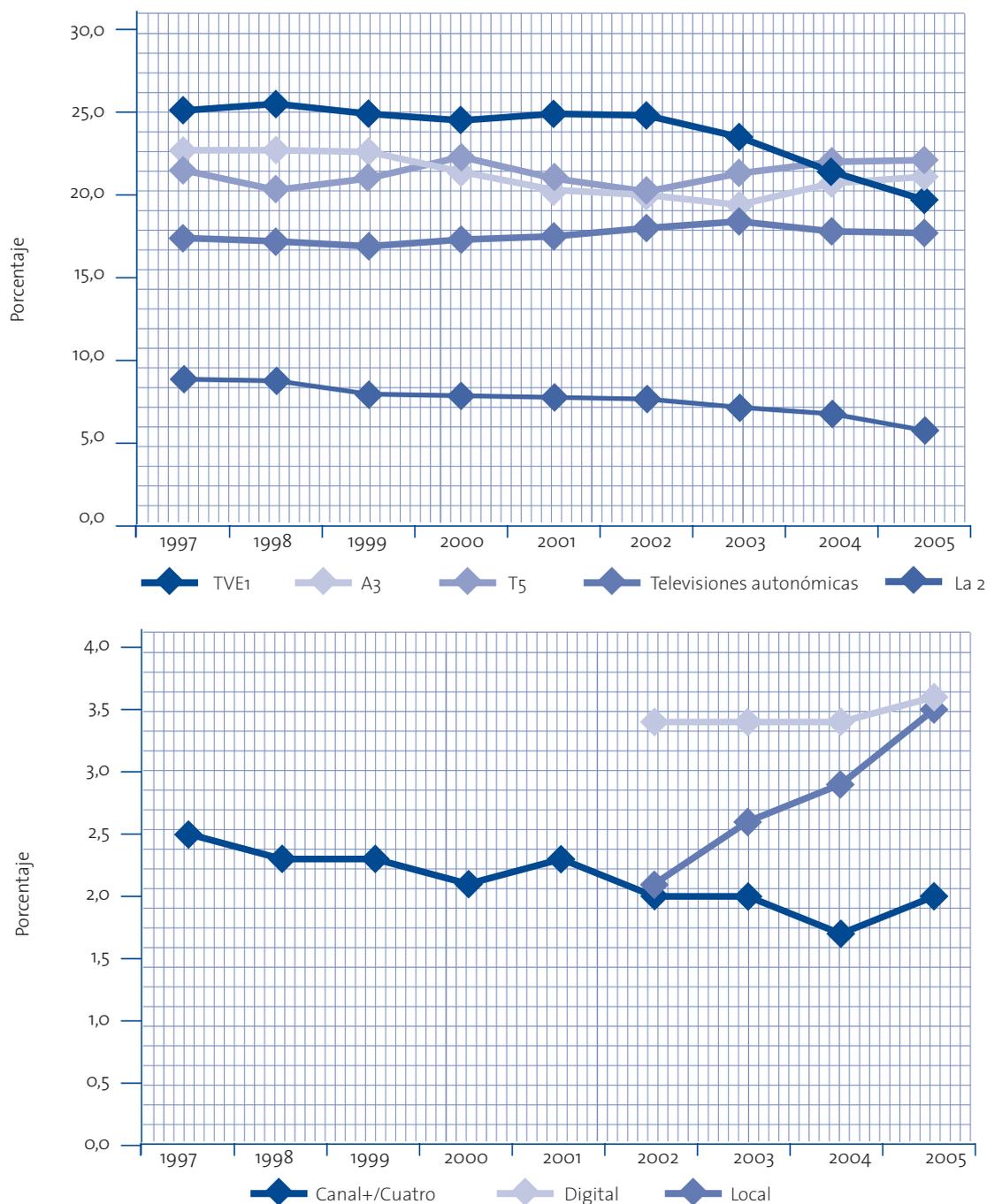
SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

– Cuotas de mercado

Las cadenas de televisión privadas ocuparon los primeros puestos por cuota de audiencia. Telecinco y Antena 3 fueron las cadenas más vistas por cuota de audiencia con participaciones del 22,1% y

del 21,1% respectivamente. De ellas, Antena 3 fue, por segundo año consecutivo, la que más avanzó, registrando un crecimiento del 1,9%. Su crecimiento constante y la caída de las cadenas públicas sirvieron para que desbancase a TVE 1 y pasase a ocupar el segun-

147. CUOTAS DE AUDIENCIA¹⁶

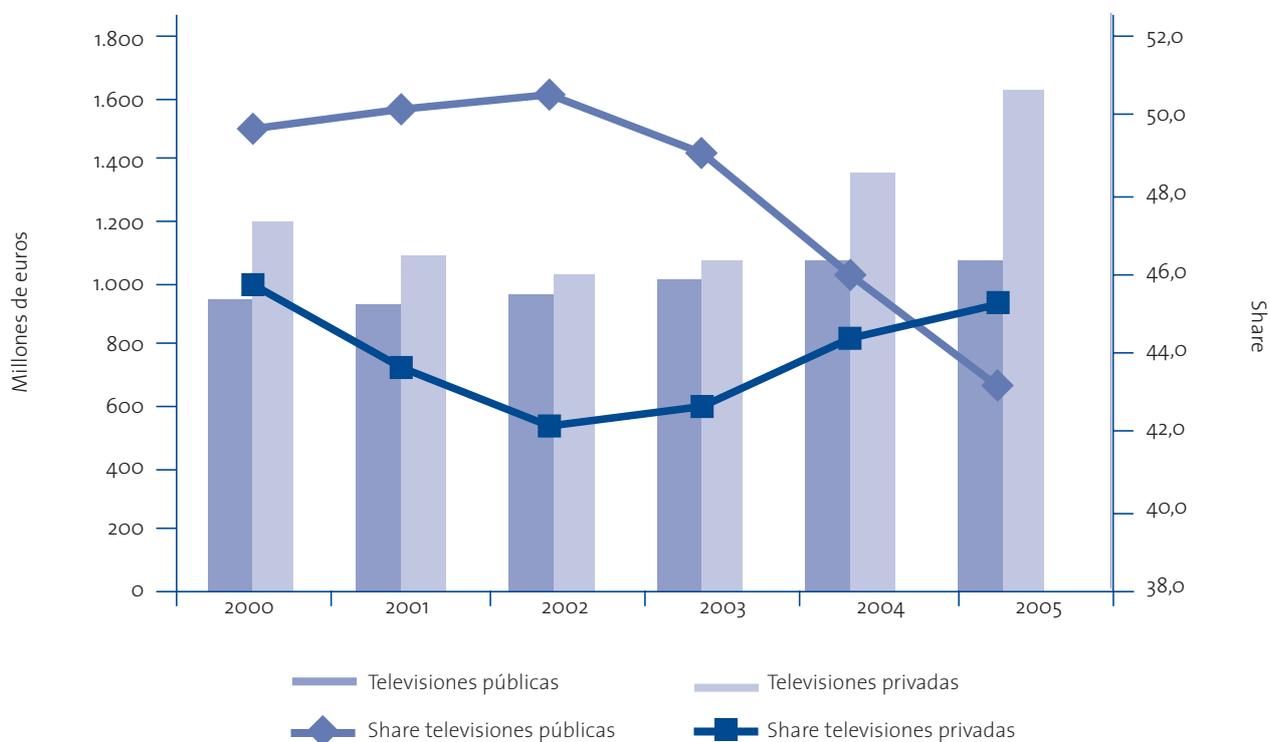


Fuente: Sofres AM (Península y Baleares)

16. Hasta finales de octubre de 2005 los datos corresponden a Canal+.

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

148. RELACIÓN DE LOS INGRESOS PUBLICIDAD/CUOTA DE AUDIENCIA¹⁹



Fuente: CMT y Sofres AM (Península y Baleares)

do puesto. Telecinco repitió como cadena más vista, creciendo una décima porcentual respecto al año anterior.

Las televisiones públicas por su parte registraron descensos aún más pronunciados. TVE 1 registró una cuota de audiencia del 19,6% reflejando una evolución con pendiente negativa desde 1999. Esta pérdida de clientes se recrudeció a partir de 2003 y concretamente en el pasado ejercicio cayó un 7,9%. La 2 reflejó un patrón similar pero su tendencia decreciente comenzó con anterioridad. Particularmente, durante 2005 cayó en un 14,7% y finalizó el año con una cuota de audiencia del 5,8%.

Por su parte, y hasta final de octubre de 2005, Canal+ acumuló una audiencia media del 1,49%. Durante los dos meses en los que emitió Cuatro registró una cuota media de 4,45%. Si considerásemos todo el año, la cuota de audiencia registrada en esta frecuencia de canales sería del 2%.

A efectos de proporcionar mayor información, el gráfico 148 relaciona los ingresos por publicidad con las cuotas de audiencia. Se observa que la caída de audiencia por parte de las cadenas públicas conlleva un menor crecimiento e incluso un estancamiento de los ingresos por publicidad. En lo que a los operadores privados se

149. TASA DE VARIACIÓN DE LA CUOTA DE AUDIENCIA^{17,18} (porcentaje)

	2002	2003	2004	2005
TVE	-0,61	-5,54	-8,14	-9,57
TVE1	-0,40	-5,24	-8,94	-7,94
LA 2	-1,28	-6,49	-5,56	-14,71
Antena 3	-1,48	-3,00	6,70	1,93
Telecinco	-3,81	5,45	3,29	0,45
TV Autonómicas	2,86	2,22	-3,26	-0,56
Cuatro	-13,04	0,00	-15,00	17,65
TV Digital		0,00	0,00	5,88
Locales		23,81	11,54	20,69
Otras	-75,00	37,50	45,45	43,75

Fuente: Sofres A.M. (Península y Baleares).

17. Hasta octubre de 2005 los datos correspondieron a Canal+.
18 Los datos de Cuatro corresponden a Canal+ para los períodos anteriores a noviembre de 2005.

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

150. CUOTAS DE AUDIENCIA Y OCUPACIÓN PUBLICITARIA¹⁹ (porcentaje)

	Cadenas	Share	Ocupación
Total día	TVE1	19,7	16,9
	LA 2	5,8	13,0
	A3	21,1	20,0
	T5	22,1	19,2
	Cuatro	0,8	8,0
Mañana	TVE1	21,1	14,8
	LA 2	8,2	9,2
	A3	16,8	9,2
	T5	21,1	16,6
	Cuatro	0,7	7,6
Sobremesa	TVE1	20,4	19,0
	LA 2	6,2	18,3
	A3	20,6	22,0
	T5	21,8	21,0
	Cuatro	0,6	9,5
Tarde	TVE1	18,9	19,3
	LA 2	5,2	15,0
	A3	22,2	22,8
	T5	20,2	22,6
	Cuatro	0,9	7,0
Prime Time	TVE1	20,0	18,2
	LA 2	4,9	17,4
	A3	21,8	22,1
	T5	22,7	21,1
	Cuatro	0,9	9,5
Noche	TVE1	16,7	15,2
	LA 2	5,1	8,3
	A3	23,5	17,8
	T5	27	17,2
	Cuatro	1,1	6,0

Fuente: Sofres AM (Península y Baleares)

refiere existe correlación significativa entre los ingresos de las televisiones privadas y su cuota de audiencia.

Ahora bien, es preciso ser cautos a la hora de extraer conclusiones relativas a las relaciones entre ingresos y cuotas de audiencias. La cuota de audiencia en sí misma no indica el número de personas que ven la televisión en un momento dado. Simplemente aporta información sobre la proporción de personas que se encuentran viendo una determinada cadena en un determinado periodo de tiempo. Más aún, analizando los precios por anuncio que publican las distintas cadenas de televisión se observa una amplia divergencia entre los precios para los distintos días de la semana y las distintas franjas horarias. Se observa que existió alternancia de dominio de las distintas franjas horarias entre TVE 1, Telecinco y Antena 3. Si bien en el *prime time* Telecinco lideró marginalmente las audiencias, se constata que Antena 3 fue la que mayor ocupación publicitaria estableció. Es más, Antena 3 fue la cadena con mayor ocupación publicitaria en cada una de las franjas horarias. De media durante todo el día, el 20% de sus emisiones fueron cubiertos por espacios publicitarios.

d) La televisión de pago

En el mercado de la televisión de pago se produjeron tres hechos relevantes durante el año 2005. En primer lugar, se produjo la consolidación de los dos grandes operadores de cable a través de la concentración entre Ono y Auna. Se inició también la prestación de servicios de TV-IP, centrando parte de su negocio en las ofertas dobles y triples. Por último, se concluyó la migración de los clientes de Canal+ a Digital+ y cesaron las emisiones de Canal+ en analógico.

En el mercado de la televisión de pago, Ono y Auna acumularon una cuota conjunta del 25% por número de abonados y de un 11,8% por ingresos. Sin embargo, Sogecable siguió siendo el líder del mercado con diferencia y su cuota es del 65,1% por número de abonados y del 83,8% por ingresos.

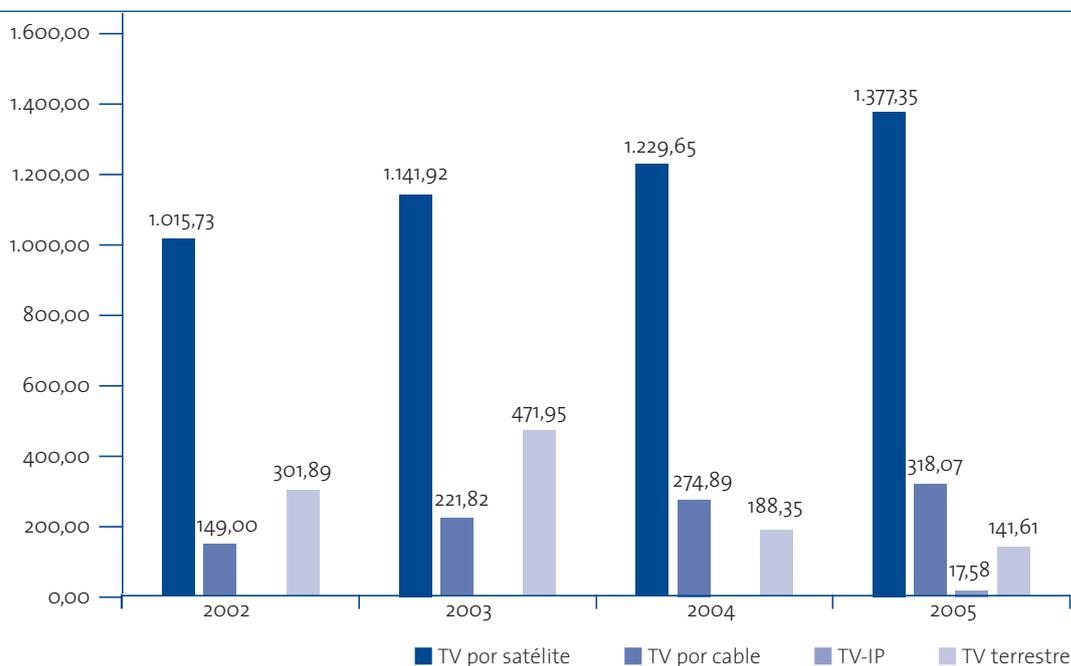
En la segunda mitad de 2005 se aceleró la migración de clientes de Canal+ a la plataforma Digital+.

La entrada en el mercado de los operadores que prestan servicios de TV-IP constituyó la novedad en el mercado de la televisión de pago. La entrada de los operadores de servicios de acceso a Internet por ADSL en la prestación de contenidos audiovisuales, se produjo como fórmula para dar mayor valor a la banda ancha, lo que incrementó el Arpu de los clientes de Telefónica e introdujo el proyecto Imagenio a lo largo de 2005 superando los 206.000 clientes a final de año. El proyecto de Telefónica fue seguido por otros operadores tales como Jazztel, quien comenzó a prestar el servicio de TV-IP a finales de 2005. Ya en 2006 se espera la salida de ofertas audiovisuales por parte de Ya.com, Grupalia y Wanadoo. En líneas generales estas ofertas se presentan bajo las dobles y triples ofertas

19. Hasta finales de octubre de 2005 los datos corresponden a Canal+

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

151. INGRESOS DE LA TELEVISIÓN DE PAGO POR MEDIO DE TRANSMISIÓN (MILLONES DE EUROS)



Fuente: CMT

donde junto con Internet se ofrece un servicio añadido de voz o contenidos audiovisuales.

Es interesante observar la aparición de nuevos medios para emitir contenidos audiovisuales. Concretamente, en noviembre de 2005 el operador móvil Amena lanzó la primera serie de televisión en exclusiva para móviles de tercera generación.

152. TASA DE VARIACIÓN DE LOS INGRESOS POR OPERACIONES DE TELEVISIÓN DE PAGO POR MEDIO DE TRANSMISIÓN (porcentaje)

	2003	2004	2005
TV por satélite	12,42	7,68	12,01
TV por cable	48,88	23,92	15,22
TV-IP			
TV terrenal (ondas hertzianas)	56,33	-60,09	-24,82
Total	25,16	-7,78	9,55

Fuente: CMT

– Ingresos

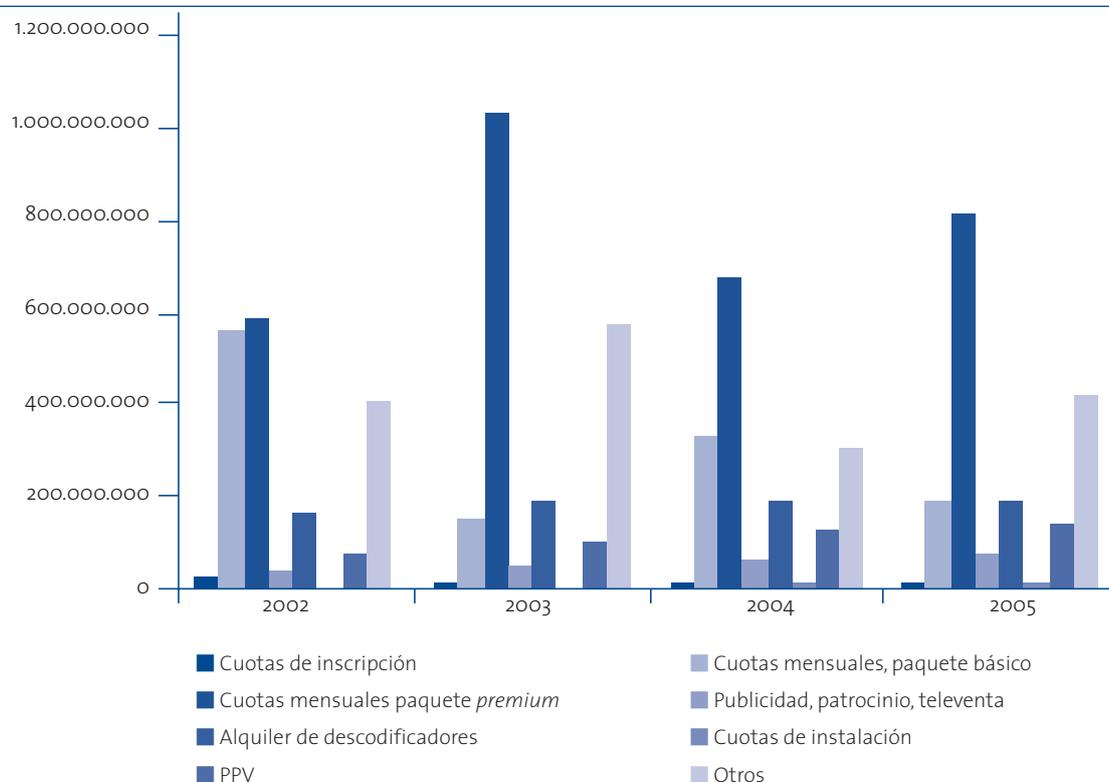
La televisión de pago, en sus distintas tecnologías de transmisión, experimentó crecimientos casi generalizados en su nivel de ingresos a lo largo de 2005. La única excepción procedió de la televisión terrestre y se explica por el proceso de migración de clientes de Canal+ a Digital+ y su posterior cese de operaciones a final de otoño.

La evolución del sector fue significativamente positiva para la televisión por cable que experimentó un fuerte crecimiento respecto al año anterior, y registró un avance del 15,7%. La televisión por satélite observó igualmente un fuerte crecimiento en ingresos anotándose un avance del 12%, siendo el claro dominador del sector audiovisual de televisión de pago con más de 1.300 millones de euros en ingresos. Sin embargo, es preciso señalar que el crecimiento experimentado por este sector durante 2005 podría encubrir la migración de clientes desde Canal+.

Por lo que respecta a la estructura de los ingresos por televisión de pago su origen principal residió en las cuotas mensuales de los abonados a los distintos paquetes. Acudiendo al detalle se observa que las cuotas de abono a paquetes *premium* representaron la mayor parte de los ingresos por cuotas de abono.

El pago por visión siguió ganando adeptos aunque su expansión fue inferior a la del año anterior aún siguió notándose un avance de casi el 12%. Ciñéndose exclusivamente a las contrataciones de

153. DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS TELEVISIÓN DE PAGO (EUROS)



Fuente: CMT

películas y partidos de fútbol se observa que el fútbol cedió ligeramente terreno, si bien sus ingresos no dejaron de crecer. Por su parte, la cifra de películas contratadas a través de PPV aumentó en casi un millón de contrataciones. En este caso los ingresos tan sólo crecieron el 2,5%.

Desagregando por operadores se constata que Sogecable siguió liderando el mercado con diferencia respecto al resto de operadores en el mercado. Si bien durante 2005 avanzó un 7,1%, el fuerte avance de los operadores de cable, que contaron con tasas de crecimiento de dos dígitos, le llevaron a ceder algo más de un punto porcentual sobre la cuota total de ingresos.

– Clientes

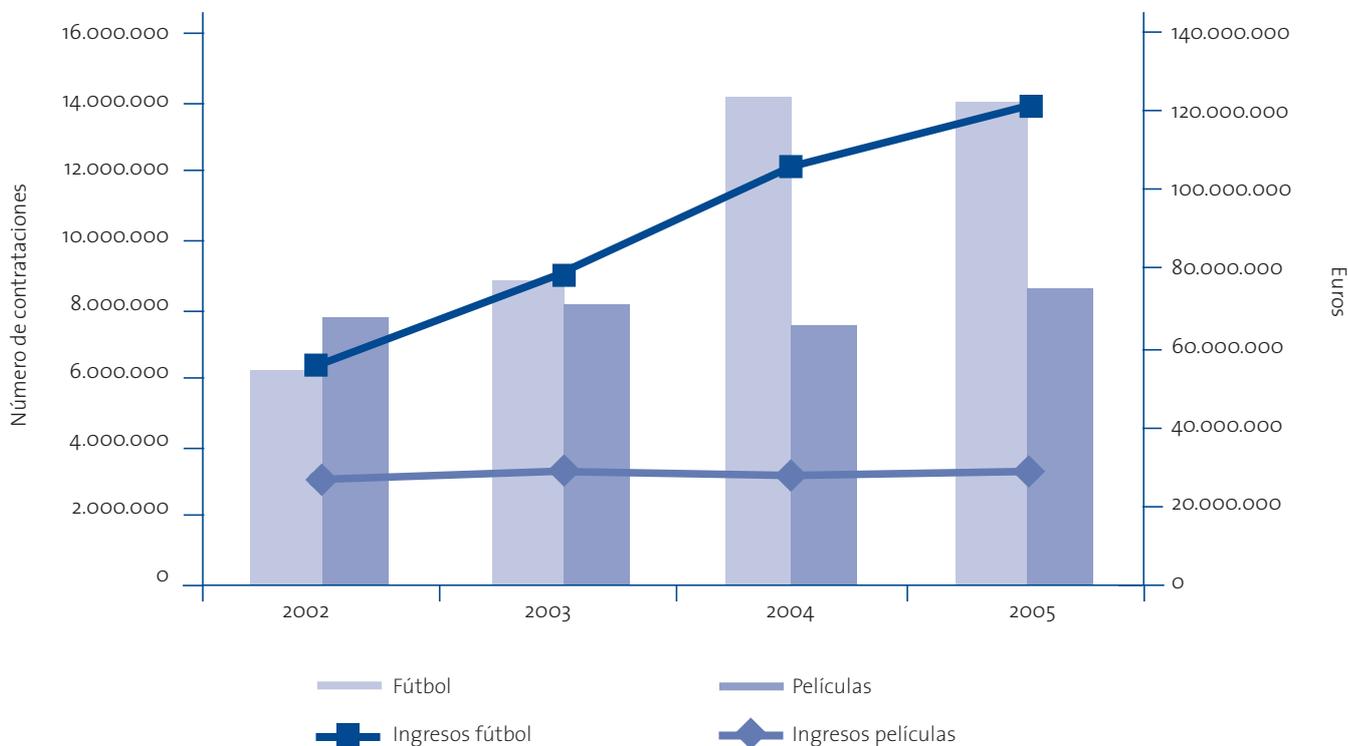
El número de abonados siguió estando liderado por la televisión por satélite, que dominó el mercado con casi el 58% y registró un avance considerable en relación con el año anterior. El incremento respecto al curso precedente se tradujo en una cuota de mercado de seis puntos porcentuales superior. No obstante, es preciso observar que la cuota del 13% que acumulaba la televisión terrestre en 2004 no se trasladó por completo al satélite a raíz de la desaparición en analógico de Canal+.

Por lo que respecta al líder del mercado, Sogecable, se han de observar las cifras relativas a Digital+ y a Canal+. La variación entre 2004 y 2005 fue de una caída de 133.787 clientes en el total, debido claramente al cierre de Canal+. Acudiendo a un mayor detalle observamos que la cifra de abonados de Digital+ se incrementa en 307.457 abonados respecto de 2004, en gran medida procedentes de los clientes migrados de Canal+. Si se analizan los datos trimestrales notificados por Sogecable y publicados en los informes trimestrales de la CMT se observa que en el tercer trimestre de 2005 Digital+ contaba con 1.854.015 abonados y Canal+ con 196.617. Con el cese de emisiones analógicas de Canal+ una cifra en torno a los 90.000 abonados no habrían migrado aún a la plataforma digital.

El grupo Ono por su parte, incrementó sustancialmente su número de clientes desde 2003. En 2005 Ono fue el motor de crecimiento del grupo Ono. El grupo Ono reunió en 2005 al 25,82% de los abonados a la televisión de pago frente al 22,54% en 2004. Asimismo, es necesario mencionar el dato de Imagenio, quien rápidamente pasó a ocupar el 6,12% del mercado a finales de 2005.

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

154. NÚMERO DE CONTRATACIONES EN TELEVISIÓN DE PAGO



Fuente: CMT

155. INGRESOS Y TASA DE VARIACIÓN DE LA TELEVISIÓN DE PAGO²¹

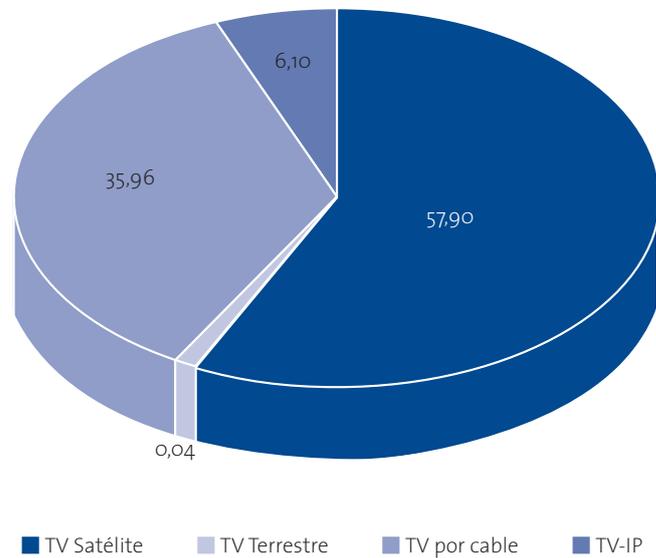
	2004 (millones de euros)	Porcentaje del total%	2005 (millones de euros)	Porcentaje del total %	Variación 2005/2004 %
Sogecable	1.418,01	83,76	1.518,96	81,90	7,12
Grupo Ono	200,20	11,83	233,93	12,61	16,85
Telecable de Asturias	17,00	1,00	20,12	1,08	18,35
R Cable y Telecomunicaciones Galicia	14,31	0,85	18,38	0,99	28,41
Telefónica de España	0,00	0,00	17,58	0,95	
Euskaltel	7,50	0,44	10,42	0,56	38,90
Procono	4,22	0,25	8,78	0,47	108,03
Resto	31,65	1,87	26,44	1,43	-16,47
Total	1.692,89	100,00	1.854,60	100,00	9,55

Fuente: CMT

21. El concepto "Resto" incluye todos aquellos operadores con un peso relativo muy pequeño.

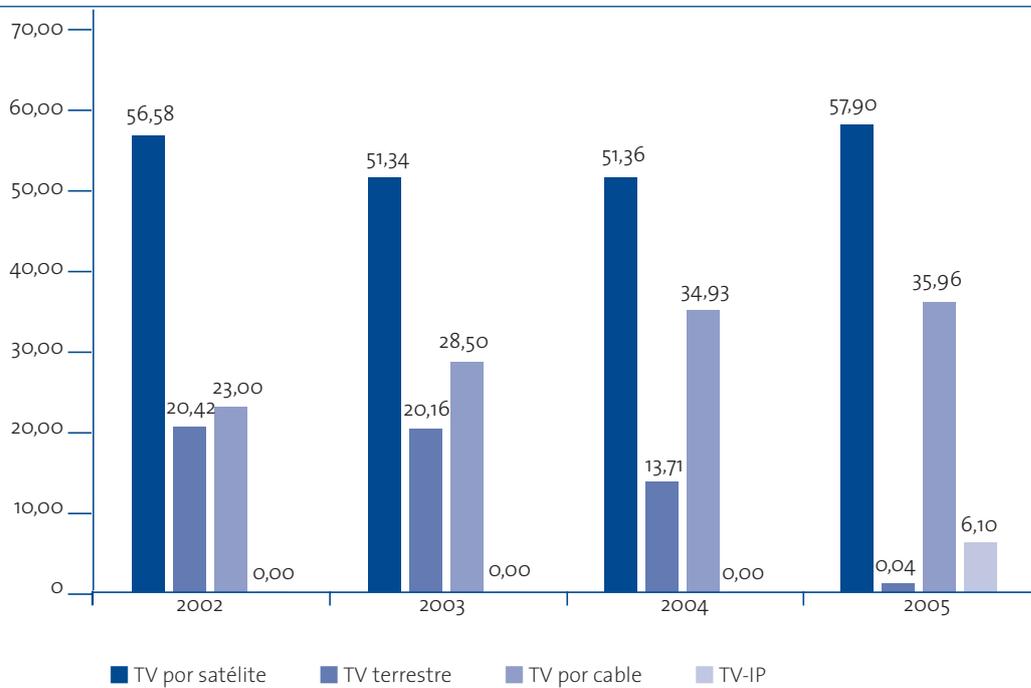
SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

156. NÚMERO DE ABONADOS A LA TELEVISIÓN DE PAGO POR TECNOLOGÍA (PORCENTAJE)



Fuente: CMT

157. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE ABONADOS A LA TELEVISIÓN DE PAGO POR TECNOLOGÍA (PORCENTAJE/TOTAL)



Fuente: CMT

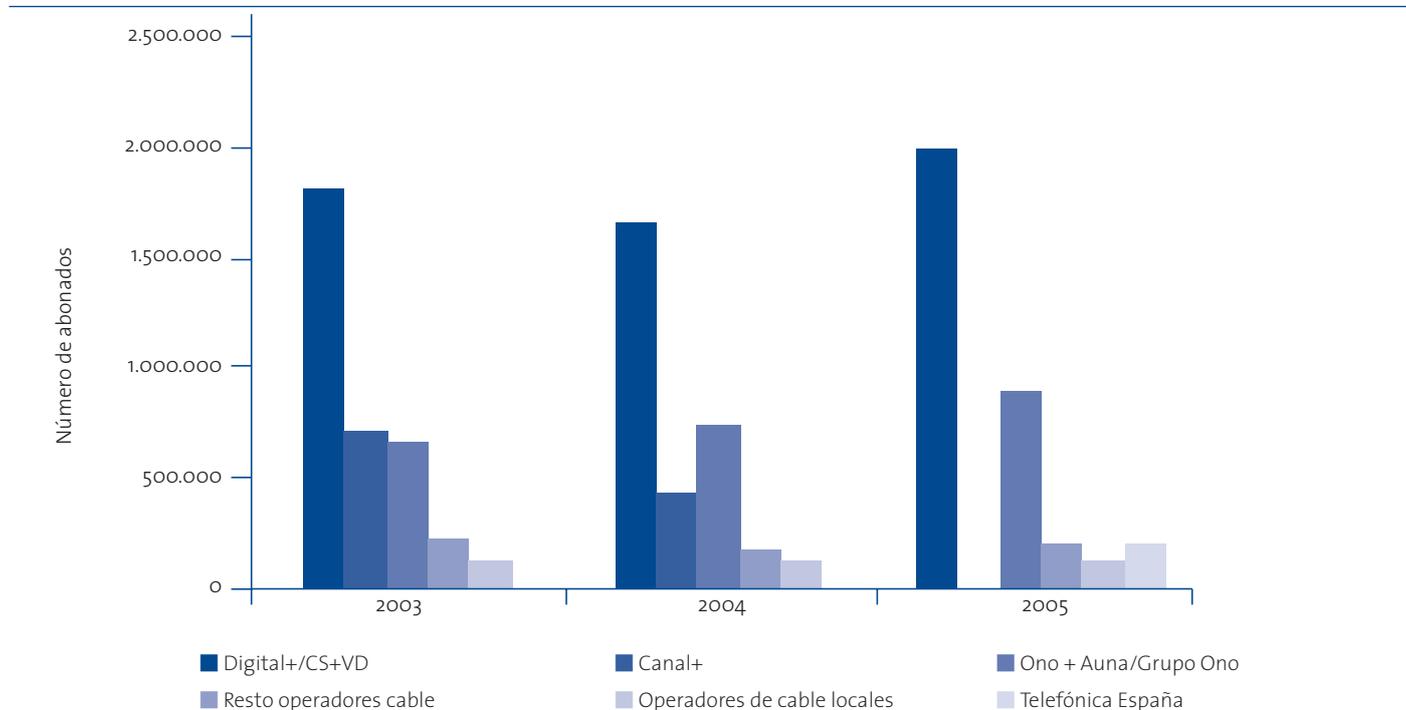
SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

158. NÚMERO DE ABONADOS DE PAGO²²

	2003 (abonados)	Porcentaje del total (%)	2004 (abonados)	Porcentaje del total (%)	2005 (abonados)	Porcentaje del total (%)
Sogecable	2.500.736	71,50	2.093.817	65,07	1.960.030	58,04
Digital +/CS+VD	1.795.686	51,34	1.652.573	51,36	1.960.030	58,04
Canal Satélite Digital	1.173.024	33,54		0,00		
Canal +	705.050	20,16	441.244	13,71	0	0,00
Vía Digital	622.662	17,80		0,00		
Ono + Auna/Grupo ONO	651.610	18,63	725.410	22,54	871.817	25,82
Ono	355.478	10,16	380.376	11,82	497.211	14,69
Auna	296.132	8,47	345.034	10,72	374.606	11,07
Resto operadores cable	231.925	6,63	177.484	5,52	201.885	5,94
Operadores de cable locales	126.240	3,61	135.960	4,23	144.826	4,09
Telefónica España	3.011	0,09	8.388	0,26	206.572	6,12
Total	3.497.422	100,00	3.217.866	100,00	3.385.130	100

Fuente: CMT

159. NÚMERO DE ABONADOS DE TELEVISIÓN DE PAGO



Fuente: CMT

22. Ono incorpora los datos de Tenaria que forma parte del grupo igualmente. Telefónica España incorpora a Telefónica Cable.

160. EMISORAS DE RADIO

	Asociadas AM		Propias AM		Asociadas FM		Propias FM		Asociadas DAB		Propias DAB	
	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005
Canal Sur							79	79				
RNE	63	63					212	220			23	23
COPE	43	43			52	51	103	103				
SER	20	20	30	30	326	356	66	66	1	10	4	4
TV3							4					
Unión Ibérica de Radio	1	1					16	16			1	1
Onda Cero Radio	6	5	1	1	73	111	81	82			2	2
Televisión Autonómica de Castilla-La Mancha							20					
ETB							5	5				
Total	133	132	31	31	451	518	586	571	1	10	30	30

Fuente: CMT

e) Mercado de la radiodifusión

El mercado de la radiodifusión, al igual que el de la televisión, se ve afectado por el cambio de marco jurídico descrito anteriormente y que supondrá una simplificación de las normas regulatorias existentes y su adaptación a las nuevas tecnologías. Se clarifica la financiación de los medios audiovisuales públicos con su consecuente efecto en la radio de titularidad pública, así como a otros parámetros inscritos en la Ley 17/2006, de 5 de junio, de la radio y la televisión de titularidad estatal.

Asimismo, el reto de la digitalización aún sigue pendiente. Concretamente, un gran número de operadores solicitó una moratoria para la implantación de la tecnología digital, *Digital Radio Broadcasting* (DAB).

La SER es actualmente el líder del mercado de radiodifusión y la integración de Antena 3 Radio aportaría un 2% adicional a su cuota de mercado hasta alcanzar el 37,9%. El Tribunal de Defensa de la Competencia estimó que los efectos horizontales que se derivaban de la operación crearían un obstáculo para la competencia y decidió aprobar la operación sujeta al cumplimiento de determinadas obligaciones que pudieran solventar los problemas de competencia. Dichas obligaciones consistían en una serie de límites cuantitativos de control de emisoras en las distintas demarcaciones territoriales. En consecuencia se procedió a la enajenación de cuatro emisoras de radio en distintos municipios así como a la venta de una emisora de radio en la comunidad autónoma de Castilla-La Mancha.

– Ingresos

Existen tres grandes grupos de radiodifusión privada en el mercado de la radiodifusión española: el grupo Prisa (la SER), Radio Popular (la COPE) y Uniprex (Onda Cero). El grupo Prisa agrupa la SER, los 40 Principales, Sinfo Radio, Cadena Dial, M80, Radiolé y Maxima FM. Radio Popular por su parte agrupa a la COPE y Cadena 100. Por último, Uniprex cuenta con Onda Cero, Onda Cero Música y Europa FM.

Los ingresos de los distintos grupos experimentaron avances generalizados con respecto a 2004 aunque de manera dispar. El mercado estuvo liderado por la SER con más de 186 millones de euros, seguido por Onda Cero con 91,92 millones de euros y por último la COPE con 88,83 millones de euros. No obstante, el mayor crecimiento fue registrado por la COPE con casi un 12%, mientras que la SER creció un 10,8% y Onda Cero un 8,4%. Desde una óptica temporal más extensa es preciso señalar que el mercado muestra una tendencia de crecimiento continuada.

Aunque los datos que se analizan no incluyen subvenciones es preciso mencionar que algún operador de radio recibe fondos públicos. No se recoge en el siguiente gráfico, al igual que en la televisión, los ingresos publicitarios de la radio tienen un componente fuertemente estacional. Consiguientemente durante los meses de verano se observa una caída en los ingresos. Su reflejo directo se observa en la propia actividad del sector ya que los grandes presentadores y emblemas de las distintas cadenas toman vacaciones durante los meses de verano.

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

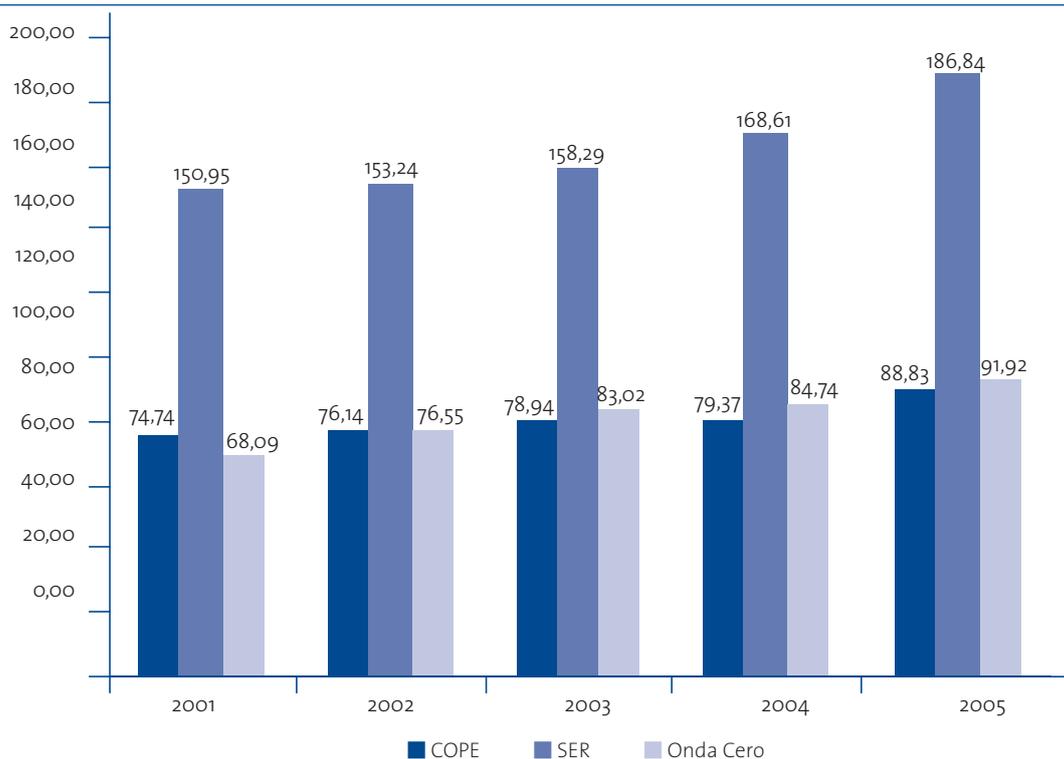
– Cuotas de mercado²³

En el mercado de la radio, la radio generalista controla el 49,9% de las audiencias. Por su parte la radio temática representa el 46,3% de la audiencia, en la que el 92,1% de esta cuota corresponde a radio temática musical y el 7,4% a radio temática informativa. Entre las radios generalistas se observa que la SER sigue siendo la que captura la mayor audiencia en el territorio nacional con el

38,4%. A cierta distancia se encuentran la COPE con el 17,5% y Onda Cero con el 13,4%.

La radio temática está liderada por las cadenas musicales, siendo la Cadena 40 líder de audiencia con el 21,3% del mercado, seguido a cierta distancia por Cadena Dial con el 14,9% y Kiss Fm con el 9,8% de audiencia de la cuota de la radio temática.

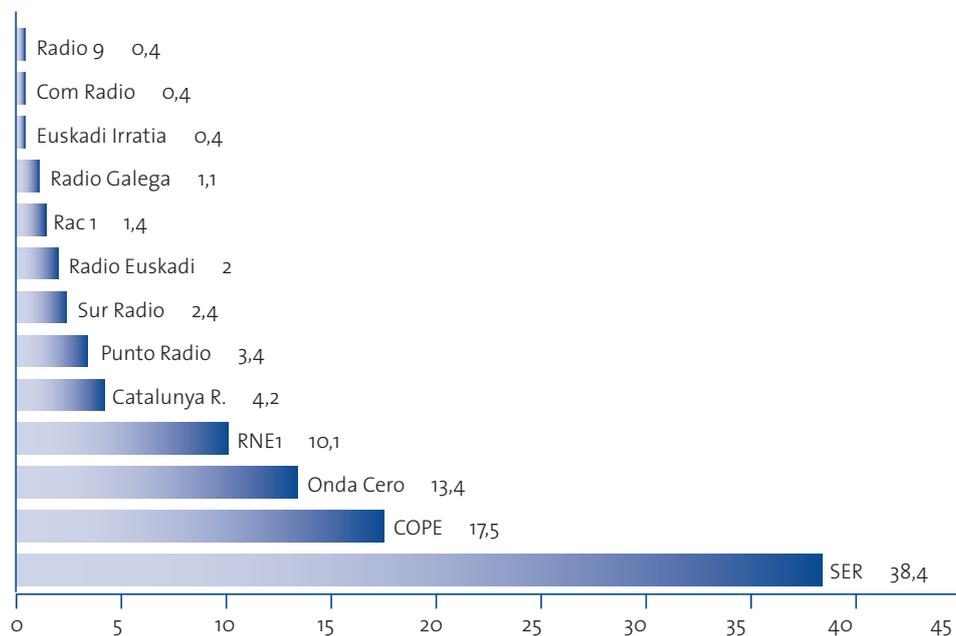
161. INGRESOS POR OPERACIONES DE RADIO (MILLONES DE EUROS)



Fuente: CMT

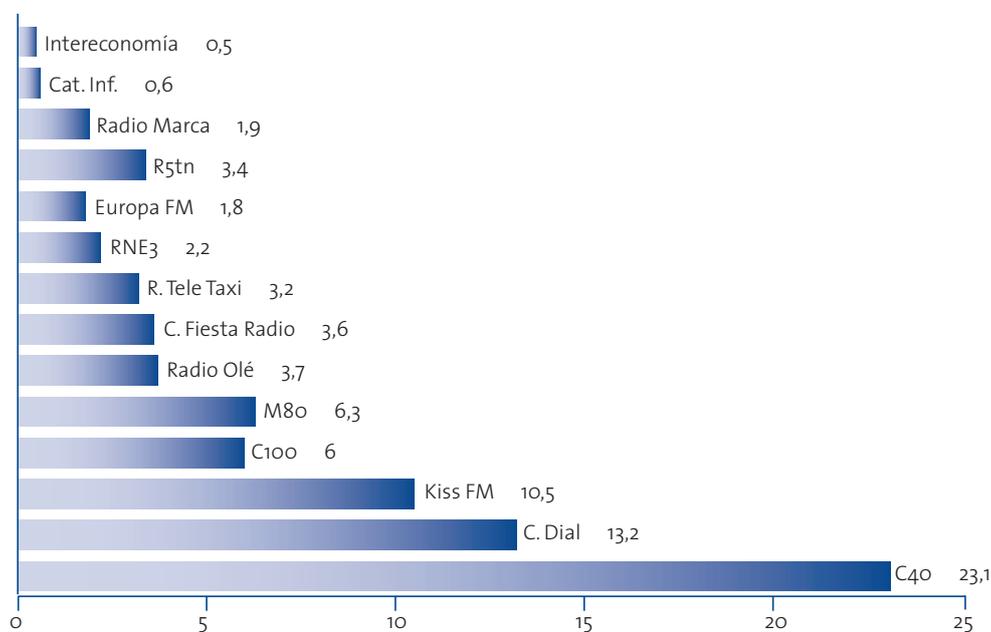
23. Los datos que se suministran en esta sección corresponden a las audiencias de febrero a noviembre de 2005, a diferencia de otros años en los que se aportaron datos para el año de abril a marzo. Semejante circunstancia obedece al conflicto suscitado entre AIMC y COPE por el que AIMC decidió excluir a la COPE de la medición de audiencias. En cualquier caso, los datos transcritos prácticamente coinciden con los del año para el resto de operadores.

162. CUOTA DE AUDIENCIA DE LAS RADIOS GENERALISTAS²⁴



Fuente: AIMC

163. CUOTA DE AUDIENCIA DE LA RADIO TEMÁTICA²⁵



Fuente: AIMC

24.A efectos de claridad sólo se han incluido cuotas de audiencia para las cadenas con mayor presencia en el mercado.

25.A efectos de claridad sólo se han incluido cuotas de audiencia para las cadenas con mayor presencia en el mercado.

SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

2.4.2 MERCADOS MAYORISTAS

a) Servicios de transporte y difusión de la señal audiovisual

El mercado mayorista de transporte y difusión de la señal audiovisual tuvo como rasgos más destacados los derivados de la normativa de impulso a la TDT y su coincidencia con el periodo de renovación de los contratos para la prestación de los servicios de transporte y difusión de la señal de televisión, tanto analógica como digital, lo que generó un marco de conflicto que exigió la intervención de la CMT.

En 2005, el mercado mayorista audiovisual se caracterizó por continuar con la tendencia alcista que experimentó el ejercicio precedente. Este hecho se tradujo en un crecimiento del 5,1% en el sector del transporte y del 1,7% en el mercado de la difusión. No obstante, las tendencias en ambos mercados son completamente opuestas y de hecho se observa que en 2004 el mercado de la difusión creció el 7,2%, mientras que el mercado del transporte descendió un 4,6%.

– Ingresos del mercado de transporte de la señal audiovisual

En 2005, el líder en el mercado de transporte fue la televisión digital que desbancó a la televisión analógica. De esta forma, la televisión digital continuó su crecimiento en el sector y generó el 43,7% de los ingresos. Los ingresos generados por la televisión analógica, en cambio, registraron un descenso del 11%, en línea con la ten-

dencia registrada en 2004, de modo que su peso en el mercado descendió el 33%.

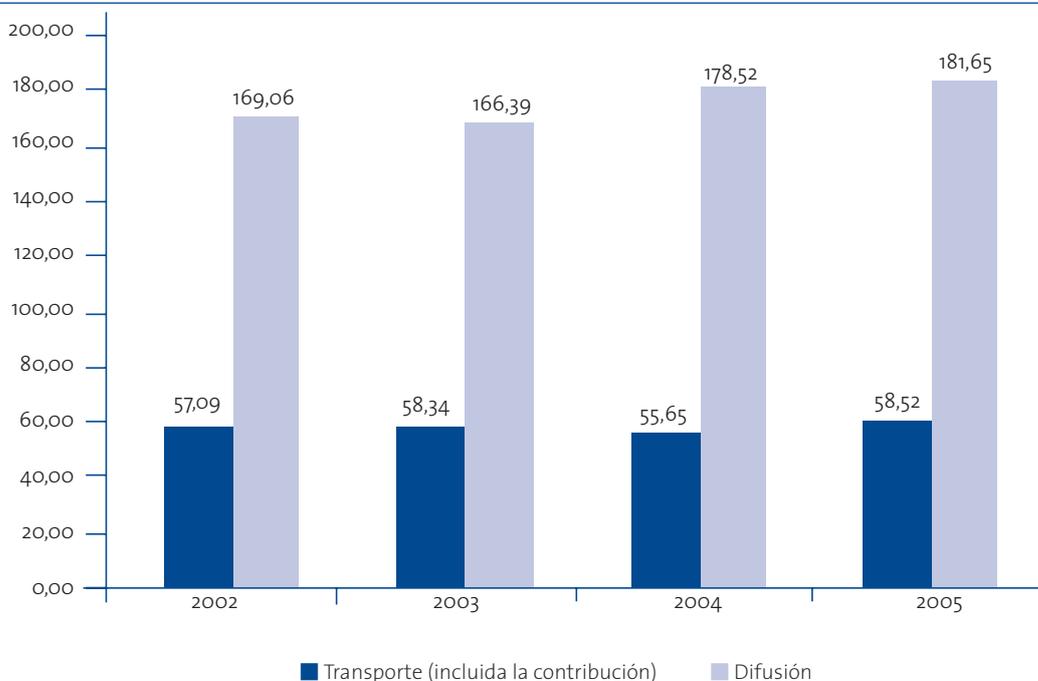
Por operadores, el liderazgo corresponde a Abertis, aunque en 2005 se produjo un retroceso del 3,9% de su posición conjunta, procedente de la caída de los ingresos de su filial Retevisión I. Esta caída afectó incluso cuando Tradia registró un crecimiento del 15,4% respecto a las cifras del año anterior. El único competidor de entidad en el mercado es Telefónica Servicios Audiovisuales que cuenta con un tercio del mercado y que creció un 21,88% respecto a 2004.

– Ingresos del mercado de difusión de la señal audiovisual

En el mercado de la difusión de la señal audiovisual, una vez más la televisión analógica fue el medio que mayores ingresos generó, convirtiéndose en el motor del sector con el 64,1% de los ingresos totales del sector. Sin embargo, el crecimiento de los ingresos de este tipo de medio está casi estancado y registra cifras que oscilan en torno al 0,4%. La televisión digital, por su parte, registró un descenso del 1,5% con respecto al año anterior, cuando los ingresos generados crecieron sustancialmente. Es previsible que con el relanzamiento de la TDT se registren ingresos sustanciales procedentes de este tipo de medio y aumente su peso en los ingresos del sector. Por último, destacar el peso de la radio analógica cuya actividad en el sector de la difusión creció el 12,3% respecto a 2004.

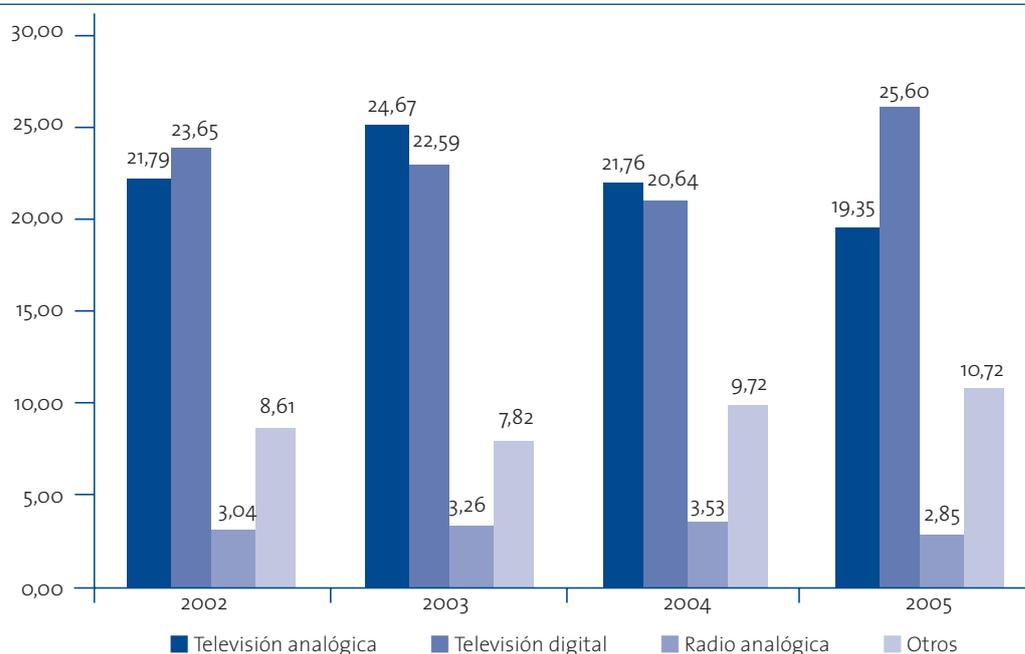
Por operadores, Abertis –sobre todo a través de su filial Retevisión I– es el operador de mayor peso en el mercado. Al igual que

164. EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS POR SERVICIOS DE TRANSPORTE Y DIFUSIÓN DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL (MILLONES DE EUROS)



Fuente: CMT

165. INGRESOS POR SERVICIOS DE TRANSPORTE DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL POR TIPO DE MEDIO (MILLONES DE EUROS)



Fuente: CMT

en el mercado del transporte, en 2005 Retevisión I también perdió cuota de mercado, aunque en este caso su descenso solamente fue del 0,32% de sus ingresos con respecto al año anterior. Esta cifra está compensada por el incremento de Tradia que ganó el 11,6% respecto a 2004 y consiguió un crecimiento para el grupo Abertis del 0,8%. Axión, el competidor más relevante en el mercado, registró un crecimiento del 76,8%, seguramente como resultado de la compra de Net Radio Media Latina durante 2004, lo que le permitió controlar cerca del 10% del mercado.

167. CUOTAS DE MERCADO DE LOS INGRESOS DEL SERVICIO DE DIFUSIÓN DE LA SEÑAL POR TIPO DE MEDIO (porcentaje)

	2002	2003	2004	2005
Televisión analógica	65,87	69,35	64,96	64,10
Televisión digital	20,22	15,39	15,86	15,35
Radio analógica	11,71	13,12	13,20	14,57
Radio digital	2,19	2,14	2,06	2,03
Otros	0,01	0,00	3,93	3,96
Total	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: CMT

La complementariedad existente entre los activos de Telefónica Servicios Audiovisuales y Axión fundamenta la alianza de ambos operadores para hacer frente a Abertis a principios de 2006. De este modo, se cuenta con una entidad capaz de proveer un servicio integral de transporte, gracias a los activos de Telefónica Servicios Audiovisuales, y de difusión, gracias a la actividad de Axión.

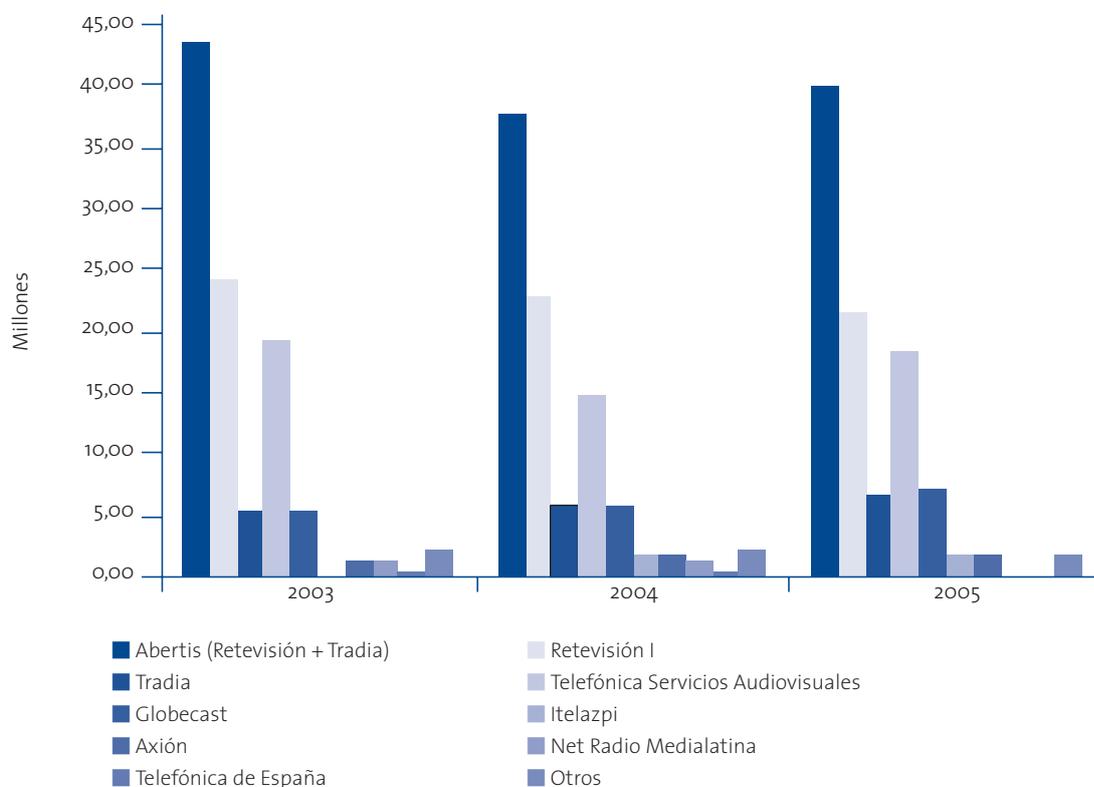
166. CUOTA DE MERCADO DE LOS INGRESOS POR SERVICIOS DE TRANSPORTE DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL POR TIPO DE MEDIO (porcentaje)

	2002	2003	2004	2005
Televisión analógica	38	42	39	33
Televisión digital	41	39	37	44
Radio analógica	5	6	6	5
Otros	15	13	17	18
Total	100	100	100	100

Fuente: CMT

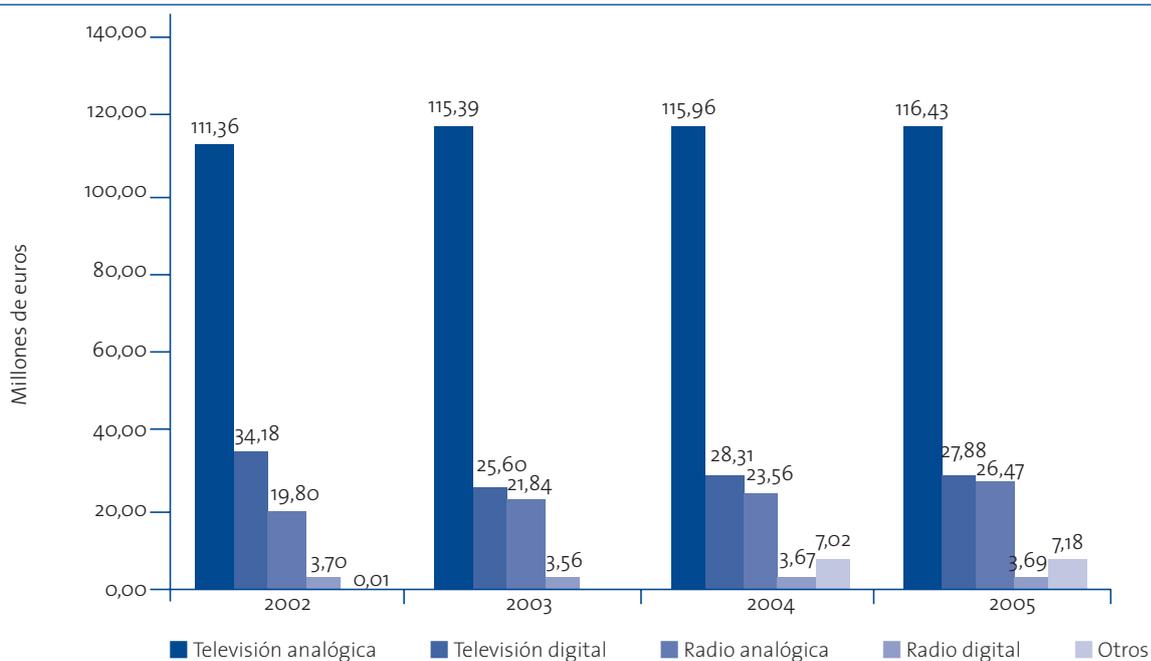
SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS ANALIZADOS

168. INGRESOS DE SERVICIOS DE TRANSPORTE DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL (MILLONES DE EUROS)



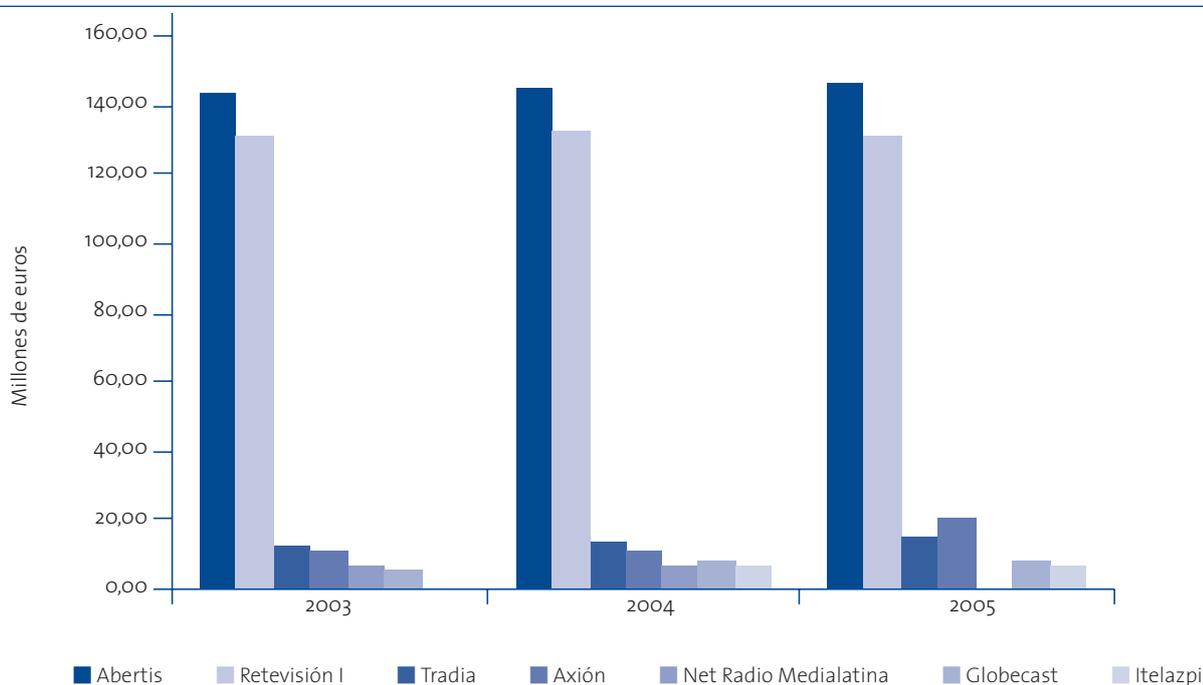
Fuente: CMT

169. INGRESOS POR SERVICIOS DE DIFUSIÓN DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL POR TIPO DE MEDIO (MILLONES DE EUROS)



Fuente: CMT

170. INGRESOS POR SERVICIOS DE DIFUSIÓN DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL



Fuente: CMT

b) Evolución del mercado y mecanismos regulatorios

A lo largo de 2005, la CMT solventó determinados conflictos a raíz de la renegociación de los contratos para la prestación de los servicios de transporte y difusión de la señal de televisión.

Así, Axión planteó ante la CMT un conflicto de acceso frente a Abertis en el que solicitaba cautelarmente la declaración de su derecho a requerir de este último operador un servicio integral de transporte y difusión hasta el completo desarrollo de su propia red. La CMT otorgó la medida cautelar solicitada con el objetivo de proteger la introducción de la competencia en la oportunidad que representaba la ampliación del número de canales derivada del nuevo marco de transición a la televisión con tecnología digital.

Se trataba, igualmente, de garantizar el objetivo anterior sin frustrar el retorno de las inversiones realizadas por el operador establecido en la medida en que el servicio cautelarmente garantizado era una suerte de servicio de *roaming* y por tanto, de uso de una red íntegramente disponible para prestar el servicio final. Y ello porque el momento de otorgamiento de canales a los operadores de TDT implicaba una ampliación en la demanda de servicios de transporte y difusión de la señal audiovisual por una sola vez y para un periodo largo de tiempo.



3 MEMORIA DE ACTIVIDADES

3.1 NOTIFICACIÓN DE INICIO DE ACTIVIDAD

La Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones, introdujo en el ordenamiento jurídico español un nuevo marco regulador de las telecomunicaciones y supuso un gran avance en la liberalización de la prestación de servicios así como en la instalación y explotación de redes de comunicaciones electrónicas. En este sentido, cumpliendo el principio de intervención mínima, se entiende que la habilitación para dicha prestación y explotación a terceros viene concedida con carácter general e inmediato por la citada ley. Únicamente será requisito para iniciar la prestación del servicio su notificación previa a la CMT, desapareciendo por tanto las figuras de autorización y licencia previstas en la Ley General de Telecomunicaciones de 1998 como títulos habilitantes individualizados.

3.1.1 RÉGIMEN TRANSITORIO ESTABLECIDO POR LA LEY GENERAL DE TELECOMUNICACIONES

La actual Ley General de Telecomunicaciones, en su disposición transitoria primera, establece un régimen transitorio en tanto que no se reglamentara la normativa de desarrollo prevista en su artículo 8 y se regulase el Registro de Operadores de redes y servicios de comunicaciones electrónicas creado en el artículo 7 de la misma ley.

El Real Decreto 424/2005, de 15 de abril, que entró en vigor el día 30 del mismo mes, aprobó el reglamento sobre las condiciones para la prestación de servicios de comunicaciones electrónicas, el servicio universal y la protección de los usuarios. Quedan regulados también el Registro de Operadores de redes y servicios de comunicaciones electrónicas y el procedimiento para la obtención de la condición de operador.

En el apartado sobre la habilitación para la prestación de servicios y el establecimiento de redes de comunicaciones electrónicas, este reglamento recoge el régimen general de prestación de servicios así como el establecimiento y la explotación de redes establecidos por la ley.

3.1.2 NOTIFICACIÓN A LA CMT

En su artículo 5, el Real Decreto 424/2005, de 15 de abril, desarrolla el artículo 6 de la Ley General de Telecomunicaciones, estableciendo las condiciones para la práctica de la notificación y detallando la documentación administrativa y técnica que se debe aportar. Los interesados en la explotación de una determinada red o en la prestación de un servicio concreto de comunicaciones electrónicas deberán, con anterioridad al inicio de su actividad, notificarlo fehacientemente a la CMT. Una vez realiza-

da la correspondiente notificación, el interesado adquirirá la condición de operador y podrá iniciar la prestación del servicio o la explotación de la red.

En el caso de que la CMT constate que la notificación no reúne los requisitos establecidos en el artículo 5.5, dictará una resolución motivada en un plazo no superior a 15 días, no teniendo la notificación por realizada.

El Real Decreto 424/2005 introduce una nueva obligación para todos los operadores: cada tres años, contados desde la notificación inicial, los operadores tienen la obligación de comunicar a la CMT su intención de continuar con la prestación o explotación de la red o servicio.

La condición de operador se mantendrá en tanto no se extinga por las causas que establece el artículo 6 del mismo Real Decreto. La extinción de la condición de operador se establecerá por resolución de la CMT tras la tramitación del oportuno procedimiento.

De acuerdo 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 tanto, no es posible su transmisión. Únicamente en el caso de una fusión por absorción de una sociedad por parte de 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 INSCRIPCIÓN DE LA AUTORIZACIÓN

El artículo 7 de la Ley General de Telecomunicaciones creó, dependiente de la CMT, el Registro de Operadores de redes y servicios de comunicaciones electrónicas.

De conformidad con lo dispuesto en la disposición transitoria primera de la Ley General de Telecomunicaciones, los registros especiales de titulares de licencias individuales y de titulares de autorizaciones generales prosiguieron hasta el día 30 de abril de 2005, fecha en la que entró en vigor el Real Decreto 424/2005, de 15 de abril.

El Registro, de ámbito estatal, tiene carácter administrativo. Su estructura, datos, modificación de los mismos así como la práctica

y cancelación de las inscripciones se regularon en el capítulo II del Real Decreto 424/2005, quedando establecidos de la siguiente forma:

- 3
- a) Objeto: el objeto del Registro es la inscripción de 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.
 - b) Inscripción: la primera inscripción será realizada de oficio por la CMT en el plazo de 15 días contados desde la recepción de la notificación a que se refiere el artículo 5, siempre que cumpla todos los requisitos establecidos en dicho artículo. La inscripción tendrá carácter declarativo.
 - c) Modificación de los datos inscritos: una vez practicada la primera inscripción de un operador, se consignarán en el Registro cuantas modificaciones se produzcan respecto a los datos inscritos, tanto en relación con el titular como con la red o servicio de comunicaciones electrónicas que se pretenda explotar o prestar. El operador estará obligado a comunicar a la CMT las modificaciones que se produzcan respecto a los datos inscritos, para lo cual deberá aportar la documentación que lo acredite fehacientemente en el plazo de un mes. En el caso de que la inscripción o sus modificaciones no pudieran practicarse por insuficiencia de los documentos aportados por el interesado, se le requerirá que los complete en el plazo de diez días. Transcurrido el plazo para comunicar las modificaciones o el de subsanación sin que tal comunicación o subsanación se hayan producido, podrá iniciarse un expediente sancionador conforme a lo dispuesto en el Título VIII de la Ley General de Telecomunicaciones.
 - d) Otros datos objeto de inscripción: se practicará nota de oficio, al margen de la inscripción correspondiente a los operadores, que recoja la imposición de cualquier sanción firme. También se hará constar, mediante nota practicada de oficio, si el operador se somete al arbitraje de la CMT. Igualmente, podrán inscribirse como anotaciones preventivas las situaciones extrarregistrales que pudieran afectar a los hechos inscritos. Estas anotaciones preventivas se cancelarán cuando conste que han dejado de concurrir los supuestos que determinaron su práctica. Las notas relativas a las sanciones se cancelarán una vez transcurridos los plazos establecidos en la Ley General de Telecomunicaciones.
 - e) Cancelación de la inscripción: la inscripción registral de un operador se cancelará cuando su habilitación se extinga por cualquiera de las causas establecidas en el artículo 6.2. del Real Decreto 424/2005.

3.1.4 RÉGIMEN DEL SERVICIO DE DIFUSIÓN DE TELEVISIÓN POR SATÉLITE

El Reglamento Técnico y de Prestación del Servicio de Telecomunicaciones por Satélite, aprobado por el Real Decreto 136/1997, establece en su artículo 5 que para la prestación de servicios de difusión de televisión por satélite es preceptivo la previa obtención de una autorización administrativa. Por su parte, la derogada Ley 12/1997, de 24 de abril, de Liberalización de las Telecomunicaciones determinó la competencia de la CMT para el otorgamiento de estos títulos habilitantes.

En aplicación de la disposición transitoria octava de la Ley General de Telecomunicaciones, la CMT seguirá ejerciendo las funciones en materia de fomento de la competencia en los mercados de los servicios audiovisuales que le fueron atribuidas por la Ley de Liberalización de las Telecomunicaciones, en los términos previstos en la misma, en tanto no entre en vigor la nueva legislación del sector audiovisual.

3.1.5 RÉGIMEN DE LOS SERVICIOS DE DIFUSIÓN POR CABLE

La Ley General de Telecomunicaciones dispuso la transformación, mediante la correspondiente autorización administrativa, de las concesiones otorgadas al amparo de la derogada Ley de Telecomunicaciones por Cable de 1995 y sus normas de desarrollo. En el año 2004, la CMT procedió a la transformación de los títulos otorgados al amparo de la Ley de Telecomunicaciones por Cable y sus normas de desarrollo en la correspondiente autorización administrativa. Aquella misma ley estableció además un régimen transitorio de los servicios de difusión por cable, determinando un periodo en el cual no podrían otorgarse nuevos títulos habilitantes.

Ante un desarrollo limitado del despliegue de los servicios de difusión de radio y televisión por cable y con el fin de que se materializara la prestación competitiva de estos servicios, la Ley 10/2005, de 14 junio, de Medidas Urgentes para el Impulso de la Televisión Digital Terrestre, de Liberalización de la Televisión por Cable y de Fomento del Pluralismo abordó la modificación de la disposición transitoria décima de la Ley General de Telecomunicaciones, estableciendo que, una vez que haya entrado en vigor el reglamento que regule dicho servicio, podrán otorgarse nuevas autorizaciones administrativas.

En aplicación de la disposición transitoria octava de la Ley General de Telecomunicaciones, la CMT seguirá ejerciendo las funciones en materia de fomento de la competencia en los mercados de los servicios audiovisuales que le atribuyó la Ley de Liberalización de las Telecomunicaciones, a excepción del otorgamiento de las autorizaciones administrativas necesarias para la prestación de dicho servicio.

1. EVOLUCIÓN DE LAS INSCRIPCIONES PARA LA EXPLOTACIÓN DE REDES Y LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE COMUNICACIONES ELECTRÓNICAS EN 2005 ⁽¹⁾

AUTORIZACIÓN GENERAL

INSCRIPCIONES	Vigentes a 31/12/2004	Inscripciones en 2005	Canceladas en 2005	Vigentes a 31/12/2005
	2077	481	70	2488

Fuente: CMT

2. EVOLUCIÓN DE LOS TÍTULOS HABILITANTES EN 2005

AUTORIZACIONES ADMINISTRATIVAS PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE DIFUSIÓN DE TELEVISIÓN POR SATÉLITE

TIPO DE SERVICIO	Vigentes a 31/12/2004	Otorgadas en 2005	Canceladas en 2005	Vigentes 31/12/2005
Difusión de televisión por satélite mediante acceso condicional	4	-	-	4
Difusión de televisión por satélite sin acceso condicional	10	8	-	18
Total	14	8	-	22

Fuente: CMT

3. AUTORIZACIONES ADMINISTRATIVAS PARA LA PRESTACIÓN DE LOS SERVICIOS DE DIFUSIÓN DE RADIO Y TELEVISIÓN POR CABLE

TIPO DE SERVICIO	Vigentes a 31/12/2004	Otorgadas en 2005	Canceladas en 2005	Vigentes 31/12/2005
Radio y televisión	80	-	-	80
Televisión	430	-	-	430
Total	510	-	-	510

Fuente: CMT

1. 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 debido a adición de servicios). El total de operadores puede consultarse en el censo que figura en el CD-Rom que acompaña al Informe Anual en papel.

3.1.6 REESTRUCTURACIONES EMPRESARIALES

En el año 2005, el grupo Ono culminó la reestructuración de su grupo empresarial, iniciada en 2002 al haber sido absorbidas por parte de Cableuropa, SA las sociedades Mediterránea Norte Sistemas de Cable, SA, Mediterránea Sur Sistemas de Cable, SA, Valencia de Cable, SA y Retecal, Sociedad Operadora de Telecomunicaciones de Castilla-León, SA.

3.2 FUNCIONES DE ARBITRAJE

Aparte de sus funciones públicas, la CMT tiene atribuida una función de carácter privado que consiste en el arbitraje de los conflictos que surjan entre los operadores del sector de las telecomunicaciones, así como del sector audiovisual, previo sometimiento voluntario por parte 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 enfrentan a los operadores en materia de acceso, interconexión, compartición de infraestructuras o guías telefónicas.

Caracteriza 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), así como la confidencialidad que, con 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, de 3 de noviembre, 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 24 de abril, 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 reforzado 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 terceros en lo relativo a la aplicación de determinadas condiciones a las que el Consejo de Ministros subordinó la concentración entre los dos operadores mencionados.

También el Acuerdo del Consejo de Ministros relativo a la adquisición por parte de Abertis del 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 con relación al cumplimiento de determinadas condiciones del acuerdo.

En este contexto, el ejercicio de la función de arbitraje experimentó un importante empuje en 2005. Durante este año, la CMT resolvió mediante laudo seis arbitrajes planteados el año anterior. Asimismo, se planteó un nuevo arbitraje, cuya tramitación ha continuado en 2006.

3.3 FUNCIONES DE CONTROL, SUPERVISIÓN Y SANCIONADORAS

3.3.1 INFORMACIONES PREVIAS

Durante el año 2005 se tramitaron en la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones 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 del cumplimiento de las obligaciones.

En este período se tramitaron y finalizaron seis procedimientos sancionadores derivados de las correspondientes informaciones previas con sanciones económicas llegado el caso.

La mayoría de las actuaciones previas de control y supervisión efectuadas por la CMT se centraron en el análisis de la existencia de indicios de incumplimiento de las circulares dictadas por la CMT en el ejercicio de sus competencias (en concreto, respecto a la Circular 1/2004, de 27 de mayo, por la que se introduce el consentimiento verbal con verificación por tercero en las tramitaciones de preselección de operador); el incumplimiento, por parte de las personas físicas o jurídicas habilitadas para la explotación de redes o la prestación de servicios de comunicaciones electrónicas accesibles al público, de las obligaciones en materia de acceso e interconexión a las que estén sometidas por la vigente legislación; el incumplimiento, por parte de los operadores de comunicaciones electrónicas, de las obligaciones en relación con los recursos públicos de numeración que les han sido asignados (principalmente servicios de tarificación adicional); el incumplimiento de las resoluciones adoptadas por esta Comisión en el ejercicio de sus funciones en materia de comunicaciones electrónicas; así como el incumplimiento de los requisitos exigibles para la prestación de servicios de comunicaciones electrónicas o explotación de redes y períodos de información previa con el fin de conocer la necesidad de iniciar los posibles procedimientos de modificación de la Oferta de acceso al Bucle de Abonado.

Cabe añadir el hecho de que, cuando ha sido preciso durante la tramitación de actuaciones previas, se han llevado a cabo las actuaciones de inspección necesarias respecto de las actividades sobre las cuales tiene la CMT competencia sancionadora en virtud de los artículos 48.3 i) y 50.3 de la Ley 32/2003, General de Telecomunicaciones.

3.3.2 FUNCIÓN SANCIONADORA

Según establece la Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones, la CMT es 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, con las obligaciones impuestas en materia de acceso e interconexión o con las condiciones determinantes de la adjudicación y asignación de los recursos de numeración.

Junto a las anteriores, la Comisión también posee competencia sancionadora en cuanto al posible incumplimiento de las instrucciones que dicte en el ejercicio de las competencias que tiene en materia de mercados de referencia y operadores con poder significativo, al incumplimiento de las resoluciones adoptadas por su Consejo en el ejercicio de sus funciones en materia de comunicaciones electrónicas (con excepción de las que se lleven a cabo en el procedimiento arbitral previo sometimiento voluntario de las partes) y en cuanto al incumplimiento de los requerimientos de información formulados por la Comisión en el ejercicio de sus funciones.

En cuanto a la actividad sancionadora de la Comisión a lo largo del año 2005, cabe determinar que se tramitaron 11 procedimientos sancionadores, de los cuales seis se resolvieron en el mismo ejercicio, cinco de ellos resultaron en la imposición de las correspondientes sanciones económicas a los imputados, y los otros cinco procedimientos sancionadores restantes prosiguieron su tramitación durante 2006.

A continuación se describen brevemente los seis procedimientos sancionadores finalizados dentro del ejercicio 2005:

- Procedimiento sancionador incoado a la entidad Pleinleculphone, SL por acuerdo del Consejo de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, de 14 de abril de 2005, sobre la presunta comisión de una infracción administrativa calificada como muy grave, tipificada en el artículo 53.t) de la Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones, consistente en la presunta explotación de redes o prestación de servicios de comunicaciones electrónicas sin cumplir los requisitos exigibles para realizar tales actividades establecidos en la Ley General de Telecomunicaciones. Tras la tramitación del correspondiente procedimiento por el instructor designado en el acuerdo de incoación, el Consejo de la CMT, en su reunión de 6 de octubre de 2005, dictó una resolución en la que consideró declarar responsable directo a Pleinleculphone, SL de la comisión de una infracción muy grave tipificada en el artículo 53.t) de la Ley 32/2003, por haber iniciado, antes de presentar ante la Comisión del Mercado de 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 la prestación de un servicio de comunicaciones electrónicas.

- Procedimiento sancionador incoado a la entidad Eurotele Tor, SL por acuerdo del Consejo de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, de 25 de noviembre de 2004, sobre la presunta infracción muy grave tipificada en el artículo 53.t) de la Ley 32/2003, por haber iniciado, antes de presentar ante la Comisión del Mercado de 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. Tras la tramitación del correspondiente procedimiento por el instructor designado en el acuerdo de incoación, el Consejo de la Comisión, en su reunión de 6 de octubre de 2005, dictó una resolución en la que consideró declarar responsable directo a Eurotele Tor, SL de la comisión de una infracción muy grave tipificada en el artículo 53.t) de la Ley 32/2003, por los motivos antes descritos.
- Procedimiento sancionador incoado a la mercantil Cina Electrónica, SL por acuerdo del Consejo de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones de 25 de noviembre de 2004, sobre la presunta infracción administrativa calificada de muy grave, tipificada en el artículo 53. t) de la Ley 32/2003, consistente en la presunta explotación de redes o 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 las tramitación del correspondiente procedimiento por el instructor designado en el acuerdo de incoación, el Consejo de la CMT, en su reunión de 6 de octubre de 2005, dictó una resolución en la que consideró declarar responsable directa a Cina Electrónica, SL de la comisión de una infracción muy grave tipificada en el artículo 53.t) de la Ley 32/2003, por haber iniciado la actividad sin antes haberlo notificado a la CMT.
- Procedimiento sancionador incoado a la entidad Saima Sistemas, SL por acuerdo del Consejo de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones de 30 de diciembre de 2004, sobre la presunta infracción muy grave tipificada en el artículo 53.t) de la Ley 32/2003, General de Telecomunicaciones, por haber 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. Tras las tramitación del correspondiente procedimiento por el Instructor designado en el acuerdo de incoación, el Consejo de la Comisión, en su reunión de 13 de octubre de 2005, dictó una resolución en la que decidió declarar responsable directa a Saima Sistemas, SL de la comisión de una infracción muy grave tipificada en el artículo 53.t) de la Ley 32/2003, por la conducta anteriormente descrita.
- Procedimiento sancionador incoado a Telefónica de España, SAU por acuerdo del Consejo de la Comisión del Mercado de las

Telecomunicaciones de 28 de octubre de 2004, sobre la presunta infracción muy grave tipificada en el artículo 53.r) de la Ley 32/2003, General de Telecomunicaciones, por el incumplimiento del apartado octavo de la Resolución de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones de 29 de abril de 2002 por la que se insta la modificación de la Oferta de acceso al Bucle de Abonado publicada por Telefónica de España, SAU con fecha de 20 de enero de 2001. Tras las tramitación del correspondiente procedimiento por el Instructor designado en el acuerdo de incoación , el Consejo de la CMT, en su reunión de 29 de septiembre de 2005, dictó resolución en la que consideró declarar la no existencia de infracción.

- Procedimiento sancionador incoado a Terra Networks España, SAU por acuerdo del Consejo de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones de 14 de diciembre de 2004, sobre la posible comisión de una infracción tipificada en el artículo 53.r) de la Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones, por el presunto incumplimiento de la resolución de 28 de julio de 2004 de esta Comisión, que adoptaba medidas cautelares solicitadas por Wanadoo España, SL con respecto a la promoción del verano del producto ADSL Home lanzada por Terra del 13 de julio al 13 de agosto. Tras la tramitación del correspondiente procedimiento por el Instructor designado en el acuerdo de incoación, el Consejo de la CMT, en su reunión de fecha 21 de diciembre de 2005, dictó una resolución en la que consideró declarar responsable directa a Terra Networks España, SA de la comisión de una infracción muy grave tipificada en el artículo 53.r) de la Ley 32/2003, General de Telecomunicaciones.

3.4 NUMERACIÓN, PRESELECCIÓN Y PORTABILIDAD

3.4.1 ASIGNACIÓN DE NUMERACIÓN

La CMT tiene atribuidas las competencias 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 la Comisión 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 el control de los planes nacionales de numeración y de códigos de punto de señalización.

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 asig-

nación 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 anula tanto el Real Decreto 225/1998, de 16 de febrero², como el Plan Nacional de Numeración de 1997³.

El hecho más destacable ocurrido en 2005 fue la atribución por parte de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información (Setsi) de rangos de numeración del PNN específicos para la prestación de servicios vocales nómadas. En la Resolución de 30 de junio de 2005⁴ se definen los servicios vocales nómadas, así como los requisitos asociados a su prestación, y se atribuyen recursos públicos de numeración para la prestación de los mismos (tanto pertenecientes al rango de numeración geográfica como al rango NX=51). En la mencionada resolución también se adjudican nuevos indicativos provinciales para determinadas provincias en las que se había detectado un agotamiento de recursos.

En total fueron 204 las resoluciones adoptadas durante 2005 en materia de numeración. De ellas, 172 trataron sobre asignación de recursos, con la siguiente distribución por tipo de numeración:

Otras numeraciones	Números geográficos	34
	Números servicios de tarifas especiales	29
	Números cortos	32
	Códigos de selección de operador	31
	Números servicios móviles	5
	Números acceso Internet	0
Numeración telefónica	Numeración personal	3
	Códigos punto señalización nacional	17
	Códigos punto señalización internacional	14
	Prefijos de encaminamiento en portabilidad	7
	Indicativo de red móvil Tetra	0
	Códigos identificativos de redes de datos	0
	Indicativos de red móvil	0

Además de estas resoluciones de asignación de recursos de numeración, en 2005 la CMT adoptó 26 resoluciones de cancelación de asignaciones de distintos tipos de numeración. También hay que añadir tres resoluciones sobre la modificación del uso de recursos de numeración y otras tres resoluciones sobre la transmisión de recursos de numeración.

2. 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.

3. Plan Nacional de Numeración para los Servicios de Telecomunicaciones, aprobado por acuerdo del Consejo de Ministros de 14 de noviembre de 1997.

4. Resolución de 30 de junio de 2005, de la Setsi por la que se atribuyen recursos públicos de numeración al servicio telefónico fijo disponible al público y a los servicios vocales nómadas, y se adjudican determinados indicativos provinciales.

a) Numeración telefónica

El espacio público correspondiente a la numeración telefónica está regulado por el PNN. 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 para el servicio telefónico disponible al público, 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, numeración personal y numeración para servicios vocales nómadas (tanto geográfica como no geográfica).

– Numeración geográfica para la prestación del servicio telefónico fijo disponible al público

Las asignaciones se llevan a cabo en bloques de 10.000 números dentro del indicativo adjudicado a cada provincia telefónica. En 2005 se asignaron 166 bloques de numeración geográfica, lo que representa un notable incremento respecto a 2004 (año en el que se asignaron 45 bloques), respecto a 2003 (cuando se asignaron 98 bloques) y también respecto a años anteriores (77 bloques asignados en 2002 y 145 en 2001). De los 166 bloques asignados durante 2005, 12 de ellos fueron asignados a Telefónica y el resto se distribuyó entre los diferentes operadores.

Mediante una resolución de la CMT de 11 de noviembre de 2004 se acordó solicitar a la Setsi la adjudicación de determinados indicativos nacionales de destino para determinadas provincias telefónicas en las que se había detectado una situación de agotamiento de recursos (quedaban disponibles para su asignación menos del 20% de los recursos adjudicados en la provincia).

En la resolución de la Setsi de 30 de junio de 2005 se adjudican nuevos indicativos nacionales de destino para las provincias telefónicas en las que la CMT había detectado una situación de agotamiento. Además, se determinan los rangos de numeración geográfica que deben ser utilizados para la prestación del servicio telefónico disponible al público.

– Numeración para servicios de tarifas especiales

Con el nuevo PNN, los servicios de inteligencia de red han pasado a denominarse 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.

En 2005 se asignaron 47 bloques de 1.000 números para los diferentes servicios de tarifas especiales, lo que supone un descenso muy importante respecto a los 106 bloques que se asignaron en 2004 y 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 en 2005 se distribuyen de la siguiente manera:

800/900:	Cobro revertido automático: ocho bloques.
901:	Pago compartido: cuatro bloques.
902:	Pago por el llamante sin retribución para el llamado: 16 bloques.
905:	Llamadas masivas: un bloque.
803:	Tarificación adicional (voz): siete bloques.
806:	Tarificación adicional (voz): siete bloques.
807:	Tarificación adicional (voz): cuatro bloques.
907:	Tarificación adicional (datos): cero 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; la legislación precedente fijaba el tamaño del bloque de numeración personal en 10.000 números.

Con anterioridad al uso del rango NX=70 para los servicios de numeración personal, solamente se utilizaban bloques 904. De acuerdo con el procedimiento de migración establecido por la Setsi, con fecha de 30 de septiembre de 2004, se confirmó la liberación del rango 904, cancelando todos los bloques incluidos dentro de este rango.

Durante 2005 se asignaron dos bloques de numeración personal dentro del rango NX=70.

– Números cortos

El PNN define como números cortos los números de longitud inferior a nueve cifras. También atribuye, inicialmente, los valores del dígito más significativo del número nacional N=0 y N=1 a numeración corta.

En diferentes resoluciones de la CMT se establecieron 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. En particular, en la Resolución de la CMT de 2 de junio de 2005⁵ se flexibilizan los criterios de asignación de este tipo de números, permitiendo la asignación de más de cinco números a cada operador en función de sus necesidades.

5. Resolución del Consejo de la CMT, de 2 de junio de 2005, sobre la solicitud de Vodafone España, SA a propósito de la asignación de dos números cortos para la prestación del servicio de información y atención a clientes.

También dentro del rango 12XY se asignaron 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 publicada en el BOE núm.81, con fecha de 4 de abril de 2002, atribuye el rango 118XY al servicio de consulta telefónica sobre números de abonado y establece las condiciones para su prestación en un marco de competencia plena entre proveedores.

En 2005 se asignaron 25 números cortos, lo que supone un descenso respecto a los 57 y 54 asignados en 2004 y 2003, respectivamente, y también con relación a los 28 y 29 que se asignaron en 2000 y 2001. Además, se asignaron 26 códigos de selección de operador. Los 25 números cortos asignados en 2005 se distribuyen según servicios de la siguiente manera:

- Servicio de tarjetas: tres números.
- Información y atención a clientes: seis números.
- Asistencia técnica: un número.
- Consulta telefónica sobre números de abonado (118AB): 12 números.
- Datáfono: tres números.
- Actualización del número destino: cero números.

En 2005 destaca la asignación de numeración corta para servicios diferentes a los habituales, como es el servicio de datáfono, lo que demuestra la proliferación de este negocio. También destaca la asignación de 12 números del rango 118AB para el servicio de consulta telefónica sobre números de abonado, lo que confirma el dinamismo de este servicio.

Cabe destacar asimismo en el citado ejercicio la cancelación de números 118AB a 12 operadores, tras una inspección por parte de la CMT para comprobar el correcto uso de la numeración de consulta telefónica sobre números de abonado. Estas asignaciones de números 118AB han sido canceladas principalmente por los siguientes motivos:

- No haber puesto en servicio la numeración más de un año después de su asignación.
- No ajustarse el servicio prestado a la definición regulada del mismo.
- 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 LGT ha sido necesario revisar los criterios de asignación de los códigos de selección de operador, en función del nuevo régimen de autorizaciones. Los criterios utilizados son conti-

nuistas con los principios seguidos en el anterior marco regulador. Así, se asignará un único código de selección de operador a cada persona autorizada para prestar el servicio telefónico disponible al público que lo solicite. En principio, dicho código tendrá una longitud de seis dígitos, pudiendo asignarse códigos de menor longitud (cinco o cuatro dígitos) si el solicitante estableciese o explotase redes públicas de comunicaciones electrónicas.

En 2005 se asignaron 26 códigos de selección de operador. El mismo número de códigos que en 2004, mientras que en 2003 se asignaron 13. La distribución de los códigos asignados en 2005 según el número de cifras es el siguiente:

- CSO de cuatro cifras: cero números.
- CSO de cinco cifras: cero números.
- CSO de seis cifras: 26 números.

– Numeración para servicios de comunicaciones móviles

Los operadores móviles solicitan a la CMT la asignación de bloques que contienen un millón de números dentro del segmento N=6. Hay que recordar, sin embargo, que mediante una 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.

En 2005 se asignaron cinco bloques de numeración para servicios móviles. Al término de 2005, se encontraba asignado el 69% del segmento 6XY atribuido en el PNN para estos servicios.

– 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 al operador de acceso) y de acceso (no factura el operador de acceso).

En 2005 no se asignó ningún bloque de este tipo de numeración a los operadores. Un año antes, en 2004, únicamente se había 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, en 2001 se asignó un total de 30 bloques (30.000 números) en el segmento 908 y 29 bloques (29.000 números) en el segmento 909. Esto se debió 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), por lo que resulta lógico que durante 2001 se produjera un gran número de asignaciones de este tipo de numeración.

– Numeración para el servicio de radiobúsqueda

Mediante Resolución de 31 de marzo de 1997, la Dirección General de Telecomunicaciones atribuyó el indicativo nacional de destino 940 al servicio de acceso al servicio de radiobúsqueda. Con fecha de 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.

– Numeración para servicios vocales nómadas

Como ya se ha mencionado, en la Resolución de la Setsi de 30 de junio de 2005 se atribuyen recursos públicos de numeración para la prestación de servicios vocales nómadas (VN). En la mencionada resolución se definen estos servicios como *“aquellos servicios de comunicaciones electrónicas disponibles al público que ofrecen comunicaciones vocales bidireccionales en tiempo real desde puntos de acceso a los que los usuarios pueden conectarse de forma remota y permiten tanto el establecimiento como la recepción de llamadas, pudiendo incluir suplementariamente otro tipo de capacidades como la de comunicación multimedia”*.

Los servicios vocales nómadas tienen por lo tanto, la consideración de servicios de comunicaciones electrónicas y, en consecuencia, los operadores prestadores de estos servicios deben atenerse a las condiciones generales definidas en el artículo 17 del Reglamento sobre las condiciones para la prestación de servicios de comunicaciones electrónicas (aprobado por el Real Decreto 424/2005, de 15 de abril), y en particular a las relativas a garantizar la interoperabilidad de los servicios, de acuerdo con el apartado 17.c del mencionado reglamento.

Por otra parte, la numeración atribuida por la Setsi para la prestación de estos servicios se encuentra distribuida en dos segmentos de numeración, dependiendo de la capacidad de nomadismo respecto de los puntos de acceso:

- Segmento 8XY: numeración geográfica atribuida para la prestación de servicios VN. Se incluye como condición para la prestación de estos servicios con esta numeración que los puntos de acceso al servicio se encuentren asociados al distrito telefónico al que corresponda la numeración utilizada.
- Segmento 51: numeración no geográfica atribuida para servicios VN cuando los puntos de acceso estén dentro del territorio nacional sin más limitaciones.

Tras la atribución de esta numeración, la CMT abrió un procedimiento para su asignación a los operadores, abriendo un periodo de recepción de solicitudes con el fin de asignar simultáneamente esta numeración a los operadores interesados. Se recibieron solicitudes de 28 operadores. Finalmente, en la Resolución de la CMT de 16 de febrero de 2006, se procedió a asignar recursos de numeración para la prestación de servicios VN a 18 operadores. En total,

se asignaron 929 bloques de 1.000 números de numeración geográfica y 774 bloques de numeración no geográfica.

En el proceso de asignación se tuvieron en cuenta los siguientes aspectos:

- Operadores con derecho a numeración para servicios VN: son los operadores que estén inscritos en el Registro de Operadores de la CMT para la prestación de servicios VN, de acuerdo con la definición de la Setsi.
- Características de los servicios VN: según la definición de la Setsi estos servicios incluyen las siguientes características:
 - Deben garantizar la interoperabilidad con el STDP, fijo y móvil, así como con otros servicios vocales nómadas.
 - Reubicación del acceso (nomadismo) restringido al ámbito del distrito telefónico (en el caso de prestarse con numeración geográfica) o bien al ámbito nacional (en el caso de prestarse con numeración no geográfica).
 - Sus abonados deberán disponer de domicilio legal acreditado dentro del ámbito geográfico desde el que se provea el acceso al servicio.
 - Deben encaminar gratuitamente las llamadas al 112 correspondiente al domicilio indicado en el contrato del cliente.
 - Los operadores deberán incluir en los contratos de abonado la información sobre las características y limitaciones del servicio.
- Tamaño de bloque: con el fin de evitar el agotamiento prematuro de los recursos, se considera apropiado que el tamaño de bloque sea de 1.000 números tanto para numeración geográfica como no geográfica.
- Criterios de asignación: en la asignación de numeración VN a los operadores se ha tenido en cuenta la cantidad de numeración solicitada por el operador, las previsiones de uso de la numeración solicitada, la cobertura de su red y su potencial inmediatez para ofrecer el servicio (determinada esencialmente por su disponibilidad de accesos de banda ancha) y finalmente, la eficiencia de uso de la numeración asignada con anterioridad, según los datos aportados por el operador en cumplimiento del artículo 61 del Reglamento de mercados.

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 Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT). La CMT asigna IRM a los prestadores de servicios habilitados, para que éstos puedan disponer de códigos IMSI para los terminales o estaciones móviles que comercialicen.

En 2005 no se asignó ningún IRM.

– Indicativo de red móvil para Tetra

La prestación del servicio de radiocomunicaciones móviles terrestres en grupo cerrado de usuarios con tecnología digital Tetra (*TransEuropean Trunked Radio*), especificada por el Instituto Europeo de Normas de Telecomunicación (ETSI) requiere la asignación de un código Tetra IRM. La composición de la identidad del terminal Tetra viene descrita en las normas ETS 300 392-1 y ETR 300-5 de ETSI. La CMT asigna a las entidades que explotan redes Tetra los indicativos IRM para estas tecnologías.

En 2005 no se recibió ninguna solicitud de asignación de este tipo de recursos.

– Códigos de puntos de señalización internacionales (CPSI)

Los CPSI, empleados en la señalización para la identificación de centrales y demás elementos de red en el contexto internacional, están normalizados en la Recomendación Q.708 de la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT). Los CPSI son recursos de numeración internacionales, cuya gestión está dirigida por la UIT según los principios recogidos en la Recomendación Q.708.

Estos códigos de 14 bits son asignados individualmente por la CMT. Cuando las tres cuartas partes de los CPSI que la UIT ha cedido a un país ya están asignados a operadores, la autoridad de ese país puede solicitar nuevos códigos a la UIT. Tras la asignación de CPSI por la entidad gestora de cada país, se comunica a la UIT el CPSI asignado, el operador, y la localización geográfica del punto de señalización, información que posteriormente es publicada en los listados oficiales de la UIT.

En 2005 la CMT asignó nueve CPSI a distintos operadores. Al término del primer semestre de 2006, estaban asignados el 96% de los CPSI disponibles y ya se está tramitando ante la UIT la concesión de nuevos CPSI para España.

– 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 de los cuales contiene ocho códigos.

En 2005, la CMT asignó 17 bloques de 8 CPSN cada uno a distintos operadores. Al término del primer semestre de 2006, estaba asignado el 67% 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, donde se define la estructura y las características del plan de numeración internacional con el fin de facilitar la explotación de redes públicas de datos y permitir su interfuncionamiento a escala mundial. Estos códigos se emplean en redes basadas en X.25 o *FRAME RELAY*. En la

recomendación X.121 se indica que estos recursos de numeración podrán asignarse otorgando un CIRD a cada red de datos, o bien compartiendo un CIRD por varias redes. En el segundo caso, se asignarían décimas partes de un CIRD. Dado el auge de Internet y el escaso crecimiento de redes X.25, la demanda de estos recursos es mínima. Del espacio que la UIT ha puesto a disposición de España, hay 29 décimos de CIRD libres.

En 2005 no se recibió 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 que se aplica 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 o ABC de 800 a 999).

En 2005 se asignaron siete códigos de operador de portabilidad. Se encuentran asignados prácticamente todos los códigos de operador de portabilidad de dos dígitos (exceptuando los que empiezan por 7, reservados para operadores móviles), por lo que en 2006 se ha empezado a asignar códigos de operador de portabilidad de tres dígitos.

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 UIT.

A principios de 2006, la CMT inició un estudio interno sobre la eficiencia de utilización de la numeración para los servicios de telecomunicaciones en el año 2005. 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 2005 y detectar situaciones irregulares en cuanto al uso de la numeración. El estudio se ha realizado a partir de los datos que los operadores, anualmente 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 con lo establecido en el artículo 61 del Reglamento de mercados.

Las numeraciones objeto de dicho estudio fueron la numeración geográfica, de tarifas especiales, 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 el 71% de la numeración adjudicada (68% asignada a Telefónica y 32% 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 26% de la numeración atribuida está asignada (45% a Telefónica y 55% 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 el 4% 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 69% de la numeración está asignada. En este caso, sin embargo, la eficiencia de utilización es alta, superando el 50%.
- 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 31% de los números cortos para servicios auxiliares al de telefonía (14XY-19XY) está asignado. Además, también están asignados el 82% y el 44% de los números cortos del tipo 118AB y de los códigos de selección de operador disponibles respectivamente.

d) Cuadros de numeración

A continuación se presentan las tablas del estado del espacio de numeración a 31 de diciembre de 2005.

Numeración NXYABMCDU (geográfica, servicios de tarifas especiales, móviles, personales, etc.)

Cuadrículas 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		VN 51		Pendiente de atribución							
6				Comunicaciones móviles							
7	70			Pendiente de atribución							
8	80			Numeración geográfica (TF y VN)							
9	90			Numeración geográfica (TF)							

TF: servicio telefónico fijo disponible al público

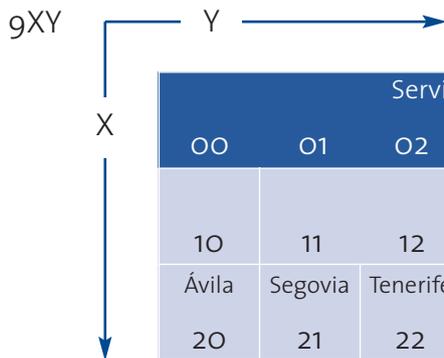
VN: servicios vocales nómadas

- Numeración de servicios de tarifas especiales
- Numeración de servicios de tarifas especiales y de acceso a Internet
- Servicios de numeración personal
- Numeración de servicios VN no geográficos

Numeración gXYABMCDU (geográfica, radiobúsqueda, servicios tarifas especiales y acceso a Internet)

Bloques de 1 millón de números

INDICATIVO NACIONAL DE DESTINO: gXY



Servicios de Tarifas Especiales								Acceso 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	Guipuzkoa	Bizkaia	Álava	Bizkaia	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				Castelló	Alacant		Albacete	Murcia	Cuenca
60	61	62	63	64	65	66	67	68	69
*	Balears	Girona	Lleida	Huesca	Soria	Zaragoza	Tarragona	Teruel	Palencia
70	71	72	73	74	75	76	77	78	79
Zamora	A Coruña	Lugo	Valladolid	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 de acceso a 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:	74
Bloques no adjudicados:	5
Bloques no atribuidos:	10
Total bloques disponibles:	100

Numeración 8XYABMCDU (geográfica y de tarifas especiales)

Bloques de 1 millón de números

INDICATIVO NACIONAL DE DESTINO: 8XY

Servicios de Tarifas Especiales									
00	01	02	03	04	05	06	07	08	09
Madrid # 10	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Ávila # 20	Segovia # 21	Tenerife 22	Salamanca # 23	Badajoz 24	Toledo # 25	Ciudad Real # 26	Cáceres # 27	Gran Canaria 28	* 29
Barcelona 30	*	*	*	*	*	*	*	*	*
* 40	La Rioja # 41	Cantabria # 42	Guipuzkoa 43	*	Álava # 45	Bizkaia # 46	Burgos # 47	Navarra 48	* 49
Almería # 50	Málaga # 51	*	Jaén # 53	Sevilla # 54	*	Cádiz ¹ 56	Córdoba # 57	Granada 58	Huelva # 59
Valencia # 60	*	*	*	Castelló 64	Alacant 65	*	Albacete # 67	Murcia 68	Cuenca # 69
* 70	Balears 71	Girona 72	Lleida 73	Huesca # 74	Soria # 75	Zaragoza 76	Tarragona 77	Teruel # 78	Palencia # 79
Zamora # 80	A Coruña 81	Lugo # 82	Valladolid # 83	Asturias # 84	*	Pontevedra 86	León # 87	Ourense # 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.

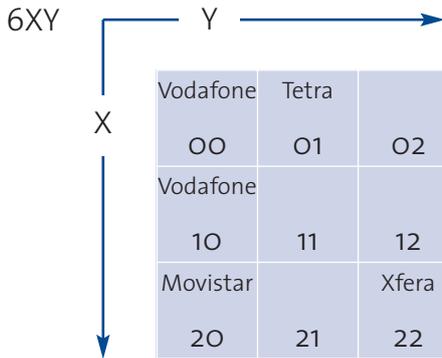
- Numeración de tarifas especiales
- Numeración geográfica asignable
- # Nuevas adjudicaciones según Resolución de la Setsi de 30 de junio de 2005
- * Bloques geográficos no adjudicados

Capacidad total de numeración:**100 millones de números**

Bloques geográficos:	90
Total bloques asignables:	40
Bloques no adjudicados:	50
Bloques de tarifas especiales:	10
Total bloques:	100

Numeración 6XYABMCDU (servicios móviles)

Bloques de 1 millón de números



Vodafone	Tetra				Amena	Movistar	Vodafone	Moviline	Movistar
00	01	02	03	04	05	06	07	08	09
Vodafone					Amena	Movistar	Vodafone	Movistar	Movistar
10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Movistar		Xfera			Amena	Movistar	Vodafone	Movistar	Movistar
20	21	22	23	24	25	26	27	28	29
Movistar			Xfera		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	Vodafone	Vodafone	Amena	Vodafone	Vodafone		Movistar
60	61	62	63	64	65	66	67	68	69
Vodafone	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	Amena			Amena	Movistar	Vodafone		Movistar
90	91	92	93	94	95	96	97	98	99

3

Códigos de selección de operador de cuatro cifras

1030	Spantel	1040	
1031		1041	
1032		1042	
1033	Elephant Talk	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	France Télécom	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	Ono	10595	Telecable	10785		10795	CWireless
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

104000	Bvox World	104040	Metrored	104044	Convergia	104040	Phone Warehouse
104010	C3 Prepaid	104041	Calling Card	104050	Terra	104080	Alai

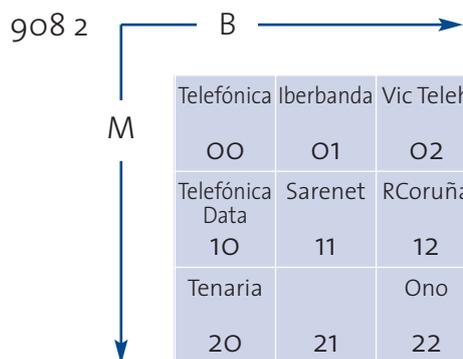
1070XY

107000	Intertrace	107023	Traffic Administration	107050	C&W	107078	Elotek
107001	Capcom	107024	Alfa 902	107051	Telespace	107079	GL Passport
107002	Vic Telehome	107025	Opera	107052	Calling Card	107080	Netsat
107003	Amigophone	107026	Neo-Sky	107053	Withdraw 2000	107081	Vipfone
107004	Balada	107027	Interchat	107054	Quantum	107082	107082 Telecom
107005	Orbitel	107028	Optical Comm	107055	Intermail	107084	Qualitel
107006	Cridetor	107029	Ratio Consulting	107057	Mundophone	107085	Marin Telecom
107007	Estela Net	107030	Diverta	107060	Itel 2	107086	Bitmailer
107008	Opnatel	107031	Printelcard	107061	Speech Works	107087	Carrefour
107009	Duocom	107032	Globalcom	107065	Yacom	107088	Modii
107010	Comunitel	107033	Quantum	107066	Primus Ibérica	107089	Teleminutos
107011	Telemo	107034	Acerca Telecom	107067	City Call	107090	T-Systems
107012	Sarenet	107035	Ibercom	107068	Alta Resolución	107091	Tecnomatix
107013	Timanfaya	107036	Hola Phone	107069	Tiscali	107092	Lebara
107014	11888 Servicio Consulta	107040	Peopletel	107070	Amigophone	107093	Switch Global
107015	Tarraco Tel	107041	Unitel	107071	System One	107095	Xalitelecom
107016	Interactive	107042	Seatel	107072	Globalcom	107096	Consertel
107017	MCI Worldcom	107043	Nearly	107073	Azultel	107097	Op Com World
107019	Disatel	107044	Idecnet	107074	Ditelcom	107098	Space Telecom
107020	Tf. Data	107045	Disa Consulting	107075	Teleconnect	107099	Viacom 2000
107021	Orange Web	107047	Hispatelcom	107076	European telecom		
107022	ITC Comunicaciones	107049	More Minutes	107077	Least Cost		

Numeración 908 ABMCDU (acceso a Internet)

Bloques de mil números

INDICATIVO NACIONAL DE DESTINO: 908



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									Catalana T.
90	91	92	93	94	95	96	97	98	99

Capacidad total de numeración:

100 números

Total bloques asignados: 25

Bloques no asignados: 75

Total bloques: 100

Numeración 908 ABMCDU (acceso a Internet)

Bloques de mil números

INDICATIVO NACIONAL DE DESTINO: 908

908 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						
30	31	32	33	34	35	36	37	38	39
					Procono				
40	41	42	43	44	45	46	47	48	49
50	51	52	53	54	55	56	57	58	59
60	61	62	63	64	65	66	67	68	69
70	71	72	73	74	75	76	77	78	79
80	81	82	83	84	85	86	87	88	89
Tiscali									Auna
90	91	92	93	94	95	96	97	98	99

Capacidad total de numeración:

100 números

Total bloques asignados: 9

Bloques no asignados: 91

Total bloques: 100

Numeración 908 ABMCDU (acceso a Internet)

Bloques de mil números

INDICATIVO NACIONAL DE DESTINO: 908

9084

B →

M ↓

France Télécom	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	Intermail	43	44	45	46		47	48	49
	50	51	52	53		54	55	56	57		58	59	
	60	61	62	63		64	65	66	67		68	69	
	70	71	72	73		74	75	76	77		78	79	
	80	81	82	83		84	85	86	87		88	89	
	90	91	92	93		94	95	96	97		98	99	

Capacidad total de numeración:

100 números

Total bloques asignados: 5

Bloques no asignados: 95

Total bloques: 100

Numeración 909 ABMCDU (acceso a Internet)

Bloques de mil números

INDICATIVO NACIONAL DE DESTINO: 909

909 2

B →

M ↓

Telefónica 00	Iberbanda 01	Vic Teleh 02	03	Xtra 04	05	06	Tiscali 07	Euskaltel 08	09
Telefónica Data 10	Sarenet 11	RCoruña 12	13	Peopletel 14	15	16	17	Ibercom 18	19
Tenaria 20	21	Ono 22	23	24	25	Neo-Sky 26	27	28	29
30	31	Retecal 32	Vocalis 33	Auna 34	35	36	37	38	39
Netsat 40	41	42	43	44	45	46	47	48	49
Auna 50	51	Tele2 52	53	54	55	Orange Web 56	57	58	59
60	61	62	63	64	65	66	67	68	69
Grupalia 70	71	72	73	Jazztel 74	75	76	77	78	79
80	81	82	83	84	85	86	87	Colt 88	89
RSL 90	91	92	93	94	95	96	97	98	Catalana T. 99

Capacidad total de numeración:

100 números

Total bloques asignados: 26

Bloques no asignados: 74

Total bloques: 100

Numeración 909 ABMCDU (acceso a Internet)

Bloques de mil números

INDICATIVO NACIONAL DE DESTINO: 909

9093 B →

M ↓

Idecnet	11888		Auna						
00	01	02	03	04	05	06	07	08	09
			RGalicia						
10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26	27	28	29
Cablesur			BT						
30	31	32	33	34	35	36	37	38	39
					Procono				
40	41	42	43	44	45	46	47	48	49
50	51	52	53	54	55	56	57	58	59
60	61	62	63	64	65	66	67	68	69
70	71	72	73	74	75	76	77	78	79
80	81	82	83	84	85	86	87	88	89
Tiscali									
90	91	92	93	94	95	96	97	98	99

Capacidad total de numeración:

100 números

Total bloques asignados: 8

Bloques no asignados: 92

Total bloques: 100

Numeración 909 ABMCDU (acceso a Internet)

Bloques de mil números

INDICATIVO NACIONAL DE DESTINO: 909

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

Bloques no asignados: 95

Total bloques: 100

3.4.2. PRESELECCIÓN

La preselección de operador permite al abonado del servicio telefónico elegir un operador diferente del que le provee el acceso a la red telefónica pública para que curse algunas o todas sus llamadas. La facilidad de preselección es compatible con la selección de operador llamada a llamada. Solamente Telefónica tiene la obligación de ofrecer a sus abonados de acceso directo la posibilidad de selección de operador para realizar sus llamadas mediante los procedimientos de selección de operador llamada a llamada o mediante la preselección.

De acuerdo con las Circulares 1/2001 y 2/2002, las distintas modalidades de preselección de operador son:

- Larga distancia + fijo-móvil: incluye únicamente las llamadas de larga distancia y de fijo a móvil.
- Global: incluye las llamadas metropolitanas, de larga distancia y de fijo a móvil.
- Global extendida: incluye las llamadas metropolitanas, de larga distancia, de fijo a móvil, de tarifas especiales (incluyendo

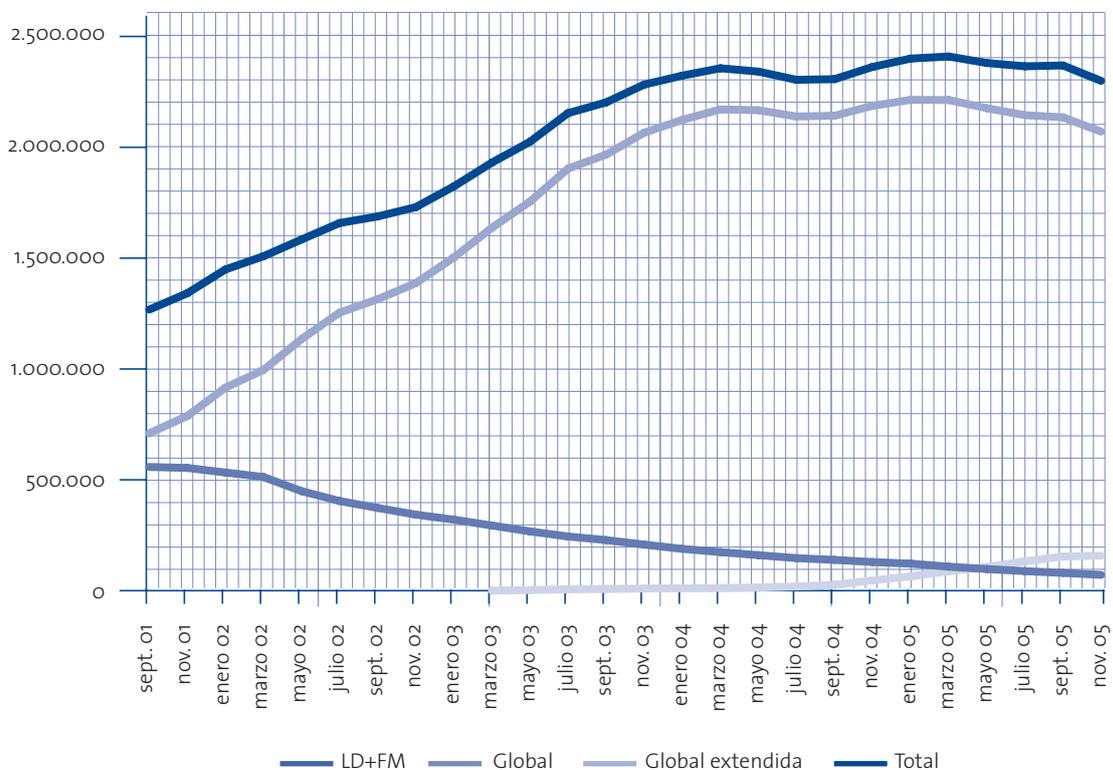
la numeración personal) con excepción de las llamadas a números de cobro revertido automático y a los servicios de radio-búsqueda.

Todas las numeraciones que no están incluidas en los rangos anteriores no son susceptibles de preselección (números cortos, 118AB, números de cobro revertido automático 800/900, números de acceso a Internet 908/909, etc.).

En diciembre de 2005 había un total acumulado de 2.295.128 líneas fijas preseleccionadas, de las cuales el 90% correspondían a la modalidad de preselección global. Comparado con el mismo periodo de 2004, el número acumulado de líneas preseleccionadas disminuyó en 90.000 líneas, lo cual supone un descenso del 3,8% anual. Esta es una tendencia constatada que está relacionada con el hecho de que los operadores alternativos utilizan crecientemente la completa desagregación del bucle como modo de acceder al cliente final, migrando a sus clientes hacia el acceso directo donde la relación comercial ya se da en exclusiva con el nuevo operador.

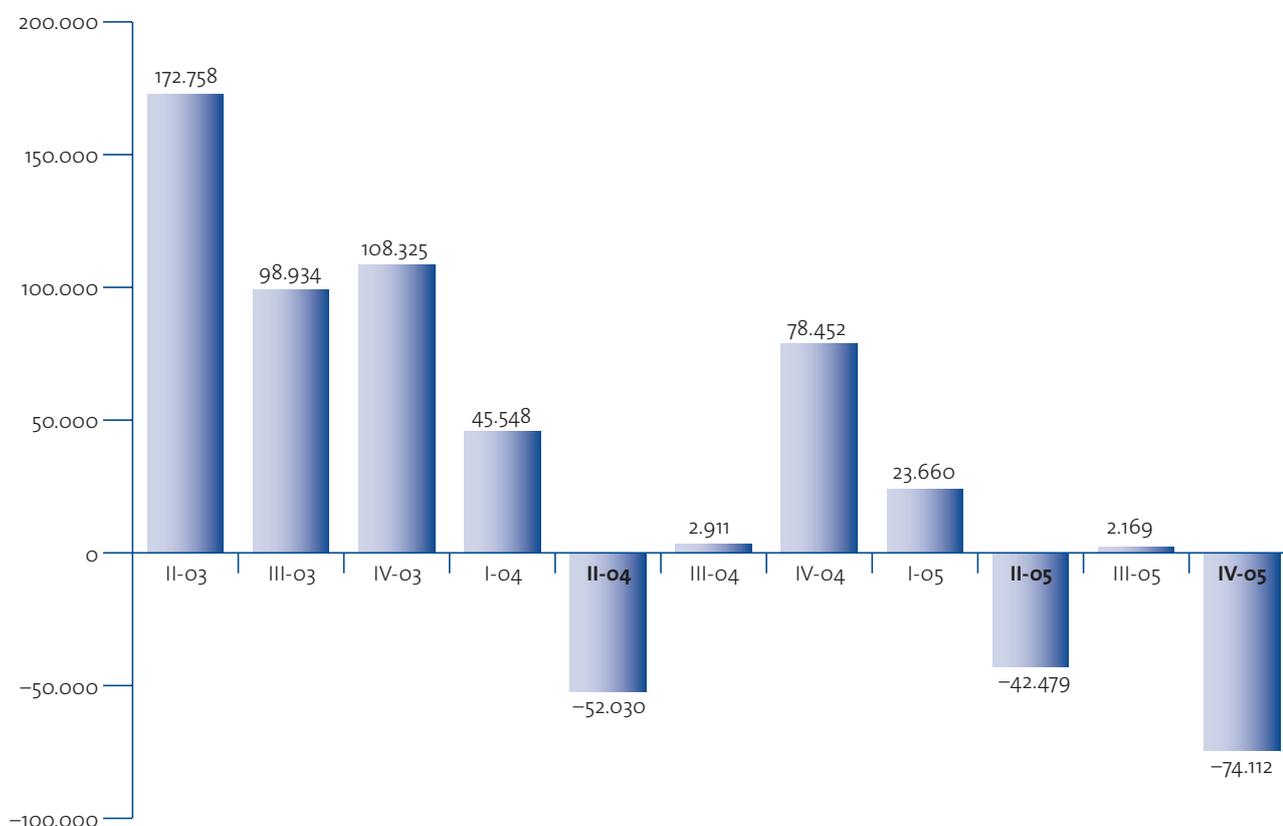
En 2005 el Consejo de la CMT aprobó mediante Resolución de 26 de mayo de 2005 el cese de la incompatibilidad técnica para ofrecer preselección en líneas fijas soportadas en telefonía rural de

4. EVOLUCIÓN DE LA PRESELECCIÓN (LÍNEAS)



Fuente: CMT

5. VARIACIÓN TRIMESTRAL DE NÚMEROS PRESELECCIONADOS



Fuente: CMT

acceso celular (TRAC). Esta resolución puso fin a lo establecido mediante la Resolución de 19 de septiembre de 2002, por la que se resolvió reconocer la incompatibilidad técnica existente para ofrecer preselección en líneas TRAC hasta que se produjese la migración a las nuevas tecnologías sustitutivas, momento en el cual pasarían a ser preseleccionables.

3.4.3 PORTABILIDAD EN REDES FIJAS

Desde el año 2000 los abonados al servicio telefónico, tanto fijo como móvil, pueden ejercer su derecho a conservar su numeración cuando deciden cambiar de operador. El reglamento de mercados, de diciembre de 2004, permite a los abonados al servicio telefónico disponible al público mantener sus números cuando cambien de operador, de servicio o de ubicación física.

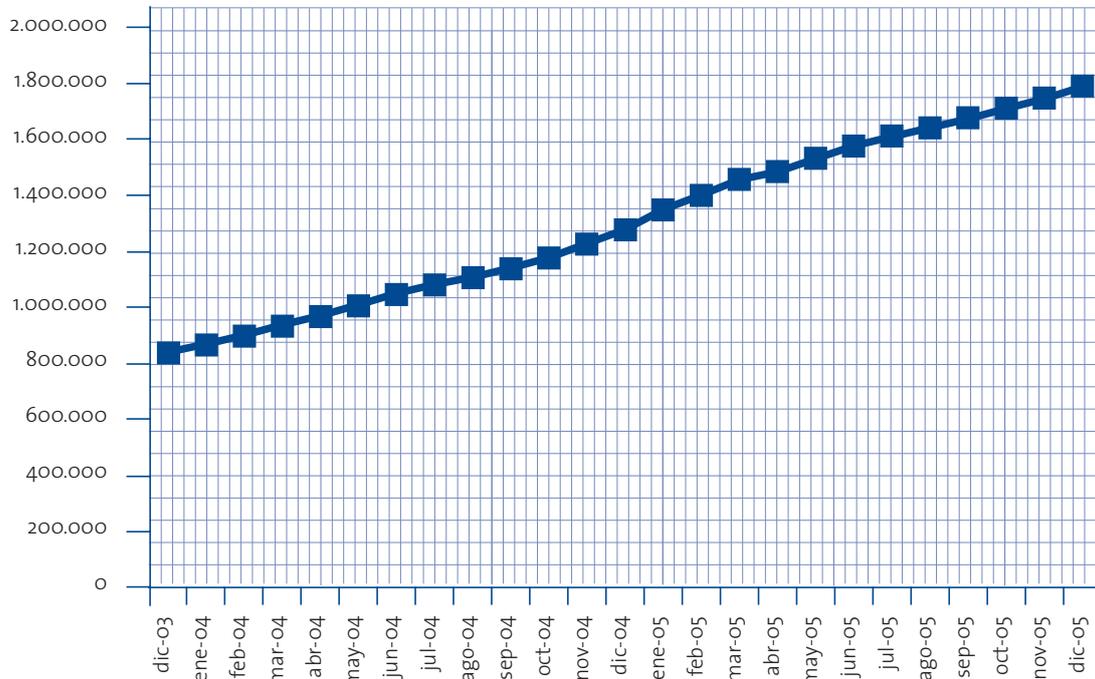
La portabilidad en redes fijas ha tenido un crecimiento importante, aunque en el año 2005 su tendencia al alza ha sido más suave. A final del año 2005 habían utilizado en redes fijas esta posibilidad un total de 1.780.000 líneas, lo cual implica un crecimiento anual del 40%. No obstante, a pesar de esta senda alcista conti-

nua, las tasas de crecimiento observadas durante 2005 son menores respecto a las de años anteriores.

Por otro lado, se mantiene la portabilidad del número como una fuerza importante de disciplina por el lado de la demanda y con volúmenes aún importantes. Si en 2004 el total de números portados fue de 440.115, en 2005 el total fue aún superior, con un total de 511.766 números portados. La mayor penetración de las redes de cable y, sobre todo, la significativa entrada de operadores alternativos con la desagregación de bucle como método de entrada al mercado supuso un mayor dinamismo de la portabilidad en redes fijas.

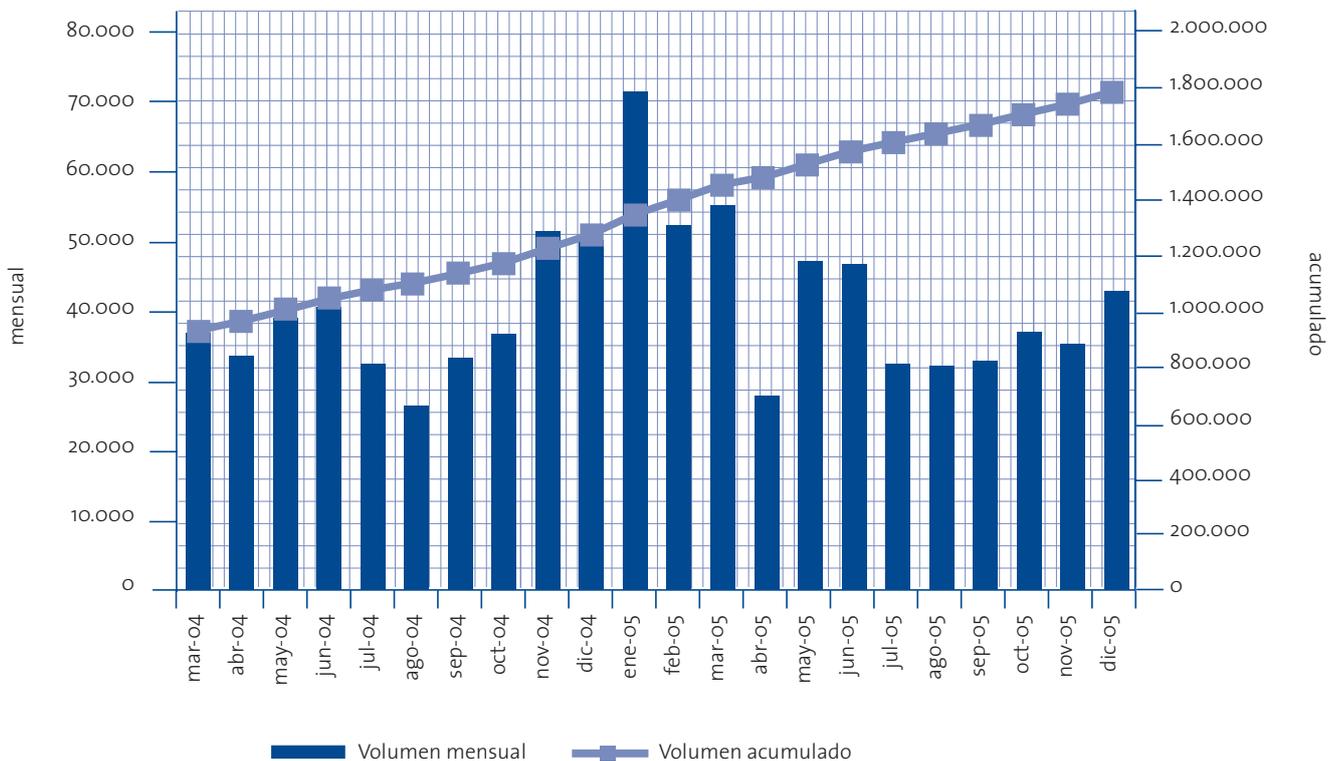
Resulta importante señalar que el Comité de Seguimiento de la Entidad de Referencia, constituido en virtud del convenio firmado el 2 de julio de 1999 suscrito entre la Comisión del Mercado de Telecomunicaciones y los operadores sobre la Entidad de Referencia de portabilidad, ha quedado extinguido con fecha de 31 de diciembre de 2005, en cumplimiento de la Circular 2/2004 de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, de 15 de julio, creándose con fecha de 10 de febrero de 2006 una Asociación de Operadores para la Portabilidad que gestionará la Entidad de Referencia en adelante.

6. EVOLUCIÓN DE LA PORTABILIDAD EN TELEFONÍA FIJA (NÚMEROS PORTADOS)



Fuente: CMT

7. EVOLUCIÓN DE LA PORTABILIDAD EN TELEFONÍA FIJA



Fuente: CMT

3.4.4 PORTABILIDAD EN REDES MÓVILES

Transcurridos cinco años desde que se introdujo la facilidad para que el usuario de telefonía móvil cambiase de operador conservando la misma numeración, más de 6.700.000 líneas han hecho uso de este mecanismo. La portabilidad apenas era utilizada hasta final de 2003, fecha a partir de la cual su crecimiento ha sido exponencial.

Tal y como se puede observar, esta herramienta ha tenido un gran éxito en el mercado. Solamente en 2005, un total de 3.279.316 líneas móviles cambiaron de proveedor de servicio. A lo largo de 2005 cada mes se portaron como media más de 270.000 líneas.

A lo largo de 2005, la portabilidad fue creciendo mes tras mes a tasas de dos dígitos, aunque los crecimientos se suavizaron paulatinamente en el segundo trimestre.

Debido al gran aumento de la demanda de portabilidad en redes móviles se han observado algunos problemas en su implantación. La principal consecuencia de este aumento es que en ocasiones el consumidor sufre retrasos prolongados en el cambio efectivo de operador, en muchos casos superando el periodo establecido en la normativa (seis días hábiles).

Los operadores han ido modificando y mejorando las especificaciones y procesos implícitos para posibilitar de un modo rápido y

seguro el cambio de operador, con el objetivo de reducir la duración del proceso de portabilidad. No obstante, caben mejoras en los procesos utilizados por los operadores para que reduzcan los plazos y aumenten la transparencia de cara al usuario final.

Asimismo, puede que la entrada de nuevos operadores en el mercado con relación directa con los usuarios finales requiera rediseñar el proceso de portabilidad entre los operadores existentes a día de hoy, de forma que este procedimiento sea más transparente que el actual y se garantice siempre la libertad del consumidor para elegir el operador con quien contratar sus servicios en un plazo corto de tiempo.

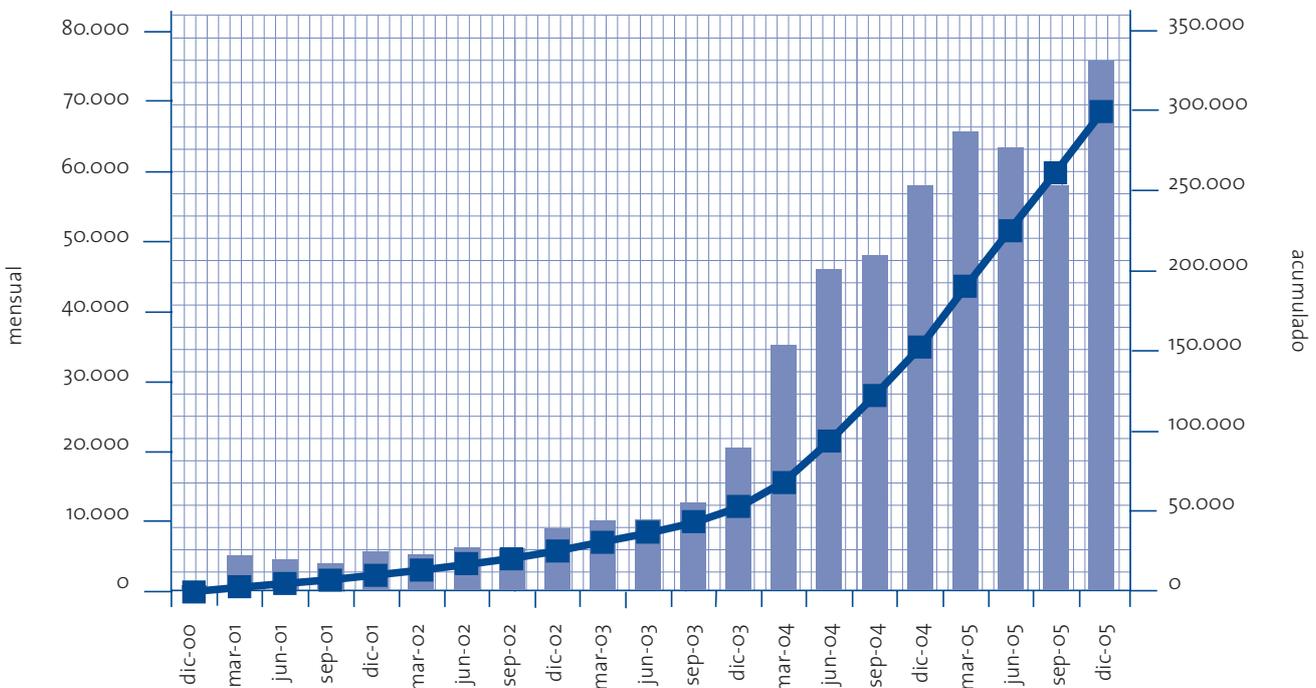
3.5 INTERCONEXIÓN Y OTROS ACCESOS

3.5.1 ACTUACIONES RELACIONADAS CON LA OFERTA DE INTERCONEXIÓN DE REFERENCIA (OIR)

a) Simplificación de modalidades en los servicios de tarifas especiales a numeración de red inteligente

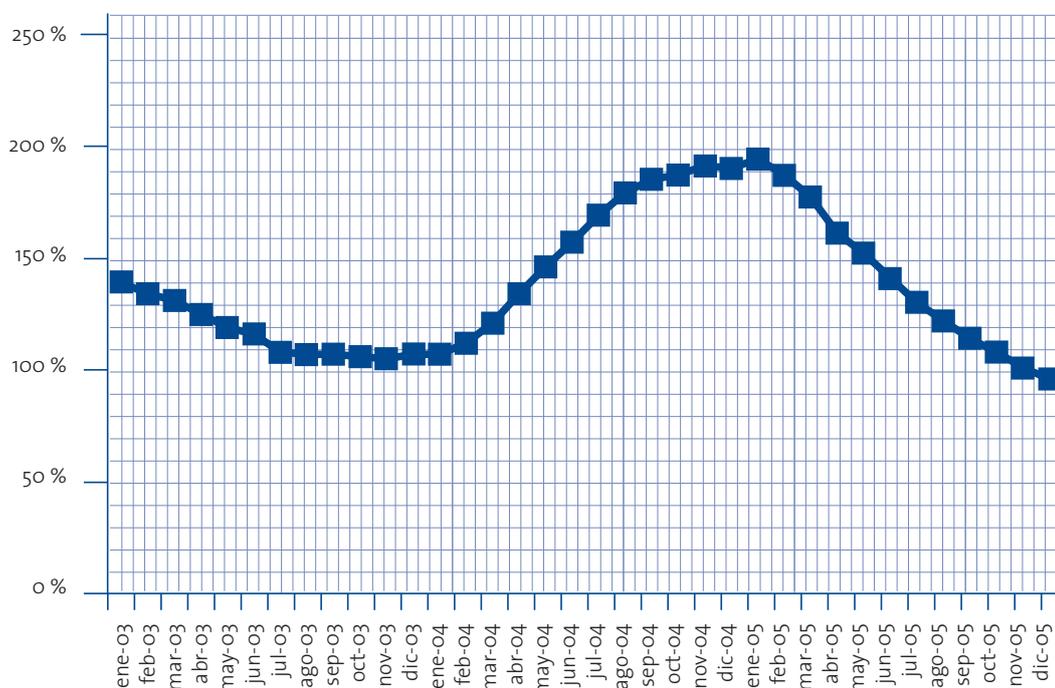
Actualmente están definidas dos maneras diferentes de facturar en la modalidad de interconexión para numeraciones correspon-

8. EVOLUCIÓN DE LA PORTABILIDAD EN TELEFONÍA MÓVIL (NÚMEROS PORTADOS)



Fuente: CMT

9. TASA DE CRECIMIENTO INTERANUAL DE LA PORTABILIDAD ACUMULADA DE LA NUMERACIÓN MÓVIL (PORCENTAJE)



Fuente: CMT

dientes a servicios de tarifas especiales (también denominados servicios de red inteligente):

– Modalidad de acceso: el precio no es determinado por el operador de red inteligente sino por el de acceso. El operador de acceso provee los servicios de interconexión de acceso (Sacc) y el de facturación y gestión de cobro (Sfgc), mientras que la remuneración para los servicios de tarifas especiales se determina mediante la siguiente operación:

Retribución al operador de tarifas especiales = precio al llamante - Sacc - Sfgc.

– Modalidad de terminación: el operador de terminación provee el servicio de terminación en red inteligente. El operador de acceso abona en interconexión al de red inteligente el servicio de terminación en red inteligente.

Por otro lado, los precios de la mayoría de los servicios de tarifa especial están liberalizados. Sin embargo, para los servicios de valor añadido no se establecen las tarifas libremente (hay una franja que es determinada por el dígito A); para este tipo de servicios el operador de acceso puede decidir la tarifa correspondiente dentro de cada franja sin establecer la parte correspondiente al servicio soporte y a la de valor añadido. Con estas circunstancias, se ha estimado conveniente que la retribución que reciba el ope-

rador interconectado se calcule siempre según el modelo de acceso.

b) Números cortos

– Datáfono: en la OIR no está prevista la numeración corta 14XY-19XY no gratuita para el llamante, que actualmente está asignada al servicio datáfono. Esta asignación se ha llevado a cabo mediante la firma de un Acuerdo General de Interconexión (AGI) entre Telefónica y los operadores a los que se ha asignado la numeración para este servicio. Puesto que no se ha generado ningún conflicto, en función del principio de mínima intervención, no se ha efectuado modificación alguna a la OIR relativa a este aspecto.

– Interconexión de números cortos con retribución a terceros (010/012 nivel 2): para evitar situaciones de quebranto económico (debidas a que el usuario debe marcar directamente el número geográfico traducido), se ha definido un procedimiento de señalización que lo impide.

c) Llamadas realizadas desde terminales de uso público a numeración gratuita

Una vez realizada la revisión de la OIR y en vista de la experiencia desde su implantación efectiva en agosto de 2004, se decidió

mantener los pagos en interconexión y el procedimiento de información entre operadores, así como el valor de la compensación establecida.

d) Interconexión por capacidad

Se han incluido nuevos servicios que hasta ahora se consideraba que debían ser encaminados por el haz de tiempo. Sin embargo, sus características obvian que han de poder ser entregados por el haz de capacidad. Los nuevos servicios incluidos son los números cortos gratuitos (equivalentes a 800/900), los servicios de consulta telefónica (118AB, servicios de tarificación adicional), además de los números de emergencia y atención ciudadana (excepto 112).

Debido a la estabilización de la interconexión por capacidad, la penalización por cancelación de los enlaces de capacidad antes de vencer el periodo de dos años de permanencia pasa del 25% anterior al 15% actual.

En cuanto al encaminamiento que ha de realizarse por los diferentes haces de interconexión, se permite que, en el caso de que se decida contratar las dos modalidades de interconexión por capacidad en un mismo Pdl (Internet y voz + Internet), el tráfico de numeraciones específicas de acceso a Internet se curse a través del de voz + Internet si el primero presenta congestión (sin coste adicional) antes de desbordar sobre el haz de tiempo (donde sí se aplicaría el coste de desbordamiento).

Con el fin de evitar problemas de encaminamiento de determinadas llamadas por los haces de capacidad (hay que diferenciar las llamadas de red inteligente en tránsito de las generadas en la red de Telefónica), se establece un procedimiento que utiliza NRN específicos para las llamadas de red inteligente en tránsito.

e) Servicio de interconexión de circuitos

La Comisión Europea ha formulado dos recomendaciones sobre el suministro de circuitos parciales: una sobre los plazos de suministro y otra sobre precios. La primera está casi en línea con la situación de la OIR actual, mientras que en la segunda los precios están muy alejados.

De acuerdo con dicha recomendación de suministro, se han establecido nuevos plazos de entrega al cliente: los plazos para 64 Kbps y nx64 Kbps pasan de 20 a 18 días; para los de 2 Mbps no estructurado, de 32 a 30 días; y los de 2 Mbps estructurado, de 38 a 33 días.

Asimismo, se ha establecido un procedimiento de cambio de domicilio sin recurrir al alta y baja, de acuerdo con el procedimiento existente para el servicio minorista. También se ha incorporado una nueva interfaz (V.35) para el servicio de enlace a cliente y se han introducido nuevas velocidades de nx64 Kbps, ofrecidas para mercados minoristas.

f) Interconexión IP

La introducción de una nueva interfaz de interconexión requiere la definición de protocolos, procedimientos, parámetros, plazos, precios, etc. Puesto que actualmente no existe un estándar universalmente aceptado para la interconexión IP, la OIR no establece la obligación de proveerlo.

En cuanto al tratamiento de la numeración nómada para servicio de VoIP, tampoco se establecen precios. Ahora bien, ya que la CMT ha señalado que la numeración nómada deberá ser interoperable con el servicio telefónico disponible al público, ningún operador podrá poner trabas a esta interoperabilidad bajo el pretexto de no haber alcanzado acuerdos de interconexión para el servicio de VoIP.

g) Revisión del contrato tipo

Se ha mejorado el estilo, existe una nueva disposición en las cláusulas del contrato y se ha modificado ligeramente el contenido.

h) Mecanismos de aseguramiento del pago

Se estima justificada la constitución del aval en caso de:

- Impagos sin causa justificada en derecho o demoras en el pago de dos facturas relativas a servicios de interconexión o servicios distintos de interconexión.

- Encontrarse el operador en una situación de riesgo crediticio, suspensión de pagos o declaración concursal.

Se calcula la cuantía del aval en función de:

- Servicios con cuota asociada (interconexión por capacidad, interconexión de circuitos o servicio de conexión en caso de Pdl eléctricos).

- Servicios de interconexión por tiempo.

Se mantiene el aval como método de aseguramiento del pago, no definiéndose en la OIR el método de prepago.

En este aspecto, no se permite que Telefónica decida unilateralmente:

- Cesar la prestación de los servicios.

- Desconectar la interconexión.

Tampoco establece la OIR la garantía de aseguramiento del pago a favor de operadores, ya que no es objeto de la OIR pues ésta solamente recoge los servicios que Telefónica presta a los operadores.

i) Precios de interconexión

Los precios regulados de los distintos servicios de interconexión por tiempo establecidos en 2005 se especifican a continuación:

10. ACCESO Y TERMINACIÓN EN RÉGIMEN DE TIEMPO

Precio por minuto (céntimos de euro)
Tiempo medido en segundos

Interconexión local

H. normal	0,67
H. reducido	0,40

Interconexión metropolitana

H. normal	0,90
H. reducido	0,54

Interconexión tránsito simple

H. normal	1,00
H. reducido	0,60

Interconexión tránsito doble

H. normal	1,39
H. reducido	0,84

Fuente: CMT

Esto supone una bajada del 5% en los precios de los ámbitos local, metropolitano y tránsito simple. También representa el 35% menos en el nivel de interconexión en tránsito doble.

En cuanto a los precios de interconexión por capacidad, éstos no sufren modificaciones con respecto a los vigentes en la anterior OIR.

Se observa que se ha modificado la cuota mensual del servicio de conexión a la red telefónica de España (precio por circuito de 2 Mbps), que pasa a ser de 105,42 euros. Por otra parte, también se reducen los precios el 33% para los servicios de enlace a cliente de 2 Mbps, 34 Mbps y 155 Mbps, y se ha aplicado una reducción de un 10% para los servicios de enlace a cliente de 64 Kbps y nx64 Kbps.

11. INTERCONEXIÓN EN RÉGIMEN DE CAPACIDAD. MODALIDAD COMBINADA (VOZ + INTERNET)

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

Esta reducción de precios se aplica tanto a la cuota de alta como a la cuota mensual.

El resto de precios de los diferentes servicios de interconexión no se han modificado.

3.5.2 ANÁLISIS DE LOS ACUERDOS DE INTERCONEXIÓN FIRMADOS EN 2005

Los operadores de telecomunicación 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 interconexión⁶ firmados entre los operadores.

Esta actividad tiene como objetivo conseguir una visión general del estado de la interconexión en España 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 a partir de 1998 es 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 participó, tomando estos dos grupos valores similares. En el año 2001 se produjo una disminución 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 otra caída considerable de la cantidad total de AGI recibidos (49 en 2002 y 23 en 2003). Esta tendencia a la baja se confirmó durante los años 2004 y 2005, en los que se recibió menos de una decena de AGI. Esto podría indicar que la interconexión en España está en una fase de estabilización.

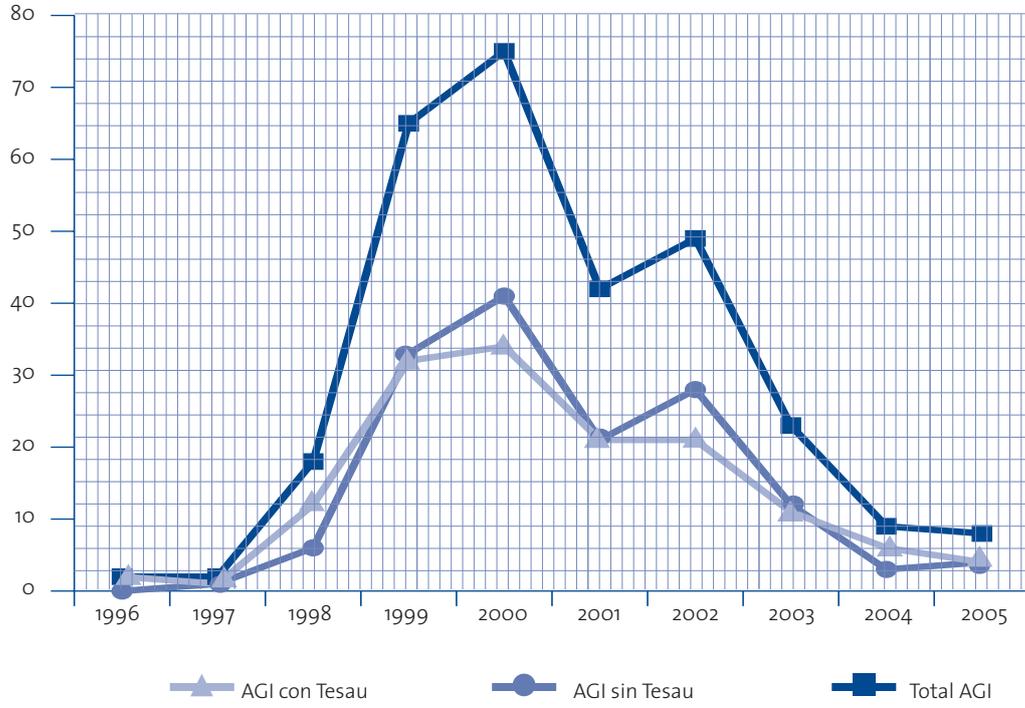
El correspondiente gráfico representa la evolución del estado de los AGI según su naturaleza, que puede ser:

- AGI nuevos: cuando se trata de AGI firmados por primera vez en ese año.
- AGI actualizados: si se trata de una revisión o transformación de AGI ya existentes.
- AGI cancelados: para el caso de AGI extinguidos.

La evolución del estado de los AGI comporta 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 esta-

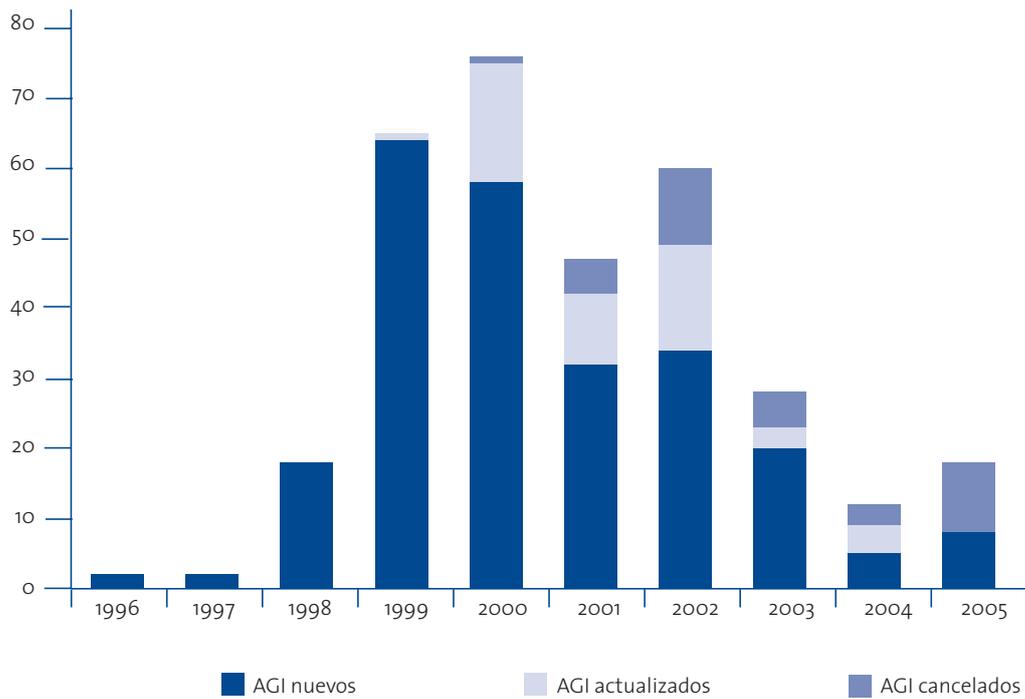
6. En este Informe se contabiliza un AGI cuando se recibe o se actualiza su cuerpo principal.

12. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE AGI FIRMADOS



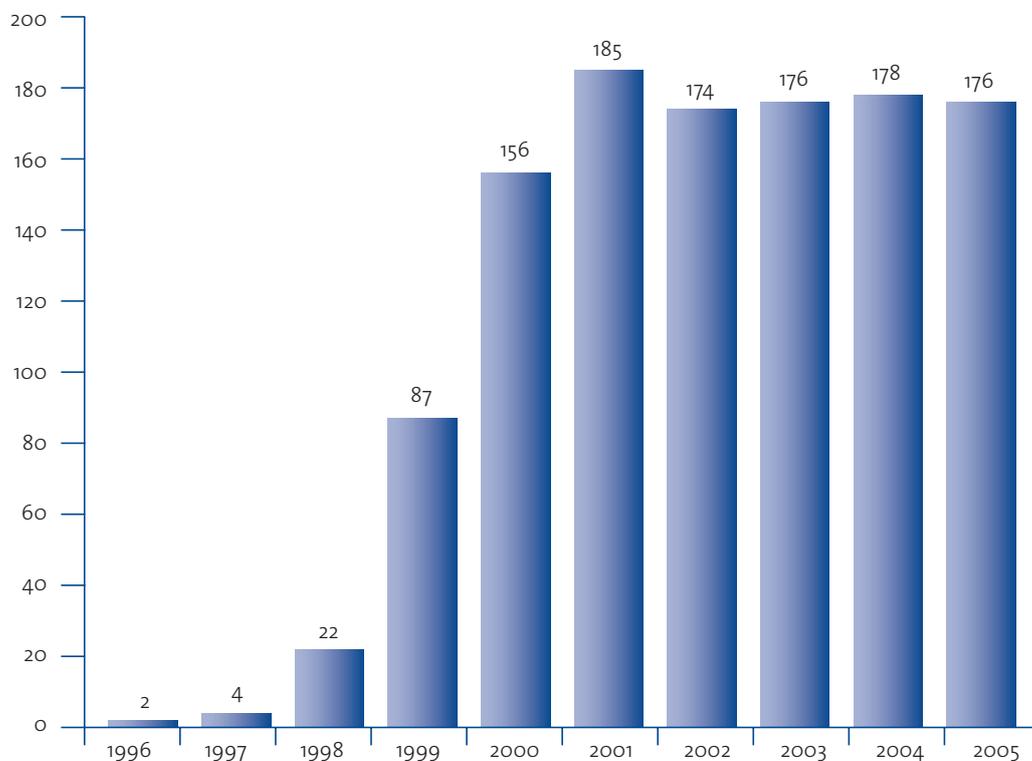
Fuente: CMT

13. EVOLUCIÓN DEL ESTADO DE LOS AGI



Fuente: CMT

14. EVOLUCIÓN DE LOS AGI ACTIVOS



Fuente: CMT

15. ACUERDOS DE INTERCONEXIÓN FIRMADOS EN 2005

			Total AGI	Total Adenda
Entre operadores fijos	Participación de Tesau	Entre Tesau y operadores de cable	0	5
		Entre Tesau y otros operadores fijos	4	20
	Sin participación de Tesau	Entre operadores de cable	0	0
		Entre operadores de cable y otros operadores fijos	0	0
		Entre otros operadores fijos	0	0
Entre operadores fijos y móviles	Participación de Tesau		0	5
	Sin participación de Tesau	Entre móviles y operadores de cable	0	27
		Entre móviles y otros operadores fijos	4	39
Entre operadores móviles			0	2
Total			8	98
Total con la participación de Tesau			4	30
Total sin la participación de Tesau			4	68

Fuente: CMT

bilización del mercado de la interconexión. En el gráfico puede observarse dicha evolución desde 1996.

De los ocho AGI recibidos en 2005, la mitad contaba con la participación de Telefónica y otros cuatro habían sido firmados entre otros operadores. El escaso número de AGI firmados ese año no significa que la actividad de este mercado haya descendido, sino que, como ocurre desde años anteriores, se está plasmando en forma de adendas.

En 2005 se recibió un total de 98 adendas, con lo que se confirma el dinamismo en el sector y el interés de los operadores por actualizar continuamente sus acuerdos. Esta cifra supone una disminución del 37% respecto al año 2004. Puede observarse que el número de adendas firmadas entre otros operadores (sin la participación de Telefónica) supera el número de adendas firmadas entre Telefónica y otros operadores. Los operadores fijos firmaron 25 adendas con Telefónica y 71 con los distintos operadores móviles, mientras que no se recibió ninguna adenda entre operadores fijos que no incluyera a Telefónica.

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 han suscitado una mayor cantidad de firmas como consecuencia de las diversas resoluciones de la CMT. En un segundo término se encuentran las adendas de servicios de tránsito. Asimismo cabe destacar las adendas relativas a los servicios de consulta telefónica 118.

Con menor repercusión en número son destacables las adendas firmadas sobre aspectos como los servicios de consulta telefónica 118, las tarifas especiales, la actualización de los precios de terminación en redes de cable o el servicio de datáfono. Por lo general, la mayoría de las adendas firmadas con Telefónica están actualizadas a los servicios y precios de la OIR 2005.

3.5.3 CONFLICTOS Y MODIFICACIONES EN MATERIA DE INTERCONEXIÓN

En virtud de las competencias que tiene atribuidas, en el año 2005 la CMT intervino resolviendo conflictos de interconexión entre dos operadores interconectados que surgían por discrepancias en la interpretación de cláusulas del Acuerdo General de Interconexión que tenían formalizado.

Durante el año 2005, el Consejo de la CMT resolvió cerca de una veintena de resoluciones relacionadas con conflictos de interconexión, que en algunos casos implicaban modificaciones de los AGI formalizados entre los operadores, y decisiones instando a la consecución de acuerdos de interconexión.

La naturaleza de estos 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 consolidación, facturación, regularización y otras cuestiones sobre interpretación de los AGI

– Conflictos relativos a la aplicación informática de Telefónica en materia de servicios de tarificación adicional

Algunos conflictos dirimidos estuvieron relacionados con el supuesto mal funcionamiento de aplicaciones informáticas de Telefónica para la gestión de pagos e impagos de los servicios de tarificación adicional.

En este sentido, en la Resolución de 7 de abril de 2005 se requirió a Telefónica incluir el número llamante completo en los ficheros mensuales de facturación de servicios de tarificación adicional que entregaba a Colt Telecom. En efecto, Colt Telecom consideraba que los números completos de los usuarios llamantes eran un dato imprescindible para poder facturar adecuadamente a sus clientes-prestadores de servicios de valor añadido y asegurar los pagos necesarios. La CMT, tras analizar si existía algún impedimento jurídico para la entrega de dichos datos, determinó que Telefónica

16. TIPOLOGÍA DE LAS ADENDAS FIRMADAS DURANTE 2005

Tipo	Número
Actualización de precios de terminación en móviles	48
Servicio de tránsito a otros operadores	18
Servicio de datáfono	9
Servicios de consulta telefónica 118	6
Actualización de precios de terminación en redes de cable	6
Servicios de tarifas especiales	6
Modificación de servicios de acceso	5
Actualización de precios de acceso desde redes móviles	4
Servicios de interconexión por capacidad	3
Servicios de números cortos	2
Servicios de emergencia y atención ciudadana	2
Servicio de interconexión de circuitos	2
Servicios móviles avanzados	2
Servicio de acceso a Internet 908/909	2
Preselección	2
Cesión y compartición de infraestructuras	1
Otros	4

Fuente: CMT

debía facilitar los mismos a los operadores de tarificación adicional que así lo solicitaran.

Por otra parte, la Resolución de 26 de mayo de 2005 tuvo como objeto las supuestas incidencias en el sistema desarrollado por Telefónica para la gestión de pagos e impagos en servicios de tarificación adicional alegadas por Opera. En dicho texto se determinó nuevamente que Telefónica estaba obligada a incluir el número del usuario llamante completo en la información relativa a los pagos de los servicios de tarificación adicional, además de requerirle una serie de modificaciones, en particular en sus aplicaciones de facturación, con el fin de asegurar que Opera pudiera visualizar correctamente la información contenida en la citada aplicación.

Por último, en la Resolución de 20 de enero de 2005 se decidió sobre la disponibilidad efectiva de la aplicación informática para servicios de tarificación adicional que sustenta la información que Telefónica ha de traspasar al operador con el que está interconectado. La CMT en este caso desestimó la solicitud de la entidad Opera que instaba a Telefónica a introducir modificaciones en su aplicación en línea para la gestión de pagos e impagos para servicios de tarificación adicional.

– Conflictos en materia de consolidación, facturación y pago de servicios de interconexión

En el ámbito de los procedimientos de consolidación, facturación y pago determinados en los AGI vigentes entre algunos operadores, la CMT resolvió diversos conflictos que se detallan a continuación:

Redes y Servicios Liberalizados presentó diversos escritos planteando un conflicto de interconexión contra Telefónica debido a las diferencias entre ambos operadores para efectuar la consolidación del tráfico de interconexión cursado entre ellos, así como la correspondiente facturación y pago del mismo. La Resolución de 27 de enero de 2005 exigía a Redes y Servicios Liberalizados así como a Telefónica a seguir los pasos establecidos en cada uno de los ciclos de consolidación determinados en su AGI y en la propia OIR, a la vez que habían de proceder a regularizar el tráfico y los importes de red inteligente correspondientes. Adicionalmente, esta resolución concretó el procedimiento de celebración de reuniones de consolidación entre estos dos operadores.

Otra resolución de 7 de julio de 2005 instó a Telefónica a abonar a Opera las correspondientes penalizaciones por dos incumplimientos del AGI suscrito entre ambos respecto de la obligatoriedad de la comunicación con suficiente antelación de trabajos de construcción o de mantenimiento preventivo por sendos cortes en la red de Telefónica ocupada por la ruta de interconexión.

– Conflictos en materia de precios de terminación en redes móviles

La representación de Amena planteó conflictos de interconexión ante la CMT a raíz de la aplicación, por parte de este operador, de

las condiciones relativas a los precios de terminación de llamadas en su red establecidas en la Resolución de 7 de octubre de 2004. En concreto, los conflictos de interconexión interpuestos por Amena planteaban como cuestión principal la interpretación del procedimiento diseñado en la citada resolución y las consecuencias que se derivaban del comportamiento seguido por Telefónica y por Telefónica Móviles. En dos resoluciones aprobadas el 13 de octubre de 2005 se decidió que los precios de terminación en la red de Retevisión Móvil, establecidos mediante Resolución de 7 de octubre de 2004, resultaban aplicables tanto a Telefónica como a Telefónica Móviles a partir del 15 de noviembre de 2004, estableciendo la correspondiente obligación de regularización de los pagos efectuados en interconexión a partir de dicha fecha.

Por el contrario, mediante la Resolución de 20 de enero de 2005 en relación con el conflicto de interconexión suscitado entre RSL y Vodafone, se determinó que estos operadores no estaban obligados a regularizar los precios de terminación por haber desaparecido el objeto y la motivación del conflicto.

– Conflictos en materia de facturación y pago de los servicios de tarificación adicional

La Resolución de 27 de enero de 2005 puso fin al conflicto de interconexión surgido entre Retevisión Móvil, Ono y Telefónica en relación con la repercusión de determinados impagos de clientes de Amena por llamadas a números de red inteligente asignados a Ono. Se estableció que, de conformidad con el esquema de interconexión para la prestación de servicios de inteligencia de red en la modalidad de terminación, Amena no estaba obligada a hacerse cargo de la componente de tarificación adicional correspondiente a las llamadas realizadas por los usuarios de su red que fueran dirigidas a números de tarificación adicional asignados a otros operadores, aunque sí era responsable del pago del componente correspondiente al soporte de red de la llamada. A su vez, Ono debía proceder, de acuerdo con el procedimiento fijado al efecto por la citada resolución, a la devolución de las cantidades correspondientes al componente de tarificación adicional de las llamadas impagadas con origen en la red de Amena y destino en números de inteligencia de red asignados a Ono.

Por otro lado, el operador Colt planteó ante la CMT un conflicto de interconexión contra Telefónica por la devolución de las cantidades reclamadas por los abonados de este último operador que efectúan llamadas de tarificación adicional. De acuerdo con el modelo de acceso que se aplica entre ambos operadores, Telefónica cobra a sus abonados el importe de estas llamadas y entrega en interconexión a Colt la parte que le corresponde conforme a lo previsto en la Oferta de Interconexión de Referencia.

El conflicto se planteó en relación a los supuestos en los que, una vez abonadas las facturas, y consolidados los correspondientes pagos en interconexión entre ambos operadores, el abonado solicitó la devolución de las cantidades satisfechas; devolución a la

que Telefónica hizo frente, pretendiendo después la repercusión de este importe sobre Colt. En la Resolución de 10 de noviembre de 2005 la CMT determinó que Colt debía hacer frente al pago del componente de valor añadido de las llamadas de tarificación adicional reclamada por Telefónica.

– Conflictos en relación con el recargo que se debe aplicar por la realización de llamadas a numeración gratuita para el llamante desde terminales de uso público

La Resolución de 31 de marzo de 2004 estableció un mecanismo para asegurar la compensación a los titulares de terminales de uso público por las llamadas a numeración gratuita para el llamante y por la que no recibían hasta entonces contraprestación económica alguna. En dicha resolución se modificó la OIR para incluir este procedimiento de pago y se determinó que todos los operadores debían modificar sus AGI con objeto de reflejar dicho procedimiento.

Posteriormente, Telefónica planteó un conflicto ante la CMT contra Comunitel en relación con el impago del recargo por el uso de terminales de uso público. La Resolución de 31 de marzo de 2005 instó a las partes a firmar una adenda a su AGI en la que se recogiesen las estipulaciones establecidas en la Resolución de 31 de marzo de 2004. Además, se obligó a Comunitel a hacer efectivo el pago del mencionado recargo de acuerdo con lo establecido en la citada resolución, si bien se determinó que Telefónica asumiría el pago del recargo a los titulares de terminales de uso público durante el primer mes de vigencia del procedimiento cuando hubiera comunicado incorrectamente a Comunitel las fechas en las que los titulares de terminales de uso público solicitaron recibir la mencionada compensación.

Por último, mediante la Resolución de 28 de julio del 2005 se inició un nuevo procedimiento entre Telefónica y Comunitel en el marco del cual se acordaron medidas cautelares. En concreto, se obligó a Comunitel a constituir a favor de Telefónica un aval bancario que garantizase las cantidades impagadas en concepto de compensación a los titulares de terminales de uso público.

b) Conflictos sobre el principio de interoperabilidad

Durante el año 2005, la CMT resolvió dos conflictos en materia de interoperabilidad entre las entidades Opera y Telefónica. La Resolución de 28 de mayo de 2005 instó a Telefónica a encaminar hacia el número telefónico facilitado por Opera todas las llamadas efectuadas al número 010 desde cualquier acceso correspondiente al municipio de Urkabustaiz (Álava). Por su parte, la Resolución de 3 de marzo de 2005 determinó que Telefónica debía presentar a Opera una propuesta con el objeto de alcanzar acuerdos en relación con el tráfico 905 de Opera para facilitar el acceso desde cualquier punto de la red de Telefónica, así como el tránsito por la misma desde las redes de otros operadores.

3.5.4 CONFLICTOS Y MODIFICACIONES EN MATERIA DE ACCESO

A lo largo de 2005, la CMT tuvo en diferentes ocasiones varios conflictos de acceso, para lo que fue necesario analizar el concepto de acceso así como los operadores obligados a facilitarlo a la luz del nuevo marco regulador y la aplicación transitoria de los reglamentos de desarrollo de la Ley 11/1998, General de Telecomunicaciones.

Las resoluciones más relevantes dictadas en el año 2005 fueron las siguientes.

La Resolución de 27 de abril de 2005 por la que se resuelve el conflicto de acceso entre Intertrace, SL y Telefónica de España, SAU, como consecuencia del impago de cantidades derivadas de la prestación de servicios de interconexión. La apertura de este conflicto fue debida a impagos de determinados servicios de interconexión previamente constituidos, por lo que Telefónica procedió a la interrupción de los servicios de telefonía básica, pidiendo Intertrace el restablecimiento de todos los servicios que se habían suspendido. En cuanto a los servicios de interconexión, Telefónica solicitaba la desconexión de redes y la consiguiente resolución del AGI firmado entre las partes como consecuencia del impago de las facturas relativas a los servicios de interconexión.

Después de analizar la naturaleza jurídica de los AGI, se comprobó si se cumplían los requisitos del AGI que permitían autorizar la desconexión de las redes y la resolución del acuerdo. En consecuencia, la resolución estableció las siguientes medidas:

- Declaró que la suspensión e interrupción definitiva de los servicios de telefonía básica, red inteligente y RDSI llevada a cabo por Telefónica se ajustaba a lo dispuesto en la normativa específica de telecomunicaciones.
- Manifestaba que en el conflicto de interconexión planteado entre Intertrace y Telefónica había quedado acreditada la concurrencia de la causa de resolución vigente entre ambos operadores.
- Autorizaba a Telefónica a ejercer la facultad de resolver el AGI y a proceder a la desconexión de su red de la de Intertrace.
- Estableció que, en el caso de que Intertrace satisficiera el pago de las deudas antes de que Telefónica ejerciese su facultad de resolución del AGI vigente, Intertrace debería constituir a favor de Telefónica un aval económico en los términos establecidos en el AGI vigente entre las partes.

La Resolución de 2 de junio de 2005 resolvió el conflicto planteado entre Cableuropa, SAU y Telefónica de España, SAU por el acceso a determinadas infraestructuras soporte de la red de distribución final de cliente ubicadas en el dominio público de los municipios de Puerto Real y Los Barrios (Cádiz).

Las discrepancias fundamentales se produjeron en cuanto a las condiciones económicas del acuerdo, aunque también las hubo en ciertas cuestiones de tipo técnico. La CMT solucionó el conflic-

to imponiendo una serie de condiciones a Ono para el acceso a las infraestructuras de Telefónica en lo que respecta al alcance del acuerdo, las condiciones de utilización de las arquetas y conductos, las actuaciones previas a la instalación de la red de Ono que debían llevar a cabo las partes, el precio que debía pagar Ono a Telefónica y la duración del derecho de uso de estas infraestructuras.

3.6 ACCESO AL BUCLE DE ABONADO

3.6.1 MODIFICACIONES DE LA OFERTA DE REFERENCIA

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 dio lugar a la OBA de 2004 que, con pequeños cambios posteriores, es la que está vigente en la actualidad.

Durante 2005, se tramitaron diversos expedientes en los que se modificaron puntualmente determinados apartados de la OBA, o en los que se analizó la eventual necesidad de modificarla como consecuencia del lanzamiento por Tesau de nuevas ofertas de servicios ADSL minoristas.

a) Resolución de 19 de mayo sobre la solicitud de modificación de la Oferta de acceso al Bucle de Abonado (OBA) de Telefónica de España, SAU para adecuarla a la elevación de velocidades ADSL en el mercado minorista

Mediante escrito de 16 de marzo de 2005, Tesau puso en conocimiento de la CMT su intención de proceder a duplicar la velocidad de las conexiones ADSL de sus clientes, sin modificación del precio. Así mismo, Tesau solicitó la modificación de la OBA para que, a partir del 15 de mayo de 2005, se pudiera introducir la tecnología ADSL2+ en su red de acceso.

Vistos los antecedentes y fundamentos de derecho, la CMT resolvió lo siguiente:

- La comercialización por Telefónica de España, SAU o cualquiera de sus filiales de los nuevos servicios de ADSL en el mercado minorista, entendiéndose por tales los resultantes de la elevación de velocidades propuesta, no podría iniciarse hasta que hubiesen transcurrido, al menos, dos meses desde la fecha de aprobación de la resolución.
- Instar a Telefónica de España, SAU a modificar su Oferta de acceso al Bucle de Abonado.
- Telefónica de España deberá publicar las modificaciones anteriores con al menos dos meses de anticipación a la comercialización de los nuevos servicios de ADSL minoristas.

– Para el caso de las nuevas altas de conexiones de abonado GigADSL, las modificaciones en la OBA recogidas en el punto segundo serán de aplicación desde el momento en que se inicie la comercialización por Tesau de los nuevos servicios de ADSL minoristas.

– Durante la ejecución del proceso de elevación de velocidades ADSL, Telefónica de España, SAU, no podrá discriminar las conexiones de GigADSL respecto a las que correspondan a sus clientes minoristas.

– Telefónica de España, SAU, no percibirá contraprestación económica alguna por la elevación de velocidades ADSL en las conexiones GigADSL, ni por la tramitación y ejecución del retorno a la velocidad original solicitada por el operador, incluyendo el cambio de los parámetros ITV/ICV.

– Las cantidades máximas que pueden destinarse a promociones de clientes en la comercialización por las empresas del grupo Telefónica de ofertas minoristas ADSL, de acuerdo con los criterios fijados en la Resolución de 15 de julio de 2004, son las de la tabla de la página siguiente.

b) Acuerdo del 28 de julio de 2005 de modificación del Plan de Gestión del Espectro de la Planta de Abonado de la Oferta del Bucle de Abonado de Telefónica de España, SAU

La CMT resolvió instar a Telefónica de España, SAU a modificar el capítulo 6 (Plan de Gestión del Espectro de la Planta de Abonado) de su Oferta de acceso al Bucle de Abonado, sustituyéndolo por el contenido del mencionado acuerdo.

Adicionalmente, hay que destacar que en 2005 se inició, a instancia de Tesau, una nueva revisión de la OBA.

3.6.2 ANÁLISIS DE LOS ACUERDOS DE ACCESO AL BUCLE FIRMADOS EN 2005

Al igual que con los acuerdos de interconexión, los operadores que quieran acceder al bucle de abonado de Tesau deben remitir 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). Durante 2005 se recibieron tres nuevos acuerdos de bucle y ninguna actualización de acuerdos existentes.

A continuación, se presenta la evolución de operadores solicitantes de servicios de acceso al bucle durante estos últimos años.

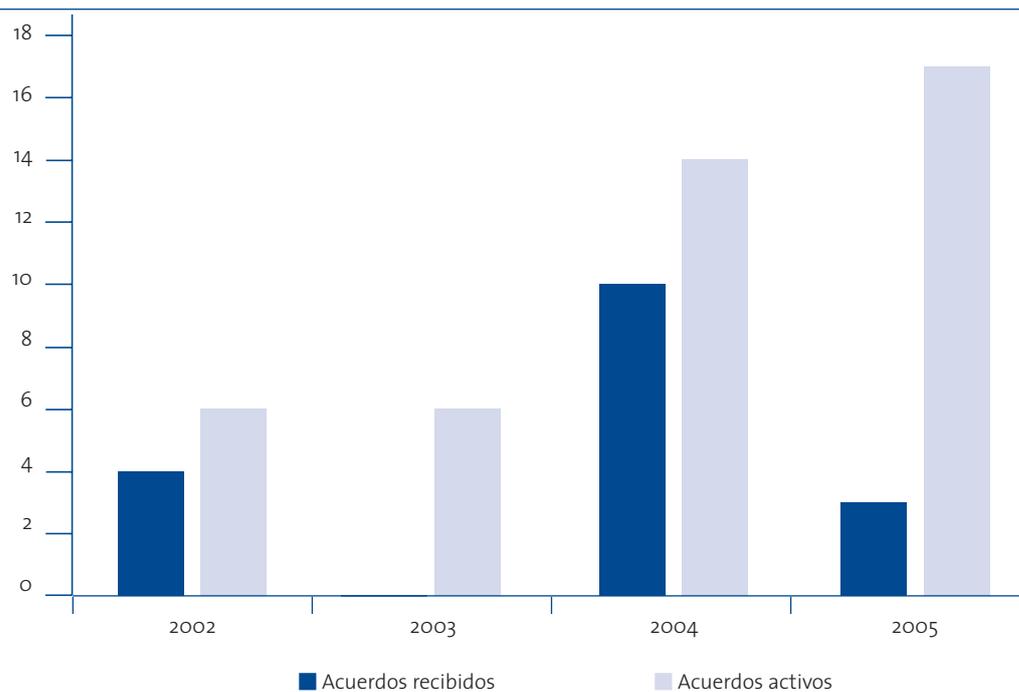
Como se observa en el gráfico, existen muchos más operadores que solicitan servicios de acceso indirecto frente a los servicios de acceso desagregado (estos necesitan despliegues de red mayores, no accesibles para todos los operadores).

17. PRECIO REGULADO DEL ACCESO INDIRECTO (GIGADSL)

Oferta ADSL	Configuración	Margen para replicabilidad/Límite promociones (%)	Límite absoluto promociones (euros)
ADSL sin limitaciones			
Tarifa plana 24 horas	1 Mbits-300 Kbits UBR	21,65	202,96
ADSL por tiempo			
ADSL A Tu Medida Base+fin de semana	11h+V 21:00 a L 8:00	19,99	160,72
ADSL A Tu Medida Base+tarde noche	11h+21:00 a 8:00	19,90	160,00
ADSL A Tu Medida Base+FS+TN		15,66	122,56
ADSL Tiempo Libre	18:00 a 8:00+FS	15,93	128,08
ADSL 10/4 mañanas-tardes	12h+9:00 a 12:00 y 18:00 a 21:00 lunes a sábado	15,25	117,43
ADSL por volumen			
ADSL 12/04	ADSL por volumen franquicia 1 gigabyte	15,56	117,29
Ofertas empaquetadas (Resolución de 6 de mayo de 2005)			
Paquete 1			219,73
Paquete 2			123,73
Paquete 3			207,25
Paquete 4			87,25
Paquete 7			219,73
Paquete 8			123,73

Fuente: CMT

18. EVOLUCIÓN DEL ESTADO DE LOS ACUERDOS DE BUCLE



Fuente: CMT

19. OPERADORES CON ACCESO AL BUCLE

	2002	2003	2004	2005
Acuerdos recibidos	4	0	10	3
Acuerdos activos	6	6	14	17
Contratos completamente desagregados	3	3	8	11
Contratos compartido	2	2	8	11
Contratos ubicación	2	2	8	11
Contratos GigADSL	0	0	7	7
Contratos ADSL-IP	2	2	2	2
Operadores con pares completamente desagregados	7	7	9	10
Operadores con pares compartidos	0	1	5	7
Operadores ubicados	7	9	17	19
Operadores con GigADSL*	94	92	87	62
Operadores con ADSL-IP	2	4	6	14

*Incluye operadores, PSI y otras entidades (ayuntamientos, CCAA...)

Fuente: CMT

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 servicios de transmisión de datos disponible al público. Normalmente solicitan acceso indirecto y/o compartido.
- Perfil B: operadores que, además de lo anterior, están habilitados para prestar el servicio telefónico fijo disponible al público. Normalmente solicitan tanto acceso desagregado como acceso indirecto.

Las características principales de los acuerdos recibidos en 2005, que en su mayoría recogen los cambios realizados en la OBA, son los siguientes

En cuanto a los tipos de contrato incluidos en los acuerdos que se enviaron, se aprecia que existe bastante igualdad para todos los servicios de acceso al bucle. Esto demuestra que los operadores que disponen de un acuerdo 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 firmaron los acuerdos están haciendo uso de los servicios de acceso al bucle.

Este hecho se puede deber a dos motivos: bien que los operadores aprovechan para incluir el máximo de servicios, lo que evitaría la necesidad de futuras adendas, bien porque se encuentran en un período transitorio hasta la solicitud efectiva de determinados servicios (por ejemplo, están en trámite de solicitud de las centrales y todavía no tienen la infraestructura necesaria para desagregar bucles). Este comportamiento se hace más patente para el caso del acceso compartido.

20. OPERADORES QUE HAN ENVIADO ACUERDOS A LA CMT EN 2005

Operador	Perfil	OBA	CD	C	I	U
Updata	A	2004	X	X		X
Ya.com	B	2004	X	X		X
lbersontel	A	2004	X	X		X

Fuente: CMT

3.6.3 CONFLICTOS Y OTRAS ACTUACIONES EN MATERIA DE ACCESO AL BUCLE DE ABONADO

a) Conflictos de acceso al bucle de abonado

La mayor parte de los conflictos ocurridos en 2005 están relacionados con la existencia de incumplimientos de los plazos de entrega o con retrasos en la provisión de los servicios por parte de Tesau. Debido a estas deficiencias, la CMT ha instado a Tesau a la entrega de los servicios pendientes y al pago de las consiguientes penalizaciones conforme a lo dispuesto en la OBA.

Con fecha 9 de junio de 2005, la CMT dictó resolución por la que se acordó iniciar procedimiento sancionador contra Telefónica de España, SAU por una infracción administrativa muy grave, tipificada en el artículo 53.r) de la Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones. Esta infracción estaba relacionada con el presunto incumplimiento del apartado primero de la Resolución de abril de 2002 por la que se insta la modificación de la Oferta de acceso al Bucle de Abonado publicada por Telefónica de España, SAU con fecha 20 de enero de 2001 así como por el presunto incumplimiento del apartado primero de la Resolución de 31 de marzo de 2004 sobre la modificación de la Oferta de acceso al Bucle de Abonado de Telefónica de España, SAU. Este procedimiento se encuentra actualmente en tramitación.

Las resoluciones aprobadas en 2005 sobre conflictos en materia de acceso al bucle de abonado fueron las siguientes:

- Resolución de 10 de marzo de 2005, en virtud de la cual se procede a declarar concluso el conflicto de acceso por coubicación en la central Madrid/Castellana entre Grupalia Internet, SA y Telefónica de España, SAU por desistimiento de la primera entidad.
- Resolución de 10 de marzo de 2005, en virtud de la cual se procede a declarar concluso el conflicto de acceso respecto de la provisión del servicio de tendido de cable interno en determinadas centrales entre Grupalia Internet, SA y Telefónica de España, SAU por desistimiento de la primera entidad.
- Resolución de 7 de abril de 2005, por la que se adoptan medidas cautelares en el conflicto de acceso presentado por Auna Telecomunicaciones, SAU frente a Red Eléctrica Telecomunicaciones, SAU, en relación con la supresión de 51 de los PAI a través de los que este último operador presta su servicio mayorista de ADSL.
- Resolución de 9 de junio de 2005, sobre el conflicto de acceso entre Jazz Telecom, SAU, y Telefónica de España, SAU, en relación con el cumplimiento de plazos de la Oferta de acceso al Bucle de Abonado.
- Resolución de 9 de junio de 2005, sobre el conflicto de acceso entre Jazz Telecom, SAU, y Telefónica de España, SAU, en relación con el cumplimiento en solicitudes de tendido de cable externo de los plazos de la Oferta de acceso al Bucle de Abonado.

- Resolución de 14 de julio de 2005, sobre el conflicto de acceso entre Jazz Telecom, SAU, y Telefónica de España, SAU, en relación con la modalidad de capacidad portadora del servicio de entrega de señal de la Oferta de acceso al Bucle de Abonado.
- Resolución de 14 de julio de 2005, del conflicto de acceso entre Jazz Telecom, SAU y Telefónica de España, SAU, sobre la conexión de equipos coubicados en distintos recintos de acceso al bucle de abonado.
- Resolución 21 de julio de 2005, sobre el conflicto de acceso entre Jazz Telecom, SAU, y Telefónica de España, SAU, acerca de la instalación de ampliaciones de disyuntores en relación con el servicio de coubicación de la Oferta de acceso al Bucle de Abonado.
- Resolución de 29 de septiembre de 2005, sobre el conflicto de acceso entre Jazz Telecom, SAU, y Telefónica de España, SAU, en relación con el cumplimiento de plazos de la Oferta de acceso al Bucle de Abonado.
- Resolución de 29 de septiembre de 2005, del conflicto de acceso entre Jazz Telecom, SAU y Telefónica de España, SAU, relativo al incumplimiento de plazos del servicio de acceso indirecto de la Oferta de acceso al Bucle de Abonado.
- Resolución de 10 de noviembre de 2005, por la que se resuelve el conflicto de acceso al bucle de abonado de Telefonica de España, SAU planteado por Dragonet Comunicaciones, SLU.
- Resolución de 21 de diciembre de 2005, por la que se resuelve el conflicto de acceso entre Jazz Telecom, SAU y Telefónica de España, SAU sobre el supuesto incumplimiento de plazos del servicio de reubicación de par de la Oferta de acceso al Bucle de Abonado.

b) Otras actuaciones en materia de acceso al bucle de abonado

- Resolución de 27 de octubre de 2005, sobre las obligaciones de Telefónica de España SAU en relación con determinadas dificultades surgidas en el proceso de elevación de velocidades ADSL. En este caso, se resolvió que Tesau debía llevar a cabo la elevación de velocidades cuando la capacidad de transmisión disponible permitiera esta operación. También debía comunicar a los operadores la fecha en que se ejecutaría dicha elevación de velocidades. Asimismo, se resolvió que debía compensar a los clientes (minoristas y mayoristas) que no pudieran beneficiarse por la elevación, aplicándoles un descuento en la cuota mensual de conexión.

c) Revisión excepcional de los plazos de la OBA

- Resolución de 27 de octubre de 2005, de la solicitud de Telefónica de España, SAU para la no aplicación de las penalizaciones por retrasos en la provisión de los servicios de su Oferta de acceso al Bucle de Abonado. Se resolvió que no se había observado ninguna situación, ni general ni particular, de exceso de peticiones de servicios mayoristas de acceso al

bucle de abonado desagregado que justificara la exención de las penalizaciones por la superación de los plazos máximos especificados en la OBA.

– Resolución de 1 de diciembre de 2005, de la solicitud de Telefónica de España SAU para la no aplicación de las penalizaciones por retrasos en la provisión a Jazz Telecom SAU de varios servicios de entrega de señal. Se concluyó en este caso que los retrasos no eran imputables a Tesau.

– Resolución de 1 de diciembre de 2005, de la solicitud de Telefónica de España, SAU para la no aplicación de penalizaciones por retrasos en la provisión de varios servicios de tendido de cableado interno a Red Eléctrica Telecomunicaciones, SA. En este caso, la CMT resolvió que no se observaba una situación de exceso de peticiones de tendidos de cableado interno, por lo que no se justificaba la exención de penalizaciones por superación de los plazos máximos especificados en la OBA.

d) Inspecciones practicadas para examinar la saturación de repartidores

Conforme a la Orden de Inspección de 18 de julio de 2005, en las fechas previstas de 19 y 20 de julio de 2005 se practicaron, levantándose la correspondiente acta, inspecciones domiciliarias en las ubicaciones de Alcorcón-San José de Valderas, Madrid-Norte y León-Corredera, que tenían por objeto la verificación de las condiciones particulares de los repartidores principales de pares de cobre de abonados situados en dichos edificios y su entorno, tales como la sala donde se ubica y las salas o espacios adyacentes.

e) Inspecciones practicadas para examinar la disponibilidad de espacio en inmuebles de Telefónica

Conforme a las órdenes de inspección dictadas, se practicó una serie de inspecciones que tenían por objeto la verificación de la existencia de posibles espacios susceptibles de acoger equipos de los operadores de acceso al bucle. En la inspección se consideraron todos los espacios correspondientes al edificio de la central, incluidas azoteas, así como a los espacios adyacentes o parcelas colindantes al edificio y propiedad de Telefónica.

Del 15 de noviembre al 2 de diciembre de 2005, se inspeccionaron las siguientes ubicaciones:

1. Madrid/Ventas
2. Madrid/Esquerdo
3. Madrid/Puerta del Ángel
4. Madrid/San Ignacio
5. Madrid/Santo Domingo
6. Salamanca/Concejo
7. Salamanca/Rollo
8. Gandía/Oeste
9. Elche/Vinalopó
10. Ciudad Real/Calatrava

3.7 CONTROL DEL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES DE SERVICIO PÚBLICO

3.7.1 AVANCES EN MATERIA DE CONTABILIDAD ANALÍTICA

El 14 de julio de 2005 la CMT aprobó la resolución sobre la verificación de los resultados de la contabilidad de costes presentados por Telefónica de España, SAU referidos al ejercicio 2003.

En dicha resolución se verificó el cumplimiento de las obligaciones impuestas en anteriores resoluciones sobre la materia. Del mismo modo, se detectaron determinados incumplimientos que requerían subsanación por parte de la operadora. En concreto, fueron requeridas algunas modificaciones del sistema dirigidas a mejorar la traducción contable de la realidad productiva de la operadora.

Por otra parte, mediante la Resolución de 12 de mayo de 2005 se aprobaron los tipos de amortización que Telefónica de España, SAU tendría que aplicar para la contabilidad de costes del año 2004. Dicha resolución aprobó las vías útiles propuestas por Telefónica para el cálculo y contabilización de los costes de sus actividades en el ejercicio 2004 bajo el estándar de costes corrientes. A pesar de ello, la CMT reiteró el criterio manifestado en resoluciones anteriores, y una vez más, instó a Telefónica a aplicar un tipo de amortización distinto del propuesto para las canalizaciones, cámaras, arquetas y zanjas para cable enterrado, insistiendo en la inadecuación entonces manifestada y basada 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, mediante la Resolución de 31 de marzo de 2005 se 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 2005. Fue aprobada una tasa de retorno del 10,66% sobre los activos netos involucrados por Telefónica de España, SAU en el cálculo de los costes de producción de los servicios durante el ejercicio 2005, conforme a la metodología de determinación del coste del capital medio ponderado (WACC) propuesta por dicho operador. La tasa de retorno aprobada se aplica de conformidad con el sistema de contabilidad de costes que la CMT aprobó mediante la Resolución de 15 de junio de 2000.

La tendencia decreciente en el coste del capital medio ponderado es fruto de una 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, es decir, de los recursos propios y ajenos.

La siguiente tabla muestra la evolución de los principales parámetros aprobados por la CMT sobre la base propuesta por Telefónica

21. TASAS DE RETORNO APROBADAS DE TELEFÓNICA DE ESPAÑA, SAU



Fuente: CMT

22. EVOLUCIÓN DE LOS PARÁMETROS RELEVANTES DEL WACC DE TESAU

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Tipo de interés libre de riesgo	4,75%	5,46%	5,49%	5,14%	4,50%	4,18%	3,54%
Prima por riesgo del mercado de acciones	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	4,50%	4,50%	4,50%
Beta de las acciones	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,16	1,11
Ratio de apalancamiento	40,00%	40,00%	40,00%	39,55%	25,00%	35,03%	21,31%

Fuente: CMT

de España, para las principales variables que influyen en la fijación del coste del capital medio ponderado.

Los reducidos tipos de interés, el menor endeudamiento de la operadora y la 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.

3.8 CONTROL DE CONCENTRACIONES EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES

Conforme a lo dispuesto en la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia y a la Ley 32/2003 General de Telecomunicaciones, la CMT debe emitir informes en relación con las solicitudes de autorización de concentraciones entre operadores del sector de las comunicaciones electrónicas. En virtud de ello la CMT se pronunció en cinco ocasiones durante el año 2005. Los asuntos de los que conoció la CMT, en orden cronológico desde su

notificación ante el Servicio de Defensa de la Competencia, fueron: Tele2/Comunitel; Ono/Auna; Unión Radio/Antena 3 Radio; Tesau/Iberbanda y Prisa/Sogecable.

3.8.1 ACTUACIONES CON RESPECTO A LA CONCENTRACIÓN ECONÓMICA ENTRE TELE2 Y COMUNITEL

El 26 de agosto de 2005 la Subdirección General de Concentraciones solicitó a la CMT un informe sobre la adquisición de control exclusivo de Comunitel Global, SA por parte de Tele2 Communication Services, SL.

Tele 2 presta principalmente servicios de telefonía fija en el segmento residencial, a través de acceso indirecto y, en menor medida, a través de tarjetas telefónicas y acceso directo, el servicio de interconexión a él aparejado y servicios de acceso a Internet y acceso a banda ancha. Por su parte, Comunitel centra su negocio en el sector empresarial ofreciendo servicios de telefonía fija, telefonía en grupo cerrado de usuarios, servicios de fax, servicio de intercambio electrónico de datos, servicio de proveedor de acceso a Internet, servicio de suministro de conmutación de datos para paquetes o circuitos presta servicios de interconexión, servicios de consultoría informática y de diseño de aplicaciones informáticas. Asimismo, Comunitel presta servicios de interconexión, servicios de reventa de capacidad de transmisión, servicios de alojamiento de páginas de Internet y servicios de alojamiento de equipos y de coubicación⁷.

La operación afectó a los siguientes mercados de producto de dimensión geográfica nacional: telefonía fija, acceso a Internet (conmutado y dedicado) y comunicaciones de empresa⁸.

Por lo que a la telefonía fija se refiere, existen aspectos horizontales derivados de la presencia conjunta de ambos operadores en este mercado. No obstante, su cuota combinada es baja, no supera el 5% por ingresos, tráfico o número de clientes y está a gran distancia de Tesau, que es el operador dominante, de Auna, Ono, Uniz o Jazz Telecom. Ahora bien, es pertinente señalar que Tele2 es el tercer operador por número de clientes, aún sin superar el 5% de cuota de mercado, detrás de Tesau y Auna. La estrategia de Tele2 se centra en ofrecer precios muy baratos con el fin de captar un importante número de clientes. Este tipo de prácticas es propio de las industrias de red.

Ambos operadores adoptan estrategias muy diferenciadas. Por un lado, Tele2 es un operador de acceso indirecto que se centra en el mercado residencial con una importante base de clientes.

7. Si bien Tele2 y Comunitel están autorizados para prestar servicios telefónicos móviles disponibles al público aún no han comenzado a ofrecerlos.

8. Dado el escaso impacto en la competencia generado por parte de la operación el SDC decidió dejar la definición de los citados mercados de producto abiertos.

Por otra parte, Comunitel es un operador de acceso directo, si bien pequeño en términos de cuota de mercado, de relevancia cualitativa pues su cartera de clientes pertenece exclusivamente al segmento empresarial. La gran complementariedad entre las actividades de ambos operadores les sitúa en una posición interesante para incrementar la presión competitiva en el mercado.

En el mercado de acceso a Internet conmutado y dedicado ambos operadores tienen una presencia insignificante en el mercado con Tesau con una cuota del 80% en el mercado minorista y del 65,5% en el mercado mayorista. Asimismo, existen otros operadores importantes en el mercado como son Wanadoo, Ya.Com, Auna, Euskatel y Ono. Tan sólo mencionar que la competencia en el mercado tiende a una mayor proliferación de ofertas comerciales empacutando ancho de banda y voz. La importante base de clientes de Tele2 podría beneficiarles a la hora de vender este tipo de ofertas comerciales.

Finalmente, en el mercado de comunicaciones de empresa Comunitel es la única de las partes activas y al igual que en el resto de mercados dota a la entidad resultante de un peso muy reducido respecto a Tesau (69%), BT (13,25%) y Auna (5,8%).

En conclusión, el análisis efectuado por la CMT y posteriormente respaldado por el Servicio de Defensa de la Competencia (SDC) establece que la operación no generará efectos perniciosos para la competencia. Al contrario, la CMT estableció que la consumación de la operación generaría sinergias debido a la complementariedad de las estrategias de negocios de las partes, dotando a la empresa resultante de una mayor presencia competitiva. La ausencia de efectos anticompetitivos es aún mayor si se tiene en cuenta la existencia de competencia potencial derivada de la ausencia de barreras a la entrada. Ésta viene provista por la regulación de los servicios de interconexión existentes y la Oferta de acceso al Bucle de Abonado, que ofrecen posibilidades alternativas para los operadores que no disponen de red propia, lo que les permite evitar los altos costes hundidos que su creación requiere.

3.8.2 ACTUACIONES CON RESPECTO A LA CONCENTRACIÓN ECONÓMICA ENTRE ONO Y AUNA TLC

El 31 de agosto de 2005 el Servicio de Defensa de la Competencia solicitó a la CMT la emisión de un informe en relación con la operación de concentración económica por la cual la sociedad grupo Corporativo Ono, SA adquiere el control exclusivo de la sociedad Auna Telecomunicaciones, SAU.

Ono a través de sus diferentes filiales, presta servicios de acceso a la red telefónica pública desde ubicación fija, servicios de tráfico telefónico fijo disponible al público, servicio de líneas alquiladas, servicio de acceso a Internet de banda estrecha, servicios de acceso a Internet de banda estrecha y banda ancha, servicio

de comunicaciones corporativas, servicio de transmisión de datos y servicio de televisión de pago. Este operador dispone de 800.000 clientes mayormente servidos a través de acceso directo (98% de los cuales son residenciales que le proporcionan el 90% de sus ingresos) y cuenta con una red propia de fibra óptica de 9.110 km de red troncal nacional y de 9.999 km de red local. Los 2.833.106 puntos de acceso con los que cuenta procuran servicio a distintas demarcaciones territoriales (Cantabria, Comunidad Valenciana, Murcia, Mallorca, Ávila, Burgos, León, Palencia, Salamanca, Segovia, Soria, Valladolid, Zamora, Albacete, Ciudad Real, Cuenca, Guadalajara, Toledo, Huelva y Cádiz). Por su parte,

Auna opera en los mismos mercados y cuenta con una base de 1.600.000 clientes, de los que 880.000 son de acceso directo. Dispone también de una red de fibra óptica 9.546 km de red troncal, 4.988 km de red regional y 1.143 km de red metropolitana que presta servicio en Madrid, Cataluña, Islas Canarias, Aragón, Andalucía (salvo Huelva y Cádiz), La Rioja, y en la provincia de Alicante.

Dado el escaso impacto anticompetitivo de la operación, el SDC entiende que no es necesario cerrar las definiciones de mercado y en este sentido recoge los mercados identificados por la CMT dentro de las cinco grandes categorías incluidas en la siguiente tabla.

23. EVOLUCIÓN DE LAS CUOTAS DE MERCADO DE ONO Y AUNA TLC (porcentaje)

Mercados	ONO			AUNA TLC			ONO+AUNA TLC			Telefónica 2004
	2002	2003	2004	2002	2003	2004	2002	2003	2004	
Minorista										
Telefonía básica fija	1,6	2,4	2,7	5,8	5,3	6,4	7,4	7,7	9,1	79
Llamadas metropolitanas	1,2	1,8	2	10	7,9	8,1	11,2	9,7	10,1	76,8
Llamadas provinciales		<1		7,6	6,5	7	7,6	<7,5	7	74,7
Llamadas interprovinciales		<1		8,5	7,2	7,7	8,5	<8,2	7,7	72,2
Llamadas internacionales		<1		6,1	5,2	5	6,1	<6,2	5	66,1
Acceso directo			4,5			5,2			9,7	86,5
Seg. residencial (clientes)	2,8	3,7	4,2	15,4	10,1	8,8	18,2	13,8	13	70,3
Seg. empresarial (clientes)	0,6	0,5	0,6	26,7	8,3	7	27,3	8,8	7,6	74,1
Internet										
Acceso a Internet banda ancha	n.d.	6,9	6,4	n.d.	8,5	9,4	n.d.	15,4	15,8	62,3
Servicios PSI	4,3	5	4,9	4,3	5,7	7	8,6	10,7	11,9	57,5
Comunic. de empresa										
Alquiler de circuitos			<1	1,3	3,2	5	1,3	3,2	<5,2	73,2
Transmisión de datos			<1	4,2	3,2	3,2	4,2	3,2	<4,2	69,7
Comunicaciones corporativas	2,1	6,3	5	2,85	22	24,8	4,95	28,3	29,8	55,3
Mayoristas										
Interconexión red fija	n.d.	<1	<1	n.d.	9	10,5	n.d.	<10	<11,5	64
Alquiler de circuitos	n.d.	n.d.	<1	8,7	12,3	13,2	8,7	12,3	<14,2	67,7
Transmisión de datos			<1			14,1			<15,1	65,1
Audiovisual										
TV de pago (abonados)	8,1	9,7	13,5	7,4	8,5	11,4	15,5	18,2	24,9	
TV de pago (ingresos)	4,2	4,5	6,5	3,2	4,1	5,3	7,4	8,6	11,8	

n.d.: no disponible

Fuente: Informe del SDC N-05079 ONO/Auna TLC

MEMORIA DE ACTIVIDADES

En la misma se incluyen las cuotas de mercados de las partes involucradas en la operación y de Telefónica, que en la mayor parte de los casos es el operador dominante. A su vez, la tabla proporciona información sobre los mercados más estrechos identificados por la CMT.

La CMT subraya que el mercado minorista de servicios de telefonía fija, a pesar de su madurez, ofrece márgenes para una competencia más agresiva derivada de la innovación tecnológica, de la posibilidad de ofrecer voz por Internet o de las posibilidades de elegir operador. Asimismo, a pesar de que Telefónica copa casi el 86% de los clientes, los operadores de cable tienen un porcentaje sustancialmente inferior de líneas en servicio sobre el total de líneas instaladas. Las empresas de cable tienen incentivos para luchar agresivamente por incrementar su base de clientes, debido a los altos costes hundidos de creación de la red y al insignificante coste marginal de poner en servicio un acceso.

En general, todos los mercados identificados están liderados por Telefónica a excepción del mercado de acceso a Internet por banda estrecha donde Wanadoo es la empresa líder, y el mercado de televisión de pago donde Sogecable lidera el mercado. Aun cuando existen significativos costes hundidos en el despliegue de red propia, la regulación de telecomunicaciones permite el acceso indirecto de todos aquellos operadores que carecen de red propia y aporta un dinamismo a la competencia en los distintos mercados.

Asimismo, en ninguno de los mercados de telecomunicaciones la cuota de mercado de la empresa resultante supera el 16% y tan solo en el mercado de comunicaciones corporativas se observa una cuota algo mayor.

Finalmente, como refleja la tabla inferior, el operador resultante de la concentración acumularía el 25% del mercado de televisión de pago. Por otro lado y aun cuando las partes se encuentran inmersas en una espiral de crecimiento, Sogecable, el operador dominante, sigue estando a gran distancia de la enti-

dad resultante. En este mercado, cabe reseñar la competencia potencial que ejercerán los operadores de televisión digital terrestre, así como el lanzamiento de ofertas de contenidos por ADSL como Imagenio.

La investigación concluyó que los aspectos horizontales de la operación no tendrían efectos dañinos para la competencia. Se constató que si bien los operadores están activos en los mismos mercados no existe solapamiento en las distintas demarcaciones territoriales (a excepción de Elche y Alicante ciudad). Este hecho obedece al régimen de concesión administrativa que instauró la Ley 42/1995, de 22 de diciembre, de las Telecomunicaciones por Cable que levantaba barreras legales a la entrada limitando el número de operadores por demarcación territorial. Este sistema ha sido derogado con la Ley General de Telecomunicaciones, que instaura la posibilidad de prestar servicios por cable en libre competencia previa obtención de autorización administrativa.

Existen aspectos derivados de la operación por la estrategia de los operadores de cable, al ofrecer paquetes de servicios de telefonía fija, acceso a Internet y televisión de pago. Sin embargo la cuota de la entidad resultante está lejos de proveerles un poder significativo de mercado que pudiera derivar en la generación de efectos anticompetitivos. Además, Telefónica ya comercializa servicios empaquetados de características similares a través de su proyecto Imagenio. Por último reseñar que la literatura económica establece que la competencia entre productos empaquetados es feroz y deriva en precios inferiores para los consumidores con el consiguiente beneficio para los últimos.

En resumen, la complementariedad de los activos de ambas partes, lejos de generar efectos anticompetitivos deriva en la creación de un operador a nivel nacional con posibilidad de competir de manera más intensa con la empresa líder Telefónica en los diferentes mercados de servicios de telecomunicaciones, así como con Sogecable en la prestación del servicio de televisión de pago.

24. CUOTAS DE MERCADO DE LOS PRINCIPALES OPERADORES EN EL MERCADO DE LA TV DE PAGO

Operador	2002				2003				2004			
	Abonados (%)	Cuota (millones €)	Ingresos (%)	Cuota	Abonados (%)	Cuota (millones €)	Ingresos (%)	Cuota	Abonados (%)	Cuota (millones €)	Ingresos (%)	Cuota
Sogecable	2.715.868	77,0	1.318	89,8	2.500.736	71,5	1.614	87,9	2.093.817	65,1	1.418	83,8
ONO	286.536	8,1	61	4,2	339.378	9,7	83	4,5	434.368	13,5	110	6,5
Auna TLC	260.102	7,4	47	3,2	296.132	8,5	74	4,0	367.849	11,4	91	5,3
Resto	264.740	7,5	40	2,7	361.176	10,3	65	3,5	321.832	10,0	74	4,4
Total	3.527.246	100,0	1.466	6,5	3.497.422	100,0	1.836	100,0	3.217.866	100,0	1.693	100,0

Fuente: Informe del SDC N-05079 Ono/Auna TLC

3.8.3 ACTUACIONES CON RESPECTO A LA CONCENTRACIÓN ECONÓMICA ENTRE ANTENA 3 RADIO Y UNIÓN RADIO

Con fecha de 14 de noviembre de 2005 tuvo entrada en la CMT un escrito del TDC en el que solicitaba la emisión de un informe relativo a la operación de concentración económica consistente en la adquisición del control exclusivo de Antena 3 Radio, SA por parte del grupo Promotora de Informaciones SA (Prisa), por medio de Unión Radio, SL. Tras la operación, los grupos Sociedad Española de Radiodifusión (SER) y Antena 3 Radio se integrarían en Unión Radio. Esta operación tuvo un antecedente directo en 1993 cuando la operación fue notificada ante el SDC y finalmente aprobada por el Consejo de Ministros en 1994 sujeto a condiciones conforme dispuso el dictamen del TDC⁹. El citado acuerdo fue llevado en última instancia ante el Tribunal Supremo quien anuló el mismo por entender que el análisis no había estudiado el impacto de la operación en el pluralismo informativo¹⁰.

Unión Radio es una sociedad de gestión de servicios radiofónicos que presta servicios a la SER y a sus sociedades participadas, quien a su vez está controlada por el grupo Prisa. El grupo SER es titular de 181 concesiones de radiodifusión, de las cuales diez emiten programación de Radiolé. Asimismo, mantiene contratos de asociación, afiliación o prestación de servicios con 280 emisoras, de las que 91 pertenecen a Antena 3 Radio. Por su parte, Antena 3 Radio tiene como negocio principal la explotación del negocio radiofónico a través de emisoras siendo titular de 93 concesiones de radiodifusión. Fruto de un contrato de asociación con el grupo SER, 91 de sus emisoras emiten algunas de las programaciones del citado grupo. Las dos emisoras restantes emiten la radio fórmula musical Radiolé.

El mercado de servicios radiofónicos tiene la peculiaridad de que al igual que la televisión en abierto los oyentes no pagan por escuchar los contenidos ofrecidos. Las emisoras de radios perci-

ben sus ingresos a través de la publicidad que emiten. Existe una relación directa entre el número de oyentes que escucha una determinada radio y los ingresos por publicidad que percibe¹¹. A pesar de esta consideración el TDC definió el mercado específico de venta de espacios publicitarios en radio. La CMT de modo general consideró que la radio competía con otros medios convencionales, como la televisión o la prensa escrita, en obtener ingresos publicitarios. El TDC descartó definir el mercado de forma más amplia al entender que una empresa con poder significativo de mercado en radio podría subir los precios de la publicidad sin que la televisión o la prensa escrita constituyan sustitutos en grado suficiente para impedirselo. En cuanto al mercado geográfico se definió como nacional y local atendiendo a la capacidad de emisión, al mecanismo de negociación de la publicidad, al propio objeto de la publicidad que se suele concentrar en grandes marcas cuando abarca todo el mercado nacional. En este sentido el TDC reconoce que la publicidad emitida a nivel nacional presenta mayor sustitución con la publicidad emitida en televisión que a nivel local.

Con el fin de medir la posición de las partes, se observó la posición en términos de capacidad de emisión. Dicha capacidad está limitada por la disponibilidad de espectro radio eléctrico y su uso depende del otorgamiento de concesiones administrativas correspondientes por parte de las distintas administraciones públicas. La necesidad de disponer de concesión administrativa para poder operar constituye una importante barrera de entrada al mercado y por ende el TDC lo considera el criterio dirimente para determinar el poder de mercado de una empresa.

La operación en cuestión refuerza la posición de la SER dentro de un mercado con 1.272 emisoras privadas, con un incremento su cuota de mercado por capacidad de emisión cercano al 2%, hasta alcanzar el 37,9%. Le siguen la COPE con el 16,7% y Onda Cero con el 15,3%. Como consecuencia de la barrera de entrada existente para adquirir capacidad de emisión el TDC entendió que la operación propuesta conllevaría un menoscabo de la competencia y con ese fin sugirió una serie de remedios que el Consejo de Ministros recogió en su Acuerdo de 27 de enero de 2006. Por tanto, con el fin de garantizar el pluralismo informativo y la salvaguarda de la competencia se aplicaron los siguientes límites: en primer lugar, en aquellos municipios con ocho o más emisoras, la empresa resultante no podrá superar el límite de cuatro emisiones; en segundo lugar, en aquellas localidades con más de una emisora y menos de ocho, la empresa resultante no podrá superar el límite del 50% de las emisoras; por último, en aquellas localidades con una sola emisora, la empresa resultante no podrá superar el límite del 40% de las emisoras de las localidades que se encuentran en esa situación en la misma comunidad autónoma. El cumplimiento de los citados remedios conllevó la enajenación de cuatro emisoras de radio en distintos municipios así como la venta de una emisora de radio en la Comunidad Autónoma de Castilla-La Mancha.

9. Ver expediente C-13/93 del TDC.

10. Sentencia del Tribunal Supremo de 5 de julio de 2000.

11. A efectos meramente informativos es conveniente señalar que esta circunstancia es propia de lo que la literatura económica ha identificado como *Two-Sided Markets*. Estos mercados se caracterizan por la existencia de una plataforma, en este caso la cadena de radio, que necesita poner en relación dos tipos de agentes para que exista actividad económica, concretamente los oyentes y las empresas que quieren comprar tiempo de emisión para emitir anuncios publicitarios. La característica propia de este tipo de mercados es la existencia de externalidades positivas que genera al menos un lado del mercado en el otro. En el caso concreto que nos ocupa, las empresas anunciadoras se benefician de la presencia de los oyentes y dado que estos son compradores potenciales perciben una mayor externalidad conforme aumenta su número. En este caso, se puede asumir que los oyentes no derivan externalidad positiva alguna de la emisión de publicidad. Todo lo más, sufren una externalidad negativa por escuchar publicidad en vez de contenidos. Dada esta circunstancia, la literatura económica observa que una parte del mercado no paga el coste real del servicio y que la otra parte del mercado, los anunciantes, están subvencionando este coste. Este hecho explica por qué la radio se emite sin coste monetario alguno para los oyentes. A raíz de ello, en la definición de mercados se tiene en cuenta la interacción existente entre los distintos mercados.

3.8.4 ACTUACIONES CON RESPECTO A LA CONCENTRACIÓN ECONÓMICA ENTRE TESAU E IBERBANDA

El 14 de octubre de 2005 la CMT fue instada por el SDC a emitir un informe relativo a la solicitud de autorización de concentración por la que Tesau tomaría el control exclusivo sobre Iberbanda, SA.

Tesau es una sociedad filial de Telefónica SA prestadora de servicios de telefonía fija básica, servicios de acceso a Internet, acceso a redes de servicios de banda ancha, servicios de acceso desagregado, servicio de transmisión de datos, de alquiler y venta de equipos y terminales y servicios de valor añadido para sus clientes. Por su parte, Iberbanda es un operador de servicios globales de comunicación en banda ancha que proporciona servicios de acceso a Internet de alta velocidad, transmisión de datos, telefonía y servicios de valor añadido en red, a través de las tecnologías de acceso al bucle local vía radioenlace y fibra óptica. Asimismo, es titular de una licencia para la utilización de la tecnología LMDS.

El contrato por el que se configura la operación tiene como partes a Iberbanda, Tesau, Telecor y Prisa y por otra parte a Iecisa y Omega (los socios). Los socios permanecerán en el capital de la empresa adquirida. El contrato, entre otros aspectos, establece un nuevo modelo de negocio para Iberbanda e incorpora ciertas restricciones de acceso que serán cruciales en la decisión adoptada por el Consejo de Ministros¹². Así se prevé que Tesau continúe prestando a los socios los servicios que anteriormente les proveía Iberbanda, durante una duración mínima y con derecho a prórroga. Los socios y Telecor se comprometen a realizar los “mejores esfuerzos” para asegurar un determinado volumen de negocio mínimo a Tesau.

Asimismo, los socios otorgan a Tesau la condición de proveedor preferente, lo que revierte en la posibilidad de igualar las condiciones ofrecidas por terceros. Por último, Iberbanda y Tesau acuerdan que Tesau continuará prestando servicios a los terceros clientes de la sociedad adquirida si estos prestan su consentimiento. Tesau considera que las restricciones accesorias inscritas en el contrato son esenciales para la celebración de la operación.

La CMT sostuvo, y así lo entendió el TDC, que la cláusula de operador preferente podría restringir la competencia pues permitía fidelizar clientes muy importantes y les ahorraría los costes de análisis, diseño y comercialización de ofertas personalizadas. Por otro lado, coloca a Tesau en una posición pasiva que le permite esperar las ofertas de los competidores e igualar aquellas que considere rentables. Una cláusula de esta índole altera las pautas características de la competencia en industrias de red, donde los operadores compiten agresivamente para captar clientes e intentan recuperar las pérdidas en que hayan podido incurrir en un momento posterior una vez fidelizados.

La CMT, el SDC y el TDC pudieron constatar que en los mercados de producto relevantes objeto de análisis no existía problema alguno desde un punto de vista estructural pues Iberbanda añadía cuotas reducidas a la actual participación de Tesau. A modo informativo, cabe señalar que los mercados identificados por la CMT fueron el acceso a la red de telefonía pública en ubicación fija, el servicio de tráfico telefónico fijo prestado desde ubicación fija, el servicio de acceso a Internet de banda ancha, el servicio de líneas alquiladas y el servicio de transmisión de datos.

Ahora bien, el TDC llevó a cabo un análisis pormenorizado de los mercados minorista y mayorista de acceso a Internet de banda

25. DISTRIBUCIÓN DEL NÚMERO DE CLIENTES DE BANDA ANCHA POR TECNOLOGÍA DE ACCESO

Tecnología	Diciembre 2001		Diciembre 2002		Diciembre 2003		Diciembre 2004	
	Clientes (%)	Total						
ADSL	392.900	72,7	898.541	72,0	1.565.140	73,8	2.475.873	74,3
Cablemódem	111.066	20,5	344.981	27,7	551.495	26,0	835.760	25,1
LMDS		0,0	818	0,1	2.164	0,1	7.611	0,2
Wi fi		0,0		0,0		0,0	7.033	0,2
Otros	36.545	6,8	3.156	0,3	3.131	0,1	5.689	0,2
Total	540.511		1.247.496		2.121.930		3.331.966	100,0

Fuente: Informe Anual CMT 2004

12. Tan solo se mencionan aquéllos que fueron relevantes en la competencia.

ancha. Por lo que al primero se refiere, se consideró que las distintas tecnologías existentes para proveer este servicio (ADSL, cable coaxial, inalámbrico, cuyos exponentes principales son LMDS, wi fi y wi max, fibra óptica, y acceso radio celular UMTS) quedaban englobadas en el mismo mercado.

Si bien la tecnología ADSL domina el acceso a la banda ancha en la mayoría de los países de la Unión Europea (ver tabla superior), la tecnología LMDS constituye un medio alternativo para proporcionar conexión, vía radio, en el bucle de abonado. Concretamente, la tecnología LMDS se puede desplegar rápidamente, su ampliación es sencilla y permite el acceso a Internet a alta velocidad asegurando la misma velocidad de transmisión en los dos sentidos. Por su parte, la aún embrionaria tecnología wi max posibilita la conexión de usuarios a gran distancia y su instalación es sencilla y barata y, a diferencia de la tecnología LMDS, no requiere tener visibilidad directa. Esta última circunstancia facilita su empleo en zonas urbanas. LMDS y wi max constituyen un medio alternativo para procurar acceso directo sin necesidad de instalar red física o de desagregar el bucle de abonado. Es por ello que este tipo de tecnología puede tener un fuerte impacto en el mercado mayorista de acceso a Internet de banda ancha. Iberbanda, no sólo está activa en LMDS, sino que ha sido elegido por Intel para llevar a cabo proyectos de implantación en pruebas de equipos dotados de tecnología wi max en 30 zonas del mundo.

Como resaltó la CMT en su informe, la tecnología LMDS no ha terminado de consolidarse. De las seis licencias adjudicadas inicialmente, tan sólo tres operadores siguen activos. En este sentido la adquisición por parte de Tesau podría otorgar la capacidad financiera y comercial necesaria para procurar el desarrollo de la tecnología inalámbrica. El TDC reconoce en su dictamen la existencia de estas eficiencias pero cuestiona el que las mismas sean pasadas a los consumidores pues este aspecto no fue demostrado por las partes.

Asimismo, aun cuando la posición de mercado de Iberbanda en el acceso de a Internet de banda ancha sea muy baja, constituye un refuerzo de la posición de Tesau. Pero los obstáculos a la competencia resaltados por el TDC en su análisis atienden en mayor medida al aspecto dinámico. La adquisición por parte de Tesau de una licencia que le procura un segundo modo de acceso (par de cobre y acceso inalámbrico) lo coloca en una posición privilegiada a la hora de acudir a los concursos públicos que las Administraciones Públicas pudieran sacar para la extensión de banda ancha en zonas rurales. Por otra parte, el TDC observa los posibles efectos de la operación a medio plazo. El TDC estima que en un mercado no maduro como es el de acceso a Internet de banda ancha y donde Tesau es el operador más importante la existencia de tecnologías embrionarias de tipo inalámbrico constituye una grave amenaza a su dominio. El TDC se distancia de la opinión de la CMT y estima que con la adquisición de Iberbanda, Tesau pasa a controlar un operador puntero en la tecnología LMDS y que ha iniciado su andadura en la tecnología wi max. Por ende, el TDC estima

que Tesau no tiene incentivos para desarrollar este tipo de tecnologías más allá de las zonas rurales donde el tendido de red física es costoso y supone un claro obstáculo al desarrollo tecnológico y una traba a la competencia potencial.

La operación fue bloqueada por Acuerdo del Consejo de Ministros de 27 de enero de 2006. No obstante, es preciso señalar que Tesau volvió a solicitar la autorización en otros términos mediante su notificación ante el SDC el pasado 17 de abril de 2006, y tras modular el acuerdo de concentración obtuvo vía libre.

3.8.5 ACTUACIONES CON RESPECTO A LA CONCENTRACIÓN ECONÓMICA ENTRE PRISA Y SOGECABLE

El 16 noviembre de 2005 el SDC solicitó informe a la CMT en relación con la solicitud de autorización de toma de control de Sogecable, SA por parte de Prisa, a través de la adquisición del 20% del capital social de Sogecable. La operación en cuestión otorgaría a Prisa el control sobre el 44% del accionariado de Sogecable. Tomando en consideración la participación en las últimas cinco juntas generales de accionistas esta participación sería suficiente para otorgarle el control de Sogecable.

El grupo Prisa constituye el principal grupo multimedia español y con intereses en terceros países, principalmente en América Latina. Su actividad se desarrolla en prensa, radio, edición, educación y formación, televisión y producción audiovisual, Internet y nuevas tecnologías, comercial, marketing y publicidad, impresión y telecomunicaciones. Su principal fuente de ingresos procede de la publicidad. Sogecable opera en el sector de los medios de comunicación y más concretamente tiene actividad en televisión de pago, televisión en abierto, producción y comercialización de canales temáticos, producción y distribución cinematográfica, compra y gestión de derechos de retransmisión, televisión interactiva y nuevos negocios, y servicios de gestión integral de clientes. Su principal fuente de ingresos procede del pago de los abonados en su negocio de televisión de pago.

Los mercados relevantes identificados en la investigación fueron: el mercado de televisión de pago, el mercado de publicidad en televisión, el mercado de contenidos, el mercado de edición y comercialización de canales temáticos, el mercado de derechos de retransmisión cinematográficos, el mercado de derechos de retransmisión de acontecimientos futbolísticos, la producción cinematográfica, la distribución cinematográfica y el mercado de producción audiovisual.

Desde el punto de vista competitivo, la operación no causó mayores objeciones y así quedó constatado en el informe de la CMT, en el que además se resaltó que el solapamiento de las actividades tiene muy poca entidad para generar efectos anti-competitivos.

No obstante, cabe resaltar los aspectos verticales de la operación relativos a la interrelación entre los mercados de televisión y de contenido donde Sogecable ocupa el control de la mayor parte de los largometrajes cinematográficos de estreno producidos por los estudios de Hollywood y el control de los partidos fútbol de Liga de Fútbol Profesional y la Copa de SM el Rey. Por lo que respecta a la televisión de pago, donde estos contenidos son vitales, Sogecable se encuentra sujeto a las condiciones impuestas por el Acuerdo del Consejo de Ministros de 29 de noviembre de 2002, a raíz de la concentración entre Via Digital y Sogecable que le impiden cerrar acuerdos de exclusividad por una duración superior a tres años. Asimismo, en el supuesto en que Sogecable adquiera o controle derechos para la retransmisión de partidos de La Liga y La Copa queda obligada a garantizar la cesión, comercialización o sublicencia en las modalidades de pago por visión y televisión en abierto en condiciones equivalentes a la celebración de la mencionada concentración. Por lo que a la televisión en abierto se refiere las grandes cadenas nacionales tienen cerrados acuerdos relevantes importantes que les procuran contenidos. Por último, cabe mencionar el fuerte dinamismo existente en servicios audiovisuales con la aparición de nuevas tecnologías (por ejemplo la televisión digital terrestre) y la convergencia entre los mercados de telecomunicaciones y audiovisuales (por ejemplo las ofertas comerciales de tipo triple oferta).

3.9 SALVAGUARDA DE LA COMPETENCIA EN LOS MERCADOS

3.9.1 INTERVENCIÓN EN TARIFAS U OFERTAS COMERCIALES

A lo largo de 2005, una gran parte de los operadores de comunicaciones electrónicas lanzaron al mercado un buen número de ofertas comerciales que implicaban bien el empaquetamiento de servicios distintos en una sola oferta, o bien la transformación de precios lineales (basados en el minuto de uso de un servicio) hacia tarifas orientadas al tipo plano, donde la unidad de medida del minuto prácticamente desaparece.

El empaquetamiento de servicios en esta industria es una práctica natural y bastante generalizada en el mercado, dadas las economías de escala y de alcance existentes, así como los costes incrementales que se obtienen. El empaquetamiento más frecuente es de tipo mixto, esto es, se ofrecen unos servicios a cambio de una tarifa conjunta, pero también se ofrecen los servicios aisladamente, cada uno con una tarifa específica individual. En general, el empaquetamiento en condiciones de competencia efectiva en un mercado resulta bueno para los consumidores en cuanto supone un descuento en el precio sobre la oferta individualizada, disminuye los costes de transacción debido a que ofrece al consumidor varios servicios en el mismo contrato, y

fácilmente puede provocar un mayor nivel de consumo y de bienestar en el mercado.

Los problemas que esta práctica comercial plantea derivan de la existencia de un operador, Telefónica de España, con una posición de liderazgo en los mercados finales. Este operador está integrado verticalmente con servicios mayoristas, a menudo regulados, y realiza una política de empaquetamiento que pudiera derivar en un menoscabo del bienestar. Concretamente, podría ser el caso de que con empaquetamientos diversos intentara cerrar los mercados finales a la competencia, o bien fidelizar con cláusulas abusivas a los consumidores, cercenando la capacidad de elección del proveedor de servicios finales y provocando la expulsión de operadores alternativos.

La regulación existente obliga a Telefónica de España, como operador dominante en muchos servicios, a presentar ante la CMT todas las ofertas finales que puedan afectar al precio de alguno de estos servicios regulados. Los servicios que se detallan a continuación están sometidos a regulación de precios: servicios de tráfico de voz (metropolitano provincial, internacional, de acceso a Internet, etc.) y mayoristas (de interconexión y de acceso directo o indirecto). Asimismo, cualquier oferta final que afecte a alguno de los servicios anteriormente descritos debe ser comunicada por adelantado a la CMT.

Todas las ofertas presentadas por Telefónica durante el año 2005 se pueden enmarcar dentro de dos tendencias claras:

- El empaquetamiento de servicios distintos (complementarios).
- La oferta de tráfico a cambio de tarifas cada vez más planas en su estructura.

Las ofertas de servicios empaquetados normalmente constan de alguno o todos de los siguientes elementos:

- El acceso a la red fija.
- Servicios de tráfico por red fija.
- Acceso a banda ancha.
- Acceso a servicios audiovisuales.

Durante 2005 los servicios de tráfico telefónico fijo (de voz, de acceso a Internet en banda estrecha) estuvieron regulados por el mecanismo del límite de precios definido para una cesta de servicios.

a) Ofertas individuales

Las ofertas que afectaban a los servicios de tráfico metropolitano, de acceso a Internet en banda estrecha, de voz nacional, internacional o tráfico desde red fija a red móvil han sido analizadas en cuanto a su replicabilidad por parte de los operadores alternativos que utilizan algún servicio mayorista ya regulado, en especial, el régimen de interconexión por capacidad, que posibilita importantes ganancias de eficiencia a los demandantes. La principal conclusión que se obtiene es que hay una tendencia clara a la tarifa plana, excepto en el caso de las llamadas internacionales, a red

inteligente y a red móvil. Las ofertas de Telefónica consistentes en tarifas planas a una serie limitada de números telefónicos, las ofertas que conllevaban restricciones al máximo de minutos consumidos por llamada, o las ofertas de consumo mínimo suponían en la práctica la introducción de tarifas planas para servicios de voz local o nacional. Esta tendencia tiene beneficios para el consumidor en cuanto supone reducciones reales y generalizadas de precios. Las ofertas correspondientes fueron consideradas pro-competitivas, dado que con los servicios mayoristas regulados existentes, en especial la interconexión por capacidad, eran emulables por los rivales.

En el caso de las ofertas centradas en el precio y las promociones de la banda ancha, la CMT ha evaluado –basándose en el mecanismo de *retail minus*–, la posibilidad que tienen el resto de operadores de replicar la oferta de Telefónica. El modo de entrada al mercado utilizado en el modelo de cálculo se basa en el servicio de acceso indirecto, GigADSL, cuyos precios y condiciones están regulados en el caso de Telefónica. Este mecanismo establece que el precio al cual Telefónica debe dar acceso indirecto a los rivales debe ser un tanto por ciento menor que el precio de la tarifa final que la propia Telefónica ponga en el mercado. Para la modalidad más extendida de acceso indirecto, este margen es del 46%, tal como se muestra en la siguiente fórmula:

$$\text{Precio GigADSL} = \text{precio final minorista} - 46,01\%$$

Simultáneamente al lanzamiento de la oferta básica de banda ancha, aparecieron muchas otras promociones y descuentos, como por ejemplo, el regalo del módem, bonos por las primeras cuotas de abono o la propia cuota de alta gratis, etc. De acuerdo con el *retail minus* establecido, se propuso un límite máximo del 19,6% que Telefónica podía destinar al conjunto de promociones implícitas en la oferta final, entendiéndose que hasta este límite se trataba de ofertas aceptables que no implicaban estrechamiento de márgenes.

Las distintas promociones que se lanzaran al mercado a lo largo de 2005 fueron muy relevantes como fuente de mejora en las ofertas al consumidor final. Este hecho, unido a que durante el ejercicio anterior una gran parte de los accesos contratados por los operadores alternativos se realizaron mediante la desagregación del bucle, hizo que la CMT revisara el método de cálculo del importe máximo permitido para promociones e incluyera en la fórmula del *retail minus* presentada anteriormente una ponderación de la proporción de bucles desagregados realmente como componente del coste medio estimado que para un entrante tiene la oferta final de acceso de banda ancha. Tras esta modificación, se amplió el montante máximo permitido para promociones, el cual se estableció en el 21,6%.

Las ofertas consistentes en discriminaciones de precios basadas en el tiempo o en el volumen de descarga pretendían hacerse con una demanda de patrones de consumo previsible de banda ancha limitados, ofreciéndoles una tarifa total más atractiva, aun-

que con limitaciones horarias o del volumen total esperado de consumo.

En cuanto a las ofertas presentadas que afectaban exclusivamente a Línea Imagenio, a servicios de contenidos (como una oferta que contenía descuentos en las primeras cuotas abonadas) o la subvención del alta del servicio, se consideró que al tratarse de un servicio no regulado en su lado minorista y que por otra parte, suponía una rebaja en el precio final, resultaba una mejora del excedente. En la Resolución del Consejo de la CMT de 31 de marzo de 2004, donde se aprobó la modificación de la OBA de Tesau, se aclaró el ámbito de aplicación de la regulación *ex ante* existente sobre los servicios de contenidos ofrecidos: *“En la actualidad no pesa sobre Tesau obligación de prestar un servicio mayorista en relación con los servicios de contenido bajo demanda y la distribución de canales de televisión, y teniendo en cuenta lo establecido en la Disposición Transitoria Primera de la Ley General de Telecomunicaciones, hasta que se produzca el análisis de los mercados correspondientes de referencia al por mayor y al por menor, el ámbito geográfico de los mismos y la identificación de operadores con poder significativo en cada mercado, no se podrán establecer nuevas obligaciones en materia de acceso a los operadores dominantes”*.

b) Ofertas conjuntas de dos servicios distintos (doble oferta)

Cuando el paquete propuesto implicaba la venta conjunta del acceso a banda ancha junto con otros servicios complementarios (tráfico o servicios de contenidos), y el cambio de la estructura de la tarifa final de tal modo que la cuota mensual recurrente pasaba a ser compartida entre varios servicios a la vez, se analizaba en especial la posibilidad de que los operadores alternativos pudieran replicar con servicios mayoristas ya regulados la oferta de banda ancha que proponía el operador histórico. Tal y como dictó el Consejo de la CMT en la Resolución de 31 de marzo de 2004, *“en el caso de introducción por parte de Tesau de modalidades con nuevas estructuras de precios en la cuota de abono mensual, este operador deberá presentar a la CMT con al menos un mes de antelación a su comercialización, una propuesta para modificar la Oferta de acceso al Bucle de Abonado (OBA), de manera que, de ser necesario, se puedan introducir en esta oferta los cambios necesarios que permitan a los operadores alternativos competir en igualdad de condiciones con la oferta minorista de Tesau”*. Esto fue de aplicación en aquellos paquetes que proponían la comercialización conjunta de banda ancha y de servicios de voz.

Para el análisis de las dobles ofertas, la CMT ha utilizado un test de estrechamiento de márgenes en el que, basándose en el precio de los servicios regulados mayoristas y comparando este coste total con la oferta de Telefónica, identificaba si la oferta conjunta era replicable o emulable por un operador alternativo.

Cuando la doble oferta aunaba el servicio de acceso a banda ancha y los contenidos, se analizaba la magnitud del descuento

implícito en la oferta. El servicio de acceso indirecto mayorista de banda ancha se encuentra regulado por un mecanismo de *retail minus* que limita el montante de promociones, subsidios y bonos referidos a la banda ancha que puede ofrecer Telefónica.

Las ofertas de Telefónica de España que combinaban la cuota de acceso a la red Telefónica fija con otros servicios complementarios fueron declaradas anticompetitivas, pues la posición de Telefónica en el mercado de acceso a la red era de clara dominancia, por lo que estas ofertas podrían cerrar el mercado a los rivales. La cuota de abono es un precio regulado a través de un mecanismo de precio máximo que ha estado sometido en los últimos cinco años a un reequilibrio importante.

c) Ofertas conjuntas de tres servicios distintos (triple oferta)

Las ofertas triples que, además de tráfico de voz local nacional y acceso a banda ancha, incluían el servicio Imagenio (de contenidos por xDSL) también fueron objeto de análisis por parte de los servicios de la CMT. Esta triple oferta es una estrategia comercial utilizada desde hace unos años por los operadores de cable en España; sin embargo no fue hasta el año pasado cuando Telefónica se decidió a lanzar al mercado este tipo de servicios combinados.

Las triples ofertas presentadas consistieron en un paquete con un descuento promocional que incluía servicios de voz, acceso a banda ancha y Línea Imagenio. Dado que el componente más relevante de la tarifa final del paquete era el pago fijo mensual y éste, en algunas ofertas, se compartía entre varios servicios a la vez, era necesario analizar producto a producto la posibilidad de replicabilidad que los servicios mayoristas regulados sobre Telefónica permitían a un operador alternativo. Para ofertas permanentes en el tiempo que cambiaban la estructura tarifaria existente anteriormente, se exigió a Telefónica la presentación de los cambios oportunos en la OBA que permitieran a los operadores rivales emular este conjunto de ofertas antes de poder introducir en el mercado estos paquetes.

d) Nuevos productos

Cuando Telefónica presentaba un nuevo servicio para introducirlo en el mercado, como lo hizo con la oferta de una segunda línea con prestaciones de VoIP, se analizaban las posibilidades de que disponían los rivales para que, con la ayuda de los servicios mayoristas ya regulados en la OBA, también pudieran ofrecer ese servicio. La oferta de servicios de voz IP de Telefónica, presentada en marzo de 2005, puso a disposición del público un servicio vocal y multimedia nómada sobre banda ancha, interoperable con el servicio telefónico disponible al público con menores precios para los servicios de voz a cambio de una cuota mensual limitada. Se trató de una oferta innovadora en un mercado emergente y con prestaciones algo diferenciadas.

3.10 IMPLEMENTACIÓN DEL NUEVO MARCO REGULATORIO

En marzo de 2002 se aprobó el paquete de directivas que conforman el nuevo marco comunitario de regulación de las comunicaciones electrónicas y que debía ser implementado en cada país miembro. Si bien a través de la Ley General de Telecomunicaciones (LGT), que entró en vigor en noviembre de 2003, se transponían las principales piezas del nuevo marco, hubo que esperar hasta la aprobación del Reglamento de mercados (diciembre de 2004) y el Reglamento de servicio universal (abril de 2005) cuando prácticamente se finalizó la transposición del mismo al derecho nacional.

El nuevo marco establecía una metodología renovada para la regulación, tal y como se recoge en el Reglamento de mercados. Una vez efectuada la caracterización de los mercados, se debía evaluar la competencia, o su ausencia, en cada uno de ellos y aplicar, si procedía, una regulación económica o restricciones al comportamiento del operador identificado con Peso Significativo en el Mercado (PSM).

A lo largo de 2004, la CMT desarrolló un primer análisis agrupando los mercados relevantes en grandes áreas de actividad y los sometió a una serie de preconsultas. No fue hasta la segunda mitad de 2005 cuando la Comisión acometió el análisis de la mayor parte de los mercados propuestos por la Comisión Europea.

La Ley General de Telecomunicaciones incorpora al ordenamiento jurídico español las directivas que constituyen el nuevo marco normativo en materia de comunicaciones electrónicas. Dicha ley establece en su artículo 48.2 que *“la CMT tendrá por objeto el establecimiento y supervisión de las obligaciones específicas que hayan de cumplir los operadores en los mercados de telecomunicaciones...”*

El artículo 10 de la LGT atribuye a la CMT la competencia para definir los mercados de referencia relativos a redes y servicios de comunicaciones electrónicas, lo que debería hacerse de acuerdo con las directrices de la Comisión Europea de febrero de 2002, sobre análisis de los mercados y la evaluación del peso significativo en el mercado dentro del marco regulador comunitario, y en el contexto de la Recomendación de la Comisión Europea de febrero de 2003, relativa a los mercados pertinentes de productos y servicios dentro del sector de las comunicaciones electrónicas.

Además, se establece que la CMT llevará a cabo un análisis individual de los citados mercados con la finalidad de determinar si cada uno de ellos, en un cierto horizonte temporal, es realmente competitivo, esto es, si se desarrolla en un entorno de competencia efectiva, entendiéndose por tal la ausencia de empresas con peso significativo en dicho mercado. Este concepto es equivalente al de posición de dominio que se utiliza en la legislación y jurisprudencia de defensa de la competencia de la Unión Europea.

Si la CMT llega a la conclusión de que alguno de los mercados definidos no es realmente competitivo, deberá identificar al operador u operadores que tengan poder significativo para, finalmente, imponer, mantener o modificar determinadas obligaciones específicas a estos operadores.

En julio de 2005, el Consejo de la CMT aprobó el análisis del mercado de acceso y originación de servicios por red móvil y abrió el proceso de consulta pública de todos los mercados. Una vez se aprueba un análisis, se abre un periodo de consulta pública y se envía a la Comisión Europea y a las demás autoridades nacionales de reglamentación (ANR) para su revisión. Una vez que la CMT ha recibido los comentarios de estos organismos y el informe del Servicio de Defensa de la Competencia, adopta la resolución final.

En el último trimestre de ese mismo año, se lanzaron a consulta pública 14 de los 18 mercados inicialmente identificados por la Comisión Europea. Así, se sometieron a consulta pública y a informe del Servicio de Defensa de la Competencia los mercados de acceso a red pública fija, mercados de servicios de tráfico por redes fijas (de voz local, nacional e internacional), mercado del conjunto mínimo de líneas alquiladas minorista, mercados de originación y terminación, mercados de servicios en redes fijas, mercados de servicios de tránsito, mercados de acceso desagregado al bucle y mercado de acceso indirecto. En octubre de 2005, se lanzó a consulta

pública el mercado de terminación en redes móviles, así como el de transporte y difusión de la señal audiovisual.

A diciembre de 2005 se habían sometido a consulta pública 15 de los 18 mercados que debían analizarse. En esa misma fecha, ocho mercados habían sido notificados a la Comisión Europea, quien tiene potestad para realizar los comentarios que crea pertinentes sobre la delimitación del mercado, o sobre la identificación de operadores con poder significativo. Al término de 2005 aún no se habían realizado los análisis de los siguientes mercados: líneas alquiladas mayoristas en sus tramos de terminación y troncales y el de servicios de *roaming*. Posteriormente, en mayo de 2006, se sacaron a consulta pública los mercados de líneas alquiladas de terminación y troncales.

Una vez realizados estos trámites y consideradas las puntualizaciones de la Comisión Europea, el Consejo de la CMT adoptará una resolución sobre el mercado en concreto que se esté analizando. Dicha resolución se publicará en el Boletín Oficial del Estado.

A continuación se sintetizan los análisis efectuados en cada uno de los 15 mercados notificados a la Comisión Europea hasta mayo de 2006. Téngase en cuenta que esta síntesis se presenta únicamente a título informativo. Los análisis completos y sus correspondientes decisiones finales se encuentran a disposición del público en el sitio web de la CMT (www.cmt.es).

	Mercado	Consulta pública	Notificación CE	Resolución final
M1- M2	Acceso a red fija (residencial y negocio)	3 de noviembre (2005)	30 de enero (2006)	23 de marzo (2006)
M3- M6	Servicios telefónicos locales, nacionales, internacionales (residencial y negocio)	25 de octubre (2005)	23 de diciembre (2005)	9 de febrero (2006)
M7	Conjunto mínimo líneas alquiladas	10 de diciembre (2005)	28 de febrero (2006)	20 de abril (2006)
M8	Originación de llamadas en red fija	22 de noviembre (2005)	14 de marzo (2006)	27 de abril (2006)
M9	Terminación de llamadas en red fija	7 de octubre (2005)	30 de septiembre (2005)	2 de marzo (2006)
M10	Servicios de tránsito	24 de noviembre (2005)	26 de marzo (2006)	29 de junio (2006)
M11	Acceso desagregado al bucle	23 de noviembre (2005)	3 de abril (2006)	11 de mayo (2006)
M12	Acceso banda ancha (indirecto)	10 de diciembre (2005)	7 de abril (2006)	1 de junio (2006)
M13- M14	Líneas alquiladas de terminación y troncales	18 de mayo (2006)		
M15	Acceso y originación llamadas (móvil)	9 de agosto (2005)	23 de diciembre (2005)	2 de febrero (2006)
M16	Terminación en redes móviles	7 de octubre (2005)	30 de septiembre (2005)	23 de febrero (2006)
M17	Itinerancia internacional			
M18	Transporte y difusión señal de televisión	7 de octubre (2005)	30 de septiembre (2005)	2 de febrero (2006)

* Aparecen en sombreado los mercados que están pendiente de resolución final.

a) ACCESO A LA RED TELEFÓNICA PÚBLICA PARA CLIENTES RESIDENCIALES Y NO RESIDENCIALES

El 20 de octubre de 2005 la CMT aprobó abrir el proceso de análisis de los mercados de acceso a la red telefónica pública en ubicación fija para clientes residenciales (mercado 1 de la Recomendación de la UE, 2003) y para clientes de negocios (mercado 2) y, simultáneamente, la apertura del trámite de información pública sobre el mismo.

– Delimitación del mercado relevante

El servicio de acceso permite tanto la recepción como el envío de llamadas vocales, pero también puede utilizarse para disfrutar de otro tipo de servicios, como es el acceso a redes de datos o el envío y/o recepción de fax. En estos mercados de referencia se incluye el servicio de acceso a la red telefónica pública a través de líneas individuales analógicas (línea básica), así como a través de líneas digitales (principalmente, RDSI básico y RDSI primario), al igual que el acceso a través del cable, el PLC (*Power Line Communication*) o cualquier otra tecnología que permita el disfrute del servicio telefónico disponible al público desde una localización fija. La dimensión geográfica de ambos mercados es el territorio nacional.

– Caracterización del mercado

No existen barreras legales a la entrada en este mercado de acceso. Para operar en este mercado basta con notificar a la CMT el inicio de Actividad y recibir la autorización general. Donde encuentran dificultades los operadores potenciales es en la obtención de permisos por parte de las Administraciones Públicas en sus distintos niveles, para poder desplegar sus redes al necesitar de permisos para ocupación de dominios públicos. En el pasado surgieron demoras y problemas en estos procesos, que sin duda afectaron al plan de inversión y de despliegue de red.

El acceso es un servicio complementario a otros servicios finales que usualmente no se demanda de manera separada. Es a través del acceso como se posibilita la demanda de tráfico, banda ancha y otros servicios complementarios. El servicio del acceso ha estado sometido en los últimos años a un régimen de *price cap* y ha sufrido un reequilibrio tarifario que entre 1997-2005 ha elevado su precio desde los 7,46 euros mensuales a 13,43 euros al mes. Se considera que el actual nivel de la cuota de abono ya refleja el coste de prestación real del servicio y por tanto, no supone una dificultad a la entrada para ningún operador.

Se trata de una actividad donde la entrada de un operador nuevo implica el despliegue de una red de acceso suficientemente capilar, lo cual conlleva costes fijos y enterrados muy significativos. Como consideración general, se concluye que existen importantes costes de tipo enterrado o hundido que suponen una barrera importante a la entrada en este mercado de servicios de acceso.

Adicionalmente, la publicidad utilizada como elemento estratégico por Telefónica de España, como operador propietario de la única red de acceso capilar existente en España, si bien se hace generalmente sobre servicios finales, implica un beneficio también en la demanda de acceso y puede suponer una barrera a la entrada de cara a los entrantes potenciales, que necesitarán invertir cuantiosas sumas en publicidad para superar la inercia en la demanda.

– Identificación de operador con Peso Significativo en el Mercado (PSM)

Los indicios acumulados muestran que Telefónica de España posee peso significativo en estos mercados analizados:

- Su cuota de mercado en función de los ingresos y de clientes es superior al 85% en ambos mercados de referencia (residencial y negocios).
- Esta posición se encuentra protegida por obstáculos estructurales a la entrada, en particular, la importancia de los costes hundidos.

Adicionalmente, existen elementos en los mercados de referencia que hacen factible el comportamiento anticompetitivo de Telefónica de España, incluso en presencia de regulación asimétrica en otros mercados. Estos elementos son los siguientes:

- Telefónica de España cuenta con la propiedad de una infraestructura, la red de acceso nacional de difícil duplicación debido a las fuertes inversiones necesarias para su despliegue.
- El poder de la demanda es muy limitado y no puede, en general, restringir el comportamiento comercial del operador histórico.
- Telefónica de España está integrado verticalmente y tiene una posición muy relevante, normalmente de liderazgo, en la mayoría de las actividades conexas relacionadas con el sector de comunicaciones electrónicas.

– Problemas de competencia identificados

Uno de los principales problemas de competencia se produce con la negativa o retirada del suministro del servicio de referencia del operador con poder significativo a aquellos demandantes que pretendan utilizar los accesos para recibir los servicios y prestaciones de operadores competidores de Telefónica de España. Además, dicha práctica, otorga la posibilidad de reservar estos mercados para el operador que niega o retira el suministro de los accesos, con la única contrapartida de perder los ingresos correspondientes al acceso, cuyo margen actual es reducido. Esta conducta se ha producido reiteradamente con respecto a los agentes que prestan servicios de telefonía de uso público.

Telefónica de España también tiene incentivos para realizar empaquetamientos abusivos del servicio de acceso con otros servi-

cios adicionales, con la finalidad de impedir la contratación separada del servicio de acceso. Así, desde 1998 hasta la fecha, se han identificado acuerdos en los que se vinculaba la contratación de los accesos con la del servicio telefónico a los prestadores de servicios de telefonía de uso público en régimen de exclusividad.

Existe un cierto incentivo por parte del operador dominante para discriminar en precios entre los distintos demandantes, en función de variables como su número de accesos, su volumen de consumo de otros servicios empaquetados, la existencia de un acceso alternativo suministrado por un competidor, etc., con el fin de reducir la demanda potencial de los operadores entrantes, y/o de prevenir la entrada de operadores alternativos. Así, la CMT ha identificado este tipo de prácticas en relación con los mercados de referencia en el análisis de algunos planes de descuento presentados por Telefónica de España. En particular, cabe citar las promociones encaminadas a asegurar la contratación de los servicios de acceso con este operador a cambio de un descuento en el tráfico cursado u otras reducciones anticompetitivas de precios que suponen compresión de márgenes y precios predatorios.

– Obligaciones propuestas al operador con PSM

Se propone mantener la obligación de selección de operador para Telefónica de España, que deberá ofrecer a sus abonados de acceso directo la posibilidad de selección de operador para la realización de sus llamadas mediante los procedimientos de selección de operador llamada a llamada y por preselección.

En cuanto a los problemas de competencia derivados de la extensión de posición de dominio horizontal, y dados los potenciales efectos beneficiosos que para el usuario pueden tener las ventas vinculadas, éstas no se deben prohibir *per se* sino únicamente cuando supongan un riesgo para la situación competitiva en el mercado.

El hecho de que los operadores alternativos cuenten con los elementos mayoristas para poder replicar las ofertas de Telefónica de España no se considera suficiente para impedir que este operador no implemente prácticas como las anteriores en los mercados minoristas. Estas prácticas son demasiado variadas y con efectos diversos en el mercado, lo que hace imposible asegurar la suficiencia de las obligaciones mayoristas. Por tanto, se hace necesaria una intervención caso a caso de la CMT con el fin de evaluar los potenciales efectos de cada oferta comercial concreta en el mercado. Por todo ello, la CMT propone que Telefónica de España no pueda comercializar ofertas minoristas, tanto generales como personalizadas, que impliquen riesgos para la libre competencia como los descritos y otros de efecto similar.

La CMT considera necesario el establecimiento de una última obligación en materia de transparencia en relación con los precios minoristas, cuya efectividad requiere la imposición de las siguientes obligaciones:

- Comunicación de Telefónica de España a la CMT de los precios y condiciones aplicables a los servicios de referencia con suficiente antelación, incluyendo el desglose de los precios en el caso de paquetes.
- Obligación de puesta a disposición a requerimiento de la CMT de los precios y condiciones aplicables a los servicios de referencia en el marco de ofertas personalizadas ofrecidas a clientes finales cuya facturación global con Telefónica de España supere los 600.000 euros anuales

En febrero de 2006, la Comisión notifica a la Comisión Europea la resolución final sobre estos mercados de referencia en la cual se incorporan dos nuevas medidas para el operador con poder significativo:

- La prestación de los servicios de acceso a clientes residenciales estará sujeta a control de precios. La cuota de conexión de las líneas individuales comercializadas por Telefónica de España estará sujeta a un régimen de precios máximos. Además, la cuota de abono de estas líneas estará sujeta a un régimen de precios fijos establecidos por la CMT.
- Para las ofertas a clientes no residenciales, tanto la cuota de conexión como la cuota de abono de las líneas individuales comercializadas por Telefónica de España estarán sujetas a un régimen de precios máximos. Los precios fijados en virtud de esta obligación se entenderán como máximos en todo el territorio nacional.

– Situación actual

Una vez finalizado el proceso de consulta pública y recibido el informe del Servicio de Defensa de la Competencia, en enero de 2006 el Consejo de la CMT envió la notificación a la Comisión Europea. Posteriormente, en marzo de ese mismo año, se publicó la decisión final sobre estos mercados.

b) SERVICIOS TELEFÓNICOS LOCALES, NACIONALES E INTERNACIONALES DISPONIBLES AL PÚBLICO EN UNA UBICACIÓN FIJA PARA CLIENTES RESIDENCIALES Y NO RESIDENCIALES

En octubre de 2005, el Consejo de la CMT acordó el inicio del proceso de análisis y consulta pública del mercado de tráfico telefónico por redes fijas, que comprende las llamadas locales, nacionales e internacionales tanto para clientes residenciales como del segmento negocios. Se trata de los mercados 3 a 6 recogidos en la Recomendación de mercados de la UE (2003).

– Delimitación del mercado relevante

El mercado de servicios de tráfico local, nacional e internacional desde ubicación fija comprende los siguientes servicios:

- Servicios telefónicos locales y nacionales disponibles al público, prestados en una ubicación fija entendido como el servicio

de realización de llamadas, desde un punto de terminación de red no móvil con destino a ubicaciones fijas o móviles.

- Servicio telefónico fijo internacional disponible al público entendido como el servicio de realización de llamadas, desde un punto de terminación de red no móvil, con destino a una numeración no perteneciente al Plan de Numeración del país en el que se origina la llamada, esto es, el Plan de Numeración español.

Para estos servicios definidos se distinguen por un lado, los mercados para clientes residenciales y por el otro, los de clientes del sector negocios. La dimensión geográfica de cada uno de estos mercados es el territorio nacional.

– Caracterización del mercado

Al igual que para otros mercados de redes fijas, no existen barreras de tipo legal a la entrada. El único trámite para comenzar a prestar un servicio es notificar a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT), el inicio de la actividad.

La entrada al mercado de un operador que quiere ofrecer estos servicios se puede producir mediante el despliegue de red propia, lo cual implica costes hundidos y enterrados significativos que pueden actuar como barrera a la entrada para los nuevos operadores, que se ven obligados a incurrir en unos costes que el operador histórico ya tiene parcialmente amortizados.

Existen otras maneras de entrada al mercado. La interconexión y el acceso al bucle de abonado son opciones que posibilitan la entrada directa del operador utilizando la red del operador histórico, lo que permite ofertar servicios finales de tráfico.

Ha sido la regulación la que se ha encargado de facilitar la entrada de operadores alternativos en los últimos años y de hecho, se ha observado la entrada de un número importante de nuevos rivales en este conjunto de servicios analizados. La innovación en los servicios, con la aparición de la voz sobre IP, puede suponer un acicate importante a la competencia en el mercado.

Del análisis de las cuotas de mercado se deduce que desde 2003, Telefónica de España ha perdido cuota de mercado, tanto en términos de ingresos como de tráfico, si bien mantiene una posición de liderazgo en todos ellos.

En 2004, el grupo Telefónica era el principal grupo empresarial del sector de las comunicaciones electrónicas en España, con el 52,9% del global de los ingresos generados (19.672 millones de euros). Este volumen de negocios contrasta con sus más directos competidores, como el grupo Auna, su principal competidor, que suma el 11,6%, con 4.303 millones de euros en ingresos.

Telefónica de España como operador tradicional, controla la red de acceso con mayor capilaridad en España, cuyo despliegue supone una inversión importante en términos económicos y de tiempo.

Así, de acuerdo con los datos de 2004, este operador contaba con el 87,2% del total de líneas en servicio.

De cara a disciplinar el comportamiento competitivo de Tesau, se puede concluir que el poder de la demanda es muy limitado. Si bien los clientes cuentan con alternativas de suministro y tienen costes de cambio reducidos, la demanda está muy atomizada y ningún cliente constituye una parte importante de la facturación del operador.

Otro elemento importante que determina la independencia en el comportamiento de un operador con una alta cuota de mercado, es su presencia en mercados conexos al mercado de referencia. Telefónica de España, bien directamente o mediante empresas de su grupo, está presente en la mayor parte de las actividades conexas del mercado analizado. Es más, no sólo está presente, sino que normalmente cuenta con una cuota de mercado muy elevada, con lo que adquiere una posición muy relevante en los mismos.

– Identificación de operadores con Peso Significativo en el Mercado (PSM)

Los indicios acumulados muestran que Telefónica de España posee una posición dominante en los mercados de referencia, por las razones siguientes:

- Su cuota de mercado es superior al 65% en la práctica totalidad de los mercados de referencia tanto en términos de ingresos como de minutos.
- Telefónica de España cuenta con la propiedad de una infraestructura, la red de acceso de nivel nacional, que de acuerdo con las inversiones necesarias para su despliegue, se considera de difícil duplicación.
- Telefónica de España está integrada verticalmente y tiene una posición muy relevante, normalmente de liderazgo, en la mayoría de las actividades conexas relacionadas con el sector de comunicaciones electrónicas, en especial, el servicio de acceso.
- Si bien existe una amenaza de entrada real, los mercados de referencia cuentan con elementos estructurales que hacen factible el comportamiento estratégico de Telefónica de España, incluso en presencia de regulación asimétrica en otros mercados.

Por todo lo anterior, se puede concluir que no existe competencia efectiva en el mercado de referencia y por tanto, la CMT considera necesario designar como operador con peso significativo en el mercado a las empresas que forman el grupo Telefónica de España, entendiendo por tal, tanto a la empresa concreta identificada como dominante individual, como a todas las empresas de cada grupo que provean los servicios incluidos en los respectivos mercados de referencia.

– Problemas de competencia identificados

De la presencia muy significativa de Telefónica de España en el mercado de tráfico final y en mercados conexos (como el de acceso) se derivan incentivos económicos para realizar prácticas que pueden cerrar los mercados finales o dificultar la entrada de nuevos operadores. Estos efectos serían especialmente negativos dada la estructura altamente concentrada del mercado, con un número relativamente reducido de operadores activos. Y traería pérdidas claras de excedente del consumidor de tener éxito este tipo de estrategias comerciales.

Al igual que en el mercado minorista de acceso telefónico fijo, Telefónica de España también tiene incentivos para realizar empaquetamientos abusivos del servicio de tráfico telefónico con otros servicios adicionales. Si bien el empaquetamiento de servicios, especialmente los de tipo complementario, es algo natural en esta industria, una empresa con peso significativo puede utilizar esta estrategia comercial con el fin de limitar las posibilidades de libre contratación de los usuarios finales de servicios independientes con operadores diferentes. De hecho, se han detectado prácticas de este tipo en el pasado por parte de Telefónica con operadores de telefonía de uso público.

– Obligaciones propuestas al operador con PSM

Los problemas de competencia enumerados anteriormente pueden ser evitados mediante obligaciones similares a algunas de las propuestas en los mercados minoristas de acceso telefónico fijo. En general, se impone una obligación clara de no falsear la competencia en el mercado actual, para evitar por ejemplo, la imposición de cláusulas abusivas en los contratos a clientes finales.

Asimismo se imponen siguientes obligaciones:

- Transparencia en las ofertas finales que realice Telefónica de España. Para usuarios del segmento negocios esta obligación implica que este operador deberá poner a disposición de la CMT, cuando ésta se lo requiera, toda la información referida a ofertas finales a este tipo de clientes con el objetivo de garantizar el cumplimiento de las anteriores obligaciones.
- Se suprimen las obligaciones de control de precios, de no discriminación y de promediación geográfica. Se considera que, de acuerdo al artículo 10.4 de la Ley General de Telecomunicaciones, las obligaciones han de basarse en la índole del problema detectado y guardar proporción con éste, y también, que las obligaciones en los mercados mayoristas ya resultaban suficientes para evitar cualquiera de las prácticas anteriores.

– Situación actual

El 9 de febrero de 2006, el Consejo de la CMT adoptó Resolución por la que se aprobaba la definición y análisis de los mercados de referencia. En dicha resolución no se introdujeron cambios signifi-

cativos en las obligaciones propuestas respecto al proyecto previamente notificado a la Comisión Europea. Por lo tanto, se suprimió el límite de precios existente hasta entonces (*price cap*) y se liberalizó el precio de las llamadas de telefonía fija de Telefónica de España.

c) CONJUNTO MÍNIMO DE LÍNEAS ARRENDADAS

Mediante Resolución del Consejo de la CMT de 23 de noviembre de 2005, se acordó iniciar el procedimiento para la definición y análisis del mercado del conjunto mínimo de líneas arrendadas, la designación del operador con peso significativo de mercado y la imposición de obligaciones específicas, así como la apertura del trámite de información pública y la solicitud de informe al Servicio de Defensa de la Competencia.

– Delimitación del mercado relevante

El servicio del conjunto mínimo de líneas arrendadas 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, sin incluir funciones de conmutación que el usuario pueda controlar, y prestado a usuarios finales. Dicho servicio permite conectar dos puntos para el envío y recepción de flujos de información. Dentro del mercado de referencia se incluyen los tipos de líneas arrendadas hasta 2 Mbps inclusive, especificados en la Decisión de la Comisión Europea de 24 de julio de 2003, relativa al conjunto mínimo de líneas arrendadas. Se consideran también incluidos en el mercado de referencia los circuitos nx64 Kbps, debido a la sustitución en cadena existente entre ellos.

Las condiciones de competencia son suficientemente homogéneas en el ámbito nacional tanto desde el punto de vista de sustituibilidad de la demanda como de la oferta, y por tanto esa es la dimensión geográfica del mercado relevante.

– Identificación de operadores con Peso Significativo en el Mercado (PSM)

En el año 2004, el 75,4% de los ingresos generados por las líneas arrendadas minoristas correspondían a las líneas incluidas en el mercado de referencia.

Telefónica de España y Telefónica Servicios Audiovisuales poseen una cuota de mercado en términos de ingresos del 74%. No obstante, se ha producido un descenso de 10,9 puntos porcentuales respecto al año 2003.

En el mercado objeto de este análisis se detectó una serie de barreras que pueden limitar la competencia y que se detallan a continuación:

- Obstáculos para el establecimiento de redes públicas de telecomunicaciones.

Los procedimientos legales para el ejercicio de los derechos de

ocupación del dominio público por parte de los operadores implican incertidumbre en cuanto al tiempo y las condiciones en las que dicha ocupación podrá producirse y, por lo tanto, afecta a la capacidad de los operadores para tender sus redes conforme a la planificación y al tiempo previstos. Por ello, suponen en esencia, una barrera de entrada legal al mercado objeto de análisis, cuya importancia depende de numerosos factores, principalmente del área geográfica en que se desea realizar la prestación del servicio.

– Efectos de la regulación de precios.

La regulación de precios de las líneas alquiladas incluidas en el conjunto mínimo por Tesau, operador dominante, se ha basado fundamentalmente en la orientación de los precios a los costes, velar por que la apertura a la competencia redundase, en última instancia, en beneficio para los usuarios.

Se considera que el nivel de los precios regulados del servicio de referencia es adecuado a los costes de prestación del mismo, con lo que no se considera que existan en la actualidad barreras de entrada al mercado de referencia como consecuencia de la regulación de precios.

– Existencia de costes hundidos.

Los costes hundidos son especialmente relevantes en el sector de las comunicaciones electrónicas dado que son necesarias elevadas inversiones para desarrollar una red propia de telecomunicaciones, ya que es preciso explotar una red de acceso y de transporte de elevadas prestaciones.

– Economías de escala y alcance.

Para el mercado del conjunto mínimo de líneas alquiladas, en la medida en que haya más elementos comunes (compartición de cables, fibras, equipos de transmisión, repetidores, etc.) a varios usuarios finales antes del tramo específico aumentarán las economías de escala. Esta mayor o menor presencia de elementos comunes en la red dependerá, básicamente, de la densidad y la dispersión de los puntos a interconectar.

Las economías de alcance son también muy significativas, pues resulta habitual que los operadores desplieguen su red con la intención de prestar servicios adicionales a los incluidos en el mercado de referencia.

– Problemas de competencia identificados

El grupo Telefónica mantiene una posición predominante en todos los tipos de circuitos del mercado de referencia a pesar de que ha perdido cuota de mercado en los últimos periodos, sobre todo en las líneas de mayor capacidad.

En un contexto más global, el grupo Telefónica es el principal grupo empresarial del sector de las comunicaciones electrónicas en España, y tiene la infraestructura necesaria para dar el servicio

de referencia con una gran capilaridad cuya reproducción por parte de otra empresa no es fácil.

La demanda en este mercado presenta mayor grado de concentración en comparación con otros mercados minoristas y el valor de los ingresos medios por cliente es suficientemente significativo como para pensar que, en un principio, se podría disciplinar el comportamiento de un operador a través de su decisión de cambio y ejercer presión competitiva.

Sin embargo, el poder de la demanda es significativo de cara a disciplinar el comportamiento competitivo del grupo Telefónica sólo si consideramos ámbitos geográficos inferiores al nacional. No sucede lo mismo si se considera el mercado de referencia a nivel nacional, donde únicamente el grupo Telefónica dispone de una red con una capilaridad suficiente a este nivel.

A la luz de los argumentos anteriores se ha concluido que no existe competencia efectiva en el mercado del conjunto mínimo de líneas alquiladas.

– Negativa de suministro y empaquetamiento abusivo.

El servicio de referencia permite al cliente final configurar y explotar su propia red de telecomunicaciones o bien contratar una solución global de comunicaciones que incluya una o varias líneas alquiladas pertenecientes al conjunto mínimo. En el primero de los casos, la mera prestación del servicio de líneas alquiladas no implica para el grupo Telefónica la prestación de otros servicios que provean mayor valor añadido e ingresos y que, por tanto, proporcionen una mayor rentabilidad a la inversión exigida para la prestación de este tipo de servicios. Así Tesau tiene incentivos para ofrecer los servicios de referencia exclusivamente como parte de una solución global de telecomunicaciones y negarse a suministrarlos de forma aislada.

– Subsidios cruzados y precios predatorios.

El grupo Telefónica en su condición de operador con PSM, estaría en disposición de reducir de forma anticompetitiva los precios en los servicios en los que se enfrenta con una mayor competencia. Ofrecería un precio por debajo de los costes, presionando a sus competidores para que salgan del mercado o desde el inicio, se les desincentivaría la entrada.

– Precios excesivos.

Una empresa con posición de dominio puede imponer unos precios por encima de los costes, siendo capaz de obtener beneficios por encima del nivel competitivo. Esta práctica conlleva una reducción del excedente del consumidor y resulta ineficiente en comparación con la solución competitiva. La posibilidad de elevar los precios por encima de su nivel competitivo se presenta *a priori* como un comportamiento claramente rentable para el grupo Telefónica, habida cuenta de la carencia de alternativas de acceso para la mayor parte de los usuarios finales.

– Discriminación de precios.

Es alto el incentivo del grupo Telefónica para discriminar en precios entre aquellos clientes que gozan de alternativa por estar en zona de cobertura de otro operador, a los que el grupo Telefónica podría aplicar precios competitivos o incluso predatorios, y aquellos clientes que no cuentan con alternativa de suministro, a los cuales el grupo Telefónica podría aplicarles precios excesivos.

– Discriminación de calidad.

Mediante esta acción es posible reducir sus compromisos de calidad en cuanto a plazos de disponibilidad del servicio, mantenimiento de la red o tiempo de reparación de cualquier contingencia para aquellos clientes que sólo contrataran una línea alquilada sin servicios asociados.

– Obligaciones propuestas al operador con PSM

El grupo Telefónica está obligado a la provisión de las líneas incluidas en el conjunto de referencia, lo que viene a solucionar el problema de la negativa de suministro mencionado anteriormente.

La obligación de no discriminación impuesta evitará que se favorezca de manera excesiva a unos clientes finales sobre otros, aplicando condiciones equivalentes en circunstancias semejantes e impidiendo así a Tesau la selección de clientes mediante esta práctica.

De forma complementaria, la imposición de la obligación de transparencia es la herramienta más sencilla para dificultar la discriminación entre clientes. En caso de que el servicio de referencia se ofrezca de forma empaquetada, resulta conveniente que la obligación de transparencia permita disponer de los precios y condiciones que aplica el operador con PSM con objeto de evaluar si éste incurre en prácticas anticompetitivas como consecuencia de dicho empaquetamiento.

Por lo que se refiere a las prácticas de subsidios cruzados y precios excesivos se ha establecido una obligación de control de precios basada en un régimen de precios máximos lo que se considera una solución razonable y proporcional. Por otro lado, la aplicación práctica de la obligación anterior requiere de la imposición de un sistema apropiado de contabilidad de costes y separación contable como mecanismos de control por parte de las autoridades nacionales de reglamentación.

La variación del precio de la cuota de alta y la cuota de abono no podrá sobrepasar el límite máximo fijado mediante resolución por la CMT. Los precios deberán estar orientados en función de los costes de producción y se entenderán como máximos e iguales en todo el territorio nacional.

Finalmente, y de acuerdo con la Directiva del Servicio Universal, el grupo Telefónica no podrá llevar a cabo las siguientes prácticas

anticompetitivas: reducciones de precios anticompetitivos, empaquetamiento abusivo o injustificado, prácticas discriminatorias –en particular discriminación abusiva en términos de precios– o cláusulas contractuales abusivas.

– Situación actual

Tras analizar las alegaciones efectuadas por los operadores y el informe realizado por el Servicio de Defensa de la Competencia, la CMT realizó una serie de modificaciones en el documento inicial, siendo las más significativas la introducción en el mercado de las líneas vendidas como parte de una oferta empaquetada, los circuitos de velocidades nx64 Kbps y la modificación de las obligaciones de transparencia y no discriminación. El 23 de febrero de 2006 la CMT aprobó la resolución por la que se acordó notificar a la Comisión Europea y a las autoridades nacionales de reglamentación el nuevo proyecto de medida.

Finalmente, mediante Resolución del Consejo de 20 de abril de 2006 se acordó adoptar la medida definitiva y su notificación a la Comisión Europea.

d) ORIGINACIÓN DE LLAMADAS EN LA RED TELEFÓNICA PÚBLICA FACILITADA EN UNA UBICACIÓN FIJA

El 4 de noviembre de 2005, la CMT aprobó el inicio del procedimiento para realizar el análisis del mercado 8 del Anexo de la Recomendación de la Comisión Europea (2003), la apertura del trámite de información pública sobre el mismo y la solicitud de informe al Servicio de Defensa de la Competencia.

– Delimitación del mercado relevante

El mercado de referencia se centra en el servicio mayorista de originación de llamadas en la red telefónica pública desde una ubicación fija. Se define como aquel mercado que incluye los servicios mediante los cuales el operador conectado físicamente con el usuario final entrega una llamada originada en su red a otro operador interconectado para que este último complete el servicio de tráfico telefónico.

Este mercado incluye los siguientes servicios de originación:

- Acceso local (servicio de originación con entrega en central local).
- Acceso metropolitano (servicio de originación con entrega en central metropolitana).
- Acceso en tránsito simple (servicio de originación con entrega en central de tránsito).
- Acceso en tránsito doble (servicio de originación con entrega en una central de tránsito de la que no depende la central local en que se originó la llamada).

- Acceso a Internet.
- Acceso a red inteligente (servicio de originación para llamadas a servicios de red inteligente).

Los servicios de originación por tiempo y los servicios de originación por capacidad deben considerarse como parte de un mismo mercado de referencia. Por otra parte, se considera que la auto-prestación no forma parte del mercado relevante de servicios de originación mayorista prestados a terceros. La dimensión geográfica de dicho mercado es el territorio nacional.

– Caracterización del mercado

El único requisito legal para prestar el conjunto de servicios de originación es la inscripción como operador de comunicaciones electrónicas en el registro de la CMT, para lo cual basta con una notificación. No existen, por tanto, barreras de este orden a la entrada. No obstante, la prestación de estos servicios exige la disposición de red propia por parte del operador ofertante de los mismos. Sin embargo, en el despliegue de red fija en ocasiones se observan dificultades en el proceso de obtención de permisos de ocupación de dominio público.

Existen costes hundidos relevantes en este mercado. El conjunto de inversiones que se deben realizar en red fija desplegada para poder prestar los servicios supone incurrir en una serie de costes de difícil recuperación.

Un nuevo operador también puede entrar en este mercado a través del bucle desagregado en propiedad de Telefónica de España, modo de entrada regulado en precios y en condiciones por la CMT. Este modo de entrada al mercado también exige importantes inversiones específicas en la central local, aunque de menor magnitud.

Las economías de escala y de alcance en la red fija de las que disfruta Telefónica de España, también son de un orden de magnitud diferente de las posibles a explotar por parte de un nuevo operador. Esta naturaleza específica de los costes de entrada y las sinergias aprovechadas, sitúan a Telefónica de España con una ventaja inicial con respecto a los demás operadores.

La competencia potencial de Telefónica de España también puede venir por los operadores que ya han desplegado red propia en el territorio, fundamentalmente los operadores de cable. Pero el despliegue, la cobertura geográfica, la explotación de sinergias (eficiencias) y los incentivos económicos de estos agentes verticalmente integrados, hacen que no estén, hoy por hoy, en situación de ser una alternativa generalizada y con prestaciones equivalentes a la de Telefónica de España. La distinta posición en el mercado de estos agentes se refleja las cuotas de mercado de los distintos operadores. A finales de 2004, Telefónica de España disponía de 15,6 millones de accesos en servicio, el 87% del total, mientras que el grupo Ono/Auna, tan solo disponía del 8,5%.

– Identificación de operadores con Peso Significativo en el Mercado (PSM)

Los indicios acumulados muestran que Telefónica de España tiene una posición dominante en los mercados de referencia, por las razones siguientes:

- Posee el 100% de la cuota por ingresos y por clientes en el mercado mayorista de referencia.
- Existen importantes barreras en la entrada que imposibilitan la existencia de competencia potencial que pudiera disciplinar el comportamiento del operador monopolista.
- El control que tiene Telefónica de España de una infraestructura y su importante presencia en los mercados conexos son factores que incrementan su capacidad para comportarse de manera independiente.

Por todo lo anterior, se puede concluir que no existe competencia efectiva en el mercado de referencia. En consecuencia, la CMT considera necesario designar como operador con poder significativo en el mercado al grupo de empresas a los que pertenece Tesau, entendiendo como tal tanto a la empresa concreta identificada como dominante individual, como a todas las empresas de cada grupo que provean los servicios incluidos en los respectivos mercados de referencia.

– Problemas de competencia identificados

Uno de los principales problemas de competencia se produce con la negativa o retirada del suministro del servicio mayorista del operador con poder significativo a aquellos operadores de acceso indirecto que utilicen este servicio de originación para ofrecer servicios de tráfico minoristas en mercados conexos. En este sentido, la negativa de suministro de Telefónica de España eliminaría la posibilidad de selección de operadores alternativos de acceso indirecto para cursar servicios de tráfico telefónico minoristas.

La posibilidad de elevar los precios de los servicios de originación por encima de su nivel competitivo, o de establecer precios excesivos, se presenta *a priori* como un comportamiento claramente rentable para Telefónica de España, habida cuenta de la carencia de alternativas de acceso para la mayor parte de los usuarios finales. Aun sin negar el acceso a los servicios mayoristas incluidos en el mercado de referencia, Telefónica de España podría usar tácticas dilatorias.

Telefónica de España puede tener incentivos para prestar a los demás operadores los servicios mayoristas de originación en peores condiciones de calidad, de tal modo que el usuario final perciba que los servicios de tráfico telefónico ofrecidos por Telefónica de España sean mejores que los de sus competidores.

– Obligaciones propuestas al operador con PSM

Se proponen las siguientes obligaciones a Telefónica de España como operador con peso significativo en el mercado:

- Obligación de proporcionar servicios de originación a todos los operadores, a precios regulados.
- Ofrecer los servicios de originación a precios orientados en función de los costes de producción. Con esta finalidad, la CMT determinará el sistema de contabilidad de costes que deberá aplicarse. Hasta que no se defina un nuevo sistema de contabilidad de costes, el operador citado deberá utilizar el establecido hasta la fecha.
- Separar sus cuentas en relación con las actividades de acceso e interconexión.
- Obligación de no discriminación en las condiciones de acceso. El artículo 10 de la Directiva de acceso detalla el alcance de la aplicación de este principio en los siguientes términos: *"El operador aplique condiciones equivalentes en circunstancias semejantes a otras empresas que presten servicios equivalentes y proporcione a terceros servicios e información de la misma calidad que los que proporcione para sus propios servicios o los de sus filiales o asociados y en las mismas condiciones"*.
- Obligación de transparencia en la prestación de los servicios de interconexión, por la que se obliga a Telefónica de España a la publicación de una Oferta de Interconexión de Referencia para la prestación de los servicios de originación de llamadas.

Y por último, se establece que en el caso de que los operadores no lleguen a acuerdos voluntarios de acceso, la CMT resolverá sobre la razonabilidad de la solicitud de acceso y, en su caso, dictará las condiciones del acuerdo para 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 de la Ley General de Telecomunicaciones.

– Situación actual

La consulta pública de mercado se publicó el 22 de noviembre de 2005 en el Boletín Oficial del Estado (BOE). El pasado 14 de marzo, el Consejo de la CMT notificó a la Comisión Europea el análisis realizado. Antes del verano de 2006, se prevé que se publique la resolución final.

e) TERMINACIÓN DE LLAMADAS EN REDES TELEFÓNICAS PÚBLICAS INDIVIDUALES FACILITADA EN UNA UBICACIÓN FIJA

El 29 de septiembre de 2005, el Consejo de la CMT acordó notificar a la Comisión Europea el proyecto de medida relativo a la definición y el análisis del mercado 9 del Anexo de la Recomendación de mercados de la Comisión Europea, y, simultáneamente, se inició la apertura del trámite de información pública sobre el mismo.

– Delimitación del mercado relevante

El mercado de referencia es el correspondiente a los servicios mayoristas de terminación de llamadas en las redes públicas individuales de telefonía fija de cada operador, que se definen como aquellos que incluyen los servicios mediante los cuales cada operador finaliza en su red fija una llamada de voz originada en la red de otro operador, ya sea este operador de telefonía fija o móvil.

Se incluyen los siguientes servicios de terminación: local, metropolitana, en tránsito simple, en tránsito doble, en red inteligente y la terminación de llamadas originadas en redes de operadores extranjeros.

En los mercados de referencia no se incluyen las llamadas de acceso a Internet, en particular las llamadas a los números 908, puesto que los servicios de terminación mayorista para los servicios de datos y afines en ubicaciones fijas no cumplen los criterios que justifican su inclusión en la Recomendación de mercados. La dimensión geográfica del mercado es el territorio nacional.

– Caracterización del mercado

Un aspecto institucional a tener en cuenta en la delimitación de este mercado es el hecho de que tradicionalmente en telecomunicaciones fijas, se aplica el principio de que el llamante sea el que paga la llamada. Esto es, quien origina la llamada es el agente que paga por todos los tramos de red que esa llamada o servicio lleve implícitos, ya sea utilizando la red propia del operador del abonado, o como es el caso del servicio de terminación, utilizando tramos de red de otro operador, el cual a su vez cobrará al primer operador un precio por el servicio prestado. Esta práctica de asignación de costes de un servicio derivada del *Calling-Party-Pays* hace que no exista disciplina necesaria en el tramo de terminación debido a que cada operador determina un componente del precio del servicio que pagará un cliente de otro operador. Las posibilidades de hacer *bypass* en el tramo de terminación son muy escasas. Es por esto por lo que el mercado se delimita como el de terminación red a red, individualmente, ya que cada operador dispone de posibilidades de comportarse en el tramo de terminación en su propia red, de capacidad de elevar precios y de comportarse con una cierta independencia de los rivales en la provisión de estos servicios.

Dada la delimitación del mercado relevante, que se define para cada operador con red en su tramo de terminación, es clara la existencia de peso significativo en el mercado para cada uno de los operadores que ofrezcan este conjunto de servicios.

– Identificación de operadores con Peso Significativo en el Mercado (PSM)

El análisis realizado muestra que los diferentes operadores activos poseen el 100% de la cuota mercado de sus respectivos mercados

de referencia mayoristas. Existen barreras absolutas a la entrada que imposibilitan la existencia de competencia potencial que pudiera disciplinar el comportamiento de los operadores monopolistas en el tramo de terminación considerado.

Por todo lo anterior, se puede concluir que no existe competencia efectiva en ninguno de los mercados de referencia. Cada operador de red fija es dominante en su mercado de terminación de llamadas en redes públicas individuales de telefonía fija, y por tanto, la CMT considera necesario designar como operador con peso significativo de mercado a todos y cada uno de los operadores que presten servicios de terminación en redes fijas.

– Problemas de competencia identificados

Uno de los principales problemas de competencia se produce con la negativa o retirada del suministro del servicio mayorista de referencia de los operadores con mayores cuotas de mercado, a aquellos operadores que utilicen o pretendan utilizar estos servicios de terminación. Además, dicha práctica otorga la posibilidad de reservar los servicios de tráfico minoristas en mercados conexos al operador que niega o retira el suministro del servicio de terminación, con la única contrapartida de perder los ingresos correspondientes a la terminación.

La posibilidad de elevar los precios de los servicios de terminación por encima de su nivel competitivo, o de establecer precios excesivos se presenta como un comportamiento rentable para cualquier operador que preste este conjunto de servicios.

– Obligaciones propuestas al operador con PSM

La CMT propone dos grupos diferenciados de obligaciones en este mercado de referencia. El primer grupo de obligaciones son aplicables a todos los operadores de telefonía fija, excepto Telefónica de España, mientras que el segundo grupo de obligaciones son aplicables exclusivamente a este último.

En el primer grupo, se propone la obligación de proporcionar servicios de terminación a todos los operadores a precios razonables, cuya efectividad requiere la imposición genérica de las siguientes obligaciones a los operadores declarados con poder significativo en el mercado:

- Atender a las solicitudes razonables de acceso a recursos específicos de sus redes y a su utilización.
- Ofrecer precios razonables por la prestación de los servicios de terminación.

También se propone la obligación de determinar las condiciones concretas de terminación, estableciendo que en el caso de que los operadores no lleguen a acuerdos voluntarios de acceso, la CMT resolverá sobre la solicitud de acceso y, en su caso, dictará las condiciones del acuerdo para 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 de la Ley General de Telecomunicaciones.

El segundo grupo de obligaciones, las aplicables a Telefónica de España proponen el deber de proporcionar servicios de terminación a todos los operadores a precios regulados cuya efectividad requiera la imposición de las anteriores obligaciones mencionadas y además:

- Ofrecer los servicios de terminación a precios orientados en función de los costes de prestación del servicio. Por esta razón, la CMT determinará el sistema de contabilidad de costes que deberá aplicarse.
- Separar sus cuentas en relación con las actividades de acceso e interconexión.

También se incluye la obligación de transparencia en la prestación de los servicios de interconexión, por la que se obliga a Telefónica de España a la publicación de una Oferta de Interconexión de Referencia para la prestación de los servicios de terminación de llamadas.

También se propone la obligación de no discriminación en las condiciones de acceso o interconexión.

– Situación actual

La CMT envió a la Comisión Europea en septiembre de 2005 el análisis efectuado de este mercado, y después de recibir valoraciones de la Comisión Europea y el informe del Servicio de Defensa de la Competencia, el pasado 2 de marzo de 2006 el Consejo de la CMT dictó resolución final sobre el mercado en estudio.

f) SERVICIOS DE TRÁNSITO EN LA RED PÚBLICA DE TELEFONÍA FIJA

En noviembre de 2005, el Consejo de la CMT aprobó el inicio del procedimiento para el análisis del mercado de tránsito en redes telefónicas fijas y decidió abrir un periodo de información pública.

– Delimitación del mercado relevante

El servicio de tránsito se produce cuando dos operadores no interconectados entre sí recurren a un tercero para que posibilite la interconexión entre las dos redes. El tránsito puede prestarse tanto a redes fijas como móviles.

Se distinguen tres servicios diferenciados:

- Servicio de tránsito como servicio de interconexión de tráfico conmutado.
- Servicio de tránsito a números de red inteligente.
- Servicios de tránsito hacia los servicios de numeración corta.

Cada uno de estos servicios de tránsito se puede proveer a distintos niveles de red:

- Tránsito unicentral: posibilita encaminar el tráfico entre dos operadores a través de la misma central de tránsito de Telefónica de España.
- Tránsito nacional: posibilita encaminar tráfico entre dos centrales distintas.
- Tránsito intranodal: se da cuando los operadores que demandan el tránsito se encuentran conectados dentro de la misma provincia a dos centrales fronterizas distintas.
- Tránsito nacional con extensión local: es el servicio de tránsito nacional que incluye el transporte de la llamada entre la central local a la que se interconecta el operador y la central de tránsito de la que aquella dependa, o viceversa.

Se excluyen de este mercado los servicios de tránsito internacional porque necesitan una infraestructura diferente.

Un servicio potencialmente sustituto del tránsito es el de interconexión directa entre los operadores, si bien la sustituibilidad está limitada por dos factores: el volumen de tráfico que el operador demandante prevea tener y la necesidad de inversiones en puntos de interconexión. Unos cambios significativos en el precio del servicio de tránsito no redundarían en desplazamientos importantes de la demanda de este servicio a favor de los de interconexión directa. Por lo tanto, se decidió mantener la interconexión directa como servicio distinto y separado del tránsito. Los servicios de interconexión se analizaron en los mercados 8 y 9 delimitados por la correspondiente recomendación de la Comisión Europea.

La dimensión geográfica del mercado, al igual que en otros servicios mayoristas en redes fijas, es la nacional, dado que las condiciones de oferta del servicio y de competencia final no presentan grandes variaciones.

– Caracterización del mercado

De las cuotas de mercado de los operadores se desprende que se trata éste de un mercado con un número reducido de participantes, en el que los operadores activos son aquéllos con red propia desplegada. Este hecho es una característica común a los mercados o actividades donde la entrada requiere de costosas inversiones en activos específicos y tiempos de inversión prolongados.

En 2004 Telefónica de España alcanzó una cuota de mercado cercana al 54% en ingresos y del 32% en minutos de servicio. Auna, segundo operador en importancia, obtuvo una cuota del 13,8% en términos de ingresos, seguido por Uni2, con el 9,3 %; BT, con el 7,2%; y Colt, con el 7%. Las variaciones en participación de las empresas del mercado total muestran un ligero aumento para Telefónica de España entre los años 2003 y 2004.

Las barreras a la entrada en esta actividad se analizaron distinguiendo entre los obstáculos de tipo legal y los de tipo estructu-

ral. Como requisito legal a la entrada en el mercado, sólo es necesario inscribirse en el Registro de Operadores de la CMT. Cualquier operador inscrito puede desplegar sus redes de tránsito libremente. Es cierto que para el despliegue de redes hace falta obtener permisos de ocupación del dominio público, normalmente otorgados por la administración local o autonómica. La obtención de estos permisos es un proceso que puede prolongarse en el tiempo y en el que se han detectado demoras que afectan a los planes de despliegue de los operadores.

En cuanto a las barreras derivadas de la inversión necesaria para el despliegue de redes, es un hecho claro que la entrada en esta actividad supone la inversión de activos fijos que en alguna proporción pueden ser de carácter hundido. La existencia de costes hundidos específicos, aunque comunes a otros servicios mayoristas, supone una significativa barrera de entrada a esta actividad para los entrantes. Asimismo, por las redes por las que se prestan servicios de tránsito se ofrecen servicios complementarios del mismo. En la gestión de estos tramos de red específicos se generan economías de alcance significativas que hacen que un operador con un tamaño importante y mucho tráfico cursado e integrado verticalmente goce de sinergias que los operadores entrantes no pueden alcanzar a corto plazo. Este hecho otorga una ventaja de costes relativos al operador con mayor tamaño, estructura vertical y tráfico, como es Telefónica de España.

La competencia potencial es posible y supone una amenaza real para los operadores ya activos en el mercado. La entrada para prestar servicios de tránsito implica invertir en elementos troncales de la red: puntos de interconexión, centrales de tránsito y enlaces de transmisión. Replicar la cobertura de Telefónica de España en servicios de tránsito resulta muy difícil y costoso a corto plazo. Si bien es posible que otros operadores constituyan una amenaza de entrada creíble en muchas rutas de tránsito, ninguno de los operadores alternativos supone una amenaza al conjunto de rutas. Por lo tanto, la disciplina de esta fuerza sobre el comportamiento de Telefónica de España es muy limitada.

La posibilidad que existe en España de contratar interconexión directa en régimen de capacidad es atractiva económicamente para los operadores potenciales de servicios de tránsito, por cuanto que esta actividad en muchas ocasiones la gestiona el operador que la realiza, conjuntamente con servicios de originación y de terminación de llamadas. Estos dos servicios son los que se pueden contratar en régimen de capacidad consiguiendo rebajas en costes unitarios significativas. Sin embargo, esta posibilidad de disciplinar al operador de servicios de tránsito está limitada por el volumen de tráfico que debe gestionar el nuevo operador entrante.

– Identificación de operadores con Peso Significativo en el Mercado (PSM)

Telefónica posee el control de una infraestructura no reproducible a corto plazo. El número de puntos de interconexión (PdI) activos de Telefónica, el grado de capilaridad de su red, el volumen de tráfico cursado y el hecho de estar integrada verticalmente hacen de Telefónica el único operador capaz de comportarse independientemente de sus rivales en un contexto de ausencia de regulación.

Hoy por hoy, Telefónica es el único operador capaz de ofrecer servicios de tránsito para servicios de origen y terminación a operadores con poca capilaridad en su red, los cuales no tendrían otra alternativa de suministro. La dependencia de estos pequeños operadores respecto a Telefónica es especialmente importante en las llamadas con origen en red fija y destino en red móvil.

Debido a su tamaño, los operadores fijos alternativos a Telefónica no disponen apenas de PdI con los operadores móviles, por lo que deben contratar mayoritariamente estos servicios de tránsito a Telefónica. Es muy dudoso que, ante un aumento significativo y permanente del precio de este servicio de tránsito, los operadores alternativos encontrarán económicamente rentable establecer nuevos PdI con los operadores móviles. Por lo tanto, Telefónica disfruta en este tipo de servicios de un amplio margen de actuación e independencia respecto a sus rivales.

Asimismo, Telefónica tiene una presencia muy significativa en otras actividades relacionadas con los servicios de tránsito. Así, la cuota de participación de Telefónica en los servicios de alquiler de líneas, tráfico telefónico fijo, acceso desagregado y acceso a la red telefónica pública minorista se encuentra siempre por encima del 70%. En otras actividades, como el tráfico con destino a redes móviles o el de acceso a Internet de banda estrecha, su participación ronda el 50% del total del mercado.

Dadas las economías de alcance existentes en este servicio, la capilaridad y extensión de la red de Telefónica, su cuota de participación en el total del mercado definido, la presencia relevante en mercados relacionados y la reducida disciplina impuesta por la entrada potencial de rivales en la actividad, se considera que Telefónica tiene un peso significativo en este mercado.

– Problemas de competencia identificados

En el mercado de tránsito en redes fijas se ha detectado la posibilidad de que surja alguno de los siguientes problemas: negativa al suministro, precios excesivos, estrategias dilatorias o discriminaciones en dimensiones diferentes del precio, como por ejemplo la calidad del servicio y requerimientos excesivos por parte del operador identificado con peso significativo en el mercado.

– Obligaciones impuestas al operador con PSM

Para resolver el problema de la negativa al suministro, se estableció la obligación de dar acceso a los recursos necesarios para la presta-

ción de este conjunto de servicios, incluyendo el tránsito a tráfico conmutado, a números de red inteligente o a servicios de numeración corta, en sus distintos niveles; así como la necesidad de ofrecer todos los servicios necesarios para garantizar la interoperabilidad de los servicios extremo a extremo ofrecidos al cliente final.

Para evitar conductas discriminatorias a través de los precios, se estableció la imposición de orientar los precios de estos servicios a sus costes reales de prestación. Por otra parte, para evitar posibles tratos discriminatorios de Telefónica con respecto a los operadores rivales, se impuso la separación de cuentas en relación con los servicios de interconexión y de acceso. Asimismo, se hace mención expresa a la condición de no discriminación en las relaciones comerciales de Telefónica de España con el resto de operadores en virtud del artículo 10 de la Directiva de acceso.

Con el objetivo de garantizar la transparencia en su comportamiento se impuso la obligación de publicar por parte de Telefónica una oferta de referencia de los distintos servicios de tránsito.

– Situación actual

La consulta pública se publicó el 24 de noviembre de 2005 en el Boletín Oficial del Estado (BOE). El Servicio de Defensa de la Competencia remitió su informe mediante escrito el 16 de febrero de 2006. El 25 mayo de 2006, el Consejo de la CMT adoptó la resolución final respecto a los servicios de este mercado.

g) ACCESO DESAGREGADO AL POR MAYOR (INCLUIDO EL ACCESO COMPARTIDO) A LOS BUCLES Y SUBBUCLES METÁLICOS A EFECTOS DE LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE BANDA ANCHA Y VOCALES

En octubre de 2005, la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones inició el proceso para realizar el análisis de este mercado y su consulta pública posterior.

– Delimitación del mercado relevante

El mercado mayorista de acceso al bucle comprende una serie de servicios por los cuales se cede el uso del par de cobre a otro operador para que éste suministre servicios finales al consumidor. El par de cobre es la conexión física que une la residencia del abonado con la central local más cercana a la empresa propietaria de la red. Los servicios mayoristas suministrados son dos:

- Acceso completamente desagregado al bucle: por el cual se cede todo el rango de frecuencias del par de cobre al nuevo operador. Esta modalidad de acceso se aplica a todos los bucles instalados, activos o vacantes del operador establecido.
- Acceso compartido o parcialmente desagregado al bucle: por el cual se ceden las frecuencias no vocales del par de cobre para que el nuevo operador pueda ofrecer servicios de banda ancha al cliente final. El operador propietario del bucle mantiene las frecuencias vocales y presta el servicio telefónico dis-

ponible al público. Esta modalidad se aplica a los bucles activos para el servicio vocal.

La prestación de estos servicios de acceso también requiere que el operador interesado tenga la posibilidad de contratar espacio y servicios complementarios en la central del operador que suministra el acceso al bucle. Se trata de los servicios de coubicación, por los cuales los operadores que contratan bucle utilizan espacio en la central, recursos técnicos, condiciones de seguridad y acondicionamiento suficientes para la instalación de sus propios equipos en dicha central. Por lo tanto, el mercado de acceso al bucle comprende los servicios de acceso completamente desagregado, el acceso compartido y los servicios de coubicación.

La dimensión geográfica es nacional puesto que la red de acceso de Telefónica de España es de cobertura nacional y las condiciones económicas en que se prestan también son nacionales.

– Caracterización del mercado

El servicio que se vende en este mercado es el de acceso al par de cobre, para lo cual la empresa suministradora debe poseer una red capilar de acceso a los consumidores finales. La única empresa que posee una red de acceso de cobertura nacional es Telefónica de España, con más de 17 millones de accesos instalados y con centrales locales repartidas por todo el territorio. Las redes de cable no se consideran sustitutos cercanos de la red de acceso de Telefónica.

La competencia real a la red de acceso de Telefónica procede de infraestructuras alternativas desplegadas o potencialmente desplegadas. Existen costes de entrada de tipo natural a esta actividad. La instalación de una red de acceso capilar implica costes hundidos muy significativos, como la construcción de zanjas y los equipos de conmutación. Una vez acometidos estos costes, no es posible recuperarlos en su totalidad si la empresa decide salir del mercado. La naturaleza de estos costes hace que los procesos de entrada y salida de la industria muestren inercia en el tiempo.

No se incluyen los accesos de cable instalados como parte del mismo mercado relevante. Las redes desplegadas por los operadores de cable son utilizadas exclusivamente para la autoprestación de servicios de acceso y, hasta la fecha, no se han comercializado a ningún tercer operador. Además, se trata de redes alternativas con cobertura limitada en el ámbito geográfico. Las economías de escala obtenidas por estos operadores son de distinto orden a las disfrutadas por el operador histórico.

Existen otras tecnologías de acceso alternativas, como el PLC, wi fi, wi max, LMDS o el satélite, pero a diciembre de 2004 el volumen total conjunto de sus accesos era de 416.358, frente a los más de 17 millones de la red de acceso de Telefónica. Su peso sobre el total es reducido, su cobertura limitada y los costes de penetración altos. La capacidad que tienen estos operadores para proporcionar ofertas comerciales atractivas es muy limitada en un horizonte temporal de dos o tres años.

– Identificación de operadores con Peso Significativo en el Mercado (PSM)

Telefónica de España controla la única red de acceso con capilaridad y cobertura nacional que existe en el país. La posibilidad de entrada al mercado de proveedores alternativos con red propia implica incurrir en costes fijos y hundidos muy altos, junto con un plan de inversión prolongado. La red de acceso de Telefónica es de difícil replicación en el horizonte temporal de este análisis.

Por otra parte, Telefónica es un operador integrado verticalmente con una fuerte presencia en los mercados minoristas conexos, en especial, de acceso a Internet. Por ejemplo, este operador tiene bajo su oferta el 86% de las líneas de acceso directo.

Los factores más destacables que permiten que Telefónica de España tenga un peso significativo en el mercado son:

- Telefónica de España posee el 100% de los accesos objeto de estudio.
- Debido a la naturaleza de los elevados costes hundidos y fijos de entrada al mercado, existen economías de escala que actúan como barrera de entrada a los operadores alternativos.
- La red de acceso a escala nacional de Telefónica es un activo difícilmente replicable en un horizonte temporal de dos años.
- Telefónica es el único operador de escala nacional verticalmente integrado. Simultáneamente actúa en el mercado minorista de banda ancha y en el de acceso directo mayorista.

Por todo esto se concluye que no existe competencia efectiva en el mercado de acceso directo mediante desagregación del bucle de abonado y que es Telefónica la única operadora activa en el mercado definido.

– Problemas de competencia identificados

Dados los condicionantes estructurales antes mencionados, los problemas posibles de competencia efectiva encontrados en este mercado se centran en los comportamientos que Telefónica, como operador con peso significativo en el mercado, puede asumir con el objetivo de expulsar o no permitir la entrada a rivales con los que competir posteriormente en los mercados finales. Estos posibles problemas son:

- Incentivos a la negativa de suministro a operadores alternativos: el acceso al bucle posibilita al operador que lo contrata la oferta en el mercado final del acceso directo (para servicios de voz) y la oferta de banda ancha. Hay operadores que han desplegado redes alternativas más troncales y necesitan de la red de acceso de Telefónica para poder llegar al consumidor final. Telefónica, al estar presente en los dos mercados a la vez (el mayorista de acceso al bucle y el minorista de banda ancha o de voz) tiene incentivos para cerrar la entrada de competidores adicionales en los mercados finales.

- Discriminaciones indebidas en dimensiones distintas del precio: Telefónica podría tener incentivos para ofrecer a terceros condiciones distintas de las que se ofrece a sí misma para, de este modo, dificultar la entrada de operadores alternativos a los mercados finales o bien imposibilitar la calidad en la prestación de sus servicios finales.
- Discriminación en precios y posibles prácticas de subsidios cruzados: dado que Telefónica es un operador verticalmente integrado, puede querer implementar precios del acceso directo altos, o distintos a los que se aplica a sí misma, y establecer al mismo tiempo precios por los servicios finales más bajos. De este modo, incurriría en el estrechamiento de márgenes, con el posible peligro de expulsión de los rivales del mercado.

– Obligaciones propuestas al operador con PSM

Dado el poder significativo de que disfruta Telefónica de España en el mercado del acceso al bucle y con el objetivo de garantizar el acceso al mercado final a terceros en condiciones no discriminatorias, se propone imponer a este operador las siguientes obligaciones:

- Obligación de atender las solicitudes razonables de acceso a recursos específicos de sus redes y, específicamente, obligación de dar acceso al bucle parcialmente desagregado, al bucle totalmente desagregado, así como facilitar la compartición de instalaciones y dar acceso a sistemas operativos de apoyo.
- Orientación a costes de los precios de los servicios de acceso especificados.
- Separación de cuentas con respecto a las actividades relacionadas con el acceso desagregado al bucle.
- Obligación de transparencia, lo que implica que Telefónica está obligada a publicar una oferta de referencia.
- Obligación de no discriminación en las condiciones que presta el acceso al bucle.

Si se produjeran conflictos entre los operadores, la CMT será el organismo encargado de su resolución.

– Situación actual

En octubre de 2005 el Consejo de la CMT decidió abrir el proceso de análisis del mercado y consulta pública. En abril de 2006 fue propuesto el análisis a la Comisión Europea y el 11 de mayo se aprobó la resolución final sobre este mercado y su regulación.

h) ACCESO DE BANDA ANCHA AL POR MAYOR

Mediante Resolución de la CMT de 23 de noviembre de 2005, se acordó iniciar el procedimiento para la definición y análisis del mercado de acceso mayorista de banda ancha, la designación de

operador con poder significativo de mercado y la imposición de obligaciones específicas, así como la apertura del trámite de información pública y la solicitud de informe al Servicio de Defensa de la Competencia.

– Delimitación del mercado relevante

El mercado de producto de referencia es el de acceso indirecto (GigADSL y accesos IP) definido previamente por la Comisión Europea de conformidad con los principios establecidos en el nuevo marco regulador europeo.

La delimitación del mercado de producto se inicia tomando en consideración el servicio GigADSL, muy extendido en España, y se comprueba si alguno de los servicios mayoristas presentes en el mercado español pudiera ser sustitutivo desde el punto de vista de la demanda y, sobre todo, de la oferta.

En primer lugar, se considera que el servicio de acceso indirecto basado en tecnologías IP no está sujeto de momento a regulación. Se concluye que deben ser incluidos en el mercado de referencia los servicios de acceso indirecto al bucle, a nivel regional y nacional, con independencia del protocolo o el número de puntos de entrega de la señal.

Por lo que a los servicios mayoristas de reventa se refiere, se consideran fuera del mercado de referencia, ya que no permiten ninguna diferenciación al tratarse de un producto de extremo a extremo y no ser por tanto sustitutivo del GigADSL.

Por último, el servicio de desagregación del bucle no se considera tampoco un servicio sustitutivo del GigADSL y no se incluye por tanto en el mercado de referencia. Esto se debe a que el servicio desagregado al bucle posibilita la prestación de un conjunto de servicios que no es posible obtener con el acceso indirecto.

El alcance geográfico de estos mercados es nacional. No se han detectado ámbitos inferiores al nacional en que las condiciones de competencia aplicables al servicio descrito sean suficientemente distintas respecto al resto del territorio.

– Caracterización del mercado

Para calcular las cuotas de mercado la medida más apropiada en este caso se corresponde con el número de líneas tanto comercializadas como autoconsumidas. En el cálculo del número de líneas existentes en el mercado hay que excluir las líneas que Telefónica de España emplea para autoprestarse servicios, las líneas comercializadas, así como las líneas desagregadas en el bucle, medida esta última de autoprestación de operadores alternativos. La cuota de Telefónica resultante es superior al 90%.

El despliegue de una red de acceso alternativa a la de Tesau conlleva unos elevados costes fijos que son, en una proporción muy importante, a su vez, costes hundidos que no pueden ser recuperados a la salida de la empresa del mercado.

Sin embargo, si bien existen costes hundidos relevantes para la entrada al mercado de referencia, existe una opción menos costosa por la que se ha decidido el competidor de Tesau en este mercado y que se basa en la entrada a través del bucle desagregado.

La prestación de los servicios de referencia podría conllevar importantes barreras a la entrada derivadas de las diferencias de costes entre el operador incumbente y sus competidores a raíz de las economías de escala y alcance presentes. Sin embargo, la regulación vigente respecto del bucle del abonado hace que dichas economías se traspasen en una parte importante al operador alternativo.

Desde una óptica prospectiva (con un horizonte temporal contemplado de dos años) y atendiendo al despliegue de red de acceso, los operadores de cable y los operadores que se encuentran ubicados en centrales de Tesau constituirían la principal amenaza de entrada creíble y con efecto sobre la posición que este operador ostenta en la actualidad en el mercado de acceso indirecto.

En todo caso, cabe considerar la posibilidad de que, en el momento actual, tanto los operadores de cable como aquéllos que acceden al bucle desagregado no cuenten con los incentivos económicos necesarios para prestar los servicios en el nivel mayorista, aunque esto podría cambiar en un momento posterior, superior al plazo de revisión de los mercados de referencia.

De los datos sobre las cuotas de mercado se debe concluir que, si bien Tesau ha perdido cuota de mercado en el periodo analizado y relativamente corto de tiempo, el mercado sigue estando muy concentrado en torno a dicho operador. Por otra parte, cabe constatar la gran diferencia de tamaño existente entre Telefónica de España y el resto de competidores.

Telefónica de España como operador tradicional, controla la red de acceso con mayor capilaridad del país, cuyo despliegue supone una inversión importante en términos económicos y de tiempo.

Este poder se ve mermado por el hecho de que todos los operadores requieren de este operador para prestar sus servicios nacionales y porque esta capacidad no es homogénea en todas las centrales ni para todos los operadores.

Es necesario analizar la posición de Tesau en los mercados de acceso a banda ancha minorista, por un lado, y su posición en el mercado de desagregación del bucle por otro. En este último su cuota es del 100%, dado que es el único oferente de bucles en la red de acceso a terceros. En el mercado minorista de banda ancha, que es el mercado relevante a efectos del servicio mayorista que se analiza, Telefónica dispone asimismo del 52% de los clientes y el 62% de los ingresos.

– Identificación de operadores con Peso Significativo en el Mercado (PSM)

Los indicios acumulados en el presente apartado muestran que Telefónica de España tiene PSM en el mercado de referencia, por las razones siguientes:

- Su cuota de mercado es superior al 90%, lo que, de acuerdo con la jurisprudencia del Derecho de la Competencia, es indicativo de posición de dominio.
- Telefónica de España cuenta con la propiedad de una infraestructura que se considera de difícil duplicación.
- El grupo empresarial al que pertenece Telefónica de España es el más importante del sector de las comunicaciones en España.
- Si bien en determinadas ubicaciones la demanda podría contar con cierto poder de negociación por tener la posibilidad de acceder a la desagregación del bucle, la falta de alternativas de suministro nacional podría mitigar dicho poder.
- Telefónica de España está integrado verticalmente y tiene una posición muy relevante en la mayoría de las actividades conexas, en especial, el servicio de acceso desagregado al bucle. Esta posición le permite desarrollar comportamientos estratégicos en el mercado de referencia tendentes a erigir barreras a la entrada.

– Problemas de competencia identificados

Tesau tiene un elevado incentivo para denegar el acceso a este servicio mayorista a terceros agentes que pudieran emplearlos para la prestación de los servicios minoristas de banda ancha en competencia con ellos. Al negar el acceso en el mercado mayorista, priva a los operadores demandantes de la posibilidad de competir en este mercado minorista en determinadas demarcaciones en las que, como se ha justificado anteriormente, no existen actualmente alternativas de suministro.

Telefónica tiene incentivos para discriminar a terceros que demanden servicios de acceso indirecto en dimensiones distintas del precio. Este tipo de prácticas engloba un posible uso privilegiado de la información, el empleo de tácticas dilatorias, la exigencia de requerimientos no equitativos o la discriminación de calidad en el servicio prestado.

Tesau, en su condición de operador con PSM verticalmente integrado, estaría en disposición de imponer a sus competidores en los mercados minorista y mayorista de banda ancha unos precios superiores a los que se ofrece a sí misma o a una filial perteneciente al grupo Telefónica, con el consiguiente estrechamiento de márgenes.

Con respecto a prácticas anticompetitivas en el marco de los servicios mayoristas descendentes a los servicios de referencia, cabe

citar la posibilidad con que cuenta Tesau de ofrecer un servicio integrado de reventa a unos precios que no permitieran a los operadores coubicados una supervivencia económica.

Tesau y, en general, las empresas que forman parte del grupo Telefónica, tienen incentivos para desarrollar prácticas anticompetitivas basadas en la determinación simultánea de precios por el servicio de acceso indirecto, por un lado, y precios de cara al consumidor final por la banda ancha, por otro, tal que los operadores alternativos se enfrentarían a un estrechamiento de márgenes que puede poner en peligro su supervivencia económica.

– Obligaciones propuestas al operador con PSM

A partir de los problemas de competencia anteriores, la CMT se ve en la obligación de imponer obligaciones al operador dominante de acuerdo con los principios definidos por el nuevo marco regulador. Estas obligaciones son las siguientes:

- Obligación de proporcionar servicios mayoristas de acceso de banda ancha a todos los operadores que permitan la replicabilidad de todas las ofertas minoristas tanto a nivel regional como nacional.
- Obligación de proporcionar los servicios mayoristas mencionados a precios orientados a costes.
- Obligación de transparencia en la prestación de los servicios mayoristas de banda ancha.
- Obligación de no discriminación en las condiciones de oferta de los servicios mayoristas de acceso de banda ancha.
- Obligación de transparencia relativa a la provisión de servicios minoristas con el objetivo de evitar prácticas anticompetitivas.

– Situación actual

Mediante Resolución de la CMT de 6 de abril de 2006 se resolvió aprobar el proyecto de medida y disponer su notificación a la Comisión Europea, a las autoridades nacionales de reglamentación de otros Estados miembros de la Unión Europea, al Ministerio de Industria, Turismo y Comercio así como al Ministerio de Economía y Hacienda.

i) ACCESO Y ORIGINACIÓN DE LLAMADAS EN LAS REDES PÚBLICAS DE TELEFONÍA MÓVIL

Mediante la Resolución del Consejo de la CMT de 7 de julio de 2005 se acordó iniciar el procedimiento para la definición y análisis del mercado de acceso y originación de llamadas en las redes públicas de telefonía móvil, la designación del operador u operadores con peso significativo de mercado y la imposición de obligaciones específicas, así como la apertura del trámite de información pública y la solicitud de informe al Servicio de Defensa de la Competencia.

– Delimitación del mercado relevante

El mercado de acceso y originación en redes móviles comprende los servicios de acceso y originación prestados por los operadores de red a operadores sin espectro radioeléctrico, permitiendo a estos últimos la prestación del conjunto de servicios de voz y datos en el mercado final.

Estos servicios se pueden prestar tanto a través de de las redes GSM como de las redes 3G-UMTS y, dado que el principio que guía la delimitación de los mercados relevantes es el de sustituibilidad (en especial la ejercida por el lado de la demanda), se considera que un acceso por red GSM es un sustituto lo suficientemente cercano del acceso por red 3G-UMTS. Por tanto, ambas tecnologías, a efectos de este conjunto de servicios, se considera forman parte del mismo mercado relevante.

Con respecto a la posible sustituibilidad entre el servicio de acceso móvil y el acceso por red fija, se constata que los modelos de tarificación son muy diferentes en cada caso. Sucede lo mismo con la significativa divergencia en niveles de precios por servicios similares, lo que hace que ambos tipos de acceso no se enmarquen en el mismo mercado relevante.

La dimensión geográfica del mercado viene determinada por la capacidad de los operadores activos de competir a lo largo del territorio nacional. Los tres operadores tienen coberturas geográficas similares y pueden prestar los servicios tanto minoristas como mayoristas en todo el territorio nacional, cuyas condiciones de competencia no muestran grandes variaciones.

– Caracterización del mercado

Actualmente existen en España tres operadores activos en el mercado que prestan servicios mediante tecnología GSM: Telefónica Móviles (TME), Vodafone y Amena/Orange. Estos tres además son activos en la oferta de servicios por redes 3G-UMTS.

Se trata de operadores verticalmente integrados que hasta la fecha no han ofrecido a terceros ninguno de los servicios incluidos en esta delimitación del mercado. Al no existir un mercado para los servicios de acceso y originación de llamadas en red móvil, se considera que la estructura de la oferta en el ámbito minorista es relevante para caracterizar el mercado mayorista objeto de análisis.

La competencia en este segmento se ha caracterizado por un periodo de gran crecimiento en la demanda, el subsidio de los terminales, la clara disminución de la cuota de abono que ha ido convirtiéndose en un bono por un consumo mínimo de servicios, reducciones recientes en los precios de los servicios que tienen como origen y destino la misma red (servicios *on net*), así como el mantenimiento en niveles altos de los precios para los servicios con origen y destino redes alternativas (*off net*).

Las cuotas de mercado de los operadores en el periodo 2000-2004 no han sufrido grandes cambios. TME es la operadora que ha ido perdiendo relativamente clientes e ingresos, si bien se trata de un mercado con altas tasas de crecimiento durante el periodo 2000-2004. Si en 2000 TME disfrutaba del 56% de los clientes y del 62% de los ingresos, cuatro años más tarde estas cuotas eran el 49% y el 54% respectivamente. El operador que más mercado ha ido ganando durante este mismo periodo ha sido claramente Amena, tercer operador que comenzó su actividad en 1999.

Una característica estructural de este mercado es la barrera legal a la entrada. El marco jurídico español y comunitario establece como requisito de entrada al mercado por parte de cualquier operador de comunicaciones electrónicas una mera autorización general otorgada por la CMT. No obstante, para utilizar el espectro, recurso público y escaso, es necesario disponer además de una concesión administrativa que otorga el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. Dada la escasez de espectro utilizable, se decidió que para cada tecnología emergente, analógica y GSM/3G-UMTS se concederían dos, tres y cuatro concesiones respectivamente. En España existen ahora mismo tres operadores activos, dado que Xfera, el cuarto operador que obtuvo concesión del espectro para operar en 3G-UMTS, no ha entrado en funcionamiento.

El artículo 45 de la LGT de 2003 permite la posibilidad de que los operadores con red propia cedan parte de su espectro a terceros para su explotación comercial. Esta posibilidad es la que en muchos países de la Unión Europea ha posibilitado la aparición de los denominados Operadores Móviles Virtuales (OMV): operadores que no disponen de espectro concedido pero que lo contratan de aquellos que sí lo tienen y pueden prestar de este modo servicios comerciales al cliente final.

Lo que se observa en España es que, a pesar de existir la posibilidad legal de emerger nuevos operadores que contraten con los operadores con red propia elementos de red suficientes para proveer servicios finales a clientes, no han surgido acuerdos de este tipo.

– Identificación de operadores con Peso Significativo en el Mercado (PSM)

La Directiva marco así como las directrices de la Comisión Europea sobre los principios de competencia que se deben aplicar en los análisis de los mercados mencionan que en los mercados de comunicaciones electrónicas es posible que existan situaciones de dominancia conjunta. En contextos oligopolísticos, donde hay un número reducido de empresas y bajo ciertas condiciones de tipo estratégico, bien puede darse el caso de que varias empresas, conociendo las estrategias de las demás rivales, elijan una línea de comportamiento idéntica a la que tendría una única empresa con posición de dominio en el mercado.

El Tribunal de Primera Instancia de la UE reconoció en 2002 la posibilidad de colusión tácita en el caso Airtours, proporcionando

las condiciones que deben concurrir para poder identificar cuándo tienen las empresas incentivos para converger hacia unos resultados coordinados en el mercado. Así, debe existir suficiente transparencia para que la línea de comportamiento seguida por una empresa sea fácilmente identificable por los rivales. En este mercado, la estrategia conducente a la celebración de un acuerdo con un tercero es claramente observable por el resto de los rivales.

La situación de colusión tácita debe ser sostenible en el tiempo. Esto implica que deben existir mecanismos de castigo por parte de los operadores que, manteniéndose en la misma línea de conducta, quieran penalizar al operador que se haya desviado de la misma. La amenaza de castigo en este contexto se basa en la posibilidad de que los operadores lleguen a acuerdos adicionales con otros OMV con el objetivo de aumentar la agresividad en precios y en condiciones comerciales en el mercado.

En el análisis de este mercado se señala también que la disciplina posible por el lado de la demanda es reducida al encontrarse muy atomizada, a pesar del gran uso que han hecho de la portabilidad los clientes finales en España. La disciplina posible por el lado de la entrada potencial, dada la limitación del espectro disponible para comunicaciones móviles, se reducía a la posibilidad de entrada del cuarto operador, Xfera, que obtuvo licencia para operar en 3G-UMTS. No obstante, este cuarto posible competidor, que aún no dispone de red propia extendida, necesitaría de acuerdos de itinerancia con los operadores ya establecidos en el caso de hacer efectiva su entrada en el mercado y no está claro el incentivo que pudiera llegar a tener para un posible desvío de la conducta seguida por los demás.

Otros criterios que favorecen la conducta similar de negativa de acceso de los operadores y se dan en este mercado se basan en la similar estructura de costes que tienen los tres operadores, la naturaleza homogénea de los servicios ofrecidos y la baja elasticidad-precio de la demanda final.

En suma, los operadores con red propia tienen elevados incentivos para denegar a terceros el acceso a su red, dado que estos nuevos operadores competirían posteriormente por el cliente final con ellos. La pérdida esperada de ingresos en el mercado minorista no compensaría las ganancias derivadas del mercado mayorista. Por este motivo, los operadores con red propia han mantenido una coordinación de estrategias conducentes a la denegación a terceros del acceso a sus redes a través de acuerdos comerciales.

Pese al interés mostrado por terceros en prestar servicios que utilicen las redes móviles de los operadores con red propia, éstos no han permitido el acceso a ningún tercer agente hasta el momento, a pesar de que la legislación vigente lo prevé. Se observa en la mayoría de los países de la UE cómo han emergido operadores móviles virtuales sin necesidad de intervención reguladora alguna, motivados solamente por la voluntad libre de las partes y las ganancias para todos los agentes que puede producir esta entrada adicional.

Por todo ello, se determina que los tres operadores (TME, Vodafone y Amena) ejercen una posición de dominio colectivo en el mercado de acceso y originación de llamadas en redes móviles.

– Problemas de competencia identificados

El mercado minorista presenta problemas y deficiencias desde el punto de vista de la competencia. Se constatan los siguientes puntos:

- Los precios (medidos como ingreso medio por minuto) han descendido a lo largo del tiempo, pero no se corresponden con las ganancias en economías de escala. Los precios efectivos (medios) pagados por consumidores de ciertos segmentos de la demanda (consumidores con densidad de consumo alta y media) superan los pagados por consumidores medios similares en otros países de la UE.
- El precio (de catálogo) de los mensajes cortos SMS se ha mantenido prácticamente en los mismos niveles a lo largo del periodo 2000-2004, a pesar de que el ingreso medio se haya reducido ligeramente debido a ciertas promociones y descuentos aplicados en algunas tarificaciones que premian el volumen de consumo.
- El nivel de transparencia de los precios finales ofrecidos es bajo. Existe un elevado número de planes tarifarios con estructuras que dificultan su comparación. Los operadores han mantenido en el tiempo esa misma complejidad en los esquemas tarifarios, cobrando el mismo importe por establecimiento de llamada (0,12 euros) y también por el primer minuto completo.
- Los niveles de rentabilidad observados para los tres operadores son altos, medidos por el ROCE (*Return on Capital Employed*), y se han mantenido a lo largo del periodo por encima del coste medio de capital ponderado (denominado por sus siglas inglesas, WACC).

Los operadores presentes en el mercado de referencia tienen un elevado incentivo para denegar a terceros agentes el acceso a los servicios mayoristas, ya que éstos podrían utilizarlos para la prestación de servicios minoristas de telefonía móvil en directa competencia con ellos. Negar este acceso al mercado mayorista priva a los operadores demandantes de la posibilidad de competir en el mercado minorista.

Como se ha explicado en la valoración de los incentivos para la coordinación, hasta el momento ninguno de los tres operadores presentes en el mercado de referencia ha proporcionado este acceso a terceros, pese al interés mostrado por diversos agentes. Esta circunstancia es contraria a la tendencia que se ha podido apreciar en otros países del entorno.

Como prueba adicional de ese comportamiento, las empresas solicitantes del acceso han interpuesto conflictos de acceso a las redes de los operadores móviles. Con respecto a los OMV, TELE2

denunció a los tres operadores móviles por su negativa de acceso. En cuanto a la reventa, Abbla Mobile planteó un conflicto de acceso contra Airtel, SA (actualmente Vodafone) derivado de las restricciones impuestas por esta última entidad para el acceso a su red y a los demás servicios pactados en el correspondiente contrato.

Con esta evidencia no parece suficientemente justificado argumentar que la ausencia de acuerdos se explica por la ausencia de beneficios para las dos partes ni por la existencia de la obligación de no discriminación.

Aun sin negar el acceso a los servicios mayoristas incluidos en el mercado de referencia, los operadores con PSM podrían usar tácticas dilatorias, ofreciendo el acceso en un momento más tardío en comparación con el acceso ofrecido a la propia empresa o a una filial en el mercado minorista, de modo que se obstaculizara la competencia en este mercado. Estas tácticas pueden adoptar varias formas y realizarse con gran facilidad, retardando las negociaciones en el tiempo o justificando la existencia de problemas técnicos irreales.

– Obligaciones propuestas al operador con PSM

En virtud del artículo 12 de la Directiva europea de acceso se impone a los tres operadores la obligación de asegurar que se atiendan las solicitudes razonables de acceso a elementos específicos de las redes y a los recursos asociados de los operadores con PSM en el mercado mayorista.

Se impone también, de acuerdo con el artículo 10 de la citada Directiva, la obligación de no discriminación, es decir, los operadores con PSM en el mercado mayorista deben ofrecer condiciones equivalentes en circunstancias similares a los operadores que presten servicios semejantes y proporcionar a terceros servicios e información de la misma calidad que los que ofrece a sus filiales.

Los remedios propuestos siguen el principio de proporcionalidad, al no imponer condiciones sobre precios de cesión del espectro y se limitan a exigir precios razonables (artículo 13 de la Directiva de acceso) y a determinar que la decisión, en caso de conflicto, la adoptará la propia CMT.

– Situación actual

A 31 de diciembre de 2005 la CMT había realizado ya la consulta pública y la notificación a la Comisión Europea del análisis de este mercado. En febrero de 2006 es cuando, tras los comentarios de la Comisión Europea, se aprueba el análisis efectuado y se adopta una decisión final.

j) TERMINACIÓN DE LLAMADAS VOCALES EN REDES MÓVILES INDIVIDUALES

El 29 de septiembre de 2005, el Consejo de la CMT decidió lanzar a consulta pública el proceso de análisis del mercado de terminación de llamadas en redes móviles. Se trata del mercado 16 defini-

do en la dimensión del producto por la Comisión Europea en la Recomendación de mercados de 2003.

– Delimitación del mercado relevante

El servicio que se analiza es la terminación de una llamada telefónica en una red telefónica móvil. Este servicio solamente se presta entre operadores de redes: cada operador de red móvil lo ofrece a los demás operadores, tanto fijo como móviles, para que puedan completar las llamadas telefónicas que gestionan y que tienen como destino a un abonado conectado a dicha red móvil.

Desde el inicio de la telefonía móvil, en la Unión Europea se utiliza la convención que establece que quien comienza la llamada paga el coste íntegro de ésta a su operador proveedor. Este sistema se denomina *Calling-Party-Pays* y provoca que una parte importante del coste total de la llamada por red móvil, que posteriormente debe ser recuperado en el precio final del servicio, sea determinado por un operador distinto al del abonado que ha iniciado la llamada. Debido a esta circunstancia, la demanda no ejerce una disciplina directa sobre el operador que pone este componente del precio final (la terminación). Este fenómeno se ve reforzado porque para un usuario final no es posible encontrar un servicio sustituto para finalizar la llamada.

Asimismo, tampoco existe sustituibilidad de la oferta, puesto que únicamente el operador móvil que ha emitido la tarjeta SIM y del que es cliente el usuario llamado es capaz de tener acceso a esta información, y no un hipotético tercero interesado en prestar estos servicios. Por tanto, las posibilidades de que bien el usuario final que origina la llamada o bien su proveedor directo de servicios intenten sortear al operador de terminación son prácticamente inexistentes. Por esto en la actualidad el mercado relevante se delimita como el conjunto de servicios de terminación red a red, es decir, el tráfico de terminación entrante para un operador A se considera que es un mercado distinto del tráfico de terminación entrante de otro operador B. Esto es así porque no existe verdadera disciplina de la demanda sobre el comportamiento del operador que fija el precio de terminación. Además, como no existen servicios alternativos al de terminación en un operador concreto, es muy posible que este operador, con independencia del comportamiento de los demás rivales en el mercado, pueda fijar el precio que más le convenga en este servicio individual.

Por tanto, la terminación en redes móviles es un mercado que se delimita de red a red, y cada operador individual es el único oferente de este servicio.

El servicio de terminación móvil se puede realizar a través de redes GSM o UMTS; sin embargo, la percepción del servicio de terminación no depende de la tecnología utilizada, dado que dicho operador desconoce en qué tipo de red se encuentra el destinatario de la llamada, por lo que las dos tecnologías pertenecen al mismo mercado relevante.

En conclusión, debido al carácter monopolista red a red del servicio de terminación móvil, se definen tres mercados, que corresponden a la red de cada uno de los tres operadores móviles (Telefónica Móviles, Vodafone y Amena).

– Caracterización del mercado

La tecnología utilizada para la terminación móvil solamente permite el acceso a la información de la tarjeta SIM a los propietarios de la red, lo que constituye una barrera estructural a la disponibilidad de factores imprescindibles. En el futuro no se espera que estas circunstancias cambien, por lo que la amenaza de entrada potencial es nula.

El poder compensatorio de la demanda cambiará dependiendo de si el demandante es un operador de telefonía fija o de móvil, ya que las situaciones competitivas en los mercados minoristas asociados son distintas.

A pesar de que Telefónica de España tiene cierto poder por su masa de clientes y podría amenazar con no dar acceso a sus redes o imponiendo precios de terminación excesivos, se trata de una posibilidad estratégica de imposible implementación. La primera alternativa no es factible debido a la obligación de interoperabilidad impuesta a todos los operadores con red propia desde el inicio del proceso liberalizador. Con respecto a la segunda opción, no es viable por cuanto que el principal operador fijo del mercado, Telefónica de España, tiene reguladas las tarifas de interconexión en precios y en condiciones de servicio.

Los operadores con red propia han diseñado una estructura tarifaria caracterizada por precios más bajos para las llamadas móviles dentro de la misma red (*on net*), y precios superiores para llamadas a otras redes móviles, con el objeto de explotar las economías de red aumentando su base de clientes. Debido a esta práctica, el peso relativo de las llamadas móviles *on net* en cada red es superior al peso relativo de los clientes de esa red sobre el total del mercado. Así, a pesar de que la cuota de mercado de Telefónica Móviles no supera el 50%, únicamente algo más del 25% de las llamadas móvil-móvil efectuadas desde su red tiene como destino las redes de Vodafone o Amena. Dada esta estrategia, ningún operador tiene incentivos para establecer precios de terminación bajos, debido a que los beneficios de esta estrategia recaerían sobre los clientes de los otros operadores.

– Identificación de operadores con Peso Significativo en el Mercado (PSM)

Telefónica Móviles, Vodafone y Amena tienen posición de dominio individual en los respectivos mercados de terminación debido a lo siguiente:

- El principio del *Calling-Party-Pays*.
- La condición de monopolista de los operadores móviles en el mercado de referencia.
- La existencia de barreras absolutas a la entrada.

– Problemas de competencia identificados

Para el caso de las llamadas fijo-móvil, cada operador de telefonía celular tiene interés en el establecimiento de precios excesivos, que le permitan extraer rentas supranormales a costa de otros operadores y en última instancia, de los usuarios finales. Dada la asimetría existente en el poder de fijar precios de terminación en una red (móvil) y la otra (fija), ésta última regulada en precios y en condiciones, no hay posibilidad de que los operadores fijos puedan reaccionar estratégicamente a la práctica de un operador móvil individual de establecer precios de terminación excesivos.

En el caso de las llamadas de móvil a móvil, los operadores no tienen incentivo alguno para bajar los precios de terminación, debido al efecto positivo que causaría sobre sus rivales y la ausencia de beneficio que obtendría el operador.

Además, el análisis del ingreso medio por minuto revela que los operadores móviles sólo han reducido los precios de terminación móvil como consecuencia de la obligación de fijación de precios en función de costes establecida por la CMT.

Los operadores móviles estarían en disposición de imponer una desventaja competitiva a través de una forma más sofisticada de negativa de suministro como es la discriminación en la calidad. Ésta consistiría en la prestación del servicio de terminación a terceros con una calidad inferior del que el operador móvil ofrece a su división minorista y/o a otra empresa filial o asociada.

– Obligaciones propuestas al operador con PSM

Se propone imponer las siguientes medidas reguladoras a los tres operadores móviles:

- Asegurar el acceso a los recursos necesarios: los operadores móviles quedan obligados a satisfacer todas las solicitudes razonables de acceso a elementos específicos de las redes y a los recursos asociados.
- Fijar un precio adecuado para el recurso utilizado y evitar los incentivos de los operadores con un poder significativo para fijar unos precios excesivamente altos, con el fin de imponer una desventaja competitiva a los operadores fijos y/o evitar la entrada de nuevos operadores móviles. Para evitar unos precios excesivos se establece la obligación de control de precios y contabilidad de costes y la obligación de no discriminación en precios, junto con la obligación de separación de cuentas (artículo 9 del Reglamento de mercados y artículo 11 de la Directiva de acceso).

– Situación actual

El Servicio de Defensa de la Competencia remitió su informe mediante escrito de 24 de octubre de 2005 y con fecha 8 de noviembre de 2005 tuvo entrada en el Registro de esta Comisión

el escrito de la Comisión Europea en el que efectuaba observaciones al proyecto de medida notificado. Finalmente, el 23 de febrero de 2006 se aprobó la definición y análisis de los mercados de terminación de llamadas vocales en redes móviles individuales, la designación de operadores con peso significativo en los mercados y la imposición de obligaciones.

k) MERCADO DE ITINERANCIA INTERNACIONAL

Uno de los mercados identificados en la Recomendación de Mercados de la Comisión Europea como posible candidato para una regulación *ex ante* fue el de servicios mayoristas de acceso y capacidad que se ofrecen a operadores extranjeros. Estos servicios posibilitan que los abonados del operador extranjero puedan recibir y emitir llamadas desde una red de un operador móvil nacional. A este conjunto de servicios se les denomina *roaming* (itinerancia internacional).

A inicios de 2005, la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones realizó una preconsulta pública de una propuesta de análisis de este mercado. No se trata, por tanto, de la consulta pública del análisis definitivo que a cierre de 2005 aún no se había efectuado, sino de una preconsulta con el objetivo de pulsar la situación y las consideraciones de los agentes del mercado.

l) SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE EMISIONES PARA ENTREGAR CONTENIDOS DIFUNDIDOS A LOS USUARIOS FINALES

A finales de 2005 el estado de este mercado quedó reflejado en el documento notificado a la Comisión Europea mediante Resolución del Consejo de la CMT, de 29 de septiembre, por el que, valorando los resultados de la preconsulta planteada, se estableció el análisis descrito seguidamente.

– Delimitación del mercado relevante

El mercado del servicio portador de difusión de televisión por ondas terrestres se refiere al conjunto de actividades técnicas consistentes en la puesta a disposición al público de contenidos audiovisuales elaborados por los difusores mediante servicios de telecomunicación como canal de distribución por vía de ondas terrestres.

Se consideró como un único mercado que engloba a todos los operadores prestadores del servicio portador de difusión de la señal de televisión por ondas terrestres, ya sea en modalidad analógica o digital. La dimensión geográfica del mercado definido engloba todo el territorio del Estado, atendiendo principalmente a la propia naturaleza del servicio.

– Caracterización del mercado

En la descripción de la estructura del mercado se valoró la oferta existente en 2004, se aprecia la concurrencia del grupo Abertis –integrado por Retevisión I y Tradia–, Axión, Net Radio Medialatina y otros con escasa facturación y clientela.

En primer lugar, se presentó el grado de concentración del mercado, para lo cual se utilizaron los índices de concentración más relevantes según clientes e ingresos. De su resultado se pudo apreciar el alto grado de concentración del mercado.

El análisis de la estructura continuó con la determinación de las barreras de entrada al mercado analizado que podían existir, en el que se apreciaron barreras de tipo legal: ocupación del dominio público o privado; normas en materia de medioambiente, salud pública, seguridad pública, defensa nacional u ordenación urbana o territorial; y obligaciones de cobertura, así como barreras de tipo estructural. Se llegó a la conclusión de que los costes hundidos no suponen una barrera significativa, no obstante, sí se consideraron relevantes los costes en caso de replicar la red de difusión actual propiedad de Abertis, dados los emplazamientos y orientaciones de los centros difusores y la necesidad de alcanzar acuerdos para su disposición. Finalmente, también se apreció que existe una barrera de entrada consistente en la vinculación de los contratos para la prestación del servicio al tiempo de duración de las concesiones de los clientes, con el consiguiente coste de cambio en forma de penalización por ruptura contractual.

En 2004 el grupo Abertis dispuso de una cuota del 91,48% sobre ingresos y del 86,89% según clientes. Para completar dicho dato estático, se analizó la serie de datos disponibles sobre este indicador y sin embargo, se pudo apreciar que durante los años observados existía una pérdida de 10,8 puntos en la cuota de clientes y de 2,9 puntos en la de ingresos, con lo que se calificó como una cuota estable aunque a la baja.

Se observó la presión competitiva del resto de operadores tomando como referencia las cuotas de ingresos y clientes y se percibió que la mayor presión proviene de operadores cuyo ámbito de operaciones es autonómico o local, caracterizados por disponer de cuotas sensiblemente inferiores. De esta forma, se identificó a Axion como el segundo operador del segmento, con una cuota del 6,3%, y a Medialatina como siguiente operador, con el 0,41%. Hay que destacar que en 2005 ambas estaban ya fusionadas y formaban parte de un único operador. A ellos se suman un conjunto reducido de operadores de ámbito autonómico con facturación global del 1,81% en este segmento de mercado. Se constató que el grupo Abertis era, por tanto, el único operador susceptible de ser calificado como operador dominante en el mercado relevante definido.

Por otro lado, además de su elevada posición en términos de cuota de mercado, se observó que Abertis dispone de determinadas infraestructuras no replicables con facilidad en el mercado relevante, con lo que la posible extensión de otras redes de difusión para competir con Abertis, y constituir así alternativas de suministro para la demanda de este servicio, no es factible en términos económicos a corto plazo.

Se percibió que la demanda de estos servicios dispone de capacidad de negociación, existiendo poder compensatorio a la hora de negociar el precio y las condiciones de los contratos para la presta-

ción del servicio en el mercado de referencia. De hecho, analizando los datos disponibles en términos de precio y facturación en las series de datos disponibles, se percibió una reducción sensible desde su liberalización.

A su vez, se concluyó que existen costes de cambio asociados a la naturaleza de los contratos que se suscriben en el mercado de referencia, apreciándose su vinculación a la propia duración de las concesiones que tienen los clientes de los servicios, con lo que el mercado es excluyente durante todo ese plazo de tiempo, salvo que entren nuevos concesionarios en la demanda de servicios.

– Identificación de operadores con Peso Significativo en el Mercado (PSM)

En vista de lo anterior, se concluyó que Abertis tiene posición de dominio en el mercado de servicio portador de difusión de televisión por ondas terrestres, ya que se apreciaron los siguientes extremos:

- Posee una cuota de mercado superior al 85% de manera sostenida en el tiempo.
- Tiene el control de la red de difusores necesaria para prestar el servicio de referencia en el ámbito nacional. Se trata de una red de difusores que, en determinados casos puntuales, es imposible de replicar, por lo que ningún otro operador podría desplegar una red nacional alternativa, salvo que se procediera a la reorientación del parque de antenas.

Por todo lo anterior, se concluyó que no existe competencia efectiva en el mercado de referencia y la empresa Abertis tiene PSM en el mercado del servicio portador de difusión de televisión por ondas terrestres. Además, se concluyó que, dada la estructura de la oferta, tal calificación debe recibirla la unidad económica en la que se integra, es decir, el grupo Abertis en su conjunto, en sintonía con la jurisprudencia aplicable a las unidades económicas en el derecho de la competencia.

– Problemas de competencia identificados

Se concreta que Abertis dispone de incentivos para denegar a terceros el acceso a su red de difusión, en especial en aquellos puntos difícilmente replicables. La ubicación de las antenas de recepción con una orientación determinada hacia la red de difusión de Abertis impide el uso de otros emplazamientos sin alterar la recepción en el parque existente.

Este hecho supone que, denegando el acceso a emplazamientos específicos, se puede eliminar la competencia de ámbito nacional. Los hipotéticos precios por el acceso que podría conseguir con su apertura nunca serían compensatorios de la pérdida de un contrato con un radiodifusor. Se constata que, a pesar de existir la posibilidad legal, Abertis no ha alcanzado ningún acuerdo de acceso a los centros irreplicables.

Estrechamente vinculado a lo anterior, esta falta de acceso puede ser el resultado de retrasos o dilaciones en la negociación para el mismo. Si bien no se deniega el acceso, el objetivo alcanzado es el mismo: la expulsión de un potencial competidor con la táctica de dilatar el acceso a las infraestructuras propias y superar con ello el tiempo de que dispone el potencial competidor para acceder al mercado mediante la planificación de una red alternativa. Esta entrada sólo se da cuando se produce la demanda de este servicio y ésta, a su vez, sólo tiene lugar con el inicio o renovación de las concesiones para difundir. Con esta táctica, Abertis, llegado el momento, sería la única alternativa para los difusores.

– Obligaciones propuestas al operador con PSM

3 Detectados los dos problemas anteriores, la CMT finalizó el análisis sometiéndolo a consulta pública y notificándolo a la Comisión Europea y al Servicio de Defensa de la Competencia para resolverlos. Tras la adecuada valoración de las alegaciones recibidas, se concluyó el proceso adoptando las siguientes medidas: definir el mercado mayorista de transmisión de señales de televisión y radio en España como un mercado de referencia que puede ser objeto de regulación *ex ante*, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 10 de la Ley General de Telecomunicaciones; determinar que el citado mercado de referencia no es realmente competitivo; considerar que la empresa Abertis Telecom tiene peso significativo de mercado en el citado mercado de referencia e imponer al grupo Abertis las obligaciones que se describen a continuación.

En primer lugar, se establece la obligación de facilitar a terceros el acceso a los centros de difusión de la red nacional de Abertis, atendiendo las solicitudes razonables de acceso a recursos específicos de sus redes y su utilización.

Esta obligación implica, entre otros aspectos, que el operador designado con PSM tenga que dar acceso a terceros a elementos y recursos específicos de su red, negociar de buena fe con los solicitantes de acceso, no revocar autorizaciones de acceso a recursos previamente concedidas, conceder libre acceso a interfaces técnicas, facilitar la coubicación u otras modalidades de compartición de instalaciones –incluyendo conductos, edificios o mástiles en cada uno de los centros emisores y repetidores de Abertis–, dar acceso a terceros a los sistemas de apoyo operativos o a sistemas informáticos con funciones similares e interconectar redes o recursos –de forma subsidiaria a la coubicación– en cada uno de los centros emisores y reemisores de Abertis.

A los presentes efectos se entenderá por “coubicación” el arrendamiento de espacio para la ubicación física de los equipos de los operadores habilitados legalmente en los espacios físicos disponibles existentes en las infraestructuras de la red nacional del operador con PSM y comprenderá, en términos generales, la provisión del acceso al punto de energía y las condiciones de seguridad y de

acondicionamiento necesarios para la instalación de los equipos empleados por el operador solicitante del acceso.

Por interconexión se entenderá la conexión física y lógica de las redes del operador alternativo y las del operador con PSM en aquellos puntos de la red de difusión de televisión donde la misma sea viable. Se considera viable la interconexión de la red del operador alternativo en los multiplexores y antenas para la difusión de la señal de televisión, sin perjuicio de las que las partes libremente y de forma no discriminatoria puedan acordar la interconexión en otros puntos de acceso.

Por otra parte, también se establece la obligación de no discriminación en las condiciones de acceso.

El alcance de la aplicación de este principio se entenderá en los siguientes términos: *“El operador aplique condiciones equivalentes en circunstancias semejantes a otras empresas que presten servicios equivalentes y proporcione a terceros servicios e información de la misma calidad que los que proporcione para sus propios servicios o los de sus filiales o asociados y en las mismas condiciones”*.

Es importante destacar que la obligación de no discriminación implica, en primer lugar, que no se considera discriminación la aplicación de condiciones desiguales a circunstancias que no son semejantes. En concreto, y en relación con los objetivos enunciados en el artículo 3 de la LGT, se realizará una interpretación de esta obligación que permita una regulación flexible de los servicios mayoristas y fomente la competencia efectiva, especialmente promoviendo una inversión eficiente en materia de infraestructuras y fomentando la innovación.

Además, también se impuso a Abertis la obligación de transparencia por la que deberá remitir a la CMT, en el plazo de diez días desde su formalización, los acuerdos de acceso que suscriba con terceros.

– Ofrecer a los terceros operadores que así lo soliciten los servicios de acceso a la red nacional de Abertis con precios en función de los costes de producción

La CMT determinará el sistema de contabilidad de costes que deberá aplicarse precisando el formato y el método contable que se habrá de utilizar. Asimismo, garantizará que Abertis ponga a disposición del público la descripción del sistema de contabilidad de costes empleado, determinando a tal efecto la forma, fuentes y medios conforme al artículo 11 del Reglamento de mercados.

Finalmente, también se estableció la necesidad de separación de cuentas en relación con las actividades de acceso.

En el caso de que los operadores no lleguen a acuerdos voluntarios de acceso, la CMT resolverá sobre el razonamiento de la solicitud de acceso y, en su caso, dictará las condiciones del acuerdo para 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 de la LGT.

– Situación actual

La publicación de la consulta pública de este mercado apareció el 7 de octubre de 2005. En septiembre del mismo año fue notificado el mercado 18 a la Comisión Europea. Finalmente, el 2 de febrero de 2006 el Consejo de la CMT dictó una resolución al respecto (tras la consulta pública, el informe del Servicio de Defensa de la Competencia y los comentarios de la Comisión Europea), publicada posteriormente en el Boletín Oficial del Estado.

3.11 CONSULTAS PÚBLICAS

3.11.1 CONSULTA PÚBLICA DE VOZ SOBRE IP

El 27 de mayo de 2004, la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones decidió lanzar una consulta sobre las implicaciones regulatorias de la voz sobre IP (VoIP). En ella se plantearon una serie de cuestiones clave tales como si la VoIP debería ser considerada como un servicio telefónico tradicional o un servicio telefónico disponible al público (STDP) y si el actual marco regulador está preparado para acomodar la nueva generación de servicios, todo ello en la medida de lo posible dentro de un marco tecnológicamente neutral.

Como resultado de la consulta pública, la CMT consideró que la VoIP acelerará la innovación y el desarrollo de nuevos servicios por lo que, de momento, se aplicará una regulación mínima a la vez que se salvaguarda la protección del usuario final. Con este propósito, la CMT concluyó que los servicios de VoIP estaban cubiertos con la actual regulación bajo el marco de servicios de comunicaciones electrónicas, el cual tiene menores obligaciones reguladoras. También se determinó que se necesitaba disponer de numeración geográfica así como nuevos rangos específicos de numeración para servicios telefónicos basados en IP. En la sesión del 3 de febrero de 2005, el Consejo de la CMT adoptó las conclusiones de esta consulta pública.

Por otro lado, la portabilidad numérica es un derecho útil para el usuario final, y al mismo tiempo, elimina barreras a la competencia. Dado que los usuarios en España acostumbran a utilizar la funcionalidad de la portabilidad numérica (con 1,9 millones en telefonía fija y 7,41 millones en telefonía móvil, en el mes de febrero de 2006) y los costes marginales para los operadores son prácticamente nulos, la CMT consideró igualmente imprescindible la obligación de soportar esta funcionalidad para los números de teléfono de VoIP.

El uso de numeración geográfica se restringirá al área geográfica asociada, que en España corresponde a la tarifa metropolitana. De esta forma, el nuevo rango específico de numeración, que será abierto bajo procedimiento urgente, permitirá un uso nómada completo caracterizando la nueva generación de servicios capaces de ser identificados más fácilmente por los usuarios y las redes.

La VoIP requiere la disponibilidad de acceso a banda ancha, puede ser comercializada adicionalmente a los accesos y/o servicios telefónicos tradicionales (ej. como segundas líneas), ser personalizado (ej. un número por usuario) e incluir servicios multimedia y uso nómada. Junto a estas nuevas características, la tecnología IP no es capaz de garantizar un acceso completamente fiable a servicios de emergencia tales como el 112, cuando el usuario no se encuentra en el domicilio declarado en el contrato. En cualquier caso, hay un amplio consenso en que el rápido progreso tecnológico de la tecnología IP superará estas dificultades a corto plazo.

La mayoría de respuestas a la consulta pública pedían una regulación mínima para los servicios de VoIP, suavizando el conjunto de obligaciones aplicadas sobre la telefonía fija tradicional para incentivar su desarrollo dado que todavía es incipiente. Por este motivo, la CMT optó por tomar una postura blanda en espera de la maduración del mercado con el fin de alcanzar una posición común y estable en esta materia en Europa puesto que ha sido una cuestión clave para todos los Estados miembros de la Unión Europea.

Las conclusiones de la consulta pública propiciaron rápidamente la inscripción de operadores para servicios de VoIP y la CMT permitió en algún caso, el uso de la numeración geográfica.

A partir de mediados de febrero de 2006, fecha de la resolución sobre la asignación inicial de recursos públicos de numeración para la prestación de servicios vocales nómadas, se comenzó a asignar numeración a diferentes operadores.

3.12 ASESORAMIENTO AL GOBIERNO Y OTRAS INSTITUCIONES

En el año 2005 la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones realizó los siguientes informes de asesoramiento al Gobierno y a otras Administraciones Públicas:

- Informe de 20 de enero de 2005 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 Redes y Servicios Liberalizados, SA para su aprobación por la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información.
- Informe de 27 de enero de 2005 relativo al contrato-tipo de prestación del servicio de red de tarificación adicional en su modalidad de voz, presentado por la entidad Globalcom Telecomunicaciones, SA para su aprobación por la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información.
- Informe de 27 de enero de 2005 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 Xtra Telecom, SA para su aprobación por la Secretaría

de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información.

- Contestación a la consulta formulada por el Ayuntamiento de Castellón sobre la necesidad de título habilitante en relación con el establecimiento de una red wi fi en El Pinar de El Grao de Castellón, así como sobre la posible gratuidad del servicio de 3 de febrero de 2005.
- Informe de 3 de febrero de 2005 al Servicio de Defensa de la Competencia 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, publicado por Orden ECO/19/2003.
- Informe de 17 de febrero de 2005 relativo al contrato-tipo de prestación del servicio telefónico fijo disponible al público en su modalidad de acceso directo, presentado por la entidad Euskaltel, SA para su aprobación por la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información.
- Informe de 24 de febrero de 2005 relativo a los contratos-tipo de prestación del servicio telefónico fijo disponible al público en sus modalidades de acceso directo e indirecto, presentados por la entidad Comunitel Global, SA para su aprobación por la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información.
- Informe de 31 de marzo de 2005 relativo al contrato-tipo de prestación del servicio de red de tarificación adicional en la modalidad de voz, presentado por la entidad World Premium Rates, SA para su aprobación por la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información.
- Informe de 7 de abril de 2005 relativo a los contratos-tipo de prestación del servicio telefónico disponible al público en su modalidad de acceso directo e indirecto, presentados por la entidad Auna Telecomunicaciones, SA para su aprobación por la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información.
- Informe de 7 de abril de 2005 relativo a los contratos-tipo de prestación del servicio telefónico fijo disponible al público en su modalidad de acceso directo e indirecto, presentados por la entidad Grupalia Internet, SA para su aprobación por la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información.
- Informe de 14 de abril de 2005 relativo al contrato-tipo de prestación del servicio telefónico fijo disponible al público en su modalidad de acceso directo, presentado por la entidad Telecable de Asturias, SAU para su aprobación por la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información.

– Informe de 21 de abril de 2005 relativo al contrato-tipo de prestación del servicio telefónico fijo disponible al público en su modalidad de acceso indirecto, presentado por la entidad More Minutes Communications, SL para su aprobación por la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información.

– Contestación a la consulta planteada por la Liga de Fútbol Profesional sobre la condición tercera del Acuerdo del Consejo de Ministros de 29 de noviembre de 2002, publicado por la Orden ECO/20/2003 de 12 de mayo de 2005.

– Informe de 12 de mayo de 2005 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 Catalana de Telecomunicacions Societat Operadora de Xarxes, SA para su aprobación por la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información.

– Contestación a la consulta formulada por la entidad pública empresarial Red.es, sobre la puesta a disposición de operadores de redes de comunicaciones electrónicas de puntos de terminación de red correspondientes a los servicios contratados por la citada entidad dentro de los programas Internet rural, Internet en las escuelas e Internet en las bibliotecas, de 16 de junio de 2005.

– Informe de 29 de junio de 2005 al Ayuntamiento de Totana sobre el borrador de la Ordenanza Municipal Reguladora de la Instalación y Funcionamiento de Infraestructuras Radioeléctricas en Totana.

– Informe de 7 de julio de 2005 al Ministerio de Industria, Turismo y Comercio en relación con el proyecto de Real Decreto por el que se aprueba el Reglamento General de Prestación del Servicio de Televisión Digital Terrestre y con el proyecto de Orden por la que se aprueba el Reglamento Técnico y de Prestación del Servicio de Televisión Digital Terrestre.

– Informe de 7 de julio de 2005 al Ministerio de Industria, Turismo y Comercio en relación con el proyecto de Real Decreto por el que se aprueba la incorporación de un nuevo canal analógico de televisión en el Plan Técnico Nacional de Televisión Privada.

– Contestación a la consulta formulada por el jefe de vía pública del Ayuntamiento de Vitoria-Gasteiz sobre la posibilidad de utilización de las redes eléctricas de dicho municipio como redes de comunicaciones electrónicas, de 14 de julio de 2005.

– Informe de 28 de julio de 2005 al Ministerio de Industria, Turismo y Comercio sobre la propuesta de resolución de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información por la que se aprueba el modelo de declara-

ción normalizada de haberse producido la notificación e inscripción en el Registro de Operadores.

- Contestación a la consulta formulada por la Diputación de Valencia sobre acceso a Internet en municipios de la provincia de Valencia, dentro de las acciones pertenecientes al Plan Provincial de Acceso a Internet (PAI) de 29 de septiembre de 2005.
- Informe de 10 de noviembre de 2005 relativo a los contratos-tipo de prestación del servicio de red de tarificación adicional en su modalidad de voz y sobre sistemas de datos, presentado por la entidad BT España, Compañía de Servicios Globales de Telecomunicaciones, SAU para su aprobación por la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información.

3.13 OTRAS FUNCIONES ATRIBUIDAS LEGAL O REGLAMENTARIAMENTE

3.13.1 RESOLUCIÓN DE CONSULTAS DE LOS OPERADORES DE REDES Y SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES Y DE LAS ASOCIACIONES DE CONSUMIDORES Y USUARIOS

Al igual que en años anteriores, durante 2005 la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones atendió las consultas que plantearon tanto operadores de redes y servicios de comunicaciones electrónicas, como corporaciones locales, comunidades autónomas y asociaciones de usuarios de telecomunicaciones. El asesoramiento atendió a las materias propias de su competencia relacionadas con las comunicaciones electrónicas y los servicios audiovisuales. Las consultas formuladas fueron 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 principales materias consultadas estaban relacionadas con la legislación 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, se realizaron también 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 tarifa añadida; servicio de difusión de televisión por cable y servicios multimedia.

3.13.2 ACTUACIÓN EN EL MERCADO DE LOS SERVICIOS AUDIOVISUALES

a) Televisión Digital Terrestre

En 2005, la CMT en calidad de organismo regulador en el mercado de las comunicaciones electrónicas, participó 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, los fabricantes de los equipos de electrónica de consumo, hasta las entidades que explotan las infraestructuras de red necesarias para la prestación del servicio.

Durante el ejercicio 2005, se procedió a cerrar numerosos documentos, entre ellos el relativo a accesibilidad, una vez alcanzados los distintos objetivos para los que fueron impulsados.

b) Operaciones de concentración de Sogecable

Con fecha 21 de diciembre de 2005, el Consejo de la CMT aprobó el Informe anual 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 esta empresa y DTS Distribuidora de Televisión Digital, SA en virtud del Acuerdo del Consejo de Ministros de 29 de noviembre de 2002.

3.13.3 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.

En el informe se analiza el número de operaciones de comercio electrónico y el volumen de negocio que genera desde el punto de vista del origen y destino geográfico de la transacción: desde España con el exterior, desde el exterior con España y dentro de España.

Los datos suministrados por las entidades de medios de pago están identificados por un código de actividad o bien por un código

go específico asignado a determinadas empresas individuales. A partir de dichos datos, la CMT ha realizado una labor de clasificación y homogenización de los bienes y servicios basada en la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE), en su revisión de 1993 que es estandarizada a nivel de la UE (la NACE). Esta clasificación por actividades económicas permite la mejor comparación de los resultados obtenidos para España con otros países, siempre y cuando la fuente de datos sea similar (operaciones realizadas con tarjetas de crédito o débito).

b) Convenio de colaboración con la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre-Real Casa de la Moneda

La Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones ha incorporado 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.

En 2005, mediante el convenio para la emisión de certificados digitales de identidad suscrito con la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre (proyecto Ceres), la CMT expandió durante el ejercicio 2005 su oferta de servicios para la sociedad de la información.

En concreto, se han puesto en marcha dos nuevos sistemas: el Registro Telemático de la CMT, que permite a los ciudadanos la presentación de solicitudes y escritos en formato digital, a través de Internet y durante las 24 horas del día, y el Sistema de Gestión de Datos de Abonado (SGDA), plataforma neutra de intercambio de datos entre los operadores de telefonía y las entidades dedicadas a la elaboración de guías y prestación de servicios de directorio tipo 118.

Ambos sistemas hacen amplio uso de técnicas de seguridad y herramientas criptográficas avanzadas que aseguran la validez de los actos jurídicos celebrados, y a la vez garantizan la debida confidencialidad de los datos intercambiados.

3.13.4 OTRAS ACTIVIDADES

a) 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 conve-

nio 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).

Asimismo ha surgido la necesidad de transmisión de información coyuntural de los distintos negocios de comunicaciones electrónicas y de sus pesos relativos con respecto del total para refinamientos de los distintos índices de precios que para la economía en general y para el sector elabora el INE. De esta colaboración es posible surja una interacción más estrecha en el seguimiento de los precios más representativos del sector con una periodicidad mensual.

3.14 ACTIVIDAD EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL

Durante el año 2005, la mayor parte del trabajo internacional de la CMT se ha desarrollado en el contexto del Grupo de Reguladores Independientes (IRG) y del Grupo de Reguladores Europeos (ERG). La labor de ambos grupos se centró en la implementación coherente y armonizada del nuevo marco regulador de las comunicaciones electrónicas establecido por la Unión Europea. En 2005, el ERG identificó como áreas prioritarias las siguientes: el roaming internacional, la voz sobre redes IP, la banda ancha y los remedios reguladores.

Por otra parte, en ese mismo año continuaron las 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, en los que la CMT juega un destacado papel. Además, la CMT ha participado en varios proyectos de hermanamiento con diversas autoridades nacionales de regulación europea a través del programa comunitario (PHARE).

Por último la Comisión ha continuado con su participación en distintos foros en el ámbito del mercado audiovisual.

3.14.1 GRUPO DE REGULADORES INDEPENDIENTES

El Grupo de Reguladores Independientes (IRG) está compuesto por autoridades nacionales de reglamentación de las telecomuni-

caciones 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.

En 2005 se unieron dos nuevos observadores al grupo: Turquía y Croacia. Además, ambos países son países candidatos al ingreso en la Unión Europea.

A lo largo de 2005 el IRG se reunió en sesión plenaria en cuatro ocasiones. La presidencia, asumida voluntariamente por un país miembro por turnos anuales, fue ejercida por el regulador danés (NITA). Para el año 2006, la presidencia será asumida por el regulador británico (Ofcom).

La actividad de IRG se sustenta en diferentes grupos de trabajo. Durante 2005 han existido grupos dedicados a los siguientes temas:

- Implementación del nuevo marco regulador europeo.
- Redes fijas.
- Redes móviles.
- Poder significativo en el mercado.
- Pontabilidad regulatoria.
- Usuarios finales.

Otro grupo específico se ocupa del mantenimiento de la página web y la Intranet del IRG.

Además de los citados, siguieron desarrollando su trabajo equipos transversales de los reguladores europeos sobre voz sobre IP y obligaciones regulatorias que produjeron diversos documentos de trabajo y posiciones comunes.

a) Implementación del nuevo marco regulador de las comunicaciones electrónicas

En el contexto de la transposición nacional del nuevo marco regulador, el grupo de trabajo de implementación del IRG se centra en aquellas cuestiones prácticas que afectan a las autoridades nacionales de reglamentación, tanto desde un punto de vista legal como en relación con aspectos más prácticos, así como la recolección de datos o los intercambios de los mismos entre las autoridades de los distintos Estados miembros.

b) Redes fijas

El grupo de redes fijas ha celebrado cinco reuniones en 2005, ocupándose principalmente de las siguientes áreas: competencia en el acceso de banda ancha, acceso mayorista de banda ancha a redes de cable, efecto de la voz sobre IP en la regulación de la telefonía fija, y precios de acceso al bucle. Se ha encargado al grupo un examen de las implicaciones regulatorias de la implantación de las redes de nueva generación, así como el análisis de las condiciones de la interconexión entre entorno de redes IP, que será realizado a lo largo de 2006.

c) Redes móviles

Durante 2005, el grupo de redes móviles ha celebrado dos reuniones en las que se trataron los siguientes temas: el análisis de los precios de terminación móvil y el mercado mayorista de itinerancia internacional. Con respecto al primero, se ha identificado una tendencia decreciente en los precios de terminación, constatándose que existe margen para futuras reducciones. Con respecto al segundo, se publicó y se sometió a consulta el documento con la posición común alcanzada por el subgrupo de trabajo creado para tal fin, en colaboración con la Comisión Europea.

Para el año 2006, la competencia en los servicios de banda ancha entre las redes de acceso fijas y móviles será objeto de estudio, dentro del cual se incluirán aspectos relativos a la convergencia y al impacto de la sustitución fijo-móvil en la definición de los mercados actuales de telefonía fija y banda ancha.

d) Peso Significativo en el Mercado (PSM)

Durante el pasado año, la CMT continuó presidiendo el grupo de trabajo sobre PSM. El principal trabajo realizado fue el proyecto sobre experiencias en la definición y análisis de mercados, y en la aplicación de remedios, que constituía el segundo de los objetivos del programa de trabajo del ERG. Los resultados de dicho proyecto han sido publicados recientemente. Durante el año 2006, este grupo de trabajo continuará el proyecto de experiencias anterior con otros mercados y liderará el informe de respuesta del IRG al nuevo proyecto de recomendación de mercados relevantes.

e) Contabilidad reguladora

El grupo de contabilidad reguladora celebró dos reuniones en 2005 centrándose en revisar aspectos de especial énfasis para los sistemas contables de los diferentes Estados miembros. En particular, este grupo se dedicó a la revisión de la metodología de estimación del coste del capital medio ponderado ante la introducción de nuevas tecnologías, así como la evaluación de las particularidades de los diferentes estándares contables utilizados en los distintos sistemas nacionales.

f) Aspectos relativos a consumidores finales

Las tareas desarrolladas por el Grupo de Usuarios Finales (*End Users*) durante el ejercicio 2005 se centraron básicamente en la elaboración de los siguientes informes:

- Informe sobre transparencia en la fijación de precios minoristas para los números portados.
- Informe-revisión sobre el ámbito del servicio universal.
- Informe sobre la regulación de precios minoristas.

Las actividades del grupo planificadas para 2006 se centran fundamentalmente en aspectos relacionados con la banda ancha y con la voz sobre IP.

3.14.2 UNIÓN EUROPEA

a) Comisión Europea

Como en años anteriores, la CMT cooperó en lo relativo al mercado español en el 11º Informe de regulación y mercados de las comunicaciones electrónicas. El informe de 2005 se fundamenta en datos de mercado mejores y más actuales que en ocasiones anteriores, poniendo un mayor interés en los nuevos servicios de telecomunicaciones e insiste, de nuevo, en el análisis legal de la transposición del nuevo marco.

b) Grupo de Reguladores Europeos

El Grupo de Reguladores Europeos fue creado por la Decisión de la Comisión Europea de 29 de julio de 2002 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, Rumania, Turquía y Croacia) 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 2005, el ERG se reunió en cuatro ocasiones, sirviendo como mecanismo para intensificar la cooperación entre los miembros del IRG y la Comisión Europea. Las prioridades del ERG durante 2005 fueron el mercado de *roaming* mayorista internacional, el mercado de banda ancha y voz sobre IP, y los remedios aplicables en los mercados donde se detecte ausencia de competencia.

Entre los trabajos desarrollados por el ERG cabe destacar los siguientes:

- Adopción de una posición común sobre el mercado mayorista de *roaming* internacional.
- Informe sobre las tarifas de minoristas de *roaming* internacional.
- Adopción de una posición común sobre voz sobre IP.
- Documento de trabajo sobre interconexión en el contexto de la migración a redes IP.
- Comparativa de precios de acceso al bucle de abonado (completa o parcialmente desagregado).
- Informe sobre experiencias en definición, análisis y remedios aplicables a los mercados de telecomunicaciones.
- Actualización de la posición común en la aplicación de remedios.
- Revisión de la posición común de acceso mayorista *bitstream*.
- Documento de trabajo sobre indicadores de posición significativa en el mercado.

- Posición común sobre la Recomendación de la Comisión Europea sobre contabilidad de costes y separación contable.

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 el desarrollo del mercado de comunicaciones electrónicas y las actividades reguladoras. 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. 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.

Durante 2005, Cocom celebró cuatro reuniones. Como en el año anterior, el protagonismo de las sesiones correspondió al seguimiento de la implantación del nuevo marco regulador europeo en los países miembros, en especial por lo que se refiere a las notificaciones de los mercados relevantes definidos en la Recomendación de la Comisión Europea¹⁴.

A lo largo de 2005, Cocom continuó con su labor en materia de seguimiento comparado de los datos sobre acceso de banda ancha en los Estados miembros. Además, se trataron aspectos relativos a la aplicación práctica del dominio de primer nivel .eu.

El grupo de implementación sobre MHP (*Multimedia Home Platform*), creado en 2004, siguió reuniéndose, con el objetivo de intercambiar información y potenciar los servicios de televisión digital interactiva, para así favorecer la coordinación y el fomento de las mejores prácticas entre los distintos Estados miembros. Asimismo, se trataron aspectos relativos al apagón analógico, la radio digital y la televisión de alta definición en relación con la interoperabilidad desde el punto de vista técnico.

d) Proyecto de hermanamiento con Bulgaria

Durante 2005, la CMT colaboró con el proyecto de hermanamiento entre la autoridad de regulación búlgara (CRC) y el Ministerio español de Industria, Turismo y Comercio. El objetivo general del proyecto es la prestación de asistencia técnica que contribuya a la

¹⁴. Recomendación de 11/02/03.

adecuación de la regulación búlgara en materia de telecomunicaciones con el nuevo marco regulador comunitario, así como a fomentar el desarrollo del mercado del sector de las tecnologías de la información y comunicación de Bulgaria.

3.14.3 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: Comité Europeo de Asuntos Reguladores de Telecomunicaciones (ECTRA) y Comité Europeo de Radiocomunicaciones (ERC).
- 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 proyectos determinados.

En 2005 se celebraron tres reuniones plenarias del ECC, en marzo, julio y noviembre. En la primera de ellas, celebrada en Sorrento (Italia), se aprobaron diversos informes relativos, entre otros asuntos, a las redes R-LAN, la Directiva Hermes y el estándar IMT-2000.

La segunda reunión plenaria, celebrada en Reikiavik (Islandia), trató aspectos relativos a los servicios nómadas de voz sobre IP y a las prácticas de asignación de recursos de numeración.

En la tercera reunión, celebrada en Cascais (Portugal), se aprobó el informe relativo al acceso a llamadas de emergencia en redes basadas en voz sobre IP. Además, se adoptó una decisión sobre frecuencias armonizadas en aplicaciones digitales PMR 446. Asimismo, se propuso la adopción de una recomendación sobre la protección de los consumidores en caso de uso indebido de los recursos internacionales de numeración E 164. Por último, se aprobaron los informes relativos al modelo de interconexión basado en redes IP.

En la reunión celebrada por el Grupo de Trabajo sobre Regulación Técnica y Estándares de Interconexión (TRIS) se presentó un informe sobre tecnologías ADSL, con el objeto de detectar cuestiones reguladoras que pudieran resultar problemáticas en relación con las nuevas señales ADSL. Asimismo, se presentó un informe sobre Ipv6, donde se describen las principales ventajas de la versión Ipv6 en relación con Ipv4, exponiéndose las diferentes posibilidades para llevar a cabo la migración.

b) Unión Internacional de Telecomunicaciones

Durante los días 14 y 15 de noviembre se celebró en Hammamet (Túnez) el Sexto Simposio Mundial para organismos reguladores, bajo los auspicios de la UIT. El Simposio, al que asistió una representación de la CMT, reunió a reguladores, legisladores y proveedores de servicio de 110 países con el objetivo de crear un nuevo marco reglamentario que fomente la adopción de la banda ancha y el acceso en los países en desarrollo.

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. Asimismo, la CMT participó en el cuestionario de la UIT relativo a políticas de tarificación.

c) Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE)

La CMT participó durante el año 2005 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) que tuvieron lugar en junio y octubre en París.

Entre los principales asuntos tratados por el grupo durante 2005, el lugar principal lo volvió a ocupar la voz sobre IP. Se estudiaron las implicaciones de su regulación y diversos países miembros presentaron sus iniciativas al respecto. Una preocupación compartida es asegurar la prestación de un servicio universal de gran calidad en el proceso de migración a redes IP. Las ofertas triple oferta y la regulación del wi max también representaron puntos de interés. Finalmente este año también supuso la revisión y actualización de las cestas para las comparativas de precios de la OCDE.

Por último, la CMT siguió con interés el trabajo y los documentos producidos por el grupo sobre distribución de contenidos digitales en redes de banda ancha (WPIE).

3.14.4 SECTOR AUDIOVISUAL

a) Plataforma Europea de Autoridades Reguladoras (EPRA)

La Plataforma Europea de Autoridades Reguladoras (EPRA) agrupa a 49 autoridades reguladoras independientes con competencias en el sector audiovisual de 38 países europeos. La 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 regulador 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

MEMORIA DE ACTIVIDADES

Consejo de Europa. En cada una de estas reuniones se abordan los temas de mayor actualidad en el sector. Asimismo, se organizan sesiones de trabajo para estudiar cómo afrontan las autoridades nacionales determinados asuntos de interés común.

La CMT es, desde el año 2000, miembro de pleno derecho de la EPRA. Además de participar a lo largo del año en la red de intercambio de información, en 2005 asistió a las dos reuniones que se celebraron en Sarajevo (Bosnia-Herzegovina) y Budapest (Hungría).

En mayo tuvo lugar en Sarajevo la 21ª reunión de la EPRA organizada por el regulador bosnio. Esta reunión suponía también el décimo aniversario de esta plataforma. Entre los temas tratados destacaron la regulación de los operadores públicos de radio difusión, las nuevas plataformas de televisión (Internet y móviles) y el control de los programas que incitan al odio racial.

En esta reunión la CMT realizó a petición de la EPRA una presentación sobre la distribución de contenidos digitales en redes de banda ancha ahondando en el caso español.

La 22ª reunión de la EPRA se celebró en octubre en Budapest, por invitación de la autoridad húngara reguladora del audiovisual (ORTT). Esta sesión se dedicó principalmente al nuevo marco jurídico europeo para la radiodifusión: la revisión de la Directiva de Televisión sin Fronteras y la Convención Europea sobre la televisión transfronteriza. También se trataron temas relativos al control de programas y a la introducción de publicidad al interior de los programas. Finalmente se profundizó en la problemática de la financiación de los operadores públicos de radiodifusión.

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 París (Francia) la 7ª Reunión de la Red, organizada por el Consejo Superior del Audiovisual francés. Entre los principales asuntos debatidos en la reunión destacó la futura convergencia entre el audiovisual y las telecomunicaciones. Finalmente se estudiaron las implicaciones del caso de la emisora libanesa Almaray y los problemas que planteó su emisión por satélite en Europa por su incitación al odio racial.

c) Revisión de la Directiva de Televisión sin Fronteras

Organizada por la Comisión Europea y el Gobierno británico (que tenía la presidencia de turno de la UE) bajo el nombre de *European Broadcasting Conference*, los días 20, 21 y 22 de septiembre tuvo lugar en Liverpool un encuentro sobre la revisión de la Directiva de Televisión sin Fronteras.

Esta conferencia culminó un proceso de consulta pública que había empezado en 2003.

Los temas tratados fueron:

- Regulación de las nuevas formas de televisión (TDT, televisión sobre IP, televisión en los terminales móviles).
- Acceso público a eventos de interés general.
- Reglas del mercado de la publicidad (*product placement* y número de minutos permitidos).
- Protección de menores.



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 su Reglamento de Régimen Interior, aprobado por Orden de 9 de abril de 1997, cuya última modificación se produjo por Resolución del Consejo de 12 de mayo de 2005.

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) Composición del Consejo durante el año 2005

A 31 de diciembre de 2005, el Consejo de la Comisión se encuentra integrado por los siguientes miembros:

Presidente:	Reinaldo Rodríguez Illera
Vicepresidenta:	Elisa Robles Fraga
Consejeros:	Gloria Calvo Díaz
	Antoni Elías Fusté
	Ángel García Castillejo
	José Pascual González Rodríguez
	Inmaculada López Martínez
	Albert Martí Batera
	Crisanto Plaza Bayón
Secretario:	Jaime Almenar Belenguer

El régimen jurídico de aplicación se establece en los artículos 32-37 del Reglamento de la Comisión. Las funciones de los miembros del Consejo se establecen en el artículo 10 del Reglamento de Régimen Interior.

Las modificaciones producidas en el Consejo durante 2005 fueron las siguientes:

- Carlos Bustelo García del Real, Presidente del Consejo, causó baja el día 12 de marzo de 2005.
- Alfonso Ramos de Molíns Sainz de Baranda, Secretario del Consejo, causó baja el día 2 de junio de 2005.
- El día 4 de mayo de 2005 Reinaldo Rodríguez Illera fue nombrado Presidente del Consejo de la Comisión.
- El mismo día, Albert Martí Batera fue nombrado Consejero.
- Jaime Almenar Belenguer fue nombrado Secretario del Consejo y su incorporación se produjo el día 1 de julio de 2005.
- El 31 de diciembre Inmaculada López Martínez y Ángel García Castillejo fueron nombrados Consejeros y se renovó el nombramiento como Consejero a José Pascual González Rodríguez. Ese mismo día, Luis Bermúdez Odriozola e Ignacio Miguel Fernández García causaron baja en el Consejo.

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.

ORGANIZACIÓN, ESTRUCTURA Y DATOS ECONÓMICO-FINANCIEROS

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 están previstas 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, modificados por la Resolución del Consejo del 12 de mayo de 2005.

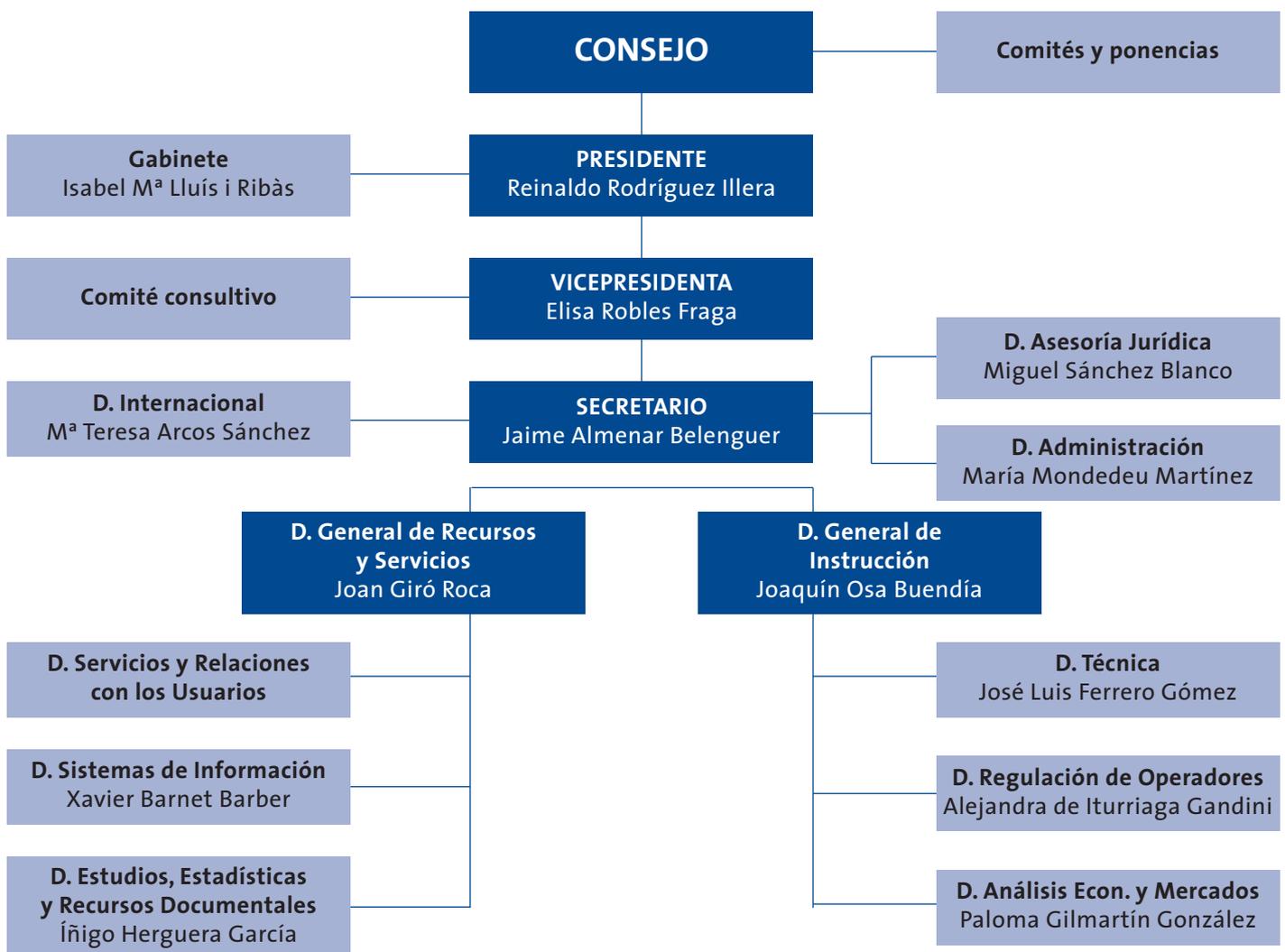
A tenor de lo dispuesto en las disposiciones mencionadas en el párrafo anterior, la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones está estructurada a 15 de mayo de 2006 de acuerdo con el organigrama que se muestra más abajo.

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 Ejecutiva de la Comisión Interministerial de Retribuciones (CECIR) mediante Resoluciones de 11 de marzo y 29 de julio de 1997, de 22 de diciembre de 1998, de 27 de mayo y 29 de septiembre de 1999, de 26 de abril y 30 de noviembre de 2000, de 28 de junio y 30 de noviembre de 2001, de 25 de junio de 2002 así como por la Comunicación de la Dirección General de Costes de Personal y Pensiones Públicas de 14 de octubre de 2002 y por Resoluciones de la CECIR de 9 de abril y 18 de diciembre de 2003 y 31 de marzo de 2004.

De acuerdo con las resoluciones mencionadas, la relación de puestos de trabajo aprobada a 31 de diciembre de 2005 es la que figura en el siguiente cuadro:

Nivel	Tipo de puesto	N.º de efectivos
10	Director	10
9	Subdirector	12
8	Técnico 3. ^a	27
7	Técnico 2. ^a	19
6	Técnico 1. ^a	35
5	Secr. direc. y jefe advo.	28
3	Administrativo 2. ^a	7
2	Administrativo 1. ^a	2
1	Personal subalterno	2
Total		142

b) Evolución de la plantilla

La plantilla autorizada para la Comisión en el año 2005 fue de 142 personas. El día 1 de enero de 2005 estaban cubiertas 118 plazas.

De enero a octubre de 2005 se incorporaron a la Comisión 21 trabajadores y en el mes de diciembre lo hicieron 11 técnicos provenientes de la última oferta de empleo público celebrada en 2005.

Durante el año 2005 causaron baja 11 personas pertenecientes a la plantilla de la CMT.

En el marco de lo establecido en el acuerdo relativo a las condiciones laborales aplicables al personal de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones con ocasión del traslado de la sede del organismo, firmado el 1 de julio de 2005 entre la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, su Comité de Empresa y el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, el 31 de diciembre de 2005 se recolocaron en otros organismos públicos los 45 trabajadores de la Comisión que eligieron dicha opción.

El 31 de diciembre del año 2005, el número de efectivos que componían la plantilla de la Comisión se situó en 139 personas (incluyendo a los trabajadores que fueron recolocados en otros organismos).

c) Oferta de empleo público del año 2005

El Real Decreto 121/2005, de 4 de febrero, por el que se aprueba la oferta de empleo público para el año 2005, permitió a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, la contratación en régimen laboral de 40 personas de nuevo ingreso, mediante un proceso selectivo que respetase los principios de igualdad, publicidad y libre concurrencia.

Sobre la base de esta autorización, durante el año 2005 se llevaron a cabo las correspondientes convocatorias para cubrir ocho plazas de técnico 3.^a, 26 plazas de técnico 1.^a y seis plazas de secretaria/jefe administrativo.

Los ministerios de las 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, las convocatorias de las plazas se hicieron públicas en medios de comunicación de ámbito nacional así como 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.

ORGANIZACIÓN, ESTRUCTURA Y DATOS ECONÓMICO-FINANCIEROS

Por cada plaza convocada, los cinco aspirantes calificados con las mejores puntuaciones accedieron a la segunda fase que consistió en un examen oral ante los tribunales constituidos al efecto en el seno de la Comisión, donde se les plantearon una serie de cuestiones relacionadas con los conocimientos requeridos para ocupar los distintos puestos.

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 nuevos efectivos de la plantilla tuvo lugar durante los ejercicios 2005 y comienzos de 2006.

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 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 2005 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 CMT A BARCELONA

La disposición adicional única del Real Decreto 2397/2004, de 30 de diciembre, por el que se regularon determinados aspectos organizativos en el ámbito del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, dispuso el cambio de sede de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones.

El apartado 1 de dicha disposición estableció que la CMT pasara a tener su sede en Barcelona. Por su parte, el apartado 2 dispuso que sería la propia Comisión, en el ámbito de sus competencias, quien adoptara mediante acuerdo las medidas necesarias para que el cambio de sede se produjera a lo largo del año 2005.

El 1 de julio de 2005 la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, su Comité de Empresa y el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, firmaron un acuerdo relativo a las condiciones laborales aplicables al personal de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones con ocasión del traslado de la sede del organismo a Barcelona.

En el mes de noviembre de 2005 se empezó el traslado a Barcelona, que se completó a lo largo del mes de diciembre de 2005.

A 31 de diciembre de 2005, todos los servicios de la Comisión estaban ya totalmente operativos en la sede de Barcelona.

4.2 RESULTADOS ECONÓMICOS DEL EJERCICIO 2005

4.2.1 BALANCE DE SITUACIÓN

El balance de situación (Tabla 6) muestra la imagen fiel del estado económico-financiero de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones.

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 (Tabla 7) correspondiente al ejercicio 2005 refleja un resultado positivo de 121,17 miles de euros.

ORGANIZACIÓN, ESTRUCTURA Y DATOS ECONÓMICO-FINANCIEROS

El desglose de esta cantidad es el siguiente: el beneficio de las actividades ordinarias asciende a 20.393,60 miles de euros mientras que el resultado extraordinario negativo es de 20.272,43 miles de euros, correspondientes a las tasas y cánones recurridos por los operadores ante la Audiencia Nacional.

Los ingresos de la actividad ascendieron durante 2005 a 33.173,45 miles de euros correspondientes a las tasas y cánones atribuidos legalmente a la CMT y liquidados en el ejercicio 2005.

El detalle de los diversos cánones y tasas liquidados ha sido el siguiente:

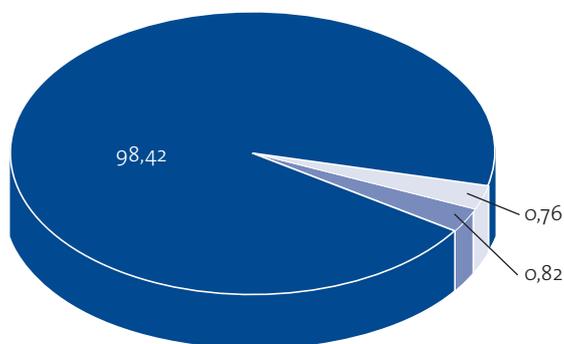
1. INGRESOS POR TASAS Y CÁNONES (miles de euros)

Concepto	Importe	%/ Total
Servicios portadores o finales y cable	251,86	0,76
Licencias individuales y autorizaciones generales	32.648,33	98,42
Otros	273,26	0,82
Total	33.173,45	100,00

Fuente: CMT

La distribución de los ingresos por tipos de tasas y cánones es la siguiente:

INGRESOS POR TASAS Y CÁNONES (DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL)



● Licencias individuales y autorizaciones generales ● Otros ● Servicios portadores o finales y cable

Fuente: CMT

Los ingresos financieros han ascendido a 1.596,55 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 2004.

Por lo que se refiere a los gastos realizados en 2005 su importe ha ascendido a 14.772,21 miles de euros, correspondiendo 8.397,75 miles de euros (56,85% del total) a gastos de personal, 858,05

miles de euros a amortizaciones (5,81% del total), 225,31 miles de euros a provisiones (1,53% del total) y 5.110,91 miles de euros a otros gastos de gestión (34,60% del total).

El desglose de las partidas de gastos más importantes es el siguiente:

ORGANIZACIÓN, ESTRUCTURA Y DATOS ECONÓMICO-FINANCIEROS

2. GASTOS DE FUNCIONAMIENTO DE LOS SERVICIOS (miles de euros)

Concepto	Importe	% / Total
Gastos de personal	8.397,75	56,85
Amortizaciones	858,05	5,81
Provisiones	225,31	1,53
Otros gastos de gestión	5.110,91	34,60
Variación de las provisiones financieras	180,18	1,22
Total	14.772,21	100,00

Fuente: CMT

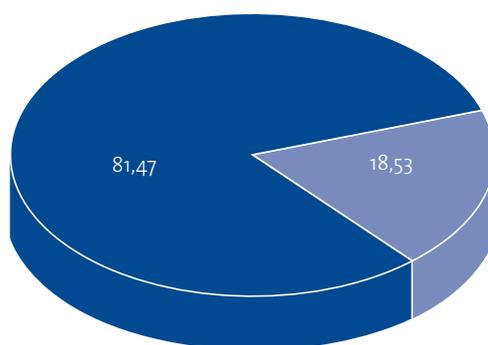
a) Gastos de personal

3. GASTOS DE PERSONAL (miles de euros)

Concepto	Importe	% Sobre total
Sueldos y salarios	6.841,59	81,47
Cargas sociales	1.556,16	18,53
Total	8.397,75	100,00

Fuente: CMT

GASTOS DE PERSONAL (DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL)



● Sueldos y salarios ● Cargas sociales

Fuente: CMT

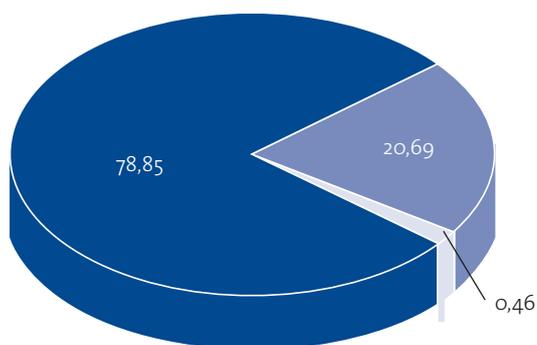
b) Amortizaciones

4. AMORTIZACIONES (miles de euros)

Concepto	Importe	% / Total
Amortización gastos de primer establecimiento	3,92	0,46
Amortización inmovilizado inmaterial	177,55	20,69
Amortización inmovilizado material	676,58	78,85
Total	858,05	100,00

Fuente: CMT

AMORTIZACIONES (DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL)



- Amortización inmovilizado material
- Amortización inmovilizado inmaterial
- Amortización gastos de primer establecimiento

Fuente: CMT

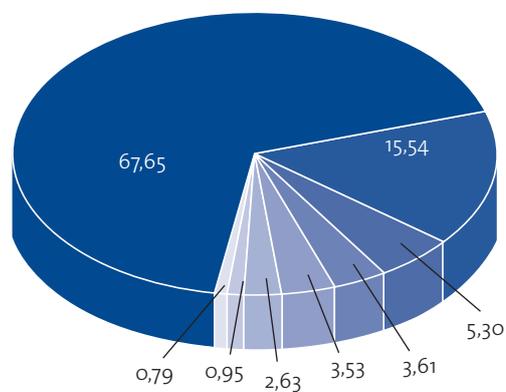
ORGANIZACIÓN, ESTRUCTURA Y DATOS ECONÓMICO-FINANCIEROS

c) Otros gastos de gestión

5. OTROS GASTOS DE GESTIÓN (miles de euros)		
Concepto	Importe	% / Total
Arrendamientos	794,15	15,54
Reparaciones y conservación	270,73	5,30
Servicios profesionales independientes	180,65	3,53
Primas de seguro	40,38	0,79
Publicaciones y relaciones públicas	184,39	3,61
Suministros	134,58	2,63
Tributos	48,61	0,95
Otros servicios	3.457,29	67,65
Total	5.110,79	100,00

Fuente: CMT

OTROS GASTOS DE GESTIÓN (DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL)



Fuente: CMT

4.2.3 CUADROS DE FINANCIACIÓN

Los cuadros de financiación referidos al ejercicio 2005 (cuadros 8 y 9) ponen de manifiesto la situación financiera de la CMT. En 2005 ha habido un aumento de capital circulante cifrado en 19.420,55 miles de euros como consecuencia de los fondos generados por la actividad de la Comisión.

6. BALANCE DE SITUACIÓN A 31 DE DICIEMBRE (euros)

Activo	2005	2004	Pasivo	2005	2004
A) Inmovilizado			A) Fondos propios		
II Inmovilizaciones inmateriales	810.422,34	503.325,99	III Resultados de ejercicios anteriores	42.549.032,89	34.991.542,39
2. Concesiones, patentes y marcas	39.938,82	39.938,82	1. Resultados positivos de ejercicios anteriores	42.549.032,89	34.991.542,39
3. Aplicaciones informáticas	1.934.308,15	1.449.658,16	IV Resultados del ejercicio	121.166,88	7.557.490,50
8. Amortizaciones	-1.163.824,63	-986.270,99	Total A	42.670.199,77	42.549.032,89
III Inmovilizaciones materiales	26.200.002,60	25.835.851,49	B) Provisiones para riesgos y gastos	54.216.492,56	34.323.196,85
1. Terrenos y construcciones	25.248.193,39	19.721.695,82	Total B	54.216.492,56	34.323.196,85
3. Utillaje y mobiliario	1.179.360,53	834.632,13	D) Acreedores a corto plazo		
4. Anticipos e inmovilizado material en curso	175.201,47	5.448.228,30	II Acreedores	1.707.885,04	2.583.987,60
5. Otro inmovilizado	2.864.779,16	2.422.244,60	1. Acreedores varios	1.183.006,99	2.005.977,91
6. Amortizaciones	-3.267.531,95	-2.590.949,36	2. Administraciones Públicas	428.212,61	364.328,83
IV. Inmovilizaciones financieras	6.375.383,30	6.555.567,38	4. Otros acreedores	96.665,44	213.680,86
5. Cartera de valores a largo plazo	6.698.213,11	6.698.213,11	Total D	1.707.885,04	2.583.987,60
8. Provisiones	-322.829,81	-142.645,73			
Total A	33.385.808,24	32.894.744,86			
B) GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS					
I Gastos de primer establecimiento	102.853,33				
Total B	102.853,33	0,00			
C) Activo circulante					
II Deudores	528.501,18	306.086,06			
2. Deudores varios	920.726,17	472.996,75			
5. Provisiones	-392.224,99	-166.910,69			
III Inversiones financieras temporales	59.705.460,82	43.072.563,13			
2. Otras inversiones y créditos a corto plazo	59.684.262,97	43.051.231,78			
2. Fianzas y depósitos constituidos a corto plazo	21.197,85	21.331,35			
IV Tesorería	4.854.758,31	3.149.143,91			
V Ajustes por periodificación	17.195,49	33.679,38			
Total C	65.105.915,80	46.561.472,48			
Total general (A)+(B)+(C)	98.594.577,37	79.456.217,34	Total general (A)+(B)+(D)	98.594.577,37	79.456.217,34

Fuente: CMT

7. RESULTADO ECONÓMICO PATRIMONIAL A 31 DE DICIEMBRE (euros)

Debe	2005	2004	Haber	2005	2004
A) Gastos	34.864.456,83	22.274.215,19	B) Ingresos	34.985.623,71	29.831.705,69
3. Gastos de funcionamiento de los servicios y prestaciones sociales	14.772.206,34	11.656.809,32	3. Ingresos de gestión ordinaria	33.173.449,07	28.399.247,56
Gastos de personal	8.397.748,76	7.294.237,04	Ingresos tributarios	33.173.449,07	28.399.247,56
Dotaciones para amortizaciones del inmovilizado	858.052,34	683.705,91			
Variación de provisiones y pérdidas de créditos incobrables.	225.314,30	89.188,89	4. Otros ingresos de gestión ordinaria	1.812.174,64	1.431.991,21
Otros gastos de gestión	5.110.791,19	3.447.031,75	Exceso de provisión para riesgos y gastos	215.628,94	272.609,74
Gastos financieros, diferencias negativas de cambio y otros gastos asimilables	115,67	0,00	Ingresos financieros, diferencias positivas de cambio y otros ingresos asimilables	1.596.545,70	1.159.381,47
Variación de provisiones financieras	180.184,08	142.645,73			
5. Pérdidas y gastos extraordinarios	20.092.250,49	10.617.405,87	6. Ganancias e ingresos extraordinarios	0,00	466,92
Perdidas procedentes del Inmovilizado		21.917,14			
Gastos extraordinarios	20.075.539,25	10.581.988,72			
Gastos y pérdidas de otros ejercicios	16.711,24	13.500,01			
Ahorro	121.166,88	7.557.490,50	Desahorro		

Fuente: CMT

8. CUADRO DE FINANCIACIÓN A 31 DE DICIEMBRE (euros)

Fondos aplicados	2005	2004	Origen	2005	2004
1. Recursos aplicados en operaciones de gestión	13.717.295,76	10.799.769,48	1. Recursos procedentes de las operaciones de gestión	34.769.994,77	29.559.095,95
c) Servicios exteriores	5.062.182,10	3.419.220,93	e) Tasas, precios públicos y contribuciones especiales	33.173.449,07	28.399.247,56
d) Tributos	48.609,09	27.810,82	g) Ingresos financieros	1.596.545,70	1.159.381,47
e) Gastos de personal	8.364.363,36	7.250.048,83	h) Otros ingresos de gestión corriente e ingresos excepcionales		466,92
h) Gastos de financieros	115,67	0,00	i) Provisiones aplicadas de activos circulantes		
i) Otras pérdidas de gestión corriente y gastos excepcionales	16.711,24	13.500,01			
j) Dotación provisiones de activo circulante	225.314,30	89.188,89			
4. Adquisiciones y otras altas de Inmovilizado	1.632.153,13	12.865.904,63			
a) Gastos primer establecimiento	106.769,44				
b) Inmovilizaciones inmateriales	484.649,99	120.383,89			
e) Inmovilizaciones materiales	1.040.733,70	6.047.307,63			
c) Inmovilizaciones financieras		6.698.213,11			
Total aplicaciones	15.349.448,89	23.665.674,11			
Exceso de orígenes sobre aplicaciones (Aumento de capital circulante)	19.420.545,88	5.893.421,84	Total orígenes	34.769.994,77	29.559.095,95

Fuente: CMT

9. VARIACIÓN DEL CAPITAL CIRCULANTE A 31 DE DICIEMBRE (euros)

	2005		2004	
	Aumentos	Disminuciones	Aumentos	Disminuciones
2. Deudores	222.415,12		33.624,48	
b. Otros deudores	222.415,12		33.624,48	
3. Acreedores	876.102,56			1.363.867,11
a. Acreedores derivados de la actividad	876.102,56			1.363.867,11
4. Inversiones financieras temporales	16.632.897,69		24.464.353,56	
7. Tesorería	1.710.493,77	4.879,37	1.478,67	17.218.166,58
a. Caja		4.879,37	1.478,67	
c. Otros bancos e instituciones de crédito	1.710.493,77			17.218.166,58
8. Ajustes por periodificación		16.483,89		24.001,18
Total	19.441.909,14	21.363,26	24.499.456,71	18.606.034,87
Variación capital circulante	19.420.545,88		5.893.421,84	

Fuente: CMT



5 LEGISLACIÓN APROBADA Y PUBLICADA EN 2005

5.1 LEGISLACIÓN ESPAÑOLA

5.1.1 PRINCIPALES NORMAS RELATIVAS A LAS COMUNICACIONES ELECTRÓNICAS Y A LAS TELECOMUNICACIONES

– **Real Decreto 424/2005, de 15 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.**

La Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones, (LGT) estableció un nuevo marco regulador de las telecomunicaciones en el ordenamiento jurídico español. Sus Títulos II y III necesitaban un desarrollo reglamentario que delimitase el alcance de las obligaciones, tanto generales como de servicio público, que se imponen a los operadores, así como la regulación del Registro de Operadores, el procedimiento para la obtención de la condición de operador y los derechos de los usuarios. Este real decreto no es más que la plasmación de dicho desarrollo.

Un cambio introducido en este reglamento es el mecanismo de obtención del permiso para operar en el mercado, bien sea en la prestación de servicio, bien en la provisión de redes. A partir de su publicación, el interesado deberá simplemente notificar a la CMT su intención de convertirse en operador. Una vez efectuada la notificación, adquiere la condición de operador y puede prestar servicios en el mercado. Se trata de garantizar que la prestación de servicios en este mercado se realiza en “*un régimen de libre competencia, sin más limitaciones que las establecidas en la LGT*” (artículo 4 del Reglamento).

El Reglamento también establece la creación del Registro de Operadores de redes y servicios de comunicaciones electrónicas, el cual tiene carácter estatal, es gestionado por la CMT y se detallan normas para la inscripción de operadores y la gestión del registro. Todos los operadores inscritos tienen un conjunto de derechos y de obligaciones de carácter general que se especifican.

La explotación de redes o la prestación de servicios de comunicaciones electrónicas por las Administraciones Públicas con contraprestación económica estarán sujetas a las condiciones, conducentes a salvaguardar la libre competencia, que pueda imponer la CMT. Asimismo, la prestación transitoria de servicios de comunicaciones electrónicas de interés general por parte de las entidades locales deberá ser objeto de comunicación a la CMT.

En la regulación de las obligaciones de servicio público destaca el servicio universal, como conjunto de servicios cuya prestación se garantiza a todos los usuarios finales, a precio asequible, con independencia de su localización en el territorio y con una calidad

determinada. Los siguientes servicios están incluidos en el dominio del servicio universal:

- El acceso a la red telefónica pública desde ubicación fija.
- Poner a disposición de todos los abonados al servicio telefónico disponible al público de una guía general impresa y gratuita de números de abonados que se actualice una vez al año, y de un servicio de información de números de abonados.
- Existencia de suficientes teléfonos públicos de pago en el territorio.
- La oferta de planes de precios diseñados para que personas con necesidades sociales especiales tengan acceso al servicio disponible al público desde una ubicación fija.

La asequibilidad de los servicios incluidos en el servicio universal se entiende como la existencia de oferta suficiente a precio uniforme de teléfonos de uso público, la introducción de programas de control que permitan el control del gasto –como el abono social–, la condición de que los precios de los servicios de interés en zonas de alto coste, rurales o insulares, sean comparables a los precios de los mismos servicios en zonas urbanas y la eliminación de barreras que impidan a colectivos con discapacidad el acceso a los servicios de interés.

Un aspecto de interés es el mecanismo de selección del operador u operadores, que prestarán el servicio universal. De esta designación se encarga el Ministerio de Industria y puede realizarse mediante licitación pública, en aquellos casos donde varios operadores hayan declarado interés en la provisión del servicio universal. Cada operador designado solamente podrá abarcar una parte del territorio nacional y en ningún caso, tendrá ámbito estatal. El concurso especificará las condiciones en que se presta el servicio, siendo preceptivo el informe de la CMT. Asimismo, existe la posibilidad de designar como operador prestador del servicio universal a un operador individual que ostente poder significativo de mercado en el suministro de acceso a la red telefónica pública. En el caso de que en una zona concreta no exista operador con esta naturaleza, el propio Ministerio podrá llegar a designar a uno de los operadores con mayor cuota de participación como operador con obligación de suministrar el servicio universal.

Relevante es también la parte dedicada a la financiación del servicio universal. Será la CMT quien determine, con carácter anual, si la prestación de este conjunto de obligaciones supone una carga injustificada, que no equivale a coste neto de prestación del servicio. Si lo estimara así, la CMT podrá activar el mecanismo de financiación del coste que suponga la prestación del servicio universal haciendo uso del Fondo Nacional de Financiación del Servicio Universal (FNFSU). El coste neto de prestación, calculado anualmente, equivale a la utilización del coste evitable que para el operador designado suponga su prestación. La gestión del fondo, el reparto de costes y la asignación de partidas para financiar el conjunto de servicios de interés serán competencia de la CMT.

Otro aspecto relevante del reglamento es la protección de los datos personales en la prestación de servicios de comunicaciones electrónicas, que se realiza a través de la regulación desde un triple punto de vista: el tratamiento de los datos que obren en poder de los operadores relativos al tráfico, facturación y localización de los abonados y usuarios; la elaboración de las guías telefónicas de números de abonados; y la prestación de servicios avanzados de telefonía, como la identificación de la línea de origen, y el desvío automático de llamadas. Los operadores están obligados a asegurar el anonimato o la eliminación de los datos de carácter personal relativos al tráfico que hayan podido ser almacenados a efectos de establecer una comunicación en cuanto ya no sean necesarios para efectuar la transmisión.

Este reglamento, al igual que la LGT, garantiza el secreto de las comunicaciones. En él se detalla el procedimiento para la interceptación legal de las comunicaciones que pueda ordenar el poder judicial.

Se regulan, igualmente, los demás derechos de los usuarios de servicios de comunicaciones electrónicas, en aspectos tales como el contenido de los contratos entre los usuarios finales y los operadores, el derecho de desconexión de determinados servicios, el derecho a indemnización por la interrupción del servicio o el procedimiento de suspensión o interrupción de aquél ante situaciones de impago por los abonados. Se establece un mecanismo de resolución de conflictos que dota al operador del plazo de un mes para atender la reclamación hecha por cualquier consumidor, o bien acudir a las Juntas Arbitrales de Consumo o alternativamente acudir a la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones, que dictará resolución en un plazo de seis meses.

En lo relativo a los contratos reguladores de la relación entre usuario y operador, se establecen cláusulas mínimas de transparencia y de información que éstos han de cumplir, como los niveles de calidad del servicio, características del servicio ofrecido, precios y demás condiciones económicas, periodo contractual, causas y formas de extinción, entre otras.

Los operadores deberán poner a disposición del público también información detallada sobre el nivel de calidad de los servicios que ofrezcan. Será el Ministerio de Industria quien defina los parámetros a publicar sobre los servicios de interés.

El reglamento establece las condiciones de protección del dominio público radioeléctrico, restricciones a las emisiones radioeléctricas y medidas de protección sanitaria frente a emisiones radioeléctricas.

– Real Decreto 1620/2005, de 30 diciembre, por el que se regulan las tasas establecidas en la Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones.

La LGT describe en su Título VII los principios aplicables a las tasas en materia de telecomunicaciones. En el Anexo I se determinan

las distintas tasas en materia de telecomunicaciones gestionadas por la Administración General del Estado y sus organismos públicos. Para su determinación, deberá tenerse en cuenta en todo caso el valor del bien cuyo uso se otorga, debiéndose tomarse en consideración todos los gastos administrativos incurridos.

La habilitación legal para el desarrollo reglamentario de las tasas en materia de telecomunicaciones se encuentra contenida en su disposición final tercera, la de carácter general, y en el anexo I.

En consecuencia, este real decreto viene a completar y desarrollar la regulación de la LGT, precisando cuando resulten necesarias las reglas y criterios aplicables para la fijación de las tasas y estableciendo el procedimiento para la liquidación de las distintas tasas existentes.

5.1.2 PRINCIPALES NORMAS RELATIVAS AL SECTOR AUDIOVISUAL

El año 2005 ha sido escenario de cambios sustanciales en el panorama normativo del sector audiovisual, no tanto por el número de normas adoptadas sino, más bien, por su relevancia cualitativa. En síntesis, se promulgan los instrumentos legales necesarios para impulsar la Televisión Digital Terrestre (TDT); se acortan las fechas para la migración a la era digital, con el consecuente adelantamiento del apagón analógico; se acaba con la dispersión normativa en el sector audiovisual; se promueve un mayor pluralismo informativo; se dota de instrumentos para asegurar la independencia y la solvencia financiera de la medios de comunicación estatales; y se prevé la creación de una autoridad independiente para el sector audiovisual.

La quiebra del operador Quiero TV y el mínimo impacto de las restantes cadenas titulares de licencias para emitir en digital deparaban un horizonte poco optimista para el desarrollo de la televisión digital. Estas circunstancias avocaban al cercenamiento de un mayor pluralismo en los medios audiovisuales, así como al mantenimiento de una estructura oligopolística que menoscabaría las posibilidades de desarrollo de la industria de la publicidad. Ante semejante panorama, el Gobierno decidió tomar medidas al respecto. Así, durante el Consejo de Ministros de 30 de diciembre de 2004, presentó el Plan de Impulso de la TDT, de Liberalización de la Televisión por Cable y de Fomento del Pluralismo. Tres elementos integran el citado plan: en primer lugar, se presentó un Anteproyecto de Ley de medidas urgentes con el objetivo de disponer de un marco adecuado para canalizar el impulso a la TDT, liberalizar el servicio de difusión de radio y televisión por cable y el fomento del pluralismo en el sector audiovisual; en segundo lugar, se anunció la modificación del Plan Técnico Nacional de TDT; y por último, se estableció la asignación de las nuevas frecuencias para nuevos programas en digital terrestre de cobertura estatal.

La piedra angular de esta reforma la constituye la Ley 10/2005, de 14 de junio, de Medidas Urgentes para el Impulso de la Televisión Digital Terrestre, de Liberalización de la Televisión por Cable y de Fomento del Pluralismo. Dicha norma acomete las reformas parciales necesarias para impulsar el plan sobre TDT, concretamente asegura el correcto despliegue de nuevos canales y programas de televisión y radio en sus distintas coberturas territoriales, así como procura una adecuada cobertura legal. La adopción de este tipo de medidas no supone menoscabo de futuras iniciativas legislativas que establezcan el marco jurídico general del sector audiovisual español.

La Ley 10/2005 principalmente modifica la Ley 31/1987, de 18 de diciembre, de Ordenación de las Telecomunicaciones (LOT); la Ley 10/1988, de 3 de mayo, de Televisión Privada; y la Ley 41/1995, de 22 de diciembre, de Televisión Local por Ondas Terrestres. En cuanto a la LOT, se modifica su articulado para prohibir que una misma persona física o jurídica controle, para una misma tecnología de difusión, más del 50% de las concesiones administrativas del servicio de radiodifusión sonora terrestre que coincidan en su ámbito de cobertura, o tenga el control de más de cinco concesiones en un mismo ámbito. Por otro lado se elimina el límite de tres concesiones para la gestión indirecta del servicio público esencial de televisión previsto en la Ley de Televisión Privada. Finalmente, se modifica la Ley de Televisión Local, al ampliar a dos el número de programas de cada canal múltiple que pueden ser reservados para la gestión directa de los diferentes ayuntamientos presentes en cada demarcación. Asimismo, se extiende el periodo de concesión administrativa para la prestación de servicios de televisión local de cinco a diez años, y por ende equiparándose al periodo otorgado a otras televisiones de mayor cobertura.

El Consejo de Ministros de 29 de julio de 2005 concluyó con la aprobación de un nuevo paquete de medidas, que constituye el siguiente escalón en el proceso reformador. En primer lugar, se adopta el Real Decreto 944/2005, de 29 de julio, por el que se aprueba el Plan Técnico Nacional de la Televisión Digital Terrestre. En segundo lugar, se sanciona el Real Decreto 945/2005, de 29 de julio, por el que se aprueba el Reglamento general de prestación del servicio de televisión digital terrestre. En tercer lugar, se ratifica el Real Decreto 946/2005, de 29 de julio, por el que se aprueba la incorporación de un nuevo canal analógico de televisión en el Plan Técnico Nacional de la Televisión Privada, aprobado por el Real Decreto 1362/1988, de 11 de noviembre. Asimismo, se da vía libre a la propuesta de modificación del contrato concesional celebrado con Sogecable, SA. Finalmente, se presentó el Anteproyecto de Ley de la Radio y la Televisión de Titularidad Estatal.

El Real Decreto 944/2005 supone la derogación del Real Decreto 2169/1998, de 9 de octubre, por el que se aprueba el Plan Técnico Nacional de la Televisión Digital Terrestre. El Plan constituye una apuesta por la televisión digital en la medida en que se adelanta el cese de emisiones de televisión terrestre con tecnología analógica, inicialmente previsto para 2012, al 3 de abril de 2010. Con el

fin de hacerlo posible se establecen los mecanismos necesarios para asegurar una transición fluida a la televisión digital. La migración a la televisión digital ofrece mayor calidad, interactividad, desarrollo de nuevos servicios y uso más eficiente del dominio público radioeléctrico. Pero también procura una mayor oferta televisiva, con el consiguiente refuerzo de la libertad de elección de los ciudadanos y fomento de la pluralidad y de una mayor competencia. Asimismo, se atiende a determinadas demandas de las Comunidades Autónomas al permitir las desconexiones provinciales de los dos múltiples autonómicos y reservar canales múltiples adicionales para las demarcaciones insulares. Por último, se prevé la introducción de nuevos servicios de televisión digital terrestre en movilidad y la evolución hacia la televisión digital de alta definición.

Fruto de la modificación de la Ley de Televisión Privada, se aprueba el RD 946/2005, mediante el cual se incorpora un nuevo canal analógico en el Plan Técnico Nacional de Televisión Privada. A resultas de ello se convoca un concurso para la adjudicación de la concesión de televisión en abierto para gestión de un canal analógico con una cobertura territorial del 70% y autorización para emitir hasta que tenga lugar el apagón analógico. Junto con la gestión del canal analógico se empaqueta la gestión de dos canales digitales. Todo ello se enmarca en el proceso de impulso del pluralismo informativo y de desarrollo de la TDT. La adjudicación se resuelve, el 25 de noviembre, en favor de La Sexta.

A raíz de la integración de Canal+ en la plataforma Digital+, Sogecable solicitó la modificación del contrato concesional con el fin de emitir en abierto durante las 24 horas del día, tanto en analógico como en digital. El visto bueno del Consejo de Ministros tendría como consecuencia la creación de Cuatro, la nueva cadena analógica de televisión. El Consejo de Ministros estimó que el cambio del título concesional tendría un reflejo directo en el interés público, en la medida en que se ofrece a todos los ciudadanos la programación de otro canal de televisión, sin necesidad de incrementar los bienes de dominio público utilizados para las emisiones. De la misma forma, ello repercute en un incremento en la oferta televisiva y constituye un nuevo impulso a la TDT, por cuanto la aprobación se condiciona al cumplimiento de una serie de obligaciones tendentes a promover la TDT. Adicionalmente, Sogecable queda compelida al cumplimiento de determinadas obligaciones de protección de los derechos de los consumidores y de garantía de la competencia.

Por último, se presenta el Proyecto de Ley de la Radio y la Televisión de Titularidad Estatal. Es pertinente subrayar que la aprobación del Proyecto de Ley por el Congreso de los Diputados tuvo lugar el 11 de mayo de 2006 y fue publicada en el BOE como la Ley 17/2006, de 5 de junio, de la Radio y la Televisión de Titularidad Estatal. En ella se recogen las principales propuestas del informe elaborado por el Consejo para la reforma de los medios de comunicación de titularidad del Estado (en adelante, el Comité de Sabios). La Ley 17/2006 pretende adaptar el marco de la radio y televisión estatal a la

nueva realidad técnica, supera una regulación insuficiente y anticuada y se adapta a las exigencias sobre financiación impuestas por las instituciones comunitarias. Concretamente, el sistema de financiación deberá ser respetuoso con los principios de proporcionalidad y transparencia en la gestión del servicio público, evitando el recurso al endeudamiento.

La Ley 17/2006 desarrolla los principios básicos propuestos por el Comité de Sabios. En primer lugar, se mantiene la titularidad pública de la radio y la televisión estatales. En segundo lugar, se asegura su independencia a través de un estatuto y el control por parte de las Cortes Generales y una autoridad independiente de la Administración. En tercer lugar, se confirma su carácter de servicio público consistente en la promoción de una programación de calidad y fomento de la producción española y europea, que incorpore la oferta de servicios conexos e interactivos. En cuarto lugar, se establece un sistema que garantice una gestión económica ordenada y viable, basada en una financiación mixta. Por último, desaparece el ente público RTVE dando paso a la Corporación RTVE, sociedad mercantil estatal dotada de especial autonomía y sujeta a lo dispuesto la regulación societaria y las especialidades recogidas en la Ley 17/2006.

Esta ley vendrá acompañada por la promulgación de una Ley General Audiovisual y de una Ley de creación del Consejo Estatal de Medios Audiovisuales (CEMA). Se espera que dichos proyectos de ley sean presentados al Congreso antes de finales de julio de 2006. Estas tres piezas legales sustituirán y simplificarán el actual entramado jurídico regulador del sector audiovisual en España.

Las comunidades autónomas, en paralelo, también contribuyeron al enriquecimiento de la oferta audiovisual y al impulso de la TDT. En este sentido, a lo largo de 2005 se produjo el arranque de las convocatorias de los concursos públicos para adjudicación de la gestión de canales públicos autonómicos en las comunidades autónomas de Extremadura, Aragón, Principado de Asturias y Murcia¹. Asimismo, se iniciaron las emisiones en analógico en Baleares. Al tiempo se convocaron los concursos de TDT a nivel autonómico y local. De esta manera, se pone fin al descontrol existente y se regula la existencia de cadenas de televisión local.

En resumen, se articula una nueva oferta televisiva en TDT que se conforma como muestra la tabla adjunta. A nivel nacional se cuenta con 20 canales; a nivel autonómico se prevén entre cuatro

¹ Los títulos habilitantes para la incorporación de canales analógicos en las mencionadas Comunidades Autónomas son: el Real Decreto 437/2004, de 12 de marzo, por el que se concede a la Comunidad Autónoma de Extremadura la gestión del tercer canal de televisión; el Real Decreto 1319/2004, de 28 de mayo, por el que se concede a la Comunidad Autónoma del Principado de Asturias la gestión del tercer canal de televisión; el Real Decreto 1890/2004, de 10 de septiembre, por el que se concede a la Comunidad Autónoma de Aragón la gestión del tercer canal de televisión; y el Real Decreto 823/2005, de 8 de julio, por el que se concede a la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia la gestión del tercer canal de televisión.

1. Número de canales de TDT que se recibirán

Comunidad Autónoma	Nacionales	Autonómicas	Locales
Andalucía	20	4/8	244
Aragón	20	4/8	64
Asturias	20	4/8	32
Baleares	20	4/8	28
Castilla y León	20	4/8	80
Castilla-La Mancha	20	4/8	104
Cantabria	20	4/8	24
Cataluña	20	8/12	104
Canarias	20	4/8	44
Extremadura	20	4/8	68
Galicia	20	4/8	84
La Rioja	20	4/8	12
Madrid	20	4/8	44
Murcia	20	4/8	32
Navarra	20	4/8	20
País Vasco	20	4/8	60
Comunidad Valenciana	20	4/8	72
Ceuta y Melilla	20	4/8	8

Fuente: Intermedios

y ocho canales, con la salvedad de Cataluña, que podrá contar con una cifra entre ocho y 12 canales; y un número variable de cadenas locales que oscila entre las ocho de Ceuta y Melilla, a las 244 de Andalucía.

En cuanto a los canales de TDT con cobertura estatal, la parrilla quedó configurada por el Acuerdo del Consejo de Ministros de 25 de noviembre de 2005. RTVE cuenta con la mayor oferta de canales debido a que controla cinco cadenas, cuatro de los cuales son de frecuencia múltiple. Cuatro, Antena 3 y Tele 5 cuentan cada una con tres canales, mientras que Net TV, Veo Televisión y La Sexta cuentan con dos. El inicio de emisiones en digital se produjo el 30 de noviembre de 2005.

Finalmente, se indica la síntesis de la normativa adoptada durante el año 2005:

- Ley 10/2005, de 14 de junio, de Medidas Urgentes para el Impulso de la Televisión Digital Terrestre, de Liberalización de la Televisión por Cable y de Fomento del Pluralismo.
- Ley 29/2005, de 29 de diciembre, de Publicidad y Comunicación Institucional.
- Real Decreto 944/2005, de 29 de julio, por el que se aprueba el Plan Técnico Nacional de la Televisión Digital Terrestre.
- Real Decreto 945/2005, de 29 de julio, por el que se aprueba el Reglamento general de prestación del servicio de Televisión Digital Terrestre.
- Real Decreto 946/2005, de 29 de julio, por el que se aprueba la incorporación de un nuevo canal analógico de televisión en el Plan técnico nacional de la televisión privada, aprobado por el Real Decreto 1362/1988, de 11 de noviembre.
- Real Decreto 823/2005, de 8 de julio, que concede a la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia la gestión directa del tercer canal de televisión.
- Orden ITC/2476/2005, de 29 de julio, por la que se aprueba el Reglamento técnico y de prestación del servicio de televisión digital terrestre.

5.2 LEGISLACIÓN COMUNITARIA

5.2.1 PRINCIPALES NORMAS RELATIVAS A LAS COMUNICACIONES ELECTRÓNICAS Y A LAS TELECOMUNICACIONES

- **Recomendación de la Comisión, de 6 de abril de 2005 relativa a las comunicaciones electrónicas de banda ancha a través de la red eléctrica (2005/292/CE).**

Esta recomendación propone garantizar unas condiciones transparentes, proporcionadas y no discriminatorias para el despliegue de los sistemas de comunicaciones a través de la red eléctrica (PLC), así como la supresión de cualquier obstáculo reglamentario inadecuado. Los sistemas de comunicaciones a través de la red eléctrica incluyen tanto los equipos como las redes.

Se recomiendan los siguientes puntos:

- Los Estados miembros suprimirán los obstáculos reglamentarios no justificados, en particular los que afecten a las empresas de servicio público, que dificulten el despliegue de los sistemas de comunicaciones de banda ancha a través de la red eléctrica y la prestación de servicios de comunicaciones electrónicas a través de tales sistemas.

- Hasta la efectiva armonización de las normas de acreditación de la presunción de conformidad de los sistemas de comunicaciones a través de la red eléctrica con arreglo a la Directiva 89/336/CEE, los Estados miembros considerarán conformes con esa directiva los sistemas de comunicaciones a través de la red eléctrica que:

- estén integrados por equipos que son conformes con la Directiva y se utilicen para su destino previsto;
- se hayan instalado y se utilicen con arreglo a las buenas prácticas de ingeniería concebidas para dar cumplimiento a los requisitos obligatorios de la directiva.

- Cuando se compruebe que un sistema de comunicaciones a través de la red eléctrica ocasione una interferencia perjudicial que no pueda ser resuelta por los afectados, las autoridades competentes del Estado miembro deberán solicitar las pruebas sobre la conformidad del sistema y, si procede, poner en marcha una evaluación.

- Si en dicha evaluación se concluye que el sistema de comunicaciones a través de la red eléctrica no es conforme, las autoridades competentes impondrán medidas coercitivas proporcionadas, no discriminatorias y transparentes para garantizar la conformidad.

- Si, pese a ser conforme con el sistema de comunicaciones a través de la red eléctrica, las interferencias persisten, las autoridades competentes del Estado miembro estudiarán la adopción de medidas especiales con arreglo al artículo 6 de la Directiva 89/336/CEE, de manera proporcionada, no discriminatoria y transparente.

- Los Estados miembros informarán con regularidad al Comité de Comunicaciones sobre el despliegue y el funcionamiento de los sistemas de comunicaciones a través de la red eléctrica en su territorio. En sus informes deberán constar todos los datos de interés relativos a los niveles de perturbación (incluidas las mediciones, los niveles de la señal inyectada asociados y otros datos útiles para la redacción de una norma europea armonizada), los problemas de interferencia y las medidas coercitivas relacionadas con los sistemas de comunicaciones a través de la red eléctrica.

- **Recomendación de la Comisión, de 19 de septiembre de 2005, relativa a la separación contable y los sistemas de contabilidad de costes dentro del marco regulador de las comunicaciones electrónicas (2005/698/CE).**

Algunas disposiciones del marco regulador de las redes y los servicios de comunicaciones electrónicas exigen la implantación de los mecanismos de contabilidad de costes necesarios y apropiados, a saber, los artículos 9, 11 y 13 y el artículo 6, apartado 1, con respecto al Anexo I, de la Directiva 2002/19/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 7 de marzo de 2002, relativa al acceso a

LEGISLACIÓN APROBADA Y PUBLICADA EN 2005

las redes de comunicaciones electrónicas y recursos asociados, y a su interconexión (en adelante, Directiva de acceso); el artículo 17 y el artículo 18, apartado 1, y el punto 2 del anexo VII la Directiva 2002/22/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 7 de marzo de 2002, relativa al servicio universal y los derechos de los usuarios en relación con las redes y los servicios de comunicaciones electrónicas (Directiva de servicio universal) y el artículo 13 de la Directiva 2002/21/CE.

A los operadores que hayan sido identificados como poseedores de peso significativo en el mercado (PSM) en un mercado pertinente a raíz de un análisis del mercado, pueden ser sujeto de obligaciones relativas a la preparación de cuentas separadas y/o la implantación de un sistema de contabilidad de costes. Al imponer tales obligaciones, se pretende conseguir que las transacciones entre operadores resulten más transparentes y/o determinar el coste real de los servicios prestados. Además, las autoridades nacionales de reglamentación pueden utilizar la separación contable y la implantación de sistemas de contabilidad de costes para complementar la aplicación de otras medidas reguladoras (por ejemplo, transparencia, no discriminación u orientación a costes) impuestas a los operadores notificados.

Los objetivos generales de la recomendación son el fomento de la aplicación de unos principios y metodologías contables coherentes en la Unión Europea, teniendo en cuenta la experiencia adquirida por las autoridades nacionales de reglamentación en el ámbito de la contabilidad de costes y la separación contable, y la mejora de la transparencia de los sistemas de contabilidad, las metodologías, los datos elaborados y los procesos de auditoría e informe.

Los operadores pueden tener actividades en mercados en los que han sido designados como poseedores de PSM y, a la vez, en mercados competitivos en los que no han sido objeto de tal designación. Con el fin de llevar a cabo su misión reguladora, es posible que una autoridad nacional de reglamentación precise información sobre los mercados en los que los operadores no tienen PSM. Cuando se imponga una obligación de separación contable a un operador notificado con PSM en uno o más mercados, la imposición de dicha separación contable puede cubrir mercados en los que el operador no posee PSM, por ejemplo, para garantizar la coherencia de los datos.

Las metodologías de contabilidad de costes o separación contable impuestas y utilizadas, en particular, como base para las decisiones relativas al control de precios, deberán especificarse de manera tal que se fomente la inversión eficiente y se identifiquen los potenciales comportamientos anticompetitivos, especialmente el estrechamiento de márgenes. Asimismo, debe existir consonancia con los objetivos de la política de la autoridad nacional de reglamentación y en consecuencia:

– Se recomienda que las autoridades nacionales de reglamentación exijan a los operadores notificados la desagregación de sus

costes de explotación, capital empleado e ingresos, en la medida necesaria para responder a los principios de proporcionalidad y transparencia.

- Se recomienda que la imputación de costes, capital empleado e ingresos se efectúe de acuerdo con el principio de causalidad de costes (por ejemplo, el sistema de costes por actividades *Activity-Based Costing*).
- Se recomienda que las autoridades nacionales de reglamentación, a la hora de evaluar las características y la especificación del sistema de contabilidad de costes, examinen la capacidad del sistema de contabilidad de costes del operador notificado para analizar y presentar los datos sobre costes de una manera acorde con los objetivos de la reglamentación. En particular, dicho sistema debería ser capaz de diferenciar entre costes directos y costes indirectos. La evaluación de los bienes de red con un valor prospectivo o corriente puede complementarse mediante el uso de una metodología de contabilidad de costes tal como la de costes incrementales a largo plazo (LRIC), cuando proceda.
- Se recomienda que las autoridades nacionales de reglamentación tengan en cuenta las cuestiones relacionadas con los precios y la competencia que pudieran plantearse a la hora de implantar la contabilidad de costes corrientes CCA, por ejemplo en el caso de la desagregación del bucle local.
- Por último, se recomienda que las autoridades nacionales de reglamentación pongan la información contable pertinente facilitada por los operadores notificados a disposición de las partes interesadas con un nivel de detalle suficiente. El detalle de la información facilitada debería servir para garantizar que no se ha producido discriminación injustificada entre la prestación interna y la prestación externa de servicios, y que se puede conocer el coste medio de los servicios y el método por el que se han calculado los costes. Al facilitar información a tal efecto, las autoridades nacionales de reglamentación deberían prestar la debida atención al secreto comercial.

La publicación de unos estados de costes suficientemente detallados, que muestren, por ejemplo, el coste medio de los componentes de la red, incrementará la transparencia y fomentará la confianza de los competidores en que no se han aplicado subvenciones cruzadas anticompetitivas. Se considera este punto especialmente importante en el caso de los servicios mayoristas. El anexo contiene directrices de aplicación sobre los requisitos en materia de información y de publicación de la información.

– **Recomendación de la Comisión, de 21 de enero de 2005, sobre el suministro de circuitos parciales en la Unión Europea, Parte 1 – Principales condiciones de suministro de líneas arrendadas al por mayor (C(2005) 103).**

La oferta de líneas alquiladas y el acceso a servicios de transmisión de datos de alta velocidad son prestados en su mayor parte

por los operadores históricos, cuyos precios y condiciones de oferta han sido objeto de regulación.

La Recomendación sobre mercados relevantes (C(2003), 497) de la Comisión Europea, ya incluía dos mercados que afectaban a este conjunto de servicios. La recomendación actual se refiere al suministro de líneas alquiladas mayoristas, en concreto, a la oferta de circuitos parciales de líneas alquiladas de 64 Kbps, de 2 Mbps sin estructurar y de 2 Mbps estructuradas como conjunto mínimo de líneas arrendadas.

Tras el periodo de consultas con las autoridades nacionales de reglamentación, la Comisión Europea detectó la existencia de gran divergencia en los plazos de entrega de estos circuitos en los distintos Estados miembros, así como disparidad significativa en los precios aplicados por los distintos operadores históricos para servicios similares. La Comisión Europea observa que el principio de no discriminación a través de los Estados miembros no parece cumplirse, no ya en precios, sino en las condiciones de suministro de estos servicios, como la solicitud, migración, entrega, plazo de reparación de los servicios implícitos. Muy en especial, se considera que el plazo de entrega mayorista de estos servicios debe permitir al operador que los demanda poder ofrecer el servicio a sus clientes finales en condiciones y plazos muy similares a la mejor práctica observada en el mercado, en cualquier caso, en un plazo de entrega mayorista inferior al plazo de entrega medio para el cliente final.

Allí donde la autoridad nacional de reglamentación de cada Estado miembro haya detectado problemas de competencia efectiva, podrá imponer condiciones referidas a:

- El conjunto de cláusulas que cubran todos los aspectos relevantes del contrato de suministro mayorista (*Service Level Agreement*), incluyendo sanciones específicas por incumplimiento.
- Imponer plazos de entrega mayorista menores a los plazos de entrega de la mejor práctica minorista.

– Recomendación de la Comisión, de 29 de marzo de 2005, sobre el suministro de líneas arrendadas en la Unión Europea, Parte 2– Aspectos relativos a la fijación de las tarifas de los circuitos parciales de líneas arrendadas al por mayor (C(2005)951).

En esta Recomendación, la Comisión Europea establece una metodología de establecimiento de precios máximos para cada una de las distintas longitudes de circuitos, sin perjuicio de que cada autoridad nacional de reglamentación deba cerciorarse de que el operador con PSM cobre precios por los circuitos parciales de líneas alquiladas que recojan los elementos de red y servicios solicitados más un margen razonable.

Se determinan los precios máximos recomendados para circuitos de 2 kilómetros, 5 kilómetros, 15 kilómetros y hasta 50 kilómetros de longitud.

La CMT en la reformulación de la OIR que llevó a cabo en noviembre de 2005, ya incluyó rebajas sustanciales en los precios regulados de este conjunto de servicios, los cuales entraron en vigor a finales de ese mismo año.

5.2.2 OTRAS DISPOSICIONES DE INTERÉS

– Propuesta de la Comisión Europea, de 13 de diciembre de 2005, sobre Directiva del Parlamento y del Consejo modificando la Directiva del Consejo 89/552/CEE, sobre la coordinación de determinadas disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los Estados miembros relativas al ejercicio de actividades de radiodifusión televisiva (COM(2005) 646 final).

La propuesta pretende revisar la Directiva 89/552/CEE, de 3 de octubre de 1989, sobre la coordinación de determinadas disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los Estados miembros relativas al ejercicio de actividades de radiodifusión televisiva, modificada por la Directiva 97/36/CE, de 30 de junio de 1997, con el fin de adaptar el actual marco regulador a la nueva realidad tecnológica y la situación del mercado. Se persigue, por tanto, modificar los principios de los años ochenta y noventa, que continuaban siendo de aplicación para la regulación del sector audiovisual actual y establecer un marco regulatorio armonizado en todos los Estados miembros.

La propuesta de directiva define normas para los servicios audiovisuales independientemente de la tecnología empleada en su prestación. Asimismo, diferencia entre servicios lineales y servicios no lineales (televisión a la carta). Con la nueva directiva se introducirá un marco modernizado y flexible para la difusión de televisión, incluidos otros servicios de medios audiovisuales lineales, así como introducir un conjunto mínimo de normas que regulen los servicios no lineales. La propuesta tiene presente que los contenidos son vitales para los servicios a la carta. Con el fin de impedir que dichos servicios se vean cercenados por la divergente normativa nacional, el texto estará fundado, al igual que la normativa actual, en el principio de la reglamentación del país de origen.

La reglamentación relativa a publicidad se simplificará sobremedida. Concretamente, se eliminarán parte de los límites cuantitativos hasta ahora existentes. No obstante, existen limitaciones en cuanto al tiempo mínimo entre cortes publicitarios, limitaciones cualitativas en función del tipo de espacios publicitarios. Asimismo, se incluye normativa de protección a los menores y de prohibición de incitación al odio. Con el fin de promover la diversidad cultural no se mantienen las cuotas de contenidos que habilitan a los distintos Estados miembros para promover las producciones europeas.

Finalmente, a efectos de promover el pluralismo informativo, la propuesta de directiva impone determinadas obligaciones a los Estados miembros. En primer lugar, obligación de asegurar la

independencia del organismo regulador del sector audiovisual. En segundo lugar, debe asegurarse a las distintas plataformas audiovisuales la posibilidad de emitir extractos breves de grandes acontecimientos cuyos derechos exclusivos puedan ser objeto de disfrute por una única plataforma. Por último, se sigue promoviendo la difusión de contenidos de productoras independientes europeas.

5.3. JURISPRUDENCIA

5.3.1. ACCESO A LAS REDES E INTERCONEXIÓN

– **Sentencia del Tribunal Supremo, de 31 de mayo de 2005**, por la que se estima el recurso de casación interpuesto por Airtel Móvil, SA contra la Sentencia dictada por la Audiencia Nacional con fecha 16 de abril de 2002, desestimatoria del recurso promovido por la recurrente contra Resolución de la CMT de 20 de julio de 2000. Al existir casación de la sentencia de la Audiencia Nacional, el Tribunal Supremo decidió sobre el fondo del recurso contencioso-administrativo planteado por Airtel, estableciendo la infundada naturaleza de los motivos objetados por la recurrente, y que la resolución de la CMT era conforme a derecho.

La resolución objeto de recurso fue dictada en el conflicto de interconexión entre Airtel y RSL Communications, SA a raíz de la firma de un Acuerdo General de Interconexión (AGI) entre sus redes. La misma otorgaba a las partes un plazo de diez días para la firma del acuerdo general de interconexión con las condiciones acordadas por las mismas, salvo en lo que se refiere a los precios de los servicios, concediendo un plazo de un mes para que la interconexión de ambas redes esté operativa.

La Audiencia Nacional dictó sentencia desestimando las alegaciones de la parte actora que se basaban, en síntesis, en la incongruencia de la resolución impugnada, en los cambios de criterio de la CMT en el curso del expediente, en la ausencia de motivación del acto administrativo y en la improcedencia de una potencial modificación de los precios de interconexión de Airtel.

El recurso de casación resuelve dos motivos formulados por la entidad actora. De una parte, se denuncia la supuesta incongruencia omisiva en que habría incurrido la sentencia impugnada, de otra parte, se alega la infracción de los siguientes preceptos: artículo 89.2 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común; artículo 38 de la Constitución Española; artículo 54.1.a) de la Ley 30/1992; artículo 9.1 del Real Decreto 1651/1998, de 24 de julio, por el que se desarrolla el Título II de la Ley 11/1998; artículo 14 de la Constitución Española; y el artículo 9.3 de la Constitución Española. Los citados motivos se fundan en lo previsto en el artículo 88.1.c) y 88.1.d) de la Ley 29/1998 respectivamente.

Por lo que al motivo de incongruencia omisiva se refiere, el Tribunal Supremo estima que la Audiencia Nacional no ha resuelto apropiadamente la queja por la que la CMT se excedió en su respuesta respecto de lo solicitado por RSL. La cuestión del exceso en todo lo que no fuera resolver sobre la simetría en los precios entre fijo y móvil fue planteada en la demanda contenciosa-administrativa y, sin embargo, la Sentencia de la Audiencia Nacional recurrida, aunque al resumir los motivos del recurso *in fine* del fundamento de derecho menciona el relativo a “la incongruencia de la resolución impugnada”, no da respuesta a dicha denuncia en el resto de los fundamentos de derecho. Esto constituye denegación de justicia, en el sentido otorgado por la jurisprudencia constitucional, al no dar respuesta a una pretensión formulada por las partes, con la consiguiente generación de indefensión.

Tras haber estimado el primer motivo y casada la sentencia de la Audiencia Nacional, no existe necesidad de proseguir con el segundo motivo de impugnación. No obstante, la Corte se pronuncia sobre los elementos que han sido objeto del debate entre las partes ante la Audiencia Nacional. En primer lugar, en relación a la alegada extralimitación de la CMT en resolver más allá de la solicitud de simetría en los precios entre móvil y fijo, el Tribunal Supremo estima que la pretensión de Airtel no está fundada. Ello es así al constatar que RSL realizaba su solicitud a la CMT de manera más amplia al requerir que se hiciera efectiva la interconexión y se establecieran las condiciones de la misma, las cuales debían responder a criterios de objetividad y proporcionalidad.

En relación con los cambios de criterio que pueda experimentar la Administración a lo largo de un expediente, el Tribunal Supremo afirma que no constituyen en sí mismos un vicio que pueda suponer la nulidad o anulabilidad del acto administrativo. Asimismo, estima que la resolución impugnada estaba suficientemente motivada como se desprende del propio texto de la misma.

Por último, el Tribunal Supremo analiza la presunta improcedencia de una potencial modificación de los precios de interconexión de Airtel. En este sentido, la intervención de la CMT se produjo al amparo de la legislación vigente. Concretamente el artículo 1.Dos.2e) de la Ley 12/1997, de 24 de abril, de Liberalización de las Telecomunicaciones la habilita para resolver los conflictos que se susciten entre operadores en materia de interconexión de redes. A ello se añade lo dispuesto en la Ley 11/1998 y en su regulación de desarrollo.

En cuanto al contenido material de la resolución, el Tribunal Supremo observa que lo decisivo no es si el acuerdo de la CMT es o no innovador respecto a criterios precedentes, sino si es conforme a derecho. Airtel, como titular de una red pública de telecomunicaciones, tiene una serie de obligaciones entre las que se incluye la de facilitar la interconexión de su red con la de todos los operadores del mismo tipo de redes en condiciones no discriminatorias,

transparentes, proporcionales y basadas en criterios objetivos. La Corte observa que la oferta efectuada por Airtel a RSL es discriminatoria por ofrecer condiciones internas de prestación del servicio de interconexión distintas al de resto de operadores. De este modo, la argumentación que ofrece la CMT para rechazar los precios ofrecidos por Airtel y, en consecuencia, no limitar su pronunciamiento a la estructura de los precios, sino decidir también sobre la cuantía de los mismos, es perfectamente razonable.

– **Sentencia del Tribunal Supremo, de 3 de noviembre de 2005**, por la que se desestima el recurso de casación interpuesto por Tesau, contra la Sentencia de la Audiencia Nacional de 19 de noviembre de 2002. Dicha sentencia es desestimatoria del recurso contencioso administrativo presentado por dicha entidad, contra la Resolución de la CMT de 25 de mayo de 2000, que aprobó con determinadas modificaciones la Oferta de Interconexión de Referencia del operador dominante.

La resolución dirime a propósito de las propuestas de modificación de la OIR efectuadas por Tesau. De modo general, la resolución rechaza el núcleo duro de las alegaciones realizadas por la incumbente, circunstancia que deriva en los recursos en vía contenciosa-administrativa más arriba descritos. Viendo su pretensión desestimada ante la Audiencia Nacional, Tesau interpuso recurso de casación al amparo del artículo 88.1.d) de la Ley 29/1998, de 13 de julio, de jurisdicción contencioso-administrativa aduciendo los siguientes motivos:

- Vulneración del artículo 26 de la actualmente derogada Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones donde se establece el principio de transparencia y orientación a costes en la fijación de los precios de interconexión del operador dominante y habilita a la CMT para emitir resolución motivadas para su modificación. Concretamente, al establecer los precios de la OIR del año 2000 en niveles inferiores a los de la OIR de 1999, Tesau entiende que se vulnera el principio de orientación a costes. Asimismo, aduce que la falta de motivación de que adolece la resolución la sitúa en una situación de completa indefensión.
- Infracción del artículo 7 del actualmente derogado Reglamento de Servicio Universal, aprobado por Real Decreto 1736/1998, de 31 de julio, donde se recoge el principio de mantenimiento de la integridad de la red pública y de calidad en la prestación de los servicios, y del artículo 11 del Reglamento de Interconexión, aprobado por Real Decreto 1651/1998, de 24 de julio, relativo a la publicidad y contenido de la oferta de interconexión (Reglamento de interconexión). En particular, Tesau estima que existe infracción de los citados preceptos por el rechazo de su propuesta sobre especialización de centrales según el tráfico.
- Infracción del artículo 28 de la Ley 11/1998, relativo a la publicidad y la transparencia de las ofertas de interconexión. El citado precepto requiere que la oferta de interconexión esté

desglosada por elementos, con arreglo a las necesidades del mercado y a las condiciones técnicas y económicas que resulten de aplicación, indicando, entre otros extremos, los precios y los niveles de calidad, pudiendo incluir el establecimiento de diferentes precios, términos y condiciones de interconexión para las distintas categorías de operadores, cuando ella pueda estar objetivamente justificada sobre la base del tipo de interconexión facilitada o por las condiciones derivadas de la correspondiente licencia. Asimismo, se esgrime la vulneración del artículo 11 del Reglamento de interconexión. De acuerdo con la recurrente la infracción tiene lugar a raíz del rechazo de la propuesta sobre introducción de requisitos para la prestación del tráfico metropolitano de interconexión.

Por lo que al primer motivo de casación se refiere, el Tribunal Supremo entiende que es insuficiente e infundado. Resulta infundado por cuanto la resolución está suficientemente motivada. Asimismo, es insuficiente en la medida en que Tesau se limita a observar que los precios de la OIR del año 2000 son inferiores a los de la OIR de 1999, que ya estaban orientados a costes. El Tribunal Supremo entiende que ante nuevas circunstancias y ante la propia evolución del mercado, además de incorporar el factor relativo a la mejora de productividad y a que el fomento de la competencia revierta en una nueva fijación de precios, inferiores a los del curso anterior, también orientados a costes.

En cuanto al segundo motivo de casación, el Tribunal Supremo estima, en línea con lo dispuesto por la Audiencia Nacional, que la CMT había proporcionado en su resolución argumentos suficientemente razonados que ponían de manifiesto las consideraciones adversas que se derivarían de la especialización de las centrales según el tráfico. Asimismo, la Corte entiende que es válido el criterio de imponer los menores sacrificios posibles a los operadores interconectados, dentro de los límites de la proporcionalidad.

El Tribunal Supremo hace suyos los argumentos de la CMT y expone que una especialización de centrales multiplicaría los costes de interconexión. Especialmente los de operadores con volumen de tráfico reducidos. Por ende, se produce un incremento de los costes de los operadores que se interconecten, sin que parezca proporcional a los riesgos evitados en la integridad de la red de Tesau. Sólo en el supuesto en que el tráfico metropolitano alcanzara un volumen elevado en Madrid y Barcelona, que pudiera afectar a la integridad de la red o diera lugar a fenómenos de congestión en la red, sería razonable la especialización en interconexión.

Finalmente, el Tribunal Supremo rechaza el tercer motivo de casación. Por un lado, excluye la infracción del artículo 11 del Reglamento de interconexión por cuanto la resolución da repuesta motivada a la pretensión de Tesau. Por otro lado, entiende que la propuesta efectuada por Tesau no tiene cabida en la OIR, pues este no es un vehículo adecuado para imponer obligaciones a terceros sino para establecer los servicios, interfaces y elementos de red que Tesau pone a disposición del resto de ope-

radores legítimamente habilitados en el marco de los servicios de interconexión.

La CMT, en su análisis, reconoció la existencia de la problemática que motivó la propuesta de Tesau y pudo comprobar que se refería a los posibles problemas técnicos, con coste mínimo, que pudiera ocasionar la actividad de nuevos entrantes. Ahora bien, y en este sentido lo refleja el Tribunal Supremo, la CMT valoró los costes y beneficios que se derivarían para ambas partes (operador dominante y operadores entrantes), y aplicó el principio de proporcionalidad y el menor perjuicio para los operadores entrantes, conforme con el marco normativo que tiende a facilitar y no a dificultar la competencia efectiva. Por tanto, dado que el problema era específico a determinados operadores, entienden la CMT y el Tribunal Supremo que dicha problemática debería resolverse en el marco de la negociación contractual entre Tesau y cada operador entrante afectado.

– **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 18 de febrero de 2005**, por la que se desestima el recurso contencioso-administrativo interpuesto por la entidad Telefónica Móviles España, SAU, contra la Resolución de la CMT de 8 de febrero de 2001, relativa a la posibilidad de que la referida entidad discrimine en precios de interconexión. Comparecen como codemandadas Aló Comunicaciones, SA y Comunitel Global, SA.

La Resolución impugnada de 8 de febrero de 2001 resolvió instar a Telefónica Móviles y al resto de operadores parte en el proceso, a la modificación de las cláusulas dispuestas en los acuerdos suscritos sin que conlleve un incremento en los precios cobrados por Telefónica Móviles a los operadores en concepto de interconexión en el acceso a números cortos o de inteligencia de red. Estos precios no serán en ningún caso superiores a los previstos en el AGI entre Telefónica Móviles y Tesau. La resolución impugnada justifica la decisión adoptada, en relación con los servicios de tarjetas telefónicas, en las siguientes razones: a) existe obligación de todos los operadores de permitir el acceso en interconexión a toda la numeración asignada por la CMT. No es aceptable que se restrinja o limite la interconexión en caso de servicios de tarjetas o, en términos específicos, el reencaminamiento de llamadas; b) la normativa existente no justifica la diferenciación en precios de interconexión, imponiendo un precio más elevado en función del servicio que posteriormente preste el operador interconectado o un tercero.

La recurrente aduce que los siguientes motivos de impugnación:

- La diferente naturaleza de los servicios de interconexión de números de red inteligente y los servicios de tarjetas telefónicas justifica el establecimiento de unos precios superiores a los acordados para los servicios de interconexión.
- La incompetencia manifiesta de la CMT para regular el servicio de tarjetas telefónicas.

– La conculcación de la política acordada por el Gobierno en cuanto a las condiciones de prestación de los servicios telefónicos móviles, concretada en la regla de “permitir/no obligar”, dejando que sea el mercado el que facilite la entrada de los agentes que quieran competir en servicios.

– La enorme diferencia existente entre los servicios de interconexión y el de reventa del servicio telefónico justifican el trato diferenciado otorgado por Telefónica Móviles.

La Audiencia Nacional señala que Telefónica no puede restringir o limitar la interconexión en caso de servicios de tarjetas, ya que ni el artículo 22 de la Ley 11/1998 ni ningún otro precepto prevén limitaciones a la obligación de facilitar la interconexión. La discriminación en precios que se solicita vulneraría la obligación de orientar a costes los precios de interconexión de los operadores dominantes, pues se pretende cobrar precios distintos por servicios de interconexión similares.

Respecto a la falta de competencia de la CMT, la Audiencia Nacional señala que el artículo 22.2 de la LGT establece la libertad para celebrar acuerdos de interconexión entre las partes, habilitando al Gobierno para que reglamentariamente establezca las condiciones mínimas aplicables a estos acuerdos, y atribuyendo a la CMT la potestad excepcional de dictar instrucciones para que las partes modifiquen el AGI cuando su contenido pueda amparar prácticas contrarias a la libre competencia, y sea preciso garantizar la interoperabilidad de los servicios. Asimismo, recuerda que el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, en sentencia de 13 de diciembre de 2001, expone que la Directiva 97/33/CE, habilita a los Estados miembros a limitar la autonomía de la voluntad de los operadores con el fin de garantizar que dichos acuerdos resulten adecuados.

Finalmente, la Audiencia Nacional aclara que la regla de “permitir/no obligar” hay que ponerla en relación con lo anterior, de modo que la CMT debe intervenir cuando sea necesario impedir prácticas contrarias a la libre competencia y sea preciso garantizar la interoperabilidad de los servicios.

– **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 18 de marzo de 2005**, desestimadora del recurso contencioso-administrativo interpuesto por Tesau contra la Resolución de la CMT de 24 de abril de 2003, por la que se desestima el recurso de reposición interpuesto por Tesau contra la Resolución de esta Comisión de 13 de febrero de 2003. Dicha resolución compelia a Tesau a que aplicara el descuento que Uniz Telecomunicaciones, SAU y Tesau convinieron de mutuo acuerdo para la prestación del servicio portador de alquiler de circuitos el 27 de octubre de 1998. El citado descuento del 30% se preveía para el supuesto en que Uniz decidiera prorrogar el contrato con Tesau, siempre que la capacidad total instalada en el momento de la prórroga del contrato, fuera superior al 80% de la capacidad máxima instalable y que tuviera una antigüedad media de al menos diez meses.

Tesau alegó los siguientes motivos de impugnación:

- La incompetencia de la CMT para conocer del conflicto planteado entre Uniz y Tesau. La recurrente aduce que dicho conflicto versa sobre la interpretación de un contrato que en el momento de su suscripción no tenía por objeto un servicio regulado, negándose por tanto que se trate de un conflicto de interconexión de redes. Asimismo, alega que la controversia obedece a la interpretación de una cláusula de un contrato de naturaleza estrictamente privada, por lo que dicha interpretación debería ser realizada en jurisdicción Civil conforme a lo dispuesto en el Código Civil.
- La interpretación contraria a derecho de una cláusula contractual.
- Se sostiene que la interpretación de la cláusula discutida que hace la CMT es contraria a las normas de competencia.

Respecto al primer motivo de impugnación la Audiencia Nacional considera que el contrato suscrito entre Tesau y Uniz entra dentro de la categoría de los acuerdos de interconexión. Por tanto, la CMT estaría habilitada para resolver el conflicto surgido entre ambas entidades. Dicha competencia se sustenta en que el alquiler de circuitos es un servicio de acceso a la red suministrado por el titular de una red pública de telecomunicaciones (Tesau) a un operador de servicios telefónicos disponibles al público (Uniz) que tiene como fin último que los usuarios puedan comunicarse entre sí o acceder a los servicios de los diferentes operadores.

Por lo que al segundo motivo de impugnación, Tesau sostuvo que si bien los requisitos de la cláusula contractual se cumplen *strictu sensu* no se atiende al espíritu con que dicha cláusula fue redactada. Éste consistiría en aplicar el descuento en la medida en que la capacidad instalada se mantuviera, de suerte que si la otra parte la varía no sería de aplicación el descuento. La Audiencia Nacional manifiesta que para resolver a favor de Tesau se requiere que del contrato se pudiera desprender la alegada intención perseguida por las partes, o que se hubiera acreditado su existencia en el procedimiento administrativo seguido ante la CMT.

Por último, la Audiencia Nacional precisa que Tesau no requiere la norma de competencia concreta que se vulnera. Igualmente, Tesau mantiene que los descuentos constituyen una herramienta procompetitiva que debe conducir a una mayor eficiencia de las empresas. La Audiencia Nacional estima que los descuentos pueden tener finalidades distintas a la concretada por Tesau. Así, puede pensarse en un medio que facilite las relaciones comerciales entre empresas o procure una mayor captación de clientes, finalidad que parece que ha sido perseguida en este caso. De otra parte, el argumento alegado por Tesau puede perfectamente emplearse en sentido contrario al pretendido, ya que el descuento puede hacer mas competitiva a Uniz, quien se encuentra en clara posición de desventaja respecto a Tesau.

– **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 8 de abril de 2005**, por la que se desestima el recurso contencioso-administrativo interpuesto por Tesau contra la Resolución de la CMT de 7 de noviembre de 2002, que interpreta la Resolución de la CMT de 10 de octubre de 2002. La misma resolvía el conflicto de interconexión entre Uniz y Tesau relativo a la incorporación de un modelo de interconexión por capacidad en el AGI.

El recurso planteado por Tesau gira en torno a la pretendida ilegalidad de la interconexión por capacidad en su modalidad combinada de voz y datos. En ese sentido expone los siguientes motivos de impugnación:

- La decisión adoptada vulnera el artículo 4.3, párrafo quinto del Real Decreto Ley 7/2000, de 23 de junio, de Medidas Urgentes en el Sector de las Telecomunicaciones.
- Se vulneran los principios de mantenimiento de la integridad de la red pública y de calidad en la prestación de los servicios, previstos en la Ley 11/1998 y en el Real Decreto 1736/1998, de 31 de julio, que aprueba el Reglamento de desarrollo del Título III de la Ley General de Telecomunicaciones (en aquel entonces, la Ley 11/1998), en lo relativo al servicio universal de telecomunicaciones.
- La CMT infringe el derecho a la tutela judicial efectiva al ejecutar la Resolución de 9 de agosto de 2001 (modificación de la OIR del año 2001) al tiempo recurrida ante la Audiencia Nacional y pendiente de decidir sobre su suspensión cautelar.

La Audiencia Nacional señala que en la interconexión por capacidad, el operador interconectado contrata una determinada capacidad de servicios de interconexión en un punto de interconexión, cuyo coste se calcula en función del caudal de tráfico contratado, independientemente del uso que se haga del mismo, es decir, del tráfico efectivamente cursado.

Sobre la tipología de tráfico que puede cursarse a través del modelo de interconexión por capacidad, la Corte recuerda que la OIR de 2001, en su apartado III.8.2 establece que es razonable dejar libertad a los operadores para decidir si contratan capacidad diferenciada para cada tipo de tráfico, o bien cursan ambos tipos de tráfico de forma indistinta sobre dicha capacidad.

Respecto a la supuesta incompatibilidad del modelo de interconexión por capacidad en su modalidad combinada de voz y datos con el Real Decreto Ley 7/2000 y un posible menoscabo, de la integridad de la red, la Audiencia Nacional señala que ella se deriva de una interpretación estrictamente literal del RD Ley 7/2000. Sin embargo, semejante conclusión no es factible si se observa el precepto atendiendo a la finalidad perseguida por la norma, el contexto en cuestión, la realidad a la que se aplica y los principios que inspiran el ordenamiento de las telecomunicaciones. El Real Decreto Ley 7/2000 persigue ahondar en la liberalización económica. La interpretación que ofrece Tesau chocaría frontalmente con esta idiosincrasia, pues cercenaría a los opera-

dores entrantes en su afán de aprovechar eficientemente la capacidad contratada, derivando en una menor competitividad. La Audiencia Nacional señala que el mandato contenido en el Real Decreto Ley 7/2000 se limita a los supuestos estrictamente regulados por el mismo y no a otros, esto es, que la obligación de entrega de haces separados se limitaría, por tanto, 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. Derivado de lo anterior, la obligación de entrega de haces separados por parte del operador dominante tiene un carácter limitado, no constituyendo en modo alguno, un mandato de carácter general para todo tipo de interconexión, como pretende Tesau, queriendo convertir esta obligación en universal para toda forma de interconexión.

Asimismo, en relación con el posible menoscabo de la integridad de la red pública, señala la Audiencia Nacional que, desde un punto técnico es conveniente la separación de tráfico, en consonancia con la opinión de la CMT, pero la mayor eficacia técnica del sistema produciría una menor eficiencia de los operadores entrantes, ya de por sí en desventaja respecto del operador dominante. Por ello, en la ponderación de intereses entre integridad de la red y eficiencia económica, la CMT ha primado esto último. Finalmente, y en relación con los riesgos de colapso de red alegados por Tesau, se señala que el operador dominante tiene la obligación de adecuar su red a las distintas modalidades de interconexión aprobadas por la autoridad competente, puesto que la referida interconexión constituye un deber jurídico esencial para los distintos operadores en el mercado de las telecomunicaciones y muy especialmente para el dominante ya que, sin ella, dicho mercado no existiría.

Respecto a la suspensión cautelar formulada por Tesau, la Audiencia Nacional recuerda que la suspensión de la ejecutividad de la resolución no es automática. Asimismo, recuerda lo dispuesto en la Sentencia de la Audiencia Nacional de 16 de diciembre de 2003, donde se dispone que *“los principios de tutela judicial efectiva y de ejecutividad de las resoluciones administrativas no son incompatibles (...). Cuando se solicite la suspensión del acto impugnado en vía jurisdiccional, mientras no recaiga resolución (...) la Administración sólo podrá realizar actuaciones tendentes a la ejecución de aquél que no comprometan definitivamente, de manera irreversible, la decisión judicial que pudiera dictarse al respecto (...).”* Doctrina que el Tribunal traslada a este caso, donde 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 de 9 de agosto de 2001.

– **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 25 de abril de 2005**, por la que se desestima el recurso contencioso-administrativo interpuesto por Tesau contra la Resolución de la CMT de 30 de julio de 2002, relativo al conflicto de acceso suscitado entre Tesau y diversos prestadores de servicios de telefonía de uso público, a

raíz de las modificaciones contractuales impuestas por Tesau y la negativa de suministrar accesos a su red.

Tesau aduce que la CMT se ha excedido en su intervención al determinar no sólo aspectos del contenido de los contratos, sino también estableciendo obligaciones que significan para Tesau un cambio de su sistema de gestión, de red y de facturación. Es por ello que dicha entidad entiende vulnerados los principios de intervención mínima e interdicción de la arbitrariedad conforme a lo dispuesto en el artículo 9.3 de la Constitución Española.

La Audiencia Nacional expone que la propuesta de Tesau pretendía modificar los contratos de prestación de servicios de telefonía fija destinados a su explotación comercial en régimen de telefonía de uso público. Dicha propuesta se formulaba desde una posición unilateral impropia de una relación contractual, de modo que la no aceptación de las condiciones propuestas implicaría la resolución del contrato en una fecha determinada.

La intervención de la CMT está fundada en lo dispuesto en el artículo 25 de la Ley 11/1998, que permite tal intervención cuando existan conflictos relativos a la ejecución e interpretación de los acuerdos de interconexión y de los que se susciten como consecuencia del acceso a las redes públicas de telecomunicaciones.

El Tribunal señala que el legislador comunitario ha fundado la regulación de estas relaciones *inter privados* en criterios de razonabilidad. De ello se deriva que la intervención administrativa en estas materias no queda vinculada a grado alguno de intervención, mínima o máxima, y que ésta se incardina dentro del principio de proporcionalidad.

Ciertamente, la fijación de condiciones aplicables a las relaciones entre Tesau y las empresas del sector en conflicto puede ser tildada de detallada, pero esto es así porque los servicios que se prestan son de interés público. La parte resolutoria de la resolución impugnada no es tan exhaustiva como la entidad recurrente alega y deja márgenes de actuación a Tesau.

Por tanto, la Audiencia concluye que la intervención de la CMT era necesaria para procurar el reestablecimiento del equilibrio entre las partes, y también para asegurar los intereses de la referida entidad recurrente a fin de evitar impagos o demoras en los mismos.

– **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 19 de mayo de 2005**, por la que se desestima el recurso contencioso-administrativo planteado por BT Ignite España, SA contra la Resolución de la CMT de fecha 27 de junio de 2002.

La resolución objeto de disputa desestimaba el recurso de reposición planteado por BT contra la Resolución de la CMT de 13 de septiembre de 2001, que resuelve el conflicto de interconexión entre la recurrente y Tesau. El conflicto se origina por la negativa de Tesau a abonar a BT un precio superior al que dicha entidad tiene en la OIR, por el servicio de terminación de las llamadas origina-

das en la red de Tesau con destino en la red de BT. En dicho expediente, la CMT convino determinar los precios del servicio de interconexión de terminación de las llamadas originadas en base a los precios aplicables a la red de operador fijo dominante para servicios equivalentes según el modelo de red de referencia considerado en la OIR.

BT alegó que la decisión de la CMT de fijar unos precios de terminación en la red de BT idénticos a los establecidos en la OIR de Telefónica implica extender al resto de operadores la declaración de operador dominante. Para BT esta decisión administrativa, además de contraria a la normativa sectorial vigente, es discriminatoria, pues extiende obligaciones de precios idénticas a dos operadores con estructuras de red, regulación y de mercado diferentes. Por último, BT alega la invalidez de la resolución en cuanto a la elección del método utilizado por la CMT para determinar los precios de terminación de BT.

Por su parte, la Audiencia Nacional recuerda que en virtud de la legislación vigente existen dos mecanismos para lograr la interconexión. El primero, la negociación entre las partes y un subsidiario del anterior, que se activa cuando no se alcanza acuerdo o cuando el sujeto pasivo de la obligación de interconexión se niega a negociar. En este último caso, la CMT queda habilitada para imponer la interconexión y los términos de la misma.

Por lo que al argumento de fondo se refiere, BT aduce la existencia de una situación discriminatoria hacia la demandante, ya que el regulador establece un precio idéntico o similar a los del operador dominante. De facto, ello revierte en aplicar las mismas obligaciones previstas para los operadores dominantes. La Audiencia lo rechaza, exponiendo que el principio constitucional de igualdad implica con carácter general que la ley es igual para todos y que a situaciones iguales se han de aplicar consecuencias jurídicas iguales, siendo posible introducir diferenciaciones cuando existan justificaciones objetivas y razonables para ello. El Tribunal Supremo añade que la CMT no trató de imponer a BT obligaciones propias de un operador dominante, sino que se limitó a resolver un conflicto de interconexión planteado por la misma, resuelto de forma adecuada atendiendo a criterios de precios de mercado y tomando como referencia los precios previstos en la OIR, que reflejan los precios que debería aplicar un operador eficiente.

– **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 17 de junio de 2005**, por la que se desestima el recurso contencioso-administrativo interpuesto por Tesau solicitando la declaración de no conformidad a derecho de la Resolución de la CMT de 5 de diciembre de 2002. Esta última resuelve el recurso potestativo de reposición interpuesto por Tesau contra la Resolución de la CMT de 24 de octubre de 2002, relativo al expediente sancionador incoado contra esta entidad por acuerdo de la CMT de 29 de abril de 2002, que trae como causa el incumplimiento de la CMT de día 9 de agosto

de 2001 sobre modificación de la oferta de interconexión de referencia y otras.

Por Resolución de 24 de octubre de 2002 se declara responsable a Tesau de la comisión de infracción grave tipificada en el artículo 79.12 de la Ley 11/1998, General de Telecomunicaciones, a raíz del incumplimiento de reiteradas resoluciones de la CMT, donde se instaba a Tesau a proporcionar a todos los operadores interesados el nuevo modelo operativo de interconexión por capacidad en su modalidad combinada, y se le achaca el no tenerlo aún completamente implantado. A ello se añade el incumplimiento de las medidas cautelares impuestas por la CMT requiriendo hacer efectivo la implantación operativa de aquellos enlaces por capacidad que hubiera solicitado Lince Telecomunicaciones, SAU (Lince)² en su proyecto de interconexión, conforme a los términos publicados en la OIR de 2001. Como consecuencia de estos incumplimientos, la CMT convino imponer a Tesau una sanción por importe de 13.500.000 euros.

Tesau aduce los siguientes motivos de impugnación:

- Las resoluciones impugnadas vulneran su derecho a la tutela judicial efectiva, y por tanto son nulas de pleno derecho, al imponerse sanción administrativa respecto de actos cuya suspensión cautelar había sido requerida en vía jurisdiccional y cuya legalidad se estaba debatiendo ante la Audiencia Nacional.
- Las resoluciones impugnadas vulneran el principio de tipicidad al haberle sancionado por el incumplimiento de una obligación que no se desprende de la Resolución de 28 de febrero de 2002. La CMT sancionó por no haber hecho efectiva la implantación de enlaces de interconexión. Dicha certeza en la realización no estaba impuesta en la resolución pues ésta se limitaba a exigir la adopción de los mejores esfuerzos.
- La resolución impugnada vulnera el derecho de defensa y el de ser informado de la acusación que contra el administrado se formalice. Ello se deriva de la imposición de una obligación confusa e indeterminada que consistente en la realización de “sus mejores esfuerzos”.
- No concurre en Tesau elemento subjetivo de culpa, requerido para la imposición de sanciones administrativas.
- Tesau ha empleado sus mejores esfuerzos en la tarea que le fue asignada.
- La sanción impuesta es arbitraria y vulnera el principio de proporcionalidad.
- No existe intencionalidad, al no existir culpa, ni cabe apreciar como circunstancia agravante la naturaleza de los perjuicios causados, al no haber identificado ni justificado las resoluciones impugnadas la existencia de los mismos.
- En su escrito de conclusiones, la parte actora manifiesta que la entrada en vigor de la LGT conlleva un régimen sancionador

² Actualmente Uniz Telecomunicaciones, SAU.

más beneficioso al aplicado en la resolución impugnada. Éste régimen más favorable debería ser de aplicación a la parte actora.

Respecto a la primera alegación, la Audiencia Nacional señala que la tutela judicial efectiva no es incompatible con la ejecutividad de las resoluciones administrativas. Respecto al hecho de haber sancionado a Tesau por el incumplimiento de una serie de resoluciones cuya legalidad se estaba debatiendo en sede jurisdiccional, la interpretación que hace la recurrente de la Sentencia del Tribunal Constitucional que sirve de fundamento a su alegación hace referencia a supuestos distintos del que es objeto el recurso interpuesto, limitándose a aquellos casos en los que los hechos puedan ser constitutivos de delito o falta según el Código Penal o las leyes penales especiales.

En cuanto a la supuesta vulneración del principio de tipicidad, manifiesta la Audiencia Nacional que la Resolución de la CMT de 28 de febrero de 2002 establece la siguiente obligación: “...se haga efectiva la implantación operativa de aquéllos enlaces por capacidad que solicite Lince [...] de acuerdo a los términos publicados en la Oferta de Interconexión de Referencia vigente”. Con ese fin, la CMT les habilita para que negocien y dediquen sus mejores esfuerzos para obtener la implantación operativa de los enlaces por capacidad. En este sentido la expresión “mejores esfuerzos” no supone el núcleo de la obligación sino un elemento instrumental para el adecuado cumplimiento de la obligación efectivamente impuesta por la CMT. Señalar que la citada obligación fue incumplida por Tesau.

Por lo que a la culpa se refiere, la Audiencia Nacional rechaza la alegación de la parte actora al entender que la prueba documental, junto al expediente administrativo y las propias alegaciones de Tesau son prueba suficiente para enervar la presunción de inocencia.

Asimismo, la Audiencia Nacional entiende que la sanción impuesta no es arbitraria, ni vulnera el principio de proporcionalidad al haber quedado demostrado la intencionalidad y naturaleza de los perjuicios causados. En primer lugar, queda acreditada la intencionalidad demostrada en la comisión de la infracción, palmaria en la conducta clara y persistente de Tesau de incumplir la implantación operativa del modelo de interconexión por capacidad en su modalidad combinada. Esta actitud se mantuvo hasta mediados de septiembre de 2002, cuando había transcurrido más de un año del obligado cumplimiento de la Resolución de 9 de agosto de 2001, por lo que la actitud de la recurrente refleja un plus de malicia que lleva a considerar que la aplicación de la circunstancia de intencionalidad responde a criterios de razonabilidad para determinar la sanción. En segundo lugar, respecto a la naturaleza de los perjuicios ocasionados, manifiesta la Sala que los citados perjuicios se recogen en la resolución impugnada. Su existencia no ha sido refutada por la parte actora y el incumplimiento de las resoluciones por Telefónica impide a los otros ope-

radores contratar capacidad y gestionarla de acuerdo con sus intereses. Concluye la Audiencia Nacional que el incumplimiento de las resoluciones de la CMT ha generado graves perjuicios a la competencia, alterando la transparencia del mercado y el funcionamiento en competencia de los distintos operadores. Consecuencia de ello, la Sala considera que no puede cuestionarse la sanción impuesta desde el principio de proporcionalidad ya que la individualización de la sanción por la CMT responde a criterios ponderados y razonables.

Respecto a la supuesta existencia de un régimen sancionador más favorable introducido por la LGT, la Audiencia Nacional manifiesta que si bien es cierto que el 1% de los ingresos brutos anuales obtenidos por el infractor en una rama de actividad (sanción prevista en la LGT) es inferior al 1% de los ingresos brutos anuales obtenidos en la totalidad de las ramas de actividad (sanción prevista en la Ley 11/1998), no es cierto que el límite máximo de la sanción en la LGT sea el 1% de ingresos brutos anuales de la rama de actividad afectada y en la Ley 11/1998 fuese el 1% de los ingresos brutos anuales de toda la actividad. Así, el artículo 82.1 a) de la Ley 11/1998 preveía que el límite máximo de la sanción ascendería al 1% de los ingresos brutos anuales siempre que la cantidad resultara superior a 100 millones de pesetas, mientras que la actual Ley General de Telecomunicaciones impone el 1% de los ingresos brutos anuales de la actividad afectada como límite máximo cuando la cantidad que resulte de ello sea superior a 20 millones de euros, en otro caso el límite será 20 millones de euros.

La resolución impugnada establece sanción por importe del 1% de los ingresos brutos obtenidos por Tesau durante el ejercicio 2001. De acuerdo con el régimen previsto en la LGT, el límite máximo de la sanción lo constituiría la cantidad de 20 millones de euros, al ser dicha cantidad superior al 1% de los ingresos brutos anuales por interconexión (rama afectada) en el ejercicio 2001. Al no llegar la cuantía de la sanción impuesta, esto es, 13.500.000 de euros, al citado límite máximo de 20 millones de euros, no resulta su aplicación más beneficiosa para la entidad infractora debiendo, por tanto, mantenerse la sanción impuesta por la CMT.

– **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 30 de julio de 2005**, por la que se desestima el recurso contencioso-administrativo, contra la Resolución de la CMT de fecha 27 de junio de 2002, que desestimaba el recurso de reposición planteado por Colt Telecom España, SAU contra la Resolución de la CMT de 13 de septiembre de 2001. Ésta última resuelve el conflicto de interconexión entre la recurrente y Tesau sobre los precios del servicio de interconexión de terminación de llamadas en las redes fijas de ambos operadores.

Colt pretendía establecer en el AGI con Tesau unos precios más altos para los servicios de terminación en su red de las llamadas originadas en la red de Tesau. La CMT resolvió dicho conflicto fijando los precios de terminación de llamadas en la red de Colt

basándose en los precios aplicables a la terminación de llamadas en la red del operador dominante, establecidos en la OIR. Al igual que la CMT, Tesau sostuvo que carece de sentido apartarse de unos precios fijados conforme a un modelo eficiente de utilización de red, como es el caso de los precios indicados en la OIR, los cuales constituyen una referencia y una señal de económica en un mercado en creciente competencia.

Colt reitera los argumentos sobre infracción del procedimiento invocados en el recurso de reposición, según los cuales no existió el oportuno trámite de audiencia. En cuanto al fondo, la recurrente adujo la vulneración del objeto y espíritu que debe guiar la liberalización del mercado de telecomunicaciones, así como la falta de idoneidad de las referencias empleadas por la CMT para determinar los precios de interconexión.

Por lo que a los aspectos formales se refiere, concretamente la infracción del trámite de audiencia y la falta de motivación de la resolución impugnada, la Audiencia desestima la pretensión de la actora. Ello se sustancia en que la CMT dio traslado a la recurrente del procedimiento instruido, quien tuvo reiteradas ocasiones para formular alegaciones al respecto e hizo uso de ella en diversas ocasiones. Aún cuando no se cumple el trámite de traslado de la resolución, la Audiencia Nacional entiende que esta irregularidad formal no cercenó o limitó las posibilidades de pronunciarse al respecto. A su vez, por lo que a la ausencia de motivación se refiere, la Audiencia Nacional no atiende a las reivindicaciones de la recurrente pues la mera lectura de las resoluciones impugnadas refleja motivación *ex abundantia*.

Respecto a los argumentos de fondo, la Audiencia Nacional aplica lo dispuesto por la Audiencia Nacional en su sentencia de 19 de mayo de 2005³. Así, constata que no existe infracción de la regulación pertinente ni se puede tildar la decisión de discriminatoria. Por último, la Audiencia Nacional entiende que no existió extensión del ámbito subjetivo de las obligaciones exclusivas aplicadas a operadores dominantes.

– **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 27 de diciembre de 2005**, por la que se estima el recurso contencioso-administrativo interpuesto por Tesau contra la Resolución del Consejo de la CMT de 23 de octubre de 2003. La misma resuelve el conflicto de interconexión planteado por la entidad Intermail Telematic Services, SL contra la recurrente por presuntas prácticas discriminatorias en materia de precios aplicados a los servicios de terminación de tráfico de voz internacional.

Concretamente, la CMT instruyó a Tesau para que aplicara los precios y demás estipulaciones contenidas en el Acuerdo de 26 de marzo de 2001, suscrito entre ambas partes para los servicios de terminación de tráfico de voz internacional, y consecuentemente declarar no ajustada a derecho la aplicación de lo previsto en el AGI suscrito por ambas partes en lo relativo a este aspecto específico.

Tesau arguye la falta de competencia de la CMT para intervenir en las relaciones contractuales en la Adenda de 26 de marzo de 2001 que modifica los precios del AGI hasta entonces vigentes entre ambos operadores, y para adoptar la resolución impugnada. La Sala concluye que no cabe duda, a tenor de lo dispuesto en el artículo 25 de la Ley 11/1998, que la CMT está habilitada para conocer de los conflictos en materia de interconexión.

Dicho lo anterior, la Sala afirma que la CMT sólo está habilitada para intervenir en los acuerdos generales de interconexión para garantizar dichos principios sectoriales de publicidad, transparencia e interdicción de las prácticas anticompetitivas, pero no es competente para modificar cláusulas contractuales de alcance puramente privado, y habrá de ser la jurisdicción ordinaria la que dirima las controversias que puedan surgir entre las partes.

Así, la CMT impone en su resolución impugnada la aplicación en bloque de la totalidad de una adenda suscrito entre las partes, sin distinguir entre las partes de interés público del mismo y las puramente privadas, y sin razonar suficientemente su intervención atendiendo a si existe falta de transparencia, discriminación o prácticas anticompetitivas. Al contrario la resolución recurrida invoca únicamente la normativa y criterios jurídico-privados, para lo cual esta Comisión no es competente.

5.3.2 CONCURRENCIA COMPETENCIAL

– **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 30 de julio de 2005**, desestimatoria del recurso contencioso-administrativo interpuesto por Antena 3 Televisión, SA contra la Resolución de la CMT de 12 de septiembre de 2002. La citada resolución pone fin al procedimiento para la adopción de medidas en salvaguarda de la libre competencia en lo relativo a los contratos suscritos el 1 de febrero de 2001, entre Retevisión I, SAU y las sociedades, Antena 3 TV, Gestevisión Telecinco, SA y Sogecable, SA, para la contratación del servicio portador soporte de las señales de televisión terrestre.

Mediante la resolución recurrida, se instó a las partes firmantes de los contratos de fecha 1 de febrero de 2001 (suscritos entre Antena 3 TV y Retevisión), a que se suprimieran dos cláusulas de los citados contratos. La primera de las cláusulas establecía un derecho preferente otorgado a Retevisión para igualar aquellas ofertas que un tercero pudiera efectuar a Antena 3 TV por precios sensiblemente inferiores. La segunda de las cláusulas emplazaba a Antena 3 TV como cliente de primera categoría, de modo que Retevisión le ofrecería las condiciones más ventajosas que pudiera ofrecer a otros clientes en España para la prestación de servicios equivalentes.

El primer motivo de impugnación aducido por la recurrente es la falta de competencia de la CMT, para dictar una resolución que inste a las partes contratantes a suprimir las cláusulas objeto de

³ Esta sentencia ha sido descrita anteriormente.

controversia. Frente a ello, la Audiencia Nacional expone que la resolución recurrida se limitó a instar a las partes firmantes a que suprimieran las cláusulas cuestionadas. Por tanto, el alcance de la medida no iba más allá de una solicitud, que ni siquiera incluía un apercebimiento de lo que ocurriría si lo instado no se cumpliera. Asimismo, y en virtud de lo dispuesto en el artículo 1.dos 2.f de la Ley 12/1997, de 24 de abril de Liberalización del Mercado de las Telecomunicaciones, la Audiencia Nacional concluye que la medida adoptada estaba dentro de las facultades de control de la CMT en su función de defensa de la adecuada formación de los precios y la defensa de la competencia.

En cuanto al fondo del asunto, la Audiencia Nacional señala que la primera cláusula perjudica a la competencia por ser contraria a la buena fe contractual. Esto es, cuando un tercer competidor facilita información sobre sus intenciones contractuales y después, ignorante de que existen cláusulas de protección no conocidas por terceros, ve frustradas sus gestiones, se desalienta a futuros competidores. Consecuentemente queda afectada la competencia ya que, si tales prácticas no se prohíben, se inhibe a otros competidores a presentar ofertas, además de transmitir información de terceros a una empresa determinada. Por ende, considera que la postura adoptada por la CMT es razonable y que las medidas adoptadas no menoscaban su deber de informar al Servicio de Defensa de la Competencia a propósito del acuerdo adoptado.

Por último, respecto a la segunda cláusula cabe aplicar argumentos similares, aunque no iguales. La resolución en sí no considera que una cláusula de esta naturaleza sea contraria a la libre competencia, sino que detecta y censura el carácter genérico de su redacción pues implica el deber de cesión de información por parte de Retevisión, a los difusores firmantes de los contratos sobre las condiciones de contratación de terceros y pudiera actuar como regulador de los precios en el mercado. Consecuentemente, su redacción pudiera ser conducente a menoscabo de la competencia.

Finalmente, señala la Audiencia Nacional que si bien la resolución aboga por la supresión de las cláusulas, no lo impone limitándose a un mero pronunciamiento sobre su idoneidad. A resultas de ello no puede establecerse que la resolución sea contraria a derecho.

5.3.3 OPERADORES DOMINANTES

– **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 28 de junio de 2005**, por la que se desestima el recurso contencioso-administrativo interpuesto por Tesau contra la Resolución de la CMT de 11 de septiembre de 2003, sobre los operadores que, a los efectos de lo previsto en la Ley 11/1998, tienen la consideración de dominantes en los mercados nacionales de servicios de telefonía fija, alquiler de circuitos, telefonía móvil y servicios de interconexión. En el resuelve tercero de dicha resolución se establece, que no

procede declarar a la entidad Euskaltel, SA operador dominante en los mercados de redes y servicios de telefonía fija y de líneas susceptibles de arrendamiento en el ámbito territorial constituido estrictamente por la Comunidad Autónoma del País Vasco.

Por su parte, Tesau estima que Euskaltel es dominante en los mercados mencionados. Los argumentos jurídicos que aduce son: la habilitación que otorga a la CMT el artículo 23 de la Ley 11/1998 para designar el operador dominante no sólo a nivel estatal sino también a nivel autonómico y municipal; la resolución adoptada carece de motivación; y por último, que las condiciones geográficas particulares hacen del territorio del País Vasco un mercado geográfico relevante distinto del territorio nacional.

La Audiencia Nacional señala que la normativa vigente permite la existencia de un operador dominante individualizado en áreas determinadas fijadas en el supuesto de que dicho operador dominante se determine individualmente para una determinada comunidad autónoma, de acuerdo con los criterios fijados por el artículo 23 de la Ley 11/1998. Aun cuando nada impide que coexistan varios operadores dominantes en varias áreas geográficas, si existiera un operador dominante en todo el territorio español, mientras no se excluya un área determinada de dicho territorio, lo que no ha sucedido, no es admisible en derecho que la CMT escinda del territorio nacional un área determinada, declarando en ella un operador dominante.

Desestimado el recurso sobre la base de lo anteriormente dispuesto, la Audiencia pasa a resolver sobre el resto de motivos de impugnación. Señala, de este modo, que no tiene fundamento alegar que la resolución carece de motivación o sea insuficiente, ya que su fundamento onceavo analiza explícitamente la procedencia de declarar a Euskaltel operador dominante en ciertos mercados de referencia. Se realiza también, en este apartado, un examen de la cuota de mercado de cada operador y de los ingresos brutos respectivos.

Asimismo, los datos referentes a las bases financieras, al prestigio de la marca, la composición del accionariado, la participación de entidades públicas en su composición, la homogeneidad del mercado y la oferta integrada de distintos servicios, no son criterios que permitan, ni individualmente ni en su conjunto, determinar el carácter de posición dominante, pues ésta se otorga atendiendo a la capacidad de influir en las condiciones del mercado.

5.3.4 PRECIOS Y DESCUENTOS

– **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 12 de septiembre de 2005**, por la que se desestima el recurso contencioso-administrativo interpuesto por la entidad Retevisión Móvil, SA (Amena), contra la Resolución de la CMT de 12 de diciembre de 2002. Comparecen como codemandadas Telefónica Móviles España, SAU y Airtel Móvil, SA (Vodafone).

Mediante la resolución recurrida, la CMT resolvió el conflicto de interconexión suscitado entre ambos operadores, obligando a Amena a ofrecer a Vodafone una reducción media del 14,89 % en sus precios de terminación de llamadas en su red. De esta forma se compensaba por la reducción previa de los precios de terminación de llamadas en la red de Vodafone establecida por las Resoluciones de la CMT emitidas el 1 de febrero de 2001 y de 11 de julio de 2002.

Amena justifica su pretensión aduciendo que la CMT carece de habilitación competencial para regular sus precios de interconexión; la no procedencia del principio *rebus sic stantibus*⁴; vulneración del principio de no discriminación al imponer condiciones similares a operadores en situación desigual; y la invalidez de la resolución impugnada al producir efectos contrarios a la competencia en el mercado a raíz de la disminución de la presión competitiva en el mercado.

La Audiencia constata que desde que se empezara a regular los precios de terminación de Vodafone en 2001, éste había perdido cuota de mercado en beneficio de Amena. Asimismo, el AGI de 1998 entre ambos operadores establecía precios iguales para terminar llamadas en ambas redes, pero las rebajas reguladas de los precios de Vodafone de 2001 y 2002 generaron un diferencial de precios a favor de Amena del 40 %.

Respecto a la competencia de la Audiencia Nacional para pronunciarse en dicho asunto, se señala que la autonomía contractual privada se encuentra seriamente limitada en los acuerdos de interconexión por la normativa sectorial comunitaria y española. Así se debe velar por un “equilibrio justo entre los intereses legítimos de ambas partes” (artículo 9 de la Directiva 97/33), y la competencia de la CMT para intervenir en todos los contratos de interconexión y resolver los conflictos entre operadores en dicha materia.

Por lo que a la indebida utilización del principio *rebus sic stantibus* se refiere, la Audiencia considera que concurren los requisitos que la jurisprudencia ha enunciado como necesarios para su aplicación. Así se produce la alteración del diferencial de precios de terminación entre ambos operadores del 40%, que puede considerarse una alteración extraordinaria de las circunstancias contractuales que genera un desequilibrio económico a Vodafone en beneficio de Amena, e incluso puede distorsionar las condiciones competitivas del mercado al permitir al beneficiado por el desequilibrio compensar sus menores ingresos por servicios finales con unos mayores ingresos por servicios de interconexión. La propia Amena reconoce implícitamente la existencia de un desequilibrio relevante al ofrecer a Vodafone una rebaja del 10% como media en sus precios de interconexión.

⁴ Cláusula sobreentendida en los contratos, en virtud de la cual se entiende que las estipulaciones establecidas lo son habida cuenta de las circunstancias concurrentes en el momento, esto es, estando así las cosas, de forma que cualquier alteración sustancial de las mismas puede dar lugar a la modificación de aquellas estipulaciones.

Por último, la resolución recurrida no discrimina ya que no se imponen obligaciones equivalentes a los operadores dominantes (precios orientados a costes y simetría de precios), sino únicamente una rebaja de precios para reequilibrar la relación contractual y salvaguardar los intereses legítimos de ambas partes, así como un límite a los ingresos extras obtenidos de la interconexión que evite un impacto en el mercado. Todo ello conforme a lo dispuesto en el artículo 9.5 de la Directiva 97/33.

5.3.5 REQUERIMIENTOS DE INFORMACIÓN

– **Sentencia del Tribunal Supremo, de 18 de mayo de 2005**, por la que se estima el recurso de casación interpuesto por Sogecable, SA, contra la Sentencia de 12 de febrero de 2002, dictada por la Sala de lo Contencioso-Administrativo de la Audiencia Nacional, desestimadora del recurso entablado contra la Resolución del Presidente del Consejo de la CMT, de 20 de marzo de 2001, que a su vez desestimaba el recurso de reposición interpuesto contra la Resolución de 20 de febrero del mismo año. Dicha resolución requería información a la recurrente sobre servicios audiovisuales (composición accionarial, participación en capital social de otros medios audiovisuales nacionales, empresas del grupo, programación, ingresos, tiempo dedicado a la publicidad y abonados), caracterización del agente (datos generales, ingresos, gastos y resultados de explotación e inversiones), e infraestructuras de telecomunicaciones (red de transporte, elementos de conmutación e inteligencia de red, red de distribución e infraestructura de conexión).

La cuestión litigiosa se centraba en determinar si el Presidente de la CMT era competente para efectuar el requerimiento de información a Sogecable.

La Sala del Tribunal Supremo señaló que el artículo 30 del Real Decreto 1994/1996, de 6 de septiembre, por el que se aprueba el Reglamento de la CMT, establece la competencia de la CMT para 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 suministrarlas. De igual forma, el artículo 32 de dicho reglamento dispuso que esta función compete al Consejo de la CMT.

Por otro lado, la Sala señaló que el Presidente ejercerá las funciones establecidas en el artículo 38.2 del Real Decreto 1994/1996 y en el artículo 5 de la Orden de 9 de abril de 1997. Así, junto con las funciones que expresamente se detallan, ejercerá residualmente las funciones no reservadas a otros órganos, que serán las que éstos le deleguen o las demás que le atribuya el ordenamiento jurídico. La función de requerir información a los operadores compete al Consejo. No habiendo sido delegada en el Presidente, el Consejo sería el órgano encargado de efectuar los requerimientos, habiéndose extralimitado el Presidente en sus competencias.

– **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 21 de octubre de 2005**, por la que se estima el recurso contencioso-administrativo interpuesto por Gestevisión Telecinco, SA, contra la Resolución de la CMT de 24 de julio de 2003, sobre el expediente sancionador que emplazaba como responsables directos a Gestevisión y a Antena 3, SA de la comisión de una infracción muy grave tipificada en el artículo 79.17 de la Ley 11/1998, por el incumplimiento reiterado de los requerimientos de información formulados por la CMT de 23 de septiembre de 2002, y que se impusiese a Gestevisión la correspondiente sanción.

Gestevisión fundamenta su pretensión en tres motivos. En primer lugar, la falta de competencia de la CMT para aplicar normas específicas y sectoriales en defensa de la competencia a una empresa que no es un operador de telecomunicaciones, aunque preste servicios audiovisuales. En segundo lugar, alega que la resolución infringe los principios de tipicidad y de legalidad de las infracciones y sanciones que rigen el ordenamiento jurídico sancionador y por tanto es contrario al artículo 24 de la CE. Por último, Gestevisión señala que la resolución vulnera gravemente el principio de “*non bis in idem*”⁵ garantizado por la CE.

En cuanto al primer motivo, la Audiencia Nacional señala que la competencia de la CMT se extiende no sólo a los operadores de telecomunicaciones sino también a aquellos que, aun no teniendo tal condición, prestan servicios audiovisuales y televisivos. El artículo 30 del Real Decreto 1994/96 debe interpretarse de acuerdo con la Ley 12/1997 de forma que la potestad de la CMT de recabar información necesaria para el ejercicio de sus funciones se extiende a los operadores de telecomunicaciones y también a las entidades que prestan servicios audiovisuales.

5 En cuanto al segundo motivo de impugnación, recuerda la Audiencia que el artículo 1 de la Ley 11/1998 establece como objeto de la misma la regulación de las telecomunicaciones, añadiendo en su apartado segundo “... se excluye del ámbito de esta ley el régimen básico de radio y televisión que se regirá por las disposiciones vigentes sobre la materia, dictadas al amparo del artículo 149.1.27ª de la Constitución. No obstante, las infraestructuras de red que se utilicen como soporte de los servicios de radiodifusión sonora y de televisión, estarán sujetas a lo establecido en esta ley y, en especial, a lo dispuesto sobre interconexión y acceso, respecto a la provisión de redes abiertas...” Es decir, el régimen audiovisual está excluido de su objeto.

Ahora bien, las infracciones en ella tipificadas, relativas a operadores de redes públicas, también pueden ser cometidas por ope-

⁵ El *non bis in idem* supone, en definitiva, la prohibición de un ejercicio reiterado de la capacidad punitiva del Estado, que impide castigar doblemente tanto en el ámbito de las sanciones penales como en el de las administrativas, y proscribire la compatibilidad entre penas y sanciones administrativas en aquellos casos en los que adecuadamente se constata que concurran.

⁶ En caso de duda siempre hay que favorecer al reo.

radores de radiodifusión y televisión. La Ley 12/1997 atribuye a la CMT el ejercicio de la potestad sancionadora por incumplimiento de las instrucciones dictadas para salvaguardar la libre competencia en el mercado de las telecomunicaciones, así como el incumplimiento de los requerimientos de información formulados por la CMT en el desarrollo de sus funciones. Sin embargo, la Audiencia estima que debido a la insuficiente definición del ilícito y no establecerse consecuencia sancionadora de tal conducta, tal atribución de potestad no puede considerarse de definitiva de un tipo infractor, conforme exige el artículo 25.1 CE.

Si bien el artículo 84 de la Ley 12/1997 atribuye competencia sancionadora a la CMT, la Sala señala que la atribución de competencia no implica identificar el tipo infractor y sanción administrativa o regular, con carácter general, el ejercicio de la potestad sancionadora por parte de la CMT, de modo que pudiera deducirse que el legislador, al tipificar las infracciones que contempla como bien jurídico protegido la autoridad de la CMT, incluyó en tales tipos las conductas obstruccionistas a las competencias de la CMT. La inclusión de la misma no resulta de remisión legislativa alguna ni de una interpretación integradora de las distintas normas. Asimismo, recuerda la Audiencia Nacional que la utilización de la analogía es contraria al principio de la interpretación restrictiva de las normas sancionadoras y al principio general de “*in dubio pro reo*”⁶.

5.3.6 SISTEMA DE CONTABILIDAD DE COSTES

– **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 24 de abril de 2005**, por la que se desestima el recurso contencioso-administrativo interpuesto por Tesau contra la Resolución de la CMT de 13 de junio de 2002 y la Resolución de 12 de septiembre de 2002 que la confirmaba en reposición. Dicha resolución aprobaba la verificación de los resultados de la contabilidad de costes presentados por Tesau, referido al ejercicio 2000.

Como primer motivo de impugnación, Tesau parte del informe de la empresa auditora de las cuentas, alegando que no es cierto que dicha empresa en su informe efectúe un ajuste conjunto, y que por ello no procede la corrección de costes que efectúa la CMT. La Sala señala que las resoluciones precedentes a la ahora impugnada, no constituyen normas reglamentarias, y que, en esta materia, los criterios seguidos por la Administración son alterables por criterios de racionalidad debidamente motivados. Asimismo, señala que el informe emitido por la empresa auditora no vincula necesariamente a la Administración. Además, se recuerda que no existe prueba pericial de parte que valore o respalde la interpretación de las cuentas presentadas por Tesau, que permitan calificar la decisión como arbitraria.

Como segunda alegación, Tesau impugna los ajustes realizados por la resolución recurrida sobre las vidas útiles de canalizaciones,

raquetas y zanjas para cable enterrado. La recurrente añade que presentó los resultados de la contabilidad de costes referidos al año 2000, el día 31 de julio de 2001 y, sin embargo, la Resolución de 26 de julio de 2001 le fue notificada el día 1 de agosto siguiente, por lo que según Tesau, ésta desconocía el criterio adoptado por la CMT, toda vez que al presentar la contabilidad de costes no le había sido notificada la citada resolución. Asimismo, la actora sostiene que lo expuesto constituye un quebranto al principio de seguridad jurídica, evidenciando un comportamiento contrario al artículo 9.3 de la Constitución.

La Audiencia Nacional señala que la CMT, en la resolución que resuelve el recurso de reposición, expresa que los criterios fijados en la resolución objeto de recurso ya eran conocidos por Tesau cuando se adoptó la mencionada resolución impugnada, ya que Tesau formuló oposición contra la aplicación de la Resolución de 26 de julio de 2001. Señala además que el periodo de amortización de las partidas correspondientes a canalizaciones, cámaras y arquetas y zanjas para cable enterrado, ha venido siendo práctica reiterada de la CMT en diversas resoluciones.

Respecto a la posible infracción del artículo 9.3 de la Constitución, la Audiencia Nacional recuerda que la CMT se ocupa ampliamente de ese tema al resolver el recurso de reposición. Las resoluciones hacen que la Administración fije un orden al control de la actividad desarrollada por Tesau, para que su actividad se ajuste al interés general. En consecuencia, no existe violación del artículo 9.3 de la Constitución, al no violar derechos individuales consolidados.

– **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 20 de mayo de 2005**, por la que se desestima el recurso contencioso-administrativo interpuesto por Tesau contra la Resolución de la CMT de 19 de diciembre de 2002, desestimadora del recurso de reposición presentado contra la Resolución de la CMT de 17 de octubre de 2002. Dicha resolución rechazaba la propuesta de modificación de la contabilidad de costes en los términos propuestos por Tesau. La incumbente solicitaba modificar la metodología de cálculo de los costes derivados de la inversión en el estándar de costes corrientes por el de anualidad financiera constante. La resolución rechazaba dicha modificación e instaba a la actora a formular una nueva propuesta en la que además del método de anualidad financiera permitiera la continuidad económica con el método tradicional. Asimismo, debe proponer el desarrollo formal del estándar de costes incrementales a largo plazo.

Tesau sostiene la nulidad de las resoluciones impugnadas sobre la base de los siguientes motivos:

- El principio de continuidad económica que viene a fundamentar la negativa a la propuesta de cambio metodológico por ella formulada no existe en realidad, y por consiguiente, no puede justificar tal decisión.

- La introducción de criterios de eficiencia en el estándar de costes corrientes resulta contrario a ciertas resoluciones adoptadas con anterioridad por la propia CMT.

- La exigencia de desarrollar el sistema de costes incrementales a largo plazo, resulta también contraria a derecho, toda vez que corresponde a la CMT su desarrollo, además de resultar discriminatoria, por motivo de no haber impuesto a otros operadores dominantes tal obligación.

En vista de ello, la Audiencia Nacional estableció que en relación a la conformidad a derecho de la desestimación de la propuesta de modificación de la metodología de contabilidad de costes, el artículo 27 de la Ley 11/1998 y el artículo 14 del Reglamento de Interconexión que desarrolla la anterior atribuyen a la CMT competencia para determinar los criterios del sistema de contabilidad que han de seguir los operadores obligados.

Tesau realiza una serie de consideraciones críticas contra el informe emitido por una consultora en que se apoya la resolución de la CMT. La Audiencia Nacional entiende que los argumentos que versan sobre las valoraciones contenidas en dicho dictamen no constituyen el objeto de este proceso, ya que dichas cuestiones deben de ser examinadas en el proceso de impugnación de las resoluciones de la CMT. Tales cuestiones quedan al margen de este procedimiento, que se circunscribe a examinar la legalidad de las resoluciones impugnadas. En consecuencia, la Sala se pronuncia sobre la validez de las razones ofrecidas por la CMT, referidas a las eventuales alteraciones que se ocasionarían en la contabilización de los costes, como consecuencia del cambio de metodología operado. El principio de consistencia, que engloba los criterios de valoración, temporalidad y asignación, se prevé en los principios, criterios y condiciones para el desarrollo de la contabilidad de costes aprobados por la Resolución de la CMT, de 15 de julio de 1999. Asimismo, el principio de uniformidad se recoge en el Plan General de Contabilidad y en la resolución anteriormente citada. Por tanto, cabe concluir que las resoluciones impugnadas se encuentran debidamente motivadas.

- En relación al requerimiento efectuado por la CMT a Tesau con objeto de introducir criterios de eficiencia en el estándar de costes corrientes, la Sala establece que dicho requerimiento se realiza dentro de sus competencias y en atención a la normativa aplicable.

- Respecto al requerimiento efectuado a Tesau para el desarrollo del sistema de costes incrementales a largo plazo, la Sala expone que el requerimiento efectuado por la CMT se realiza en el ejercicio de sus competencias, tomando como punto de partida la información suministrada por Tesau para la ulterior aprobación de los principios y criterios para el desarrollo del estándar de costes incrementales, al que se refiere el considerando 10 de la Directiva 97/33/CE.

Por último, respecto de la discriminación invocada por Tesau, derivada del distinto tratamiento dado a dicha entidad respecto de otras operadoras dominantes a las que no se impone esta obligación, la Sala afirma que Tesau no aporta un término idóneo de comparación que permita articular adecuadamente el juicio de igualdad necesario, en la medida que las diferentes operadoras dominantes se encuentran en situaciones objetivas que no resultan idénticas ni asimilables.

5.3.7 TASAS

– **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 17 de enero de 2005**, por la que se desestima el recurso contencioso-administrativo interpuesto por Tesau, contra Resolución del 21 de diciembre de 2001 del Tribunal Económico-Administrativo Central (en adelante, TEAC), que desestimaba la reclamación interpuesta contra la liquidación girada por la CMT, referente al canon por servicios portadores, finales o de telecomunicaciones por cable, modelo T2, correspondiente al ejercicio 2000.

Contra la resolución del TEAC, Tesau interpuso ante Audiencia Nacional recurso contencioso-administrativo, en el cual alegaba como único fundamento de su pretensión que el canon aplicado en la liquidación se encontraba regulado en el artículo 15.3.d) de la Ley 31/87, de Ordenación de las Telecomunicaciones, a su vez derogado por la Ley 11/1998, sin que ninguna de sus disposiciones transitorias permitieran mantener su vigencia, por lo que no existe base normativa, de rango legal, que faculte su exigencia para el ejercicio 2000.

5 La Audiencia Nacional consideró erróneo entender que el hecho de que la Ley 11/1998 establezca unos títulos habilitantes diferentes, implique la desaparición de los anteriores y el cese inmediato de los efectos jurídicos derivados de los mismos, ya que es la propia disposición transitoria quinta de la citada ley la que viene a establecer unas normas reglamentarias reguladoras de la recaudación de tasas y cánones, al regular que *“hasta tanto se aprueben y entren en vigor las normas de desarrollo de los artículos 71, 73 y 74, seguirán siendo de aplicación las disposiciones reglamentarias vigentes, que establecen los procedimientos de recaudación de las tasas y de los cánones, en desarrollo de la Ley 31/1987, de 18 de diciembre, de Ordenación de las Telecomunicaciones, modificada por la Ley 32/1992, de 3 de diciembre.”*

La transformación del título, por tanto, no supone la exoneración de las obligaciones asumidas en el mismo, entre las que se encuentra el pago del canon, ya que dicha obligación no resulta incompatible con las previsiones de la Ley 11/1998. Por tanto, ha de entenderse conforme a derecho la liquidación practicada por la CMT.

– **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 21 de marzo 2005**, por la que se desestima recurso contencioso-administrativo contra la Resolución del Tribunal Económico Administrativo Central de 8

de mayo de 2003. La misma desestimaba la reclamación económico-administrativa interpuesta ante el mismo, por la liquidación girada por la CMT en concepto de canon por servicios portadores y finales a la entidad Tesau, correspondiente al ejercicio 2001.

La entidad recurrente alega como fundamento de su pretensión que el canon por servicios portadores y finales se encontraba regulado en el artículo 15.3.d) de la LOT, estableciendo que *“la concesión de estos servicios públicos podrá llevar aparejada la obligación de satisfacer a la Administración el canon anual que reglamentariamente se determine, que se establecerá en función del porcentaje de los ingresos brutos de explotación, sin que en ningún caso pueda exceder del 1 por 1000 de dichos ingresos”*. Dicho artículo fue derogado posteriormente por la Ley 11/1998. Tesau señala que el citado canon no puede ser exigido para el ejercicio del año 2001, al encontrarse desde el 26 de abril de 1998 derogado. Asimismo, señala que ninguna de las disposiciones transitorias de la Ley 11/98 permiten mantener su exigencia, ni siquiera transitoriamente, por lo que no existe base normativa, de rango legal, que permita la exigencia de dicho canon en el citado ejercicio de 2001. A mayor abundamiento, la recurrente afirma que en el Real Decreto 1750/1998, de 31 de julio, que desarrolla la regulación de las tasas establecidas en la citada Ley 11/1998, no se puede incorporar el canon por servicios portadores y finales a ninguna de las tasas establecidas en dicho real decreto.

Por su parte, la Audiencia Nacional expone, en primer lugar, que dicho canon está regulado por el precepto mencionado, pero ha sido objeto de derogación por la Ley 11/1998. En ella se dispone que será de aplicación un régimen del que se desprende que la transformación supone la conversión de los títulos habilitantes anteriores, pero con la necesaria adaptación en su naturaleza y contenido a la nueva normativa, conservando sus titulares la posición correspondiente en el mercado, sin necesidad de obtener nuevos títulos, ni concurrir a los procedimientos que se establecen en la nueva normativa al efecto. Ello implica que la transformación no viene determinada, ni se sujeta a la concurrencia de los requisitos que, en su caso, resultarían exigibles a los nuevos operadores.

La Audiencia Nacional no comparte la opinión de la recurrente y establece que los títulos habilitantes que la Ley 11/1998 establece no conllevan la desaparición de los anteriores y el cese inmediato de los efectos jurídicos derivados de los mismos. Ello se deriva de lo dispuesto en la disposición transitoria quinta donde se establecen unas normas reglamentarias reguladoras de la recaudación de tasas y cánones, cuando señala que *“hasta tanto no se aprueben y entren en vigor las normas de desarrollo de los artículos 71, 73 y 74, seguirán siendo de aplicación las disposiciones reglamentarias vigentes, que establecen los procedimientos de recaudación de tasas y cánones, en desarrollo de la LOT”*.

En consecuencia, y de conformidad con la disposición transitoria primera número 6 de la Ley 11/1998, la transformación del título no supone exoneración de las obligaciones asumidas en el mismo y que dicha obligación no resulta incompatible con la citada ley. Ha de entenderse conforme a derecho la liquidación practicada por la CMT, ya que las tasas por autorizaciones generales y licencias individuales para la prestación de servicios a terceros, contempladas en el artículo 71 de la Ley 11/1998, en realidad vienen a englobar los tres cánones que hasta el momento de la promulgación de dicha ley estaban vigentes, y entre ellos, el discutido por esta sentencia.

– **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 18 de abril de 2005**, la cual desestima el recurso contencioso-administrativo contra la Resolución del Tribunal Económico Administrativo Central de 21 de diciembre de 2.001, por la que se desestimaba la reclamación interpuesta por parte de Tesau contra liquidación practicada por esta CMT, por los conceptos canon por servicios portadores, finales o de telecomunicaciones por cable y tasa por autorizaciones generales y licencias individuales.

Tesau alega, en términos semejantes a lo explicado en la Sentencia de la Audiencia Nacional, de 21 de marzo de 2005, respecto del canon por servicios portadores y finales, regulados en el artículo 15.3.d) de la LOT que los preceptos habían sido derogados por la Ley 11/1998.

En segundo lugar, en cuanto a la tasa por autorizaciones generales y licencias individuales, Tesau alega la falta de delimitación del hecho imponible y la inexistencia de relación entre éste y la base imponible, porque esta última está calculada sin referencia al coste del servicio. Asimismo, considera que las liquidaciones impugnadas eran erróneas, de un lado porque la Ley de Presupuestos Generales del Estado no hacía referencia a esta tasa y por otro lado, porque las liquidaciones en cuestión no reflejan un equilibrio entre los ingresos adquiridos por la tasa y los gastos de los servicios prestados.

Respecto al primero de los motivos, la Audiencia Nacional expone una línea argumental semejante a la explicada en la Sentencia de la Audiencia Nacional, de 21 de marzo de 2005. Por tanto, se hace remisión a la citada sentencia.

Por lo que al segundo motivo de impugnación se refiere, estima la Sala que el hecho imponible viene definido en el artículo 71 de la Ley 11/1998 refiriéndose a “todo titular de una autorización general o licencia individual”.

Finalmente, respecto a la falta de relación entre el hecho imponible (el servicio) y la base imponible, que debiera ser el coste del servicio, la Sala señala que el artículo 71 de la Ley 11/1998 establece:

“...todo titular de una autorización general o de una licencia individual para la prestación de servicios a terceros, estará obligado a satisfacer a la Administración General del Estado una tasa anual que no podrá exceder del 2 por 1000 de sus ingresos brutos de

explotación y que estará destinada a sufragar los gastos que se generen, incluidos los de gestión, a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, por la aplicación del régimen de licencias y autorizaciones generales establecido en esta ley.

A efectos de lo señalado en el párrafo anterior, se entiende por ingresos brutos el conjunto de ingresos que obtenga el titular de la licencia o de la autorización, derivados de la explotación de las redes o de la prestación de los servicios de telecomunicaciones incluidos en el ámbito de aplicación de esta ley.”

Por tanto, concluye la Sala, del citado precepto se deduce correspondencia plena entre el hecho imponible y la base imponible.

– **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 30 de mayo de 2005**, por la que se desestima el recurso contencioso-administrativo interpuesto por Tesau, contra la Resolución del Tribunal Económico Administrativo Central de 11 de febrero de 2004, desestimadora de la reclamación interpuesta contra liquidación practicada por la CMT, en concepto de canon por servicios portadores y finales correspondiente al ejercicio 2001. La citada sentencia sigue y resuelve motivos similares a los identificados en la Sentencia de la Audiencia Nacional, de 21 de marzo de 2005.

– **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 23 de mayo de 2005**, desestimadora del recurso contencioso-administrativo interpuesto por Tesau contra la Resolución del Tribunal Económico Administrativo Central de 23 de enero de 2003, por la que se desestimaba la reclamación interpuesta por la recurrente contra la liquidación practicada por la CMT por la tasa de numeración correspondiente a 2002.

Como motivos de la pretensión anulatoria, Tesau alega que el devengo de la tasa por numeración correspondiente al ejercicio 2002, sólo tiene sentido en el acto de asignación de dichos números, pero no con carácter periódico. Además, añade que la Ley de Presupuestos Generales del Estado no ha fijado el importe de la tasa de numeración, como establece el artículo 72 de la Ley 11/1998. Una vez expuesto cómo entiende que debe de cuantificarse la tasa en relación con la fórmula prevista en el artículo 72.4 de la Ley 11/1998 solicita a la Audiencia Nacional para que revoque la resolución recurrida por ser contraria a derecho.

La Audiencia Nacional hace referencia a lo dispuesto por el Tribunal Constitucional quien establece que la reserva de ley en materia tributaria exige que la creación *ex novo* de un tributo, y la determinación de los elementos esenciales del mismo deben llevarse a cabo mediante una ley. Ahora bien, ésta es una reserva relativa, pues resulta admisible la colaboración del reglamento. En este caso, la regulación de la tasa en litigio se determinó en el artículo 72 de la Ley 11/1998. La Sala entiende que el devengo de la tasa no se produce sólo en el acto administrativo de asignación, sino que tiene lugar periódicamente, siendo, por tanto, anual la obligación del pago de la misma, con arreglo a lo dispuesto en el párrafo segundo del artículo 72 de la Ley 11/1998, que dispone

LEGISLACIÓN APROBADA Y PUBLICADA EN 2005

expresamente que la tasa se devenga anualmente. Por otra parte, que la Ley de Presupuestos de cada año cuantifique la tasa constituye un simple mecanismo de revisión periódica de su importe, que en modo alguno supone que dicha ley tenga que cuantificar la tasa anualmente.

La Audiencia Nacional recuerda que la propia Ley 11/1998 contiene los criterios de cuantificación de la tasa. Igualmente, dicha ley establece un sistema no sólo de concreción y cuantificación, sino los mecanismos precisos y necesarios para que esa cuantificación sea equilibrada y proporcionada a la cantidad de los números asignados.

En consecuencia, la Audiencia Nacional concluye que la propia Ley 11/1998 establece el precio de cinco pesetas (disposición transitoria décima), cuantía que ha aplicado la CMT. Por tanto, alegar la diferencia con el coste real del servicio no puede discutirse en el presente recurso contencioso-administrativo, pues no compete a la Audiencia Nacional anular una disposición con rango de ley.

5.3.8 TELECOMUNICACIONES POR CABLE

– **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 19 de julio de 2005**, por la que se desestima el recurso contencioso-administrativo interpuesto por Tesau contra la actuación por la vía de hecho de la CMT, de insertar y publicar en su página web el texto de la resolución de su Consejo, de fecha 24 de octubre de 2002, por la cual se impuso a la recurrente una multa de 13,5 millones de euros y la obligación de publicar en prensa un comunicado relativo a dicha resolución.

La Audiencia expone que la cuestión principal del recurso es determinar si la publicación de la resolución sancionadora objeto del recurso es una actuación material desligada de cualquier actuación jurídica (es decir, una “vía de hecho”), o si, por el contrario, tiene un fundamento jurídico y está inserta en el procedimiento administrativo principal (el procedimiento sancionador).

La Audiencia expone que el artículo 60 de la Ley 30/1992, establece que “*los actos administrativos serán objeto de publicación cuando así lo establezcan las normas reguladoras de cada procedimiento o cuando lo aconsejen razones de interés público apreciadas por el órgano competente*”; y en el artículo 59, párrafo 6, de la misma ley, se alude a la posible sustitución de la notificación por la publicación. Así, según la Audiencia existen dos tipos de publicaciones:

- La sustitutiva de la notificación (artículo 59.6 de la Ley 30/1992).
- La divulgativa de un acto administrativo, independientemente de su notificación individualizada a los interesados, cuando así lo exijan las normas de procedimiento o razones de interés público (artículo 60 de la Ley 30/1992).

Por lo tanto, cuando el organismo competente estime que existen razones de interés público que justifiquen la publicación de una resolución sancionadora, dicha publicación será parte del procedimiento administrativo sancionador y estará jurídicamente amparada por el citado artículo 60 de la Ley 30/1992.

La Audiencia argumenta, además, que los principios de transparencia en la actuación administrativa y la defensa de la competencia constituyen razones de interés general que justifican la actuación administrativa de publicar las resoluciones sancionadoras, y que en estos casos dicha publicación no es una sanción en sí misma sino parte del procedimiento administrativo principal.

En el caso concreto objeto del recurso de Tesau, la Audiencia estima que el acceso abierto y transparente a las redes y a los sistemas de comunicación se incluyen dentro del interés general. Asimismo, entiende que la publicación de la resolución sancionadora se enmarca dentro de la actividad de la CMT. Por ello, semejante publicación no supone actuación singular con intención sancionadora en sí misma ni una vía de hecho.

– **Sentencia de la Audiencia Nacional, de 30 de julio de 2005**, por la que se desestima el recurso contencioso-administrativo interpuesto por la entidad Madritel Comunicaciones, SA (posteriormente absorbida por la entidad Auna Telecomunicaciones, SA), contra la Resolución de esta Comisión de 15 de julio de 2002, en la que se acordaba la inscripción de Telefónica Cable, SAU en el Registro de operadores de servicios de acceso condicional para la televisión digital.

Primeramente, la Audiencia Nacional rebate el argumento de Auna alegando que Telefónica Cable no prestaría servicios de televisión sino servicios audiovisuales no susceptibles de prestación bajo la modalidad de acceso condicional. Para la Audiencia, y según lo dispuesto en la Directiva 98/84, son servicios susceptibles de prestarse mediante acceso condicional no sólo los de televisión, sino también los servicios de la sociedad de la información (video a la carta, distribución de canales de televisión producidos por terceros, etc.), que en la normativa española se prestaban al amparo de las autorizaciones generales de tipo C.

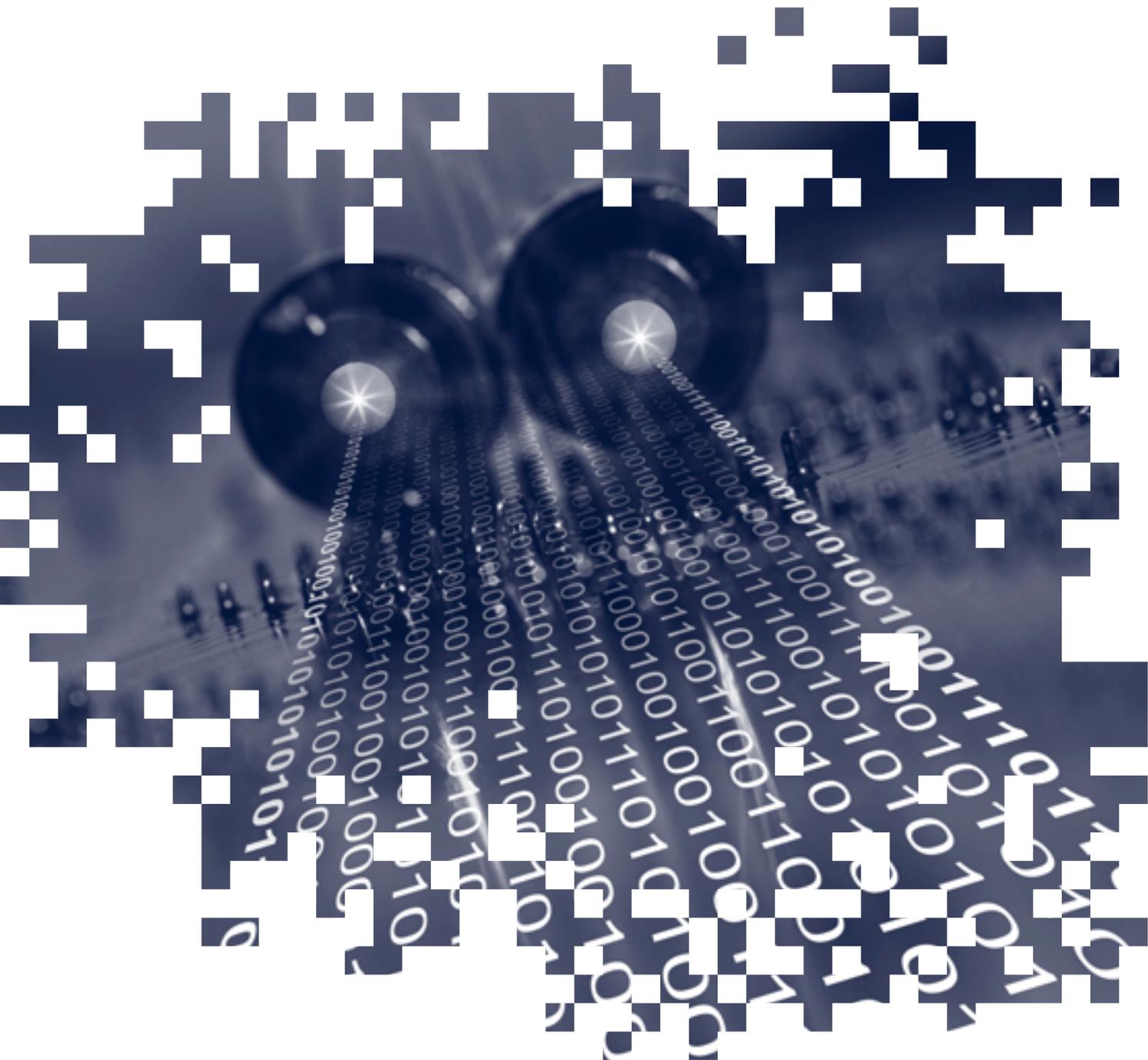
Lo que exigen la Ley 17/1997 y el Real Decreto 136/1997 de desarrollo de la misma es que los servicios de acceso condicional inscribibles se presten a través de terminales de televisión digital, lo cual es precisamente lo solicitado por Telefónica Cable para su inscripción.

Asimismo, Auna alega que los equipos descodificadores que inscribió Telefónica Cable son técnicamente incapaces de descodificar la señal de televisión digital, incumpliendo presuntamente lo previsto al respecto en la Ley 17/1997. Frente a esto, la Audiencia argumenta que el sistema técnico utilizado por Telefónica Cable no precisa de la codificación ni la descodificación de la señal, ni tampoco lo exige la resolución recurrida, ya que técnicamente utiliza otro sistema que no precisa de dicho descodificador para apli-

car el sistema de acceso condicional, por lo que no se infringe norma vigente alguna.

Auna también se opone a que se autorice a Telefónica Cable a prestar sus servicios mediante la tecnología ADSL a través del par de cobre telefónico, ya que, según la recurrente, la Ley 42/1995 obliga a prestar los servicios de cable únicamente a través de la tecnología HFC de fibra óptica y cable coaxial. Además, esta autorización permitiría a Telefónica Cable aprovechar la citada red de par de cobre preexistente, mientras que los operadores de cable

competidores deben invertir en el despliegue de una nueva red de fibra óptica y coaxial, constituyendo ello un atentado al principio de igualdad en beneficio del incumbente. La Audiencia rebate esta alegación, manifestando que la normativa de telecomunicaciones no impone una tecnología concreta ni se opone a la utilización de nuevas técnicas para prestar los servicios. Asimismo, señala que no existe trato desigual pues no se ha impedido a las entidades competidoras de Telefónica Cable la utilización de otras tecnologías diferentes a la de fibra óptica y cable coaxial, ni tampoco lo han solicitado.



ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS

6.1	MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES	271
6.1.1	FACTURACIÓN	271
1.	INGRESOS POR OPERACIONES	271
2.	INGRESOS POR OPERACIONES Y TIPO DE OPERADOR	271
3.	VARIACIÓN INTERANUAL DE INGRESOS POR OPERACIONES 2005-2004	272
4.	INGRESOS POR OPERACIONES	272
5.	INGRESOS POR TIPO DE OPERADOR SEGÚN SERVICIOS FINALES Y MAYORISTAS	273
6.	INGRESOS POR OPERADOR Y SERVICIOS FINALES EN 2005	273
7.	INGRESOS POR TIPO DE OPERADOR Y SERVICIOS DE COMUNICACIONES DE EMPRESA EN 2005	274
8.	INGRESOS POR TIPO DE OPERADOR Y SERVICIOS MAYORISTAS EN 2005	274
9.	INVERSIÓN EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES	275
10.	INVERSIÓN EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES POR TIPO DE OPERADOR	275
11.	INVERSIÓN EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES	276
12.	INVERSIÓN EN 2005 POR GRUPOS EMPRESARIALES	276
13.	INVERSIÓN EN EL SECTOR RESPECTO DE LA FORMACIÓN BRUTA DEL CAPITAL FIJO	277
6.1.2	EMPLEO	277
14.	EMPLEO EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES	277
6.1.3	GASTO PUBLICITARIO	278
15.	GASTO EN PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES	278
16.	GASTO EN PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES	278
17.	GASTO EN PUBLICIDAD POR GRANDES GRUPOS EMPRESARIALES EN 2005	279
6.1.4	RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN	279
18.	RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN DEL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES	279
19.	RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN POR EMPLEADO	280
20.	RESULTADOS NETOS DEL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES	280
6.1.5	CUOTAS DE MERCADO	281
21.	INGRESOS POR OPERACIONES EN 2005	281
22.	INGRESOS POR GRANDES GRUPOS EMPRESARIALES EN 2005	281
6.1.6	EL SECTOR DE LA ECONOMÍA NACIONAL	282
23.	IMPORTANCIA ECONÓMICA DEL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES	282
6.1.7	RATIOS ECONÓMICO-FINANCIERAS Y DE PRODUCTIVIDAD (AGENTES SELECCIONADOS)	283
24.	RATIOS ECONÓMICO-FINANCIERAS EN EL MERCADO DE TELEFONÍA FIJA	283
25.	RATIOS ECONÓMICO-FINANCIERAS EN EL MERCADO DE TELEFONÍA MÓVIL	283
26.	PRODUCTIVIDAD DE LOS OPERADORES MÓVILES EN 2005	284
6.2	DOTACIÓN DE INFRAESTRUCTURAS	284
6.2.1	ELEMENTOS CONDUCTORES	284
27.	ACCESO POR TIPO DE SOPORTE EN 2005	284
28.	ACCESOS INSTALADOS POR TIPO DE SOPORTE Y GRUPOS DE OPERADORES EN 2005	285
29.	ACCESOS EN SERVICIO POR TIPO DE SOPORTE Y GRUPO DE OPERADORES EN 2005	285
30.	ACCESOS POR TIPO DE SERVICIO Y GRUPO DE OPERADORES EN 2005	286
31.	ESTACIONES BASE POR TECNOLOGÍA	286
32.	KILÓMETROS DE RED DE TRANSPORTE POR TIPO DE TRANSMISIÓN	287
33.	KILÓMETROS DE RED DE TRANSPORTE PROPIA POR CAPACIDAD	287
34.	CAPACIDAD DE FIBRA OSCURA (TENDIDO) POR OPERADOR EN 2005	287
35.	CAPACIDAD DE FIBRA OSCURA (PARES DE FIBRA) POR OPERADOR EN 2005	288
36.	NÚMERO DE TRANSPONEDORES POR SATÉLITE	288
37.	CAPACIDAD DE LA RED DE TRANSPORTE VÍA SATÉLITE Y TIPO DE USO	288
38.	CAPACIDAD CONTRATADA POR SATÉLITE	289
39.	CAPACIDAD DE LOS CABLES SUBMARINOS QUE AMARRAN EN ESPAÑA POR PAÍS DE PROCEDENCIA EN 2005	289
6.2.2	EQUIPAMIENTO DE CONMUTACIÓN	290
40.	ELEMENTOS DE CONMUTACIÓN DE TELEFONÍA FIJA	290
41.	ELEMENTOS DE CONMUTACIÓN DE TELEFONÍA FIJA EN 2005	290
42.	ELEMENTOS DE PLATAFORMAS DE DESARROLLO DE TELEFONÍA FIJA	291
43.	ELEMENTOS DE CONMUTACIÓN DE TELEFONÍA MÓVIL	291
44.	ELEMENTOS DE CONMUTACIÓN DE TELEFONÍA MÓVIL EN 2005	292
45.	ELEMENTOS DE CONMUTACIÓN DE TELEFONÍA FIJA Y TELEFONÍA MÓVIL	292
46.	ELEMENTOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS	293
47.	PUERTOS DE DATOS POR TECNOLOGÍA EN 2005	293
6.2.3	EQUIPAMIENTO DE INTERCONEXIÓN	294
48.	PUNTOS DE INTERCONEXIÓN EN 2005	294
49.	ENLACES DE INTERCONEXIÓN EN 2005	294
6.3	DATOS DEL MERCADO	294
6.3.1	TELEFONÍA FIJA	294
50.	NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIO DE TELEFONÍA FIJA	294
51.	NÚMERO DE LÍNEAS EN SERVICIO AL MERCADO FINAL	295
52.	TASA DE PENETRACIÓN DE LA TELEFONÍA FIJA	295
53.	MINUTOS CURSADOS POR TIPO DE TRÁFICO	296

ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

54. MINUTOS CURSADOS POR TIPO DE TRÁFICO	296
55. MINUTOS POR TIPO DE TRÁFICO Y SEGMENTO EN 2005	297
56. MINUTOS POR TIPO DE TRÁFICO Y SEGMENTO EN 2005	297
57. TRÁFICO MEDIDO POR LÍNEA EN SERVICIO	298
58. VARIACIÓN INTERANUAL DEL TRÁFICO MEDIO POR LÍNEA EN SERVICIO	298
59. INGRESOS POR SERVICIOS FINALES DE TELEFONÍA FIJA	299
60. INGRESOS TOTALES POR SERVICIOS FINALES DE TELEFONÍA FIJA EN 2005	299
61. INGRESOS TOTALES POR SERVICIOS FINALES DE TELEFONÍA FIJA	300
62. INGRESOS POR TRÁFICO. SERVICIO MEDIDO SEGÚN TIPO DE TRÁFICO	301
63. INGRESOS POR TRÁFICO. SERVICIO MEDIDO SEGÚN TIPO DE TRÁFICO	301
64. INGRESOS POR TIPO DE TRÁFICO Y SEGMENTO EN 2005	302
65. INGRESOS POR TIPO DE TRÁFICO Y SEGMENTO EN 2005	302
66. CLIENTES POR TIPO DE ACCESO	303
67. RATIO DE LÍNEA EN SERVICIO AL MERCADO FINAL POR CLIENTES EN 2005	303
68. INGRESOS POR CLIENTES PROMEDIO Y SEGMENTO EN 2005	303
69. INGRESO MEDIO POR LÍNEA EN SERVICIO	304
70. INGRESO MEDIO POR MINUTO Y TIPO DE TRÁFICO	304
71. INGRESO MEDIO EN EUROS POR MINUTO, TIPO DE TRÁFICO Y SEGMENTO EN 2005	305
72. INGRESOS Y CUOTA DE MERCADO DEL SERVICIO TELEFÓNICO BÁSICO FIJO EN 2005	306
73. CUOTA DE MERCADO DE TELEFÓNICA DE ESPAÑA POR INGRESOS	307
74. CUOTA DE MERCADO DE TELEFÓNICA DE ESPAÑA POR INGRESOS	307
75. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR LLAMADAS METROPOLITANAS EN 2005	308
76. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR LLAMADAS METROPOLITANAS DE VOZ 2005	308
77. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO DE ACCESO A INTERNET ORIGINADO POR OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIO DE TELEFONÍA FIJA EN 2005	309
78. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO DE ACCESO A INTERNET EN SU CONJUNTO EN 2005	309
79. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR LLAMADAS PROVINCIALES EN 2005	310
80. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR LLAMADAS INTERPROVINCIALES EN 2005	310
81. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR LLAMADAS INTERNACIONALES EN 2005	311
82. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR LLAMADAS DE FIJO A MÓVIL EN 2005	311
83. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR LLAMADAS DE INTELIGENCIA DE RED EN 2005	311
84. TRÁFICO Y CUOTAS DE MERCADO DEL SERVICIO TELEFÓNICO BÁSICO FIJO EN 2005	312
85. CUOTAS DE MERCADO DE TELEFÓNICA DE ESPAÑA POR TRÁFICO	312
86. CLIENTES Y CUOTAS DE MERCADO POR SEGMENTO EN 2005	313
87. CLIENTES Y CUOTAS DE MERCADO DE ACCESO DIRECTO	314
88. LÍNEAS EN SERVICIO AL MERCADO FINAL Y CUOTAS DE MERCADO POR SEGMENTO EN 2005	315
6.3.2 COMUNICACIONES MÓVILES	315
89. NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIOS DE COMUNICACIONES MÓVILES	315
90. MINUTOS POR TRÁFICO CURSADO DE TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA	316
91. MINUTOS POR TRÁFICO EN TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA POR TIPO DE CONTRATO	316
92. MINUTOS POR TRÁFICO EN TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA	317
93. MENSAJES CORTOS EN TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA	317
94. INGRESOS TOTALES POR SERVICIOS FINALES	318
95. INGRESOS TOTALES POR SERVICIOS FINALES	318
96. INGRESOS DE TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA POR SERVICIOS	318
97. INGRESOS DE TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA POR SERVICIOS	319
98. INGRESOS POR TRÁFICO EN TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA POR TIPO DE CONTRATO	319
99. INGRESOS POR TRÁFICO EN TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA POR TIPO DE CONTRATO	320
100. NÚMERO DE CLIENTES DE SERVICIOS DE COMUNICACIONES MÓVILES	320
101. CLIENTES DE COMUNICACIONES MÓVILES	321
102. TASA DE PENETRACIÓN EN TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA	321
103. NÚMERO DE CLIENTES EN TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA	321
104. ESTIMACIONES DEL MERCADO DE LA TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA POR SEGMENTOS RESIDENCIAL Y NEGOCIOS EN 2005	322
105. PROMEDIO DE TRÁFICO POR CLIENTE	322
106. TENDENCIA DE LA TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA	323
107. INGRESO POR MINUTO FACTURADO SEGÚN TIPO DE TRÁFICO	323
108. INGRESO POR MINUTO FACTURADO SEGÚN TIPO DE TRÁFICO	324
109. INGRESO POR CLIENTE Y TIPO DE SERVICIO	324
110. INGRESOS POR TIPO DE SERVICIO	325
111. CUOTAS DE MERCADO POR INGRESOS TOTALES	325
112. INGRESO POR TRÁFICO Y TIPO DE CONTRATO	325
113. CUOTAS DE MERCADO POR INGRESOS DE TRÁFICO Y TIPO DE CONTRATO	326
114. TRÁFICO POR OPERADOR	326
115. TRÁFICO POR OPERADOR	326
116. MENSAJES CORTOS	327
117. MENSAJES CORTOS	327
118. CLIENTES POR TIPO DE CONTRATO	327
119. CUOTAS DE MERCADO DE CLIENTES POR TIPO DE CONTRATO	327



120. GANANCIA NETA DE CLIENTES POR TIPO DE CONTRATO (2005/2004)	328
6.3.3 SERVICIOS MAYORISTAS	328
121. NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIOS DE TRANSPORTE Y DIFUSIÓN DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL	328
122. INGRESOS POR SERVICIOS DE TRANSPORTE Y DIFUSIÓN DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL	328
123. INGRESOS POR SERVICIOS DE TRANSPORTE DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL	329
124. INGRESOS POR SERVICIOS DE DIFUSIÓN DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL	329
125. NÚMERO DE CLIENTES POR SERVICIOS DE TRANSPORTE DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL	329
126. NÚMERO DE CLIENTES POR SERVICIOS DE DIFUSIÓN DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL	330
127. CLIENTES Y CUOTAS DE MERCADO DE SERVICIOS DE TRANSPORTE DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL	330
128. CLIENTES Y CUOTAS DE MERCADO DE SERVICIOS DE DIFUSIÓN DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL	330
129. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO DE SERVICIOS DE TRANSPORTE DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL	331
130. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO DE SERVICIOS DE DIFUSIÓN DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL	331
131. NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN	331
132. TRÁFICO POR SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN	332
133. TRÁFICO POR SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN	333
134. NÚMERO DE MENSAJES CORTOS	333
135. INGRESOS POR SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN	334
136. INGRESOS POR SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN	335
137. INGRESO MEDIO POR MINUTO POR SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN	336
138. TRÁFICO Y CUOTAS DE MERCADO POR SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN EN RED FIJA	337
139. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN EN RED FIJA	337
140. TRÁFICO Y CUOTAS DE MERCADO POR SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN EN RED MÓVIL	338
141. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR INGRESOS DE SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN EN RED MÓVIL	338
142. NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIOS DE ALQUILER DE CIRCUITOS A OPERADORES	338
143. NÚMERO DE CIRCUITOS ALQUILADOS POR TECNOLOGÍAS	339
144. LONGITUD DE CIRCUITOS ALQUILADOS POR TECNOLOGÍAS	339
145. CIRCUITOS ALQUILADOS A OPERADORES	339
146. INGRESOS POR ALQUILER DE CIRCUITOS A OPERADORES	340
147. INGRESO MEDIO POR CIRCUITO ALQUILADO	340
148. INGRESOS POR TIPO DE TECNOLOGÍA EN 2005	340
149. NÚMERO DE CLIENTES E INGRESOS MEDIOS POR CLIENTES	341
150. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR SERVICIOS DE ALQUILER DE CIRCUITOS A OPERADORES EN 2005	341
151. CLIENTES Y CUOTAS DE MERCADO POR SERVICIOS DE ALQUILER DE CIRCUITOS A OPERADORES EN 2005	342
152. NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS A OPERADORES	342
153. INGRESOS POR SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS	342
154. INGRESOS POR SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS Y TECNOLOGÍA	343
155. CLIENTES DE SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS	343
156. CLIENTES POR LÍNEAS DEDICADAS DE DATOS	343
157. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS	344
158. INGRESOS POR SERVICIOS ADSL MAYORISTA	344
159. CLIENTES DE SERVICIOS ADSL MAYORISTA	345
160. NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN OTROS SERVICIOS MAYORISTAS	345
161. INGRESOS POR OTROS SERVICIOS MAYORISTAS	346
162. INGRESO MEDIO POR OTROS SERVICIOS MAYORISTAS	346
163. CLIENTES POR OTROS SERVICIOS MAYORISTAS	347
164. INGRESOS POR SERVICIOS MAYORISTAS	347
165. INGRESOS POR SERVICIOS MAYORISTAS	348
6.3.4 COMUNICACIONES DE EMPRESA	348
166. NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIO DE ALQUILER DE CIRCUITOS A CLIENTES FINALES	348
167. LONGITUD DE CIRCUITOS ALQUILADOS POR TECNOLOGÍAS	348
168. NÚMERO DE CIRCUITOS ALQUILADOS POR TECNOLOGÍAS	349
169. NÚMERO DE CIRCUITOS ALQUILADOS A CLIENTES FINALES	349
170. INGRESOS POR ALQUILER DE CIRCUITOS A CLIENTES FINALES	349
171. INGRESO MEDIO ANUAL POR CIRCUITO ALQUILADO	350
172. INGRESOS POR TIPO DE TECNOLOGÍA EN 2005	350
173. NÚMERO DE CLIENTES E INGRESO MEDIO POR CLIENTE	350
174. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR SERVICIOS DE ALQUILER DE CIRCUITOS EN 2005	351
175. CLIENTES POR SERVICIOS DE ALQUILER DE CIRCUITOS EN 2005	351
176. NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS	352
177. INGRESOS POR SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS	352
178. INGRESOS POR SERVICIO DE TRANSMISIÓN DE DATOS	352
179. INGRESOS POR LÍNEAS DEDICADAS DE DATOS	353
180. INGRESOS POR LÍNEAS DEDICADAS DE DATOS	353
181. CLIENTES DE SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS	353
182. NÚMERO DE CLIENTES POR LÍNEAS DEDICADAS DE DATOS	354
183. NÚMERO DE CLIENTES POR LÍNEAS DEDICADAS DE DATOS	354
184. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS	355

ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

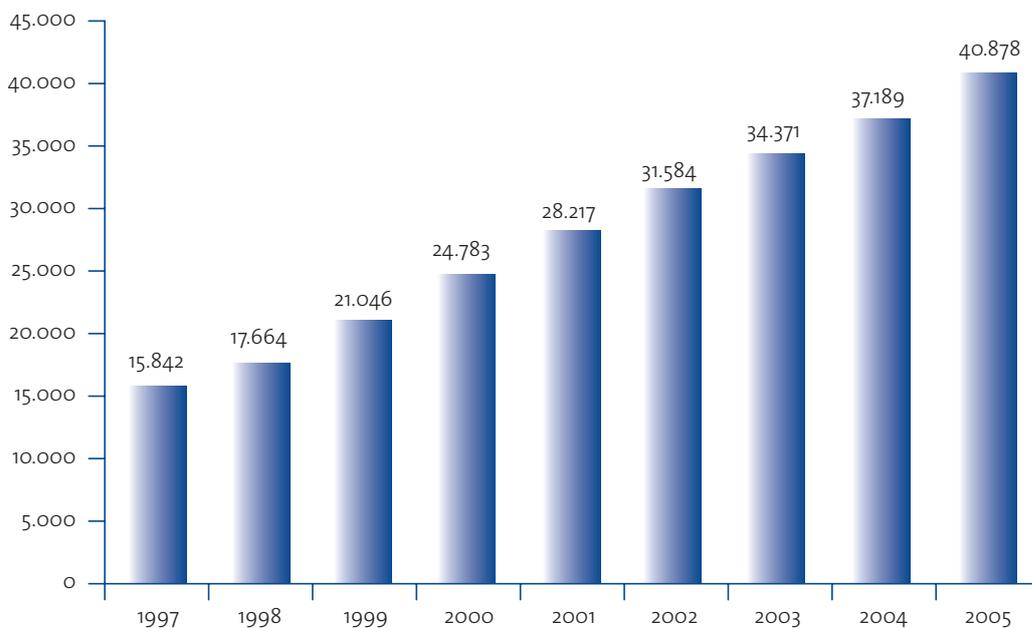
185. NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIOS DE COMUNICACIONES CORPORATIVAS	355
186. INGRESOS POR SERVICIOS DE COMUNICACIONES CORPORATIVAS	355
187. NÚMERO DE CLIENTES POR SERVICIOS DE COMUNICACIONES CORPORATIVAS	356
188. INGRESO MEDIO POR CLIENTE POR SERVICIOS DE COMUNICACIONES CORPORATIVAS	356
189. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR FACTURACIÓN POR SERVICIOS DE COMUNICACIONES CORPORATIVAS 2005	356
190. INGRESOS POR SERVICIOS DE COMUNICACIONES DE EMPRESA	357
6.3.5 SERVICIOS DE INTERNET	357
191. NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIOS TELEMÁTICOS	357
192. INGRESOS DE PROVEEDORES DE SERVICIOS DE INTERNET	357
193. INGRESOS DE PROVEEDORES DE SERVICIOS DE INTERNET	358
194. INGRESOS DE PROVEEDORES DE SERVICIOS DE INTERNET	358
195. INGRESOS POR SERVICIOS DE INTERNET	359
196. INGRESOS POR SERVICIOS DE INTERNET	360
197. USUARIOS POR SERVICIOS DE INTERNET	361
198. USUARIOS POR SERVICIOS DE INTERNET	362
199. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR PROVEEDORES DE SERVICIOS DE INTERNET	363
200. USUARIOS POR PROVEEDORES DE SERVICIOS DE INTERNET	364
201. INGRESOS POR SERVICIOS DE ACCESO DEDICADO	365
202. CUOTAS DE MERCADO POR INGRESOS DE SERVICIOS DE ACCESO DEDICADO	366
203. CLIENTES POR ACCESO DEDICADO	367
204. CUOTAS DE MERCADO POR CLIENTES POR SERVICIOS DE ACCESO DEDICADO	368
205. INGRESOS POR SERVICIOS DE ACCESO CONMUTADO	369
206. CUOTAS DE MERCADO POR INGRESOS DE SERVICIOS DE ACCESO CONMUTADO	370
207. CLIENTES POR SERVICIOS DE ACCESO CONMUTADO	371
208. CUOTAS DE MERCADO DE CLIENTES DE SERVICIOS DE ACCESO CONMUTADO	372
6.3.6 SERVICIOS AUDIOVISUALES	372
209. NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIOS AUDIOVISUALES	372
210. CONSUMO DE RADIODIFUSIÓN POR TIPO DE RADIO	373
211. CONSUMO DE RADIODIFUSIÓN POR TIPO DE RADIO	373
212. CONSUMO DE TELEVISIÓN	373
213. CONTRATACIONES EN TELEVISIÓN MEDIANTE PAGO POR VISIÓN POR TIPO DE CONTENIDO	374
214. CONTRATACIONES EN TELEVISIÓN MEDIANTE PAGO POR VISIÓN POR TIPO DE CONTENIDO	374
215. INGRESOS POR OPERACIONES DEL MERCADO DE SERVICIOS AUDIOVISUALES	374
216. INGRESOS POR OPERACIONES DEL MERCADO DE SERVICIOS AUDIOVISUALES POR SEGMENTOS	375
217. INGRESOS POR OPERACIONES DEL MERCADO DE SERVICIOS AUDIOVISUALES POR TIPO DE MERCADO Y TOTAL	375
218. INGRESOS EN EL SECTOR AUDIOVISUAL POR TIPO DE INGRESOS	375
219. INGRESOS EN EL SECTOR AUDIOVISUAL POR TIPO DE INGRESOS	376
220. INGRESOS POR PUBLICIDAD EN EL SECTOR AUDIOVISUAL	376
221. INGRESOS PUBLICITARIOS EN EL SECTOR AUDIOVISUAL	376
222. INGRESOS POR TELEVISIÓN EN ABIERTO Y DE PAGO	377
223. INGRESOS ENTRE TELEVISIÓN EN ABIERTO Y DE PAGO	377
224. INGRESOS POR OPERACIONES DE TELEVISIÓN POR MEDIO DE TRANSMISIÓN	377
225. INGRESOS POR OPERACIONES DE TELEVISIÓN POR MEDIO DE TRANSMISIÓN	377
226. INGRESOS POR OPERACIONES DE LA TELEVISIÓN DE PAGO POR MEDIO DE TRANSMISIÓN	378
227. INGRESOS POR OPERACIONES DE LA TELEVISIÓN DE PAGO SEGÚN EL MEDIO DE TRANSMISIÓN	378
228. NÚMERO DE ABONADOS A LA TELEVISIÓN DE PAGO POR TECNOLOGÍA	378
229. NÚMERO DE ABONADOS A LA TELEVISIÓN DE PAGO POR TECNOLOGÍA	379
230. CUOTAS DE MERCADO POR INGRESOS POR OPERACIONES DE LOS OPERADORES DE SERVICIOS AUDIOVISUALES SIN SUBVENCIONES	379
231. CUOTAS DE MERCADO POR INGRESOS DE LA RADIODIFUSIÓN	380
232. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO DE LA TELEVISIÓN DE PAGO	380
233. NÚMERO DE ABONADOS Y CUOTA DE MERCADO DE LA TELEVISIÓN DE PAGO	381
234. CUOTAS DE AUDIENCIA Y PUBLICIDAD DE LAS PRINCIPALES CADENAS DE TELEVISIÓN EN 2005	382
235. CUOTAS DE AUDIENCIA Y PUBLICIDAD DE LAS PRINCIPALES CADENAS DE RADIO EN 2005	383
6.3.7 OTROS SERVICIOS	383
236. INGRESOS POR OTROS SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES EN 2005	383
6.3.8 SERVICIOS DE INFORMACIÓN TELEFÓNICA	384
237. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR SERVICIOS DE INFORMACIÓN TELEFÓNICA	384
238. MINUTOS Y CUOTAS DE MERCADO POR SERVICIOS DE INFORMACIÓN TELEFÓNICA	384
239. NÚMERO DE LLAMADAS Y CUOTAS DE MERCADO POR SERVICIO DE INFORMACIÓN TELEFÓNICA	385
240. NÚMERO DE CONSULTAS Y CUOTAS DE MERCADO POR SERVICIO DE INFORMACIÓN TELEFÓNICA	385
6.3.9 VENTA Y ALQUILER DE TERMINALES	385
241. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR VENTA Y ALQUILER DE TERMINALES	385
242. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR VENTA Y ALQUILER DE TERMINALES DE OPERADORES MÓVILES	386
243. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR VENTA Y ALQUILER DE TERMINALES DE OPERADORES DE TELEFONÍA FIJA	386

6. ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

6.1 MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

6.1.1 FACTURACIÓN

1. INGRESOS POR OPERACIONES¹ (MILLONES DE EUROS)



2. INGRESOS POR OPERACIONES Y TIPO DE OPERADOR² (millones de euros)

	2002	2003	2004	2005
Comunicaciones fijas y afines	15.140,88	15.904,84	16.705,48	17.947,52
Grupo Telefónica	1.342,89	11.242,37	11.635,62	12.158,47
Cable	1.273,24	1.590,69	1.831,76	1.933,86
Resto	2.524,75	3.071,78	3.238,10	3.855,19
Comunicaciones móviles	12.339,09	14.024,57	15.958,91	17.928,60
Servicios audiovisuales	3.997,02	4.348,56	4.445,08	4.920,59
Satélite	107,22	93,05	79,13	81,51
Total	31.584,20	34.371,02	37.188,60	40.878,22

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, transmisión de datos a otros operadores 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.

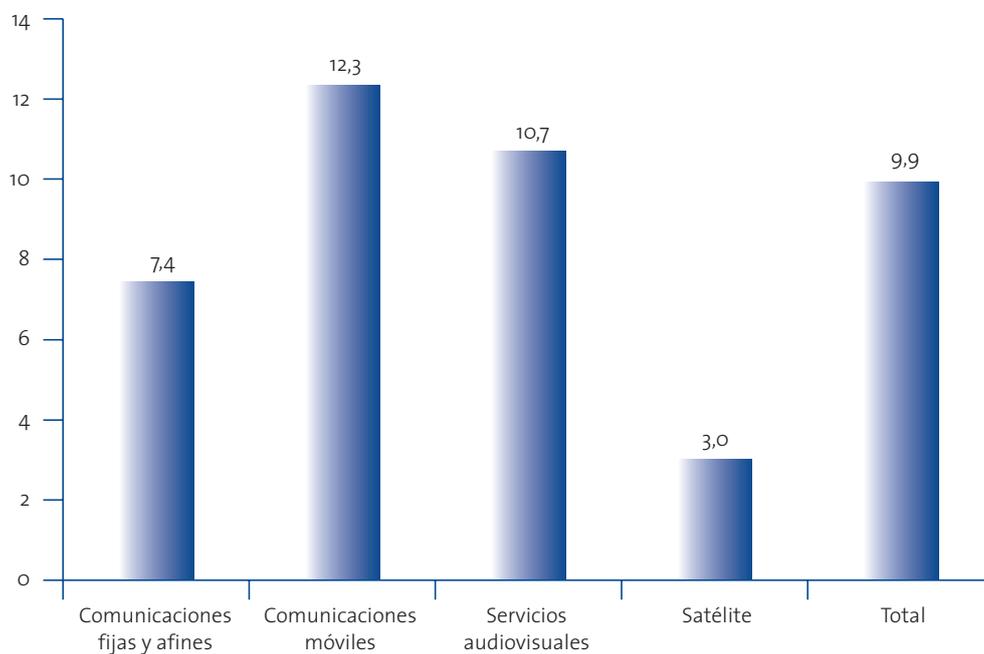
2. **Operadores de comunicaciones fijas y afines:** operadores cuyo negocio principal consiste en la provisión de servicios de telefonía fija, de alquiler de circuitos, de transmisión de datos y/o de transporte y difusión de la señal audiovisual, servicios telemáticos y operadores de cable.

Operadores de comunicaciones móviles: operadores cuyo negocio principal consiste en la provisión de telefonía móvil, radiobúsqueda y radiotelefonía en grupo cerrado de usuarios.

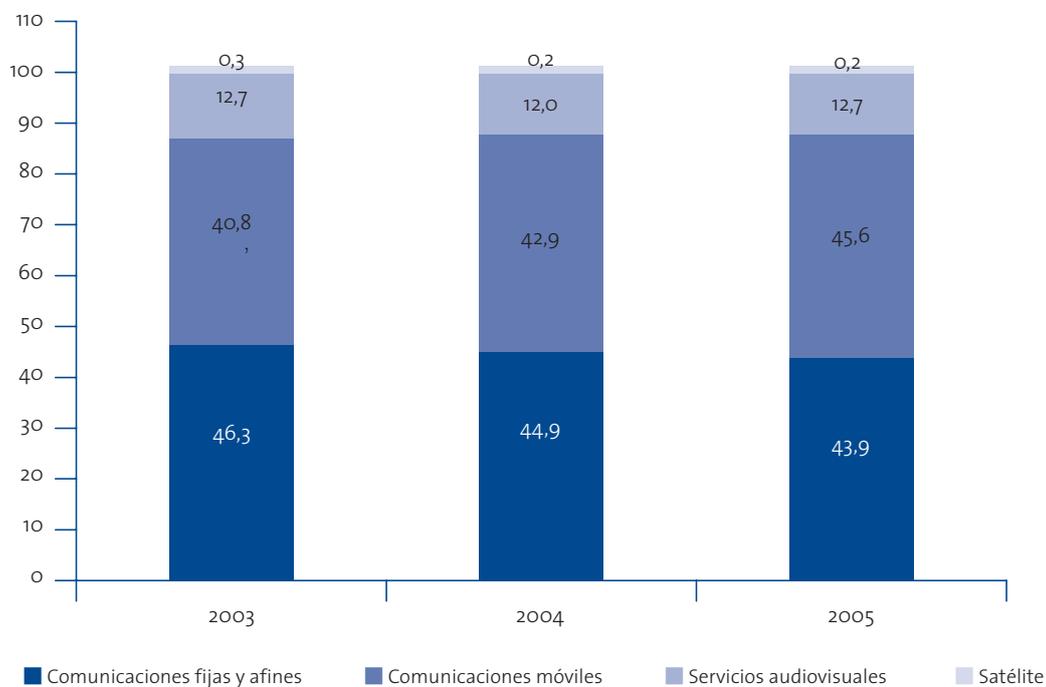
Operadores del grupo Telefónica: Telefónica de España, Telefónica Data España, Telefónica Servicios Audiovisuales, Terra Networks España, Telefónica Cable, Telefónica International Wholesale Services y Telefónica Telecomunicaciones Públicas.

ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

3. VARIACIÓN INTERANUAL DE INGRESOS POR OPERACIONES 2005-2004 (PORCENTAJE)



4. INGRESOS POR OPERACIONES (PORCENTAJE/TOTAL)



6

5. INGRESOS POR TIPO DE OPERADOR SEGÚN SERVICIOS FINALES Y MAYORISTAS³ (millones de euros)

Año Operadores	2004				2005			
	Servicios finales	Servicios mayoristas	Otros	Total	Servicios finales	Servicios mayoristas	Otros	Total
C. fijas y afines	13.208,98	3.107,73	459,43	16.776,15	13.862,71	3.249,53	826,64	17.938,89
G. Telefónica	9.599,32	1.893,57	142,73	11.635,62	9.813,91	2.180,65	163,91	12.158,47
Cable	1.491,73	323,46	16,58	1.831,76	1.622,31	296,18	15,37	1.933,86
Resto	2.117,93	890,71	300,12	3.308,76	2.426,49	772,71	647,36	3.846,56
C. móviles	11.854,05	4.036,73	68,13	15.958,91	13.621,82	4.201,08	105,70	17.928,60
S. audiovisuales	4.292,78	0,49	81,14	4.374,41	4.747,04	0,16	135,52	4.882,71
Satélite	0,72	72,99	5,42	79,13	1,07	1,22	79,23	81,51
Total	29.356,54	7.217,94	614,12	37.188,60	32.232,64	7.451,99	1.147,09	40.831,72

6. INGRESOS POR OPERADOR Y SERVICIOS FINALES EN 2005^{4,5,6} (millones de euros)

Operadores	Telefonía fija	Telefonía móvil	Comunic. empresa	Provisión servic. de Internet	Servicios audiov.	Servicios de infor- mación telefónica	Venta y alquiler de equipos	Otros servicios	Total
C. fijas y afines	8.284,55	1,63	1.307,06	2.259,79	308,58	99,15	724,44	877,51	13.862,71
G. Telefónica	6.470,72	0,00	867,10	1.268,44	25,19	26,07	682,08	474,31	9.813,91
Cable	876,47	0,00	65,35	372,47	272,43	0,01	25,68	9,89	1.622,31
Resto	937,36	1,63	374,60	618,88	10,95	73,07	16,68	393,32	2.426,49
C. móviles	24,41	12.092,05	0,00	0,00	-	0,44	1.500,96	3,97	13.621,82
S. audiovisuales	1,38	10,34	-	4,24	4.719,73	1,00	0,20	10,16	4.747,04
Satélite	0,00	-	-	1,07	-	-	0,00	0,00	1,07
Total	8.310,34	12.093,68	1.307,06	2.265,10	5.028,31	100,58	2.225,60	891,64	32.232,64

3. El concepto "Otros" incluye otros ingresos y servicios sin determinar.

4. En "Otros servicios" se recogen 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 los operadores de comunicaciones de telefonía fija y afines corresponden a los ingresos por *trunking* de un operador cuyo negocio principal son las comunicaciones fijas.

6. El concepto "Comunicaciones de empresa" incluye únicamente los ingresos originados por la prestación del servicio (altas y cuotas por los servicios de comunicaciones en grupo cerrado de usuarios, fundamentalmente), estando los ingresos por tráfico *off net* cursado subsumidos en los conceptos de telefonía fija o telefonía móvil, según corresponda. En el mercado de comunicaciones corporativas se hace un análisis general, que incluye los ingresos por ambos conceptos.

7. INGRESOS POR TIPO DE OPERADOR Y SERVICIOS DE COMUNICACIONES DE EMPRESA EN 2005 (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	364,44	847,13	95,49	1.307,06
Grupo Telefónica	261,20	539,11	66,79	867,10
Cable	18,53	30,54	16,28	65,35
Resto	84,71	277,48	12,42	374,60
Comunicaciones móviles	–	0,00	0,00	0,00
Servicios audiovisuales	–	–	–	–
Satélite	–	–	–	–
Total	364,44	847,13	95,49	1.307,06

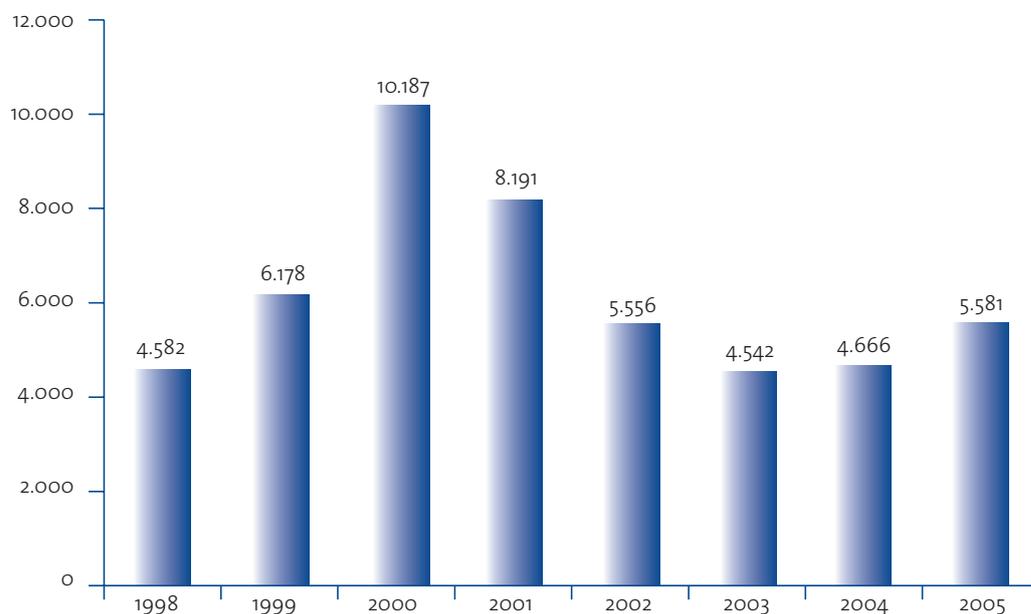
8. INGRESOS POR TIPO DE OPERADOR Y SERVICIOS MAYORISTAS EN 2005⁷ (millones de euros)

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	1.499,29	581,51	218,48	536,78	183,58	229,89	3.249,53
G. Telefónica	1.038,15	416,56	18,00	455,10	146,95	105,88	2.180,65
Cable	155,87	80,85	0,00	39,47	19,68	0,30	296,18
Resto	305,26	84,10	200,47	42,21	16,95	123,71	772,71
C. móviles	4.198,03	–	–	–	–	3,05	4.201,08
S. audiovisuales	0,07	–	–	–	0,10	–	0,16
Satélite	–	–	–	–	–	1,22	1,22
Total	5.697,38	581,51	218,48	536,78	183,68	234,16	7.451,99

7. "Otros servicios mayoristas" incluye alquiler de bucle local, portabilidad, preasignación, alquiler de fibra oscura, alquiler de reemisores, cesión de infraestructuras, servicios de satélite, alquiler de canalización y otros servicios mayoristas.



9. INVERSIÓN EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES (MILLONES DE EUROS)

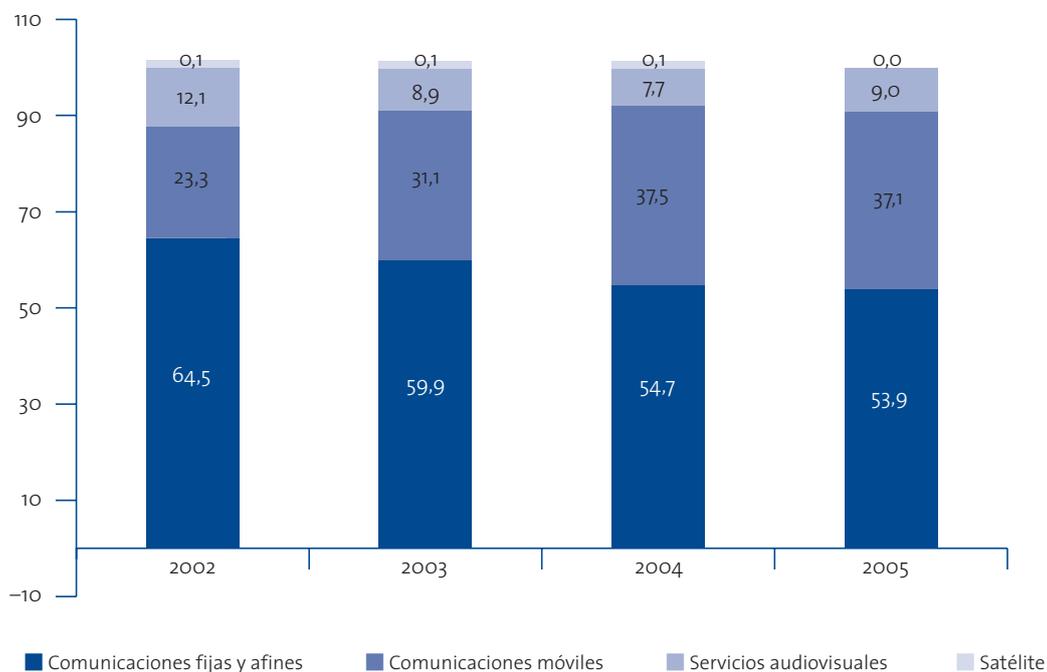


10. INVERSIÓN EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES POR TIPO DE OPERADOR (millones de euros)

Operadores	2002	2003	2004	2005
Comunicaciones fijas y afines	3.582,99	2.721,78	2.553,05	3.007,43
Grupo Telefónica	1.817,95	1.498,34	1.217,48	1.406,50
Cable	973,64	657,03	769,65	847,41
Resto	791,40	566,40	565,92	753,51
Comunicaciones móviles	1.296,63	1.412,82	1.748,94	2.068,76
Servicios audiovisuales	673,27	404,47	359,13	503,62
Satélite	3,36	3,02	5,14	1,19
Total	5.556,25	4.542,09	4.666,25	5.581,00

ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

11. INVERSIÓN EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES (PORCENTAJE/TOTAL)



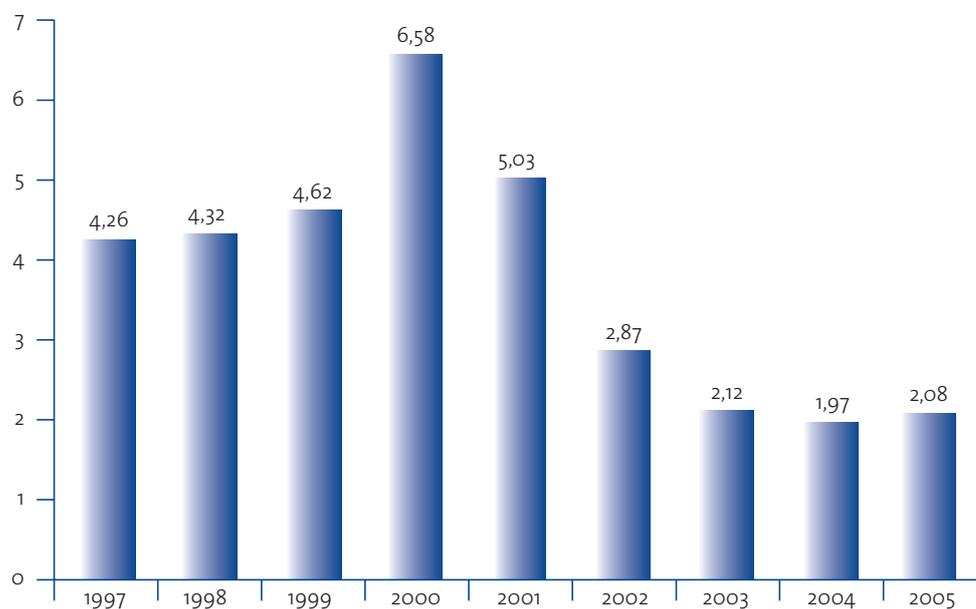
12. INVERSIÓN EN 2005 POR GRUPOS EMPRESARIALES^{8,9}

Operadores	Millones de euros	%
Grupo Telefónica	2.136,49	38,3
Grupo Ono	760,35	13,6
Vodafone	688,38	12,3
Amena	607,81	10,9
Resto	1.387,97	24,9
Total	5.581,00	100,0

8. Dentro del grupo Telefónica están incluidos tanto los operadores de comunicaciones fijas y afines como Telefónica Móviles España.

9. En "Resto" se hace referencia a 224 operadores adicionales del sector de las telecomunicaciones con un máximo de cuota del 2,9 %.

13. INVERSIÓN EN EL SECTOR RESPECTO DE LA FORMACIÓN BRUTA DEL CAPITAL FIJO (PORCENTAJE/TOTAL)



6.1.2 EMPLEO

14. EMPLEO EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES (número de empleados)

Operadores	2002	%	2003	%	2004	%	2005	%
Com. fijas y afines	55.870	62,4	51.362	60,3	54.258	61,7	57.888	62,6
Grupo Telefónica	42.282	47,2	37.362	43,9	35.005	39,8	33.156	35,9
Cable	5.393	6,0	4.669	5,5	4.521	5,1	4.956	5,4
Resto	8.195	9,1	9.331	11,0	14.732	16,7	19.776	21,4
Com. móviles	10.568	11,8	10.583	12,4	10.290	11,7	10.518	11,4
Serv. audiovisuales	23.028	25,7	23.099	27,1	23.339	26,5	23.942	25,9
Satélite	139	0,2	125	0,1	118	0,1	120	0,1
Total	89.605	100,0	85.169	100,0	88.005	100,0	92.468	100,0

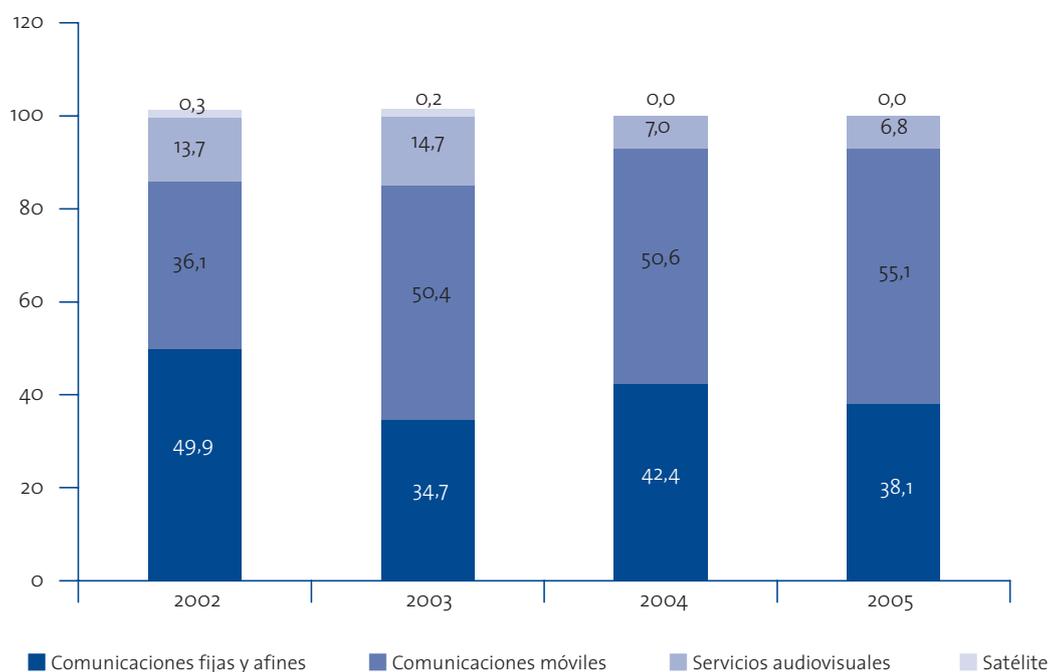
ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

6.1.3 GASTO PUBLICITARIO

15. GASTO EN PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES (millones de euros)

Operadores	2002	2003	2004	2005
Comunicaciones fijas y afines	314,22	202,88	305,21	332,28
Grupo Telefónica	149,47	107,84	146,20	142,50
Cable	54,52	31,22	52,21	37,96
Resto	110,22	63,82	106,80	151,83
Comunicaciones móviles	227,16	295,08	363,88	480,70
Servicios audiovisuales	86,35	86,21	50,57	59,74
Satélite	1,69	1,15	0,12	0,13
Total	629,42	585,31	719,77	872,85

16. GASTO EN PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES (PORCENTAJE/TOTAL)



17. GASTO EN PUBLICIDAD POR GRANDES GRUPOS EMPRESARIALES EN 2005¹⁰

Operadores	Millones de euros	%
Grupo Telefónica	339,59	38,9
Vodafone	175,68	20,1
Amena	95,25	10,9
Jazz Telecom	37,63	4,3
Grupo Ono	20,38	2,3
Resto	204,31	23,4

6.1.4 RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN**18. RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN DEL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES¹¹
(millones de euros)**

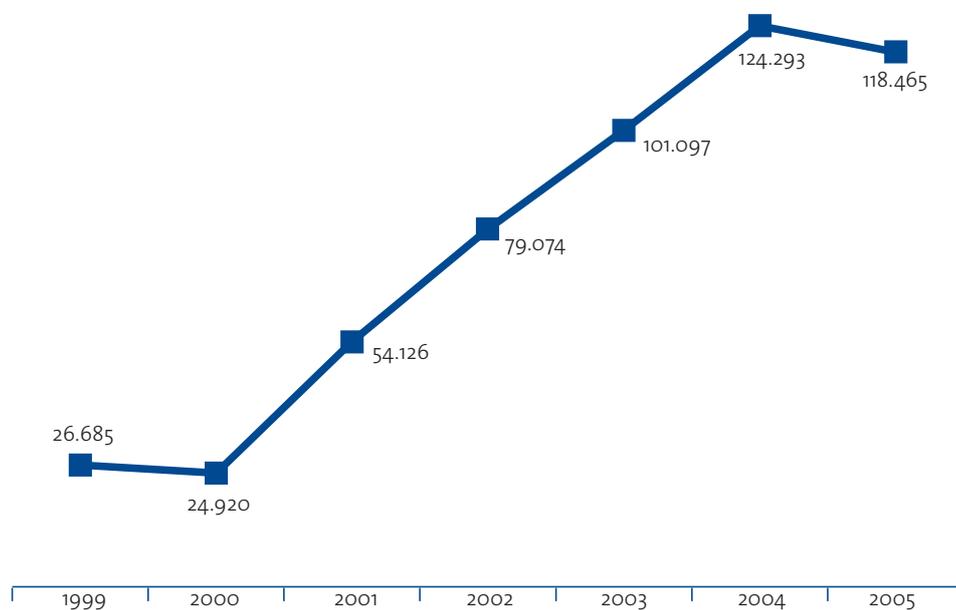
Operadores	2002	2003	2004	2005
Comunicaciones fijas y afines	1.214,01	1.647,80	2.828,98	2.730,26
Grupo Telefónica	1.890,77	2.142,32	2.728,92	3.102,91
Cable	-644,49	-284,48	285,22	-169,17
Resto	-32,27	-210,04	-185,16	-203,47
Comunicaciones móviles	4.039,54	4.614,68	5.193,90	5.373,45
Total	5.253,54	6.262,47	8.022,88	8.103,71

10. Dentro del grupo Telefónica están incluidos tanto los operadores de comunicaciones fijas y afines como Telefónica Móviles España.

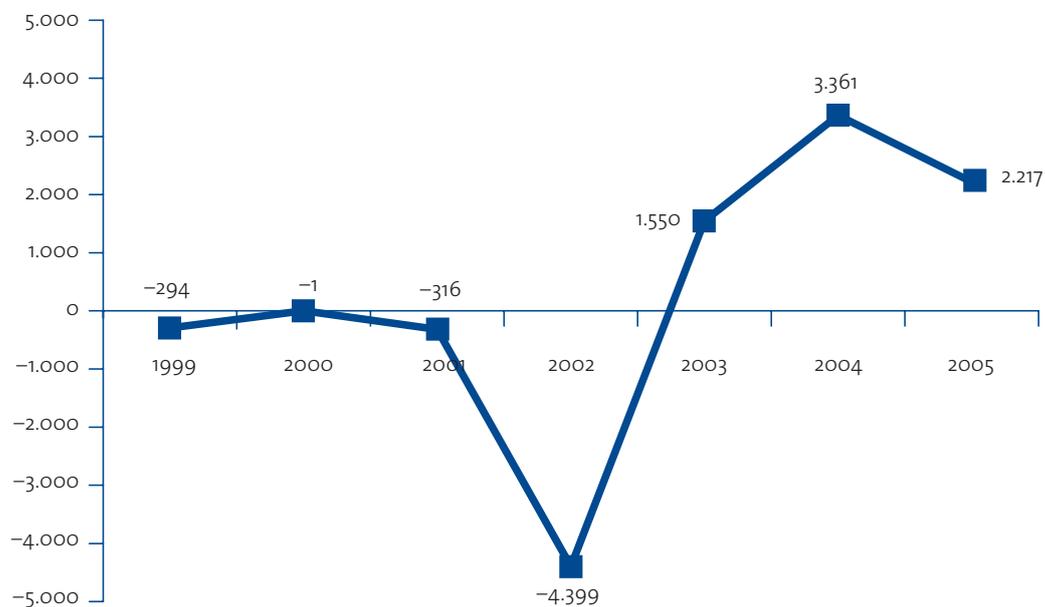
11. Tanto en la cifra de resultados de explotación como en la cifra de resultados de explotación por empleado se excluyen los importes correspondientes a los operadores de servicios audiovisuales y operadores de satélite.

ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

19. RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN POR EMPLEADO (EUROS)¹²



20. RESULTADOS NETOS DEL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES¹³ (MILLONES DE EUROS)



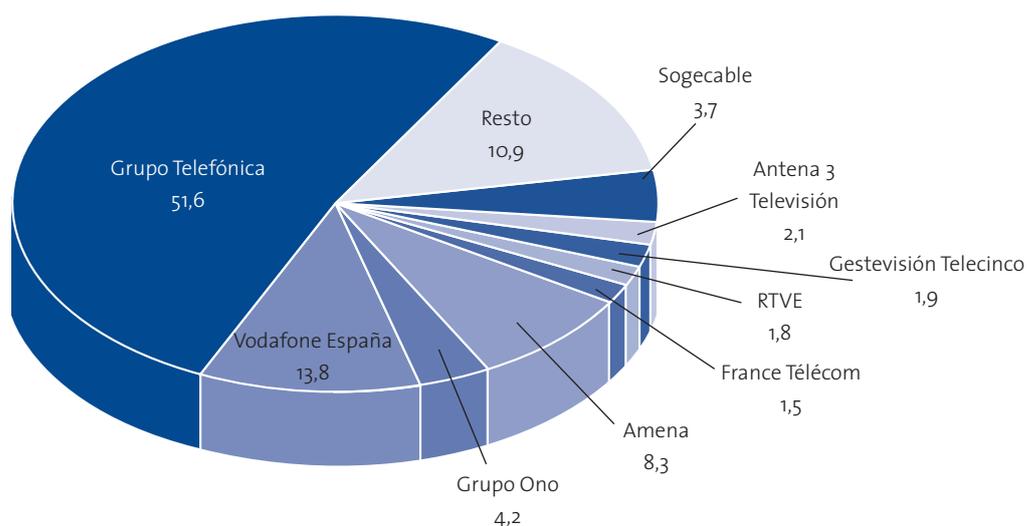
12. Tanto en la cifra de resultados de explotación como en la cifra de resultados de explotación por empleado se excluyen los importes correspondientes a los operadores de servicios audiovisuales y operadores de satélite.

13. Resultado neto del ejercicio: diferencia entre los ingresos y gastos totales imputables al ejercicio, incluido el impuesto.

6.1.5 CUOTAS DE MERCADO

21. INGRESOS POR OPERACIONES EN 2005¹⁴

Razón social	Millones de euros	%/Total
Telefónica de España	10.888,56	26,6
Telefónica Móviles España	8.864,69	21,7
Vodafone España	5.636,64	13,8
Amena	3.413,12	8,3
Grupo Ono	1.736,82	4,2
Sogecable	1.518,96	3,7
Antena 3 Televisión	864,69	2,1
Telefónica Data España	831,64	2,0
Gestevisión Telecinco	791,47	1,9
Ente Público Radiotelevisión Española/RTVE	751,75	1,8
Resto	5.579,88	13,7
Total	40.878,22	100,0

22. INGRESOS POR GRANDES GRUPOS EMPRESARIALES EN 2005¹⁵ (PORCENTAJE/TOTAL)

14. El concepto "Resto" incluye a 340 operadores adicionales del sector de las telecomunicaciones, con un máximo de cuota del 1,2 %.

15. Dentro del grupo Telefónica se incluyen: Telefónica de España, Telefónica Data España, Telefónica Servicios Audiovisuales, Terra Networks España, Telefónica Cable, Telefónica International Wholesale Services, Telefónica Telecomunicaciones Públicas, Telefónica Móviles España y 11888 Servicio Consulta Telefónica. El concepto "Resto" incluye a 338 operadores adicionales del sector de las telecomunicaciones, con un máximo de cuota del 12,3%.

6.1.6 EL SECTOR EN LA ECONOMÍA NACIONAL

23. IMPORTANCIA ECONÓMICA DEL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES ^{16,17,18}				
	2002	2003	2004	2005
Ingresos y beneficios				
Ingresos del sector (millones de euros)	31.584,20	34.371,02	37.188,60	40.878,22
Valor añadido del sector (millones de euros)	-	-	14.724,29	15.397,29
Ingresos per cápita (euros)	754,92	804,62	860,89	926,76
Ingresos por hogar (euros)	2.278,80	2.429,77	2.584,23	2.881,39
Ingresos por empleado (miles de euros)	352,48	403,56	422,57	442,08
Ingresos sobre PIB (%)	4,3	4,4	4,4	4,5
Ingresos por servicios finales sobre PIB (%)	3,3	3,4	3,5	3,6
Resultados de explotación (millones de euros)	5.253,54	6.262,47	8.022,88	8.103,71
Resultados de explotación por empleado (euros)	79.074,36	101.096,77	124.293,20	118.464,94
Resultados netos del sector (millones de euros)	-4.398,67	1.550,17	3.360,66	2.217,42
Empleo				
Total de empleados en servicios de telecomunicaciones	89.605	85.169	88.005	92.468
Total de empleados en servicios de telecomunicaciones sobre empleo total (%)	0,5	0,5	0,5	0,5
Total de empleados en servicios de telecomunicaciones sobre empleo en sector servicios (%)	0,8	0,7	0,8	0,7
Inversión				
Inversión total en el sector (millones de euros)	5.556,25	4.542,09	4.666,25	5.581,00
Inversión por habitante (euros)	132,80	106,33	108,02	126,53
Inversión total sobre formación bruta de capital fijo (%)	2,9	2,1	2,0	2,1
Publicidad				
Gastos en publicidad (millones de euros)	629,42	585,31	719,77	872,85
Indicadores económicos (fuente INE)				
Población (miles)	41.837,89	42.717,06	43.197,68	44.108,53
Empleo total (miles)	16.825,40	17.559,70	18.288,10	19.314,30
Empleo en el sector de servicios (% del total)	63,2	65,3	64,1	65,2
PIB a precios corrientes (millones de euros)	729,021	780,550	837,316	904.323
Formación bruta de capital fijo (millones de euros)	193.911	214,263	236.756	268.446
Hogares (miles)	13.860	14.146	14.391	14.187
IPC (2001 = 100)	105,5	107,5	111,9	115,9
IPCA, España (1996 = 100)	119,0	121,3	126,4	130,9

16. Tanto en la cifra de "Resultados de explotación" como en la cifra de "Resultados de explotación por empleado" se excluyen los importes correspondientes a los operadores de servicios audiovisuales y operadores de satélite.

17. 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. El dato del PIB a precios corrientes corresponde al INE con base 2000.

18. El cálculo del valor añadido introduce 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.

6.1.7 RATIOS ECONÓMICO-FINANCIERAS Y DE PRODUCTIVIDAD (AGENTES SELECCIONADOS)

a) Operadores de telefonía fija

24. RATIOS ECONÓMICO-FINANCIERAS EN EL MERCADO DE TELEFONÍA FIJA^{19,20} (millones de euros)

	Tesau	2003 Resto	Total	Tesau	2004 Resto	Total	Tesau	2005 Resto	Total
Ingresos de explotación	10.167,2	2.440,3	12.607,5	10.398,1	15.927,35	13.010,6	10.888,6	17.914,46	13.517,3
Capex	1.370,8	543,7	1.914,6	1.144,0	1.748,36	1.727,4	1.320,1	2.068,16	2.145,1
Ebitda	4.507,7	520,4	5.028,1	4.824,1	6.726,36	5.775,4	5.019,4	7.081,26	5.440,9
Endeudamiento	14.693,0	3.583,7	18.276,7	13.829,6	13.132,61	19.340,1	13.170,9	14.327,43	18.235,0
Free cash flow	3.821,3	541,4	4.362,7	3.932,4	4.908,49	4.756,8	3.985,1	5.200,75	4.479,8
Ebitda/ingresos (%)	44,3	21,3	39,9	46,4	42,2	44,4	46,1	39,53	40,3
Capex/ingresos (%)	13,5	22,3	15,2	11,0	195,2	13,3	12,1	202,33	15,9
Endeudamiento/Ebitda (%)	326,0	688,7	363,5	286,7	26,0	334,9	262,4	29,21	335,1
Free cash flow/endeudamiento (%)	26,0	15,1	23,9	28,4	37,4	24,6	30,3	36,30	24,6

25. RATIOS ECONÓMICO-FINANCIERAS EN EL MERCADO DE TELEFONÍA MÓVIL²⁰ (millones de euros)

	2001	2002	2003	2004	2005
Ingresos de explotación	10.253,78	12.457,06	13.999,88	15.927,35	17.914,46
Capex	1.960,44	1.160,16	1.363,54	1.748,36	2.068,16
Ebitda	4.105,00	5.309,43	6.069,13	6.726,36	7.081,26
Endeudamiento	16.522,71	15.741,50	11.619,35	13.132,61	14.327,43
Free cash flow	1.131,93	2.729,48	4.448,08	4.908,49	5.200,75
Ebitda/ingresos (%)	40,0	42,6	43,4	42,2	39,53
Endeudamiento/Ebitda (%)	402,5	296,5	191,5	195,2	202,33
Capex/Ebitda (%)	47,8	21,9	22,5	26,0	29,21
Free cash flow/endeudamiento (%)	6,9	17,3	38,3	37,4	36,30

19. 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 y Cableuropa.

20. 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.

26. PRODUCTIVIDAD DE LOS OPERADORES MÓVILES EN 2005²¹

	Telefónica Móviles España	Amena (Retevisión Móvil)	Vodafone España
Número de empleados	4.560	1.786	4.066
Clientes/empleado	4.362	5.768	3.075
Ebitda/cliente (euros)	208	101	153
Ingresos/cliente (euros)	446	331	451
Ingresos/empleado (euros)	1.944.012	1.911.044	1.386.286

6.2 DOTACIÓN DE INFRAESTRUCTURAS

6.2.1 ELEMENTOS CONDUCTORES

a) Infraestructuras de acceso

27. ACCESO POR TIPO DE SOPORTE EN 2005

Tipo de soporte	Instalados	En servicio
Cableados	24.122.061	20.067.195
Fibra óptica	252.110	171.734
Sólo par de cobre	16.838.793	15.427.262
Sólo HFC	884.890	703.402
HFC y par de cobre	6.143.939	3.762.468
Red eléctrica (PLC)	2.329	2.329
Vía radio	409.353	168.790
Radio	404.878	164.315
Satélite	4.475	4.475
Total	24.531.414	20.235.985

21. El concepto "Cliente" hace referencia a líneas en servicio.

28. ACCESOS INSTALADOS POR TIPO DE SOPORTE Y GRUPOS DE OPERADORES EN 2005²²

Tipo de soporte	Telefónica de España	Operadores de cable	Resto	Total
Cableados	17.008.997	6.773.097	339.967	24.122.061
Fibra óptica	246.431	373	5.306	252.110
Sólo par de cobre	16.762.566	695	75.532	16.838.793
Sólo HFC	–	878.749	6.141	884.890
HFC y par de cobre	–	5.893.280	250.659	6.143.939
Red eléctrica (PLC)	–	0	2.329	2.329
Vía radio	398.292	3.083	7.978	409.353
Radio	394.269	3.083	7.526	404.878
Satélite	4.023	–	452	4.475
Total	17.407.289	6.776.180	347.945	24.531.414

29. ACCESOS EN SERVICIO POR TIPO DE SOPORTE Y GRUPO DE OPERADORES EN 2005

Tipo de soporte	Telefónica de España	Operadores de cable	Resto	Total
Cableados	15.517.091	4.210.138	339.966	20.067.195
Fibra óptica	166.056	373	5.305	171.734
Sólo par de cobre	15.351.035	695	75.532	15.427.262
Sólo HFC	0	697.261	6.141	703.402
HFC y par de cobre	0	3.511.809	250.659	3.762.468
Red eléctrica (PLC)	–	0	2.329	2.329
Vía radio	157.891	3.083	7.816	168.790
Radio	153.868	3.083	7.364	164.315
Satélite	4.023	0	452	4.475
Total	15.674.982	4.213.221	347.782	20.235.985

22. En el caso de los operadores de cable, un acceso instalado equivale a un acceso comercializable, entendiendo como tal los hogares y/o empresas en los cuales el servicio se puede proveer en un plazo razonable y corto de tiempo.

ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

b) Infraestructuras radioeléctricas de acceso o cobertura

30. ACCESOS POR TIPO DE SERVICIO Y GRUPO DE OPERADORES EN 2005 ²³				
	Grupo Telefónica	Operadores de cable	Resto	Total
RDSI básico	1.023.257	19.047	17.859	1.060.163
RDSI primario	28.867	16.499	8.452	53.818
Telefonía básica	15.468.639	1.937.362	1.431.056	18.837.057
Televisión por cable	0	1.193.990	533.940	1.727.930
TV-IP	56.445	0	0	56.445
Banda ancha XDSL	2.708.636	78.460	434.760	3.221.856
Banda ancha cablemódem	–	969.212	155.893	1.125.105
Banda ancha PLC	–	0	2.329	2.329
Banda ancha LMDS	0	0	2.676	2.676
Banda ancha wifi	0	–	555	555
Otros servicios	0	1.501	2.720	4.221
Total	19.285.844	4.216.071	2.590.240	26.092.155

31. ESTACIONES BASE POR TECNOLOGÍA				
Tipo de tecnología	2002	2003	2004	2005
GSM 900	16.209	16.526	17.675	19.537
DCS 1800	12.117	13.588	15.783	17.844
TACS	2.981	2.446	0	0
POCSAG	314	20	20	20
MPT1327	252	239	59	75
Tetra	246	125	125	143
Total	32.119	32.944	33.662	37.619

23. Para las categorías "Operadores de cable" y "Resto" se contabilizan tanto los accesos propios del ordenador como los accesos obtenidos por desagregación del bucle.

c) Infraestructuras troncales

– Caracterización de la red de transporte

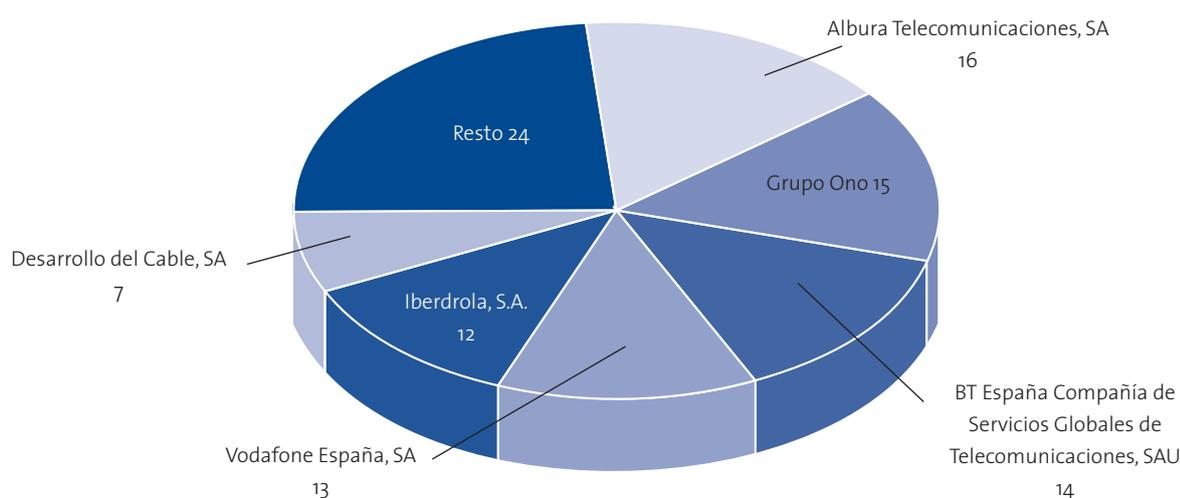
32. KILÓMETROS DE RED DE TRANSPORTE POR TIPO DE TRANSMISIÓN

	2003	2004	2005
Cable óptico	908.401	1.155.868	1.330.249
Radioenlace	124.351	151.149	155.152
Cable coaxial	24.880	36.270	110.594
Otros	124.848	90.710	87.482
Total	1.182.480	1.433.997	1.683.477

33. KILÓMETROS DE RED DE TRANSPORTE PROPIA POR CAPACIDAD²⁴

	2003	2004	2005
Capacidad digital alta	427.823.750	546.985.000	532.251.250
Capacidad digital media	57.712.832	71.639.796	99.737.903
Capacidad digital baja	3.096.887	3.080.878	3.782.752
Total	488.633.469	621.705.674	635.771.905

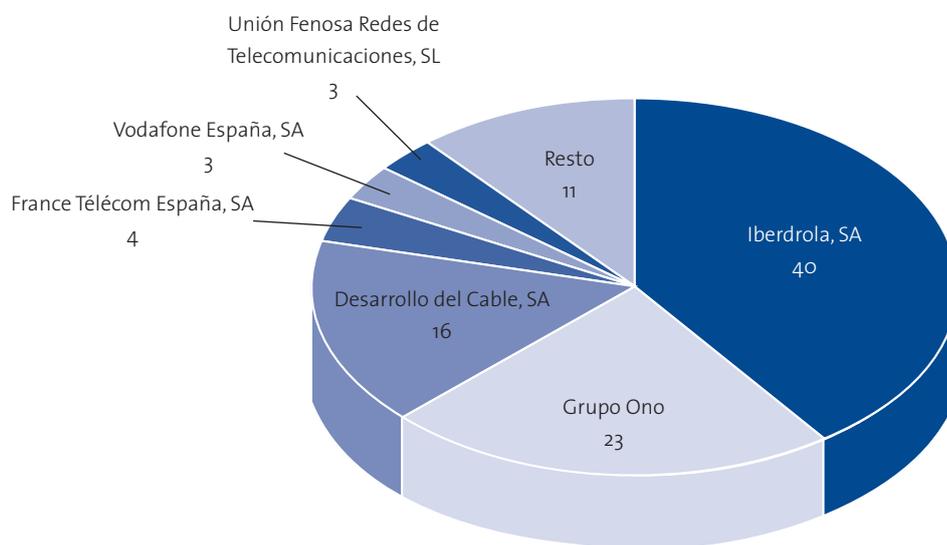
34. CAPACIDAD DE FIBRA OSCURA (TENDIDO) POR OPERADOR EN 2005 (PORCENTAJE)



24. Los datos se han obtenido normalizando previamente la capacidad total de los medios de transmisión utilizados a una capacidad de 2 Mbps (kilómetros E1), suponiendo, para la red analógica, que 1 MHz corresponde a 1 Mbps. 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 Mbps), de capacidad media (velocidad comprendida entre 140 y 622 Mbps) y de alta capacidad (más de 622 Mbps).

ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

35. CAPACIDAD DE FIBRA OSCURA (PARES DE FIBRA) POR OPERADOR EN 2005 (PORCENTAJE)



– Infraestructuras de satélite

36. NÚMERO DE TRANSPONDORES POR SATÉLITE

	2003	2004	2005
Hispasat	38	43	42
Astra	12	12	12
Eutelsat	14	17	17
Intelsat	2	2	2
Total	66	74	73

37. CAPACIDAD DE LA RED DE TRANSPORTE VÍA SATÉLITE Y TIPO DE USO (MHZ)

Satélite	Telefonía			Servicios de transporte			Servicios de difusión		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005	2003	2004	2005
Hispasat	20	13	13	456	426	391	144	144	144
Astra	0	0	0	9	27	27	68	59	59
Eutelsat	0	0	0	184	174	139	303	411	447
Intelsat	47	37	35	12	8	10	0	0	0
Total	66	50	48	661	635	567	515	614	650

38. CAPACIDAD CONTRATADA POR SATÉLITE (MHZ)

Satélite	2003	2004	2005
Hispasat	619,50	583,32	547,98
Astra	77,00	86,00	86,00
Eutelsat	487,00	585,20	586,00
Intelsat	58,78	44,80	45,00
Total	1.242,28	1.299,32	1.264,98

– Infraestructuras de cable submarino**39. CAPACIDAD DE LOS CABLES SUBMARINOS QUE AMARRAN EN ESPAÑA POR PAÍS DE PROCEDENCIA EN 2005 (CANALES DE VOZ)**

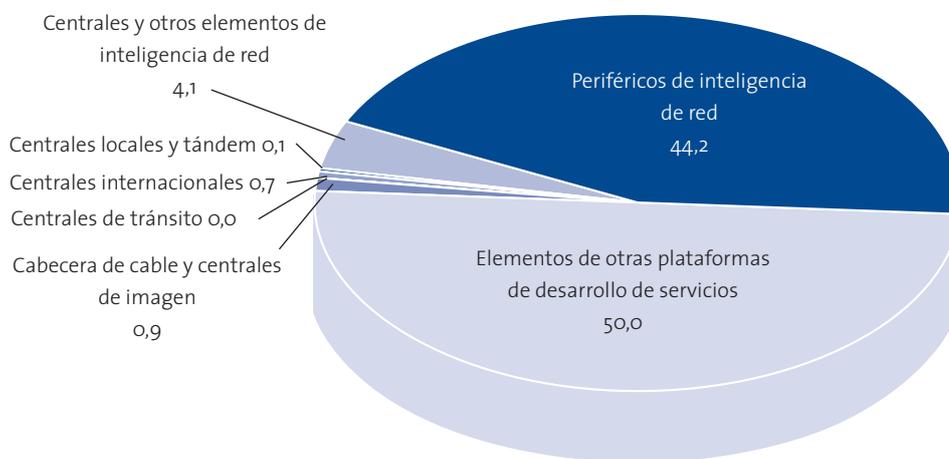
	Capacidad total	Disponible
España	6.039.360	6.039.360
Reino Unido	1.789.360	701.811
Estados Unidos de América	491.520	69.299
Sudáfrica	322.560	3.892
Argentina	245.760	13.400
Italia	194.708	68.128
Países Bajos	153.600	17.019
Japón	122.880	87
Marruecos	168.960	84.480
Argelia	30.720	3.840
México	23.040	2.069
Total	9.582.468	7.003.385

6.2.2 EQUIPAMIENTO DE CONMUTACIÓN

a) Conmutación en redes fijas y redes móviles

40. ELEMENTOS DE CONMUTACIÓN DE TELEFONÍA FIJA				
Tipo de tecnología	2002	2003	2004	2005
Cabeceras de cable	208	296	321	217
Centrales de imagen	77	–	–	–
Centrales de tránsito	294	232	206	214
Centrales internacionales	19	18	21	20
Centrales locales y tándem	1.184	1.325	962	969
Concentradores	12.720	14.327	13.907	13.950
Total	14.502	16.198	15.417	15.370

41. ELEMENTOS DE CONMUTACIÓN DE TELEFONÍA FIJA EN 2005 (PORCENTAJE)



42. ELEMENTOS DE PLATAFORMAS DE DESARROLLO DE TELEFONÍA FIJA

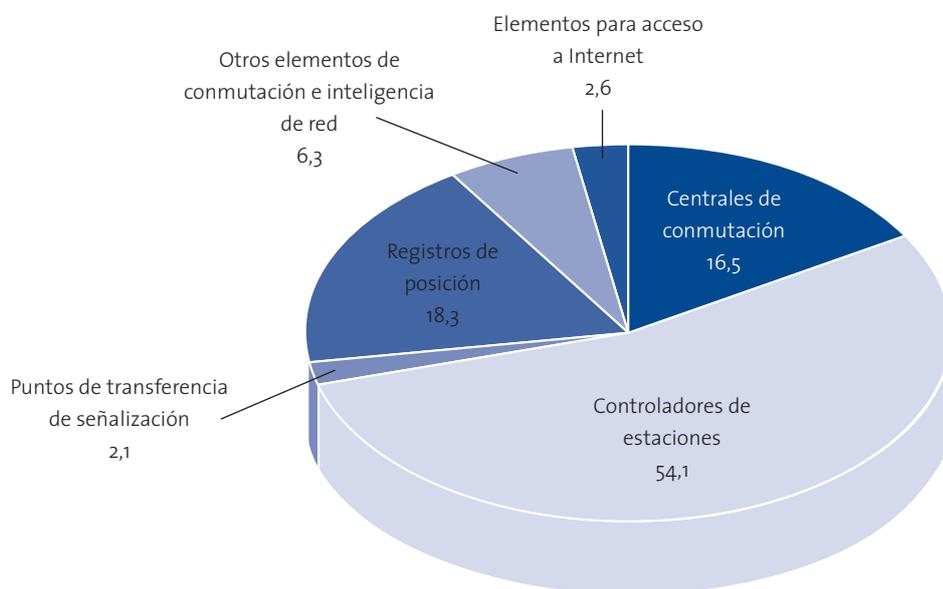
Tipo de elemento	2002	2003	2004	2005
Centrales de inteligencia de red	54	57	46	58
Elementos de otras plataformas de desarrollo de servicios	37	98	60	70
Periféricos de inteligencia de red	85	101	53	54
Otros elementos de inteligencia de red	23	0	0	0
Total	199	256	159	182

43. ELEMENTOS DE CONMUTACIÓN DE TELEFONÍA MÓVIL

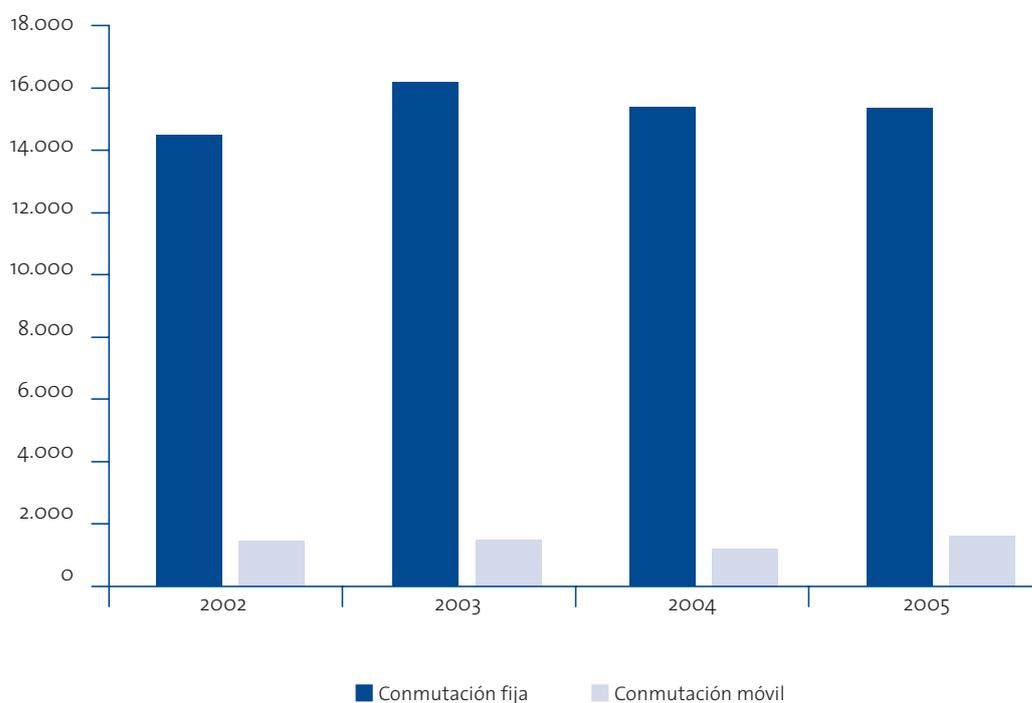
Tipo de elemento	2002	2003	2004	2005
Centrales de conmutación	257	246	209	230
Controladores de estaciones	766	807	577	880
Puntos de transferencia de señalización	28	32	27	31
Registros de posición	273	273	243	284
Otros elementos de conmutación e inteligencia de red	116	94	85	100
Elementos para acceso a Internet	32	39	72	89
Total	1.472	1.491	1.213	1.614

ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

44. ELEMENTOS DE CONMUTACIÓN DE TELEFONÍA MÓVIL EN 2005 (PORCENTAJE)



45. ELEMENTOS DE CONMUTACIÓN DE TELEFONÍA FIJA Y TELEFONÍA MÓVIL

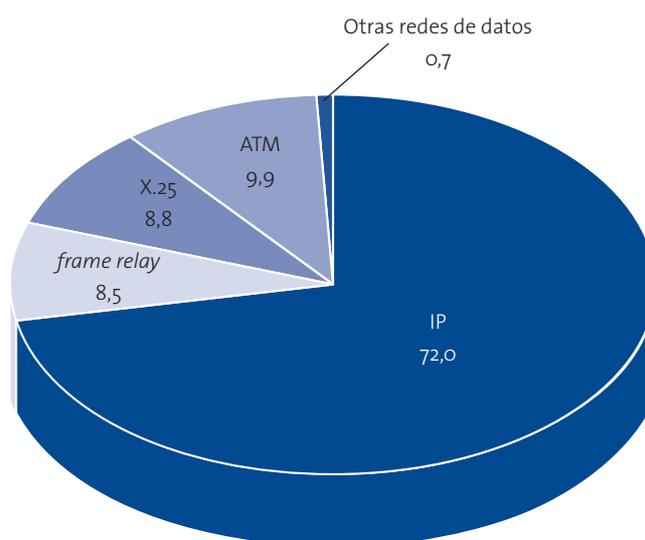


b) Conmutación en redes de datos

46. ELEMENTOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS

Tipo de elemento	2002	2003	2004	2005
Número de servidores de Internet (ISP) conectados	1.515	1.136	967	912
Número de enrutadores (routers)	3.692	4.318	4.668	6.092
Número de pasarelas (<i>gateways</i>)	196	296	348	313
Número de equipos reflectores (<i>Multipoint Control Unit</i>)	17	24	17	23
Número de <i>gatekeepers</i>	12	12	23	54

47. PUERTOS DE DATOS POR TECNOLOGÍA EN 2005 (PORCENTAJE)



ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

6.2.3 EQUIPAMIENTO DE INTERCONEXIÓN

48. PUNTOS DE INTERCONEXIÓN EN 2005

	Nivel local	Tránsito	Con móviles	Metropolitano	Total
Eléctrico	670	943	214	43	1.870
por tiempo	252	820	213	29	1.314
por capacidad	418	123	1	14	556
Óptico	1.625	1.789	28	122	3.564
por tiempo	1.238	1.406	26	83	2.753
por capacidad	387	383	2	39	811
Total	2.295	2.732	242	165	5.434

49. ENLACES DE INTERCONEXIÓN EN 2005

	Nivel local	Tránsito	Con móviles	Metropolitano	Total
Señalización	–	–	1.321	–	1.321
Tráfico	12.735	45.903	6.325	4.956	69.919
por tiempo	9.803	36.617	6.323	2.928	58.671
por capacidad	2.932	6.286	2	2.028	11.248
Total	12.735	45.903	7.646	4.956	71.240

6.3 DATOS DEL MERCADO

6.3.1 TELEFONÍA FIJA

a) Número de operadores

50. NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIO DE TELEFONÍA FIJA

2000	2001	2002	2003	2004	2005
42	50	45	33	39	36

b) Líneas totales

51. NÚMERO DE LÍNEAS EN SERVICIO AL MERCADO FINAL^{25,26}

Período	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	5.378.174	30,0	17.934.477	1,0
2005	12.504.095	69,7	5.442.857	30,3	17.946.952	0,1

52. TASA DE PENETRACIÓN DE LA TELEFONÍA FIJA²⁷

Período	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
2005	17.946.952	12.475	40,7	0,1	44.108

25. Se define línea como el acceso conmutado, con independencia de su tecnología o el número de canales que soporta.

26. Se define cliente de negocios como aquella persona jurídica (identificada con un CIF) o persona física adscrita a planes específicos de negocios (profesionales y autónomos).

Se define cliente residencial como aquella persona física (identificada con un NIF) no incluida en el segmento negocios.

27. Cifras oficiales de población según el INE a 1 de enero de 2006.

ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

c) Minutos tráfico

53. MINUTOS CURSADOS POR TIPO DE TRÁFICO ²⁸ (millones de minutos)						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Total metropolitano	65.489	88.738	92.010	77.286	66.167	54.807
Voz	35.126	40.906	40.911	37.859	34.986	33.799
Acceso a Internet	30.363	47.832	51.099	39.427	31.182	21.008
Provincial	6.894	8.669	10.246	10.023	9.145	8.640
Interprovincial	9.325	10.057	10.261	10.341	9.656	10.351
Internacional	2.146	2.684	2.773	3.256	3.689	4.712
A móviles	5.854	6.856	7.564	8.454	8.697	8.898
Números de inteligencia de red	5.121	2.651	2.801	3.081	3.893	4.729
Otro tráfico	230	309	923	666	504	1.641
Total	95.058	119.964	126.577	113.107	101.751	93.778

54. MINUTOS CURSADOS POR TIPO DE TRÁFICO ²⁸ (porcentaje)						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Total metropolitano	68,9	74,0	72,7	68,3	65,0	58,4
Voz	37,0	34,1	32,3	33,5	34,4	36,0
Acceso a Internet	31,9	39,9	40,4	34,9	30,6	22,4
Provincial	7,3	7,2	8,1	8,9	9,0	9,2
Interprovincial	9,8	8,4	8,1	9,1	9,5	11,0
Internacional	2,3	2,2	2,2	2,9	3,6	5,0
A móviles	6,2	5,7	6,0	7,5	8,5	9,5
Números de inteligencia de red	5,4	2,2	2,2	2,7	3,8	5,0
Otro tráfico	0,2	0,3	0,7	0,6	0,5	1,8

28. El tráfico de acceso a Internet incluye únicamente 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.

55. MINUTOS POR TIPO DE TRÁFICO Y SEGMENTO EN 2005²⁸ (millones de minutos)

	Residencial	% Residencial/ Total	Negocios	% Negocios/ Total	Total
Total metropolitano	34.345	62,7	20.462	37,3	54.807
Voz	19.288	57,1	14.511	42,9	33.799
Acceso a Internet	15.057	71,7	5.951	28,3	21.008
Provincial	2.775	32,1	5.865	67,9	8.640
Interprovincial	4.429	42,8	5.922	57,2	10.351
Internacional	784	16,6	3.928	83,4	4.712
A móviles	3.839	43,1	5.059	56,9	8.898
Números de inteligencia de red	1.509	31,9	3.220	68,1	4.729
Otro tráfico	128	7,8	1.513	92,2	1.641
Total	47.808	51,0	45.970	49,0	93.778

56. MINUTOS POR TIPO DE TRÁFICO Y SEGMENTO EN 2005²⁸ (porcentaje)

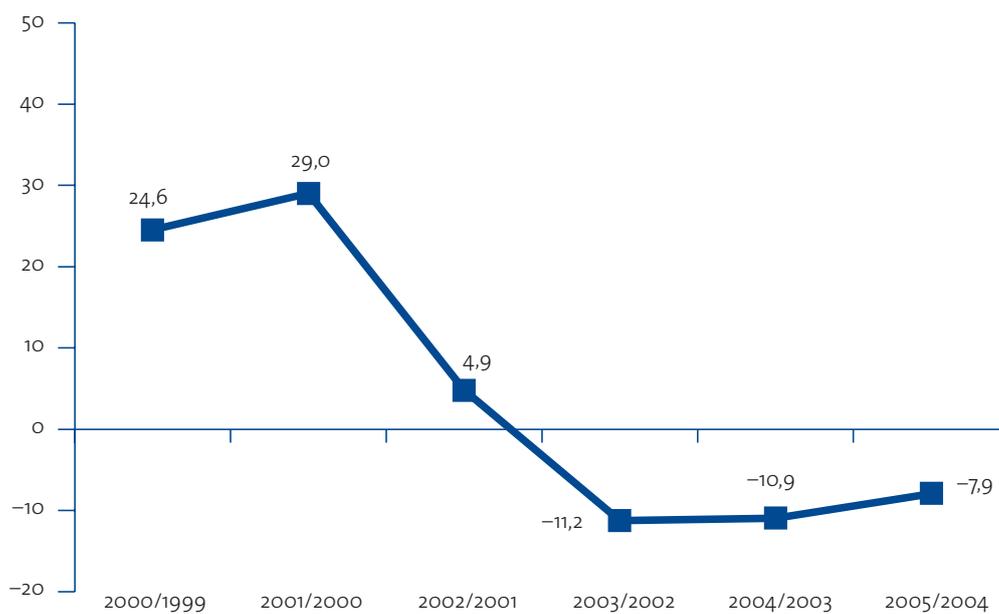
	Residencial	Negocios	Total
Total metropolitano	71,8	44,5	58,4
Voz	40,3	31,6	36,0
Acceso a Internet	31,5	12,9	22,4
Provincial	5,8	12,8	9,2
Interprovincial	9,3	12,9	11,0
Internacional	1,6	8,5	5,0
A móviles	8,0	11,0	9,5
Números de inteligencia red	3,2	7,0	5,0
Otro tráfico	0,3	3,3	1,8
Total	100	100	100

28. El tráfico de acceso a Internet incluye únicamente 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. TRÁFICO MEDIDO POR LÍNEA EN SERVICIO (minutos/año)

2000	2001	2002	2003	2004	2005
5.558	6.843	7.175	6.369	5.673	5.225

58. VARIACIÓN INTERANUAL DEL TRÁFICO MEDIO POR LÍNEA EN SERVICIO (PORCENTAJE)



d) Ingresos totales

59. INGRESOS POR SERVICIOS FINALES DE TELEFONÍA FIJA²⁹ (millones de euros)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Subtotal no tráfico	2.492,20	2.586,95	2.840,01	3.004,54	3.144,50	3.267,10
Altas	182,60	151,35	133,51	102,81	71,11	87,50
Abono mensual	2.189,40	2.269,47	2.583,94	2.780,38	2.954,12	3.067,09
Facilidades suplementarias	93,20	137,39	97,20	94,40	92,18	87,00
Servicios de inteligencia de red	27,00	28,74	25,35	26,95	27,09	25,51
Subtotal tráfico y tarjetas prepago	5.683,60	6.050,84	5.547,05	5.086,73	5.051,08	4.918,55
Tráfico por servicio medido	5.667,40	6.041,74	5.540,24	5.086,73	5.051,08	4.918,55
Por tarjetas prepago	16,20	9,10	6,81	0,00	0,00	0,00
Otros	0,00	53,11	136,96	163,26	120,48	417,81
Total	8.175,80	8.690,90	8.524,01	8.254,53	8.316,06	8.603,46

60. INGRESOS TOTALES POR SERVICIOS FINALES DE TELEFONÍA FIJA EN 2005²⁹ (millones de euros)

	Residencial	% Total residencial	Negocios	% Total negocios	Total	% Total
Subtotal no tráfico	2.065,18	50,0	1.201,92	26,7	3.267,18	38,0
Altas	40,27	1,0	47,23	1,0	87,50	1,0
Abono mensual	1.960,34	47,5	1.106,75	24,6	3.067,09	35,6
Facilidades suplementarias	64,57	1,6	22,43	0,5	87,08	1,0
Servicios de inteligencia de red	0,00	0,0	25,51	0,6	25,51	0,3
Tráfico por servicio medido	2.062,72	50,0	2.855,83	63,4	4.918,55	57,2
Otros	1,47	0,0	446,89	9,9	417,81	4,9
Total	4.129,37	100,0	4.504,64	100,0	8.603,54	100,0

29. Los "Ingresos por alta" no incluyen la venta de equipos.

Los "Ingresos por abono mensual" no incluyen el alquiler de equipos. En el caso de que el operador comercialice paquetes con varios servicios (servicio telefónico fijo, televisión o acceso a Internet), sólo se incluye la parte correspondiente al servicio telefónico fijo.

Los "Ingresos por otras facilidades suplementarias" recogen los ingresos provenientes de la prestación del contestador automático, desvío de llamadas, llamada a tres, etc.

El concepto "Servicios de inteligencia de red" recoge los ingresos por conceptos distintos del tráfico. Por tanto, recoge esencialmente los ingresos percibidos por los operadores por la puesta a disposición de sus clientes de las plataformas de prestación de servicios de inteligencia de red, para que éstos puedan a su vez prestar sus propios servicios (servicio de información o de tarificación adicional) a los usuarios llamantes.

El concepto "Otros" incluye el no tráfico y recargo de cabinas telefónicas.

Los ingresos por tarjeta prepago se encuentran incluidos en el apartado "Tráfico por servicio medido".

61. INGRESOS TOTALES POR SERVICIOS FINALES DE TELEFONÍA FIJA ²⁹ (porcentaje/total)						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Subtotal no tráfico	30,5	29,8	33,3	36,4	37,8	38,0
Altas	2,2	1,7	1,6	1,2	0,9	1,0
Abono mensual	26,8	26,1	30,3	33,7	35,5	35,6
Facilidades suplementarias	1,1	1,6	1,1	1,1	1,1	1,0
Servicios de inteligencia de red	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Subtotal tráfico y tarjetas prepago	69,5	69,6	65,1	61,6	60,7	57,2
Tráfico por servicio medido	69,3	69,5	65,0	61,6	60,7	57,2
Tarjetas prepago	0,2	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0
Otros	–	0,6	1,6	2,0	1,4	4,9
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

29. Los "Ingresos por alta" no incluyen la venta de equipos.

Los "Ingresos por abono mensual" no incluyen el alquiler de equipos. En el caso de que el operador comercialice paquetes con varios servicios (servicio telefónico fijo, televisión o acceso a Internet), sólo se incluye la parte correspondiente al servicio telefónico fijo.

Los "Ingresos por otras facilidades suplementarias" recogen los ingresos provenientes de la prestación del contestador automático, desvío de llamadas, llamada a tres, etc.

El concepto "Servicios de inteligencia de red" recoge los ingresos por conceptos distintos del tráfico. Por tanto, recoge esencialmente los ingresos percibidos por los operadores por la puesta a disposición de sus clientes de las plataformas de prestación de servicios de inteligencia de red, para que éstos puedan a su vez prestar sus propios servicios (servicio de información o de tarificación adicional) a los usuarios llamantes.

El concepto "Otros" incluye el no tráfico y recargo de cabinas telefónicas.

Los ingresos por tarjeta prepago se encuentran incluidos en el apartado "Tráfico por servicio medido".

62. INGRESOS POR TRÁFICO. SERVICIO MEDIDO SEGÚN TIPO DE TRÁFICO³⁰ (millones de euros)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Total metropolitano	1.494,87	1.766,37	1.567,70	1.361,58	1.310,63	1.098,28
Voz	1.099,19	1.238,93	1.088,38	1.043,93	1.040,39	902,94
Acceso a Internet	395,68	527,44	479,32	317,65	270,24	195,34
Provincial	462,19	418,66	373,38	340,21	335,65	301,53
Interprovincial	823,54	827,52	672,10	603,91	594,07	530,58
Internacional	654,97	819,51	621,15	540,32	601,11	744,51
A móviles	1.797,64	1.731,16	1.824,31	1.750,08	1.761,37	1.716,28
Números de inteligencia de red	369,82	398,88	406,66	391,58	312,08	332,81
Otro tráfico	64,33	79,64	74,94	99,05	136,18	194,56
Total	5.667,36	6.041,74	5.540,24	5.086,73	5.051,08	4.918,55

63. INGRESOS POR TRÁFICO. SERVICIO MEDIDO SEGÚN TIPO DE TRÁFICO³⁰ (porcentaje/total)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Total metropolitano	26,4	29,2	28,3	26,8	25,9	22,3
Voz	19,4	20,5	19,6	20,5	20,6	18,4
Acceso a Internet	7,0	8,7	8,7	6,2	5,4	4,0
Provincial	8,2	6,9	6,7	6,7	6,6	6,1
Interprovincial	14,5	13,7	12,1	11,9	11,8	10,8
Internacional	11,6	13,6	11,2	10,6	11,9	15,1
A móviles	31,7	28,7	32,9	34,4	34,9	34,9
Números de inteligencia de red	6,5	6,6	7,3	7,7	6,2	6,8
Otro tráfico	1,1	1,3	1,4	1,9	2,7	4,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

30. 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 (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.

64. INGRESOS POR TIPO DE TRÁFICO Y SEGMENTO EN 2005³⁰ (millones de euros)

	Residencial	% Residencial/ Total	Negocios	% Negocios/ Total	Total
Total metropolitano	625,37	56,9	472,91	43,1	1.098,28
Voz	494,55	54,8	408,39	45,2	902,94
Acceso a Internet	130,82	67,0	64,52	33,0	195,34
Provincial	114,55	38,0	186,98	62,0	301,53
Interprovincial	195,95	36,9	334,63	63,1	530,58
Internacional	159,67	21,4	584,84	78,6	744,51
A móviles	784,89	45,7	931,39	54,3	1.716,28
Números de inteligencia de red	147,57	44,3	185,24	55,7	332,81
Otro tráfico	34,72	17,8	159,84	82,2	194,56
Total	2.062,72	41,9	2.855,83	58,1	4.918,55

65. INGRESOS POR TIPO DE TRÁFICO Y SEGMENTO EN 2005³⁰ (porcentaje/total)

	Residencial	Negocios	Total
Total metropolitano	30,3	16,6	22,3
Voz	24,0	14,3	18,4
Acceso a Internet	6,3	2,3	4,0
Provincial	5,6	6,5	6,1
Interprovincial	9,5	11,7	10,8
Internacional	7,7	20,5	15,1
A móviles	38,1	32,6	34,9
Números de inteligencia de red	7,2	6,5	6,8
Otro tráfico	1,7	5,6	4,0
Total	100,0	100,0	100,0

30. 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 (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.

e) Clientes

66. CLIENTES POR TIPO DE ACCESO^{31,32}

	2001	2002	2003	2004	2005
Clientes acceso directo	13.853.387	13.842.710	13.866.390	14.051.824	14.014.735
Clientes acceso indirecto	5.563.647	5.476.960	3.341.804	3.105.581	2.745.624
Clientes preseleccionados	1.141.846	1.511.379	1.883.435	2.385.890	2.295.128

f) Precios y otras ratios relevantes

67. RATIO DE LÍNEA EN SERVICIO AL MERCADO FINAL POR CLIENTES EN 2005³³

Segmento	Líneas en servicio por cliente
Residencial	1,04
Negocios	2,71
Total	1,28

68. INGRESOS POR CLIENTE PROMEDIO Y SEGMENTO EN 2005³⁴

Segmento	Ingresos por cliente
Residencial	287,59
Negocios	1.875,63
Total	513,33

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 tres meses del periodo 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 hayan utilizado el servicio al menos una vez durante los últimos tres meses del periodo de referencia.

33. Se toma como clientes los de acceso directo.

34. Para el cálculo de esta ratio se tiene en cuenta el total de ingresos por el servicio de telefonía básico fijo.

69. INGRESO MEDIO POR LÍNEA EN SERVICIO³⁵ (euros/años)

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
2005	479,38	274,06

70. INGRESO MEDIO POR MINUTO Y TIPO DE TRÁFICO³⁶ (euros)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Total metropolitano	0,023	0,020	0,017	0,018	0,020	0,020
Voz	0,031	0,030	0,027	0,028	0,030	0,027
Acceso a Internet	0,013	0,011	0,009	0,008	0,009	0,009
Provincial	0,067	0,048	0,036	0,034	0,037	0,035
Interprovincial	0,088	0,082	0,066	0,058	0,062	0,051
Internacional	0,305	0,305	0,224	0,166	0,163	0,158
A móviles	0,307	0,253	0,241	0,207	0,203	0,193
Números de inteligencia de red	0,072	0,150	0,145	0,127	0,080	0,070
Total	0,060	0,050	0,044	0,045	0,050	0,052

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.

36. Los ingresos por tráfico de acceso a Internet incluyen únicamente los ingresos percibidos por los operadores de red facturados directamente a los usuarios finales; no así los facturados por los proveedores de servicios de Internet (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.

71. INGRESO MEDIO EN EUROS POR MINUTO, TIPO DE TRÁFICO Y SEGMENTO EN 2005³⁷

	Residencial	Negocios	Total
Total metropolitano	0,018	0,023	0,020
Voz	0,026	0,028	0,027
Acceso a Internet	0,009	0,011	0,009
Provincial	0,041	0,032	0,035
Interprovincial	0,044	0,057	0,051
Internacional	0,204	0,149	0,158
A móviles	0,204	0,184	0,193
Números de inteligencia de red	0,098	0,058	0,070
Otro tráfico	0,271	0,106	0,119
Total	0,043	0,062	0,052

37. 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 (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.

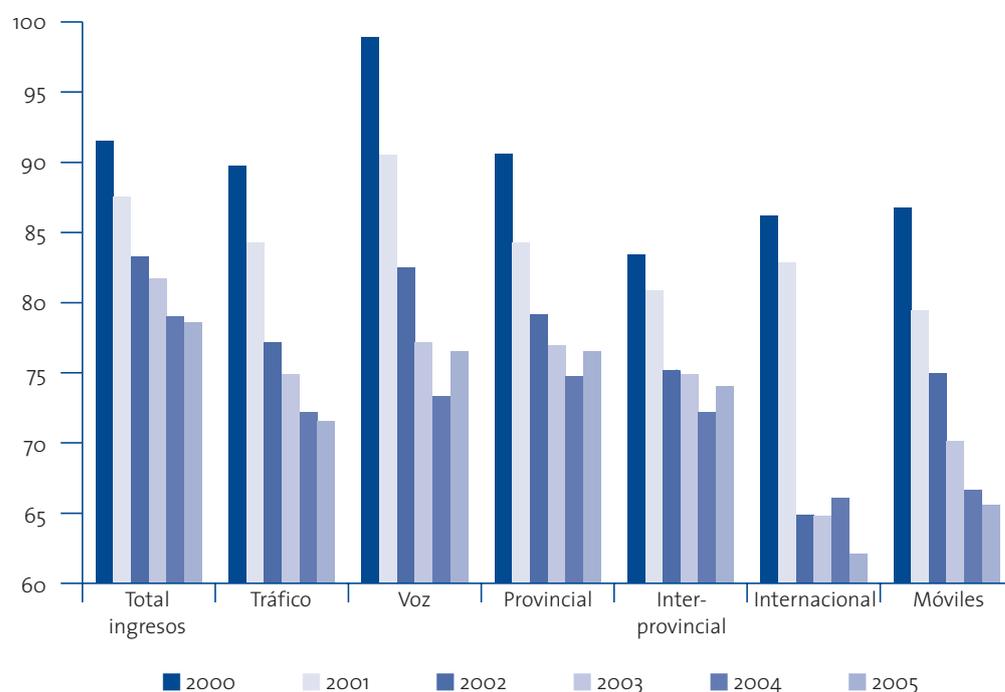
ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

g) Cuotas de mercado

72. INGRESOS Y CUOTA DE MERCADO DEL SERVICIO TELEFÓNICO BÁSICO FIJO EN 2005 ³⁸		
	Millones euros	% Total
Telefónica de España	6.763,16	78,6
Grupo Ono	784,76	9,1
France Télécom España	268,69	3,1
Euskaltel	111,99	1,3
Comunitel Global	105,84	1,2
BT España	95,52	1,1
Jazz Telecom	98,03	1,1
R Cable y Telecomunicaciones Galicia	66,26	0,8
Tele2 Telecommunications Services	85,72	1,0
Telecable de Asturias	25,44	0,3
Vodafone España	22,86	0,3
Catalana de Telecomunicaciones		
Societat Oper. de Xarxes	23,93	0,3
Resto	151,26	1,8
Total	8.603,46	100,0

38. El concepto "Resto" incluye 26 operadores adicionales del sector de las comunicaciones, con una cuota de mercado del 1,93 % sobre el total.

73. CUOTA DE MERCADO DE TELEFÓNICA DE ESPAÑA POR INGRESOS (PORCENTAJE)



74. CUOTA DE MERCADO DE TELEFÓNICA DE ESPAÑA POR INGRESOS (porcentaje/total)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Total ingresos	91,5	87,6	83,3	81,7	79,0	78,6
Tráfico	89,7	84,3	77,2	74,8	72,2	71,5
Metropolitano	95,8	88,5	81,7	80,3	76,8	78,5
Voz	98,9	90,5	82,5	77,2	73,3	76,5
Acceso a Internet	86,7	83,8	79,8	90,4	90,3	87,6
Provincial	90,6	84,3	79,1	76,9	74,7	76,5
Interprovincial	83,4	80,8	75,2	74,9	72,2	74,1
Internacional	86,2	82,8	64,9	64,8	66,1	62,1
Móviles	86,7	79,4	74,9	70,1	66,6	65,6

ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

75. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR LLAMADAS METROPOLITANAS EN 2005³⁹

	Millones de euros	%/Total
Telefónica de España	861,79	78,5
Grupo Ono	117,34	10,7
Euskaltel	20,92	1,9
Comunitel Global	15,30	1,4
Jazz Telecom	13,03	1,2
Resto	69,90	6,4
Total	1.098,28	100,0

76. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR LLAMADAS METROPOLITANAS DE VOZ 2005³⁹

	Millones de euros	%/Total
Telefónica de España	690,71	76,5
Grupo Ono	102,51	11,4
Euskaltel	17,08	1,9
Comunitel Global	14,62	1,6
Jazz Telecom	12,14	1,3
Resto	65,88	7,3
Total	902,94	100,0

39. El concepto "Resto" incluye 26 operadores adicionales del sector de las telecomunicaciones con una cuota de mercado del 7,89 % sobre el total para llamadas metropolitanas y del 9,17 % sobre el total para llamadas metropolitanas de voz.

77. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO DE ACCESO A INTERNET ORIGINADO POR OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIO DE TELEFONÍA FIJA EN 2005⁴⁰

	Millones de euros	%/Total
Telefónica de España	171,09	87,6
Grupo Ono	14,82	7,6
Euskaltel	3,84	2,0
R Cable y Telecomunicaciones Galicia	1,59	0,8
Jazz Telecom	0,89	0,5
Resto	3,11	1,6
Total	195,34	100,0

78. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO DE ACCESO A INTERNET EN SU CONJUNTO EN 2005⁴¹

	Millones de euros	%/Total
Telefónica de España	171,09	64,8
France Télécom España	50,37	19,1
Grupo Ono	15,87	6,0
Euskaltel	7,84	3,0
Yacom Internet Factory	7,05	2,7
Jazz Telecom	2,48	0,9
Tiscali Telecomunicaciones	2,28	0,9
Tele2 Telecommunications Services	2,00	0,8
R Cable y Telecomunicaciones Galicia	1,59	0,6
Tiscali España	0,73	0,3
Resto	2,76	1,0
Total	264,06	100,0

40. 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 nueve operadores adicionales del sector de las comunicaciones, con un máximo de cuota de mercado del 0,61 % sobre el total.

41. 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 hayan sido facturados, esto es, tarifa base, plan de descuento, bono franquiciado, tarifa plana o cualquier otro tipo de producto comercial.

El concepto "Resto" incluye 19 operadores adicionales que prestan servicios de telefonía fija así como proveedores de servicios de Internet, con una cuota máxima del 0,29 % sobre el total.

79. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR LLAMADAS PROVINCIALES EN 2005⁴²

	Millones de euros	%/Total
Telefónica de España	230,63	76,5
Grupo Ono	24,04	8,0
Comunitel Global	7,62	2,5
France Télécom España	7,52	2,5
Jazz Telecom	5,39	1,8
Resto	26,33	8,7
Total	301,53	100,0

80. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR LLAMADAS INTERPROVINCIALES EN 2005⁴³

	Millones de euros	%/Total
Telefónica de España	393,04	74,1
Grupo Ono	51,26	9,7
France Télécom España	20,99	4,0
Comunitel Global	14,08	2,7
Jazz Telecom	9,14	1,7
Resto	42,06	7,9
Total	530,58	100,0

42. El concepto "Resto" incluye 26 operadores adicionales del sector de las comunicaciones con una cuota de mercado del 9,34 % sobre el total para llamadas provinciales.

43. El concepto "Resto" incluye 26 operadores adicionales del sector de las comunicaciones con una cuota de mercado del 9,71 % para llamadas interprovinciales.

81. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR LLAMADAS INTERNACIONALES EN 2005⁴⁴

	Millones de euros	%/Total
Telefónica de España	462,24	62,1
France Télécom España	76,19	10,2
BT España	52,84	7,1
Grupo Ono	38,18	5,1
Jazz Telecom	22,08	3,0
Resto	92,98	12,5
Total	744,51	100,0

82. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR LLAMADAS DE FIJO A MÓVIL EN 2005⁴⁵

	Millones de euros	%/Total
Telefónica de España	1.125,72	65,6
Grupo Ono	217,76	12,7
France Télécom España	125,46	7,3
Comunitel Global	42,58	2,5
Euskaltel	30,25	1,8
Resto	174,51	10,2
Total	1.716,28	100,0

83. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR LLAMADAS DE INTELIGENCIA DE RED EN 2005⁴⁶

	Millones de euros	%/Total
Telefónica de España	256,03	76,9
Grupo Ono	32,58	9,8
France Télécom España	22,15	6,7
Comunitel Global	6,58	2,0
Euskaltel	3,90	1,2
Resto	11,57	3,5
Total	332,81	100,0

44. El concepto "Resto" incluye 28 operadores adicionales del sector de las comunicaciones con una cuota de mercado de 14,15 % sobre el total.

45. El concepto "Resto" incluye 27 operadores adicionales del sector de las comunicaciones con una cuota de mercado de 11,81 % sobre el total.

46. El concepto "Resto" incluye 22 operadores adicionales del sector de las comunicaciones con una cuota de mercado de 5,99 % sobre el total.

84. TRÁFICO Y CUOTAS DE MERCADO DEL SERVICIO TELEFÓNICO BÁSICO FIJO EN 2005⁴⁷

	Millones de minutos	%/Total
Telefónica de España	62.336,4	66,5
Grupo Ono	11.245,5	12,0
France Télécom España	5.533,7	5,9
Jazz Telecom	2.507,3	2,7
Euskaltel	2.040,1	2,2
Comunitel Global	1.133,0	1,2
BT España	1.089,7	1,2
Resto	7.892,1	8,4
Total	93.777,7	100,0

85. CUOTAS DE MERCADO DE TELEFÓNICA DE ESPAÑA POR TRÁFICO (porcentaje/total)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Total tráfico	89,1	82,4	75,8	73,1	69,7	66,5
Metropolitano	89,7	82,2	75,6	74,3	71,0	69,6
Voz	99,2	91,6	84,2	78,5	73,0	67,1
Acceso a Internet	78,8	74,2	68,8	70,3	68,8	73,7
Provincial	88,4	88,1	86,4	82,9	81,4	75,3
Interprovincial	82,7	80,8	74,0	66,8	64,7	57,1
Internacional	85,6	81,5	61,3	51,4	47,2	41,9
Móviles	85,6	79,8	75,7	69,3	66,4	63,9

47. El concepto "Resto" incluye 27 operadores adicionales del sector de las comunicaciones con una cuota de mercado del 6,11 % sobre el total.

86. CLIENTES Y CUOTAS DE MERCADO POR SEGMENTO EN 2005⁴⁸

	Residencial	% Total Residencial	Negocios	% Total negocios	Total	% Total
Telefónica de España	10.094.527	70,3	1.850.144	77,0	11.944.671	71,3
Grupo Ono	1.783.427	12,4	158.176	6,6	1.941.603	11,6
Tele2 Telecommunications Services	657.215	4,6	14.319	0,6	671.534	4,0
France Télécom España	613.580	4,3	35.821	1,5	649.401	3,9
Euskaltel	282.578	2,0	34.497	1,4	317.075	1,9
Spantel 2000	290.372	2,0	24.782	1,0	315.154	1,9
Jazz Telecom	212.892	1,5	61.566	2,6	274.458	1,6
R Cable y Telecomunicaciones Galicia	139.735	1,0	30.697	1,3	170.432	1,0
Telefónica Móviles España	101.805	0,7	35.504	1,5	137.309	0,8
Resto	182.560	1,3	156.162	6,5	338.722	2,0
Total	14.358.691	100,0	2.401.668	100,0	16.760.359	100,0

48. La cuota de mercado se define sobre el número total de clientes de servicio de tráfico telefónico, lo que incluye tanto a clientes de acceso directo, que cursan el tráfico, como el mismo operador con el que tienen contratado el acceso, como indirecto, esto es, que cursan el tráfico en preselección o a través de código de selección llamada a llamada con un operador distinto al que tienen contratado el acceso. Se hace notar que la disminución en cuanto al número de clientes se debe al cambio de metodología aplicado por la CMT en el año 2003, en el que cambió el criterio de cliente activo definido anteriormente en este documento. El concepto "Resto" incluye 27 operadores adicionales del sector de las comunicaciones con una cuota de mercado del 3,21 % sobre el total general.

87. CLIENTES Y CUOTAS DE MERCADO DE ACCESO DIRECTO⁴⁹

	2005	%/Total
Telefónica de España	11.944.671	85,23
Grupo Ono	1.517.839	10,83
Euskaltel	249.736	1,78
R Cable y Telecomunicaciones Galicia	163.950	1,17
Telecable de Asturias	86.971	0,62
Comunitel Global	25.415	0,18
Jazz Telecom	6.136	0,04
Procono	4.884	0,03
Iberbanda	4.035	0,03
Catalana de Telec. Societat Oper. de Xarxes	2.996	0,02
Resto	8.102	0,06
Total	14.014.735	100,00

49. El concepto "Resto" incluye 16 operadores adicionales del sector de las comunicaciones con una cuota de mercado del 0,07 % sobre el total general.

88. LÍNEAS EN SERVICIO AL MERCADO FINAL Y CUOTAS DE MERCADO POR SEGMENTO EN 2005⁵⁰

	Residencial	% Total Residencial	Negocios	% Total negocios	Total	% Total
Telefónica de España	10.567.869	84,5	4.817.465	88,5	15.385.334	85,7
Grupo Ono	1.451.883	11,6	282.526	5,2	1.734.409	9,7
Euskaltel	227.437	1,8	39.717	0,7	267.154	1,5
R Cable y Telecomunicaciones Galicia	139.735	1,1	32.571	0,6	172.306	1,0
Comunitel Global	9.323	0,1	114.420	2,1	123.743	0,7
Telecable de Asturias	80.676	0,6	12.527	0,2	93.203	0,5
France Télécom España	1.565	0,0	57.306	1,1	58.871	0,3
Catalana de Telec. Societat Oper. de Xarxes	0,0	0,0	54.706	1,0	54.706	0,3
Jazz Telecom	13.126	0,1	13.922	0,3	27.048	0,2
Iberbanda	3.376	0,0	3.553	0,1	6.929	0,0
Procono	4.590	0,0	449	0,0	5.039	0,0
Neo-Sky 2002	0,0	0,0	3.213	0,1	3.213	0,0
Resto	4.515	0,0	10.482	0,2	14.997	0,1
Total	12.504.095	100,0	5.442.857	100,0	17.946.952	100,0

6.3.2 COMUNICACIONES MÓVILES**a) Número de operadores****89. NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIOS DE COMUNICACIONES MÓVILES**

1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
7	5	10	12	16	14	15

50. El concepto "Resto" incluye 11 operadores adicionales del sector de las comunicaciones con una cuota de mercado del 0,07 % sobre el total general.

ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

b) Minutos tráfico

90. MINUTOS POR TRÁFICO CURSADO DE TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA ⁵¹ (millones)							
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Total de minutos facturados	10.427	17.026	22.942	29.258	36.266	42.875	54.970
% minutos facturados/minutos aire	125	125	119	118	119	117	115

91. MINUTOS POR TRÁFICO EN TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA POR TIPO DE CONTRATO ^{52,53} (millones de minutos)									
	Prepago			Postpago			Total		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005	2003	2004	2005
A red fija	1.440	1.345	1.446	5.490	6.016	6.790	6.930	7.361	8.236
Nacional	1.217	1.083	1.108	5.163	5.599	6.291	6.380	6.681	7.398
Internacional	223	263	339	327	418	499	550	680	838
A red móvil	6.620	6.783	8.987	20.895	26.924	35.808	27.514	33.707	44.795
Nacional	6.620	6.783	8.987	20.895	26.924	35.808	27.514	33.707	44.795
<i>On net</i>	–	4.925	7.077	–	17.616	23.708	–	22.540	30.785
<i>Off net</i>	–	1.858	1.910	–	9.308	12.100	–	11.167	14.010
N.º inteligencia de red	120	151	172	311	368	500	431	519	671
Datos medidos									
por tiempo	–	69	32	–	75	110	–	145	142
Otros	492	381	449	899	762	678	1.391	1.143	1.127
Total	8.672	8.730	11.086	27.594	34.145	43.886	36.266	42.875	54.972

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

52. El concepto "Otros" recoge los siguientes conceptos: llamadas a servicios de información, llamadas a números de emergencia, llamadas a operadora, bonos, servicios WAP y otras llamadas.

53. Las llamadas a red fija internacional incluye tanto llamadas a red fija internacional como llamadas a red móvil internacional.

92. MINUTOS POR TRÁFICO EN TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA⁵⁴ (porcentaje/total)

	Prepago			Postpago			Total		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005	2003	2004	2005
A red fija	16,6	15,4	13,0	19,9	17,6	15,5	19,1	17,2	15,0
Nacional	14,0	12,4	10,0	18,7	16,4	14,3	17,6	15,6	13,5
Internacional	2,6	3,0	3,1	1,2	1,2	1,1	1,5	1,6	1,5
A red móvil	76,3	77,7	81,1	75,7	78,9	81,6	75,9	78,6	81,5
Nacional	76,3	77,7	81,1	75,7	78,9	81,6	75,9	78,6	81,5
<i>On net</i>	–	56,4	63,8	–	51,6	54,0	–	52,6	56,0
<i>Off net</i>	–	21,3	17,2	–	27,3	27,6	–	26,0	25,5
N.º inteligencia de red	1,4	1,7	1,5	1,1	1,1	1,1	1,2	1,2	1,2
Datos medidos									
por tiempo	–	0,8	0,3	–	0,2	0,2	–	0,3	0,3
Otros	5,7	4,4	4,0	3,3	2,2	1,5	3,8	2,7	2,1
Total	100,0	99,2	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

93. MENSAJES CORTOS EN TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA⁵⁵ (miles de millones)

	2004	2005
Mensajes cortos entre abonados	8,64	8,64
A red móvil nacional	8,54	8,51
<i>On net</i>	5,24	5,22
<i>Off net</i>	3,30	3,29
A red móvil internacional	0,10	0,12
Servicios de valor añadido sobre SMS	4,09	4,00
Mensajes MMS entre abonados	0,06	0,15
A red móvil nacional	0,06	0,14
<i>On net</i>	0,05	0,10
<i>Off net</i>	0,01	0,05
Servicios de valor añadido sobre mensajes MMS	0,02	0,02
Total de mensajes	12,80	12,80

54. Los mensajes a red móvil internacional incluyen tanto los mensajes cortos a red móvil internacional como los mensajes MMS a red móvil internacional.

55. El concepto "Resto" incluye 16 operadores adicionales del sector de las comunicaciones con una cuota de mercado del 0,07 % sobre el total general.

ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

c) Ingresos totales

94. INGRESOS TOTALES POR SERVICIOS FINALES ⁵⁶ (millones de euros)						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Telefonía móvil automática	4.876,73	6.298,28	7.452,91	8.811,47	10.296,69	11.986,24
Otros servicios	17,48	17,50	21,29	142,25	98,03	117,77
Radiobúsqueda	7,79	6,74	5,44	4,63	3,95	3,17
<i>Trunking</i>	9,69	10,76	15,85	14,44	17,95	16,39
Otros	–	–	–	123,18	76,14	98,21
Total	4.894,21	6.315,78	7.474,21	8.953,72	10.394,73	12.104,01

95. INGRESOS TOTALES POR SERVICIOS FINALES ⁵⁶ (porcentaje/total)						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Telefonía móvil automática	99,6	99,7	99,7	98,4	99,1	99,0
Otros servicios	0,4	0,3	0,3	1,6	0,9	1,0
Radio búsqueda	0,2	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0
<i>Trunking</i>	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1
Otros	–	–	–	1,4	0,7	0,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

96. INGRESOS DE TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA POR SERVICIOS (millones de euros)						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Cuotas de alta y abono	462,77	451,91	309,55	190,00	197,81	295,90
Tráfico cursado	3.892,82	4.975,25	5.883,98	6.992,07	8.136,70	9.267,62
Mensajes cortos	302,78	657,95	952,24	1.208,14	1.375,91	1.521,61
Itinerancia de clientes propios	218,36	213,17	300,85	371,46	432,10	604,33
Servicios GPRS	–	–	6,30	46,94	137,08	260,48
WAP	–	–	–	2,87	17,09	36,31
Total servicios finales	4.876,73	6.298,28	7.452,91	8.811,47	10.296,69	11.986,24

56. El concepto "Otros" incluye la red SPICA (la red SPICA o red SIRDEE es la Red de Transmisiones de Seguridad del Estado) y servicios de radio móvil Tetra.

97. INGRESOS DE TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA POR SERVICIOS (porcentaje/total)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Cuotas de alta y abono	9,5	7,2	4,2	2,2	1,9	2,5
Tráfico cursado	79,8	79,0	78,9	79,4	79,0	77,3
Mensajes cortos	6,2	10,4	12,8	13,7	13,4	12,7
Itinerancia de clientes propios	4,5	3,4	4,0	4,2	4,2	5,0
Servicios GPRS	–	–	0,1	0,5	1,3	2,2
WAP	–	–	–	0,0	0,2	0,3
Total servicios finales	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

98. INGRESOS POR TRÁFICO EN TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA POR TIPO DE CONTRATO⁵⁷
(millones de euros)

	Prepago			Postpago			Total		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005	2003	2004	2005
A red fija	472,86	449,41	482,05	1.312,50	1.434,27	1.472,19	1.785,36	1.883,68	1.954,24
Nacional	342,54	305,56	285,11	1.060,93	1.129,57	1.190,33	1.403,47	1.435,13	1.475,45
Internacional	130,32	143,85	196,94	251,57	304,70	281,86	381,89	448,55	478,79
A red móvil	1.202,73	1.318,28	1.361,46	3.706,66	4.645,46	5.680,25	4.909,39	5.963,74	7.041,71
Nacional	1.202,73	1.318,28	1.361,46	3.706,66	4.645,46	5.680,25	4.909,39	5.963,74	7.041,71
<i>On net</i>	–	751,82	739,59	–	2.548,81	3.015,79	–	3.300,63	3.755,37
<i>Off net</i>	–	566,46	621,87	–	2.096,64	2.664,46	–	2.663,10	3.286,33
N.º inteligencia de red	53,54	49,70	48,50	111,42	135,58	180,69	164,96	185,28	229,19
Datos medidos									
por tiempo	18,52	8,85	4,35	12,76	10,80	7,33	31,28	19,64	11,68
Otros	3,92	9,80	9,98	97,16	74,55	20,81	101,08	84,36	30,79
Total	1.751,56	1.836,05	1.906,34	5.240,51	6.300,65	7.361,28	6.992,07	8.136,70	9.267,62

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

99. INGRESOS POR TRÁFICO EN TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA POR TIPO DE CONTRATO⁵⁸
(porcentaje/total)

	Prepago			Postpago			Total		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005	2003	2004	2005
A red fija	27,0	24,5	25,3	25,0	22,8	20,0	25,5	23,2	21,1
Nacional	19,6	16,6	15,0	20,2	17,9	16,2	20,1	17,6	15,9
Internacional	7,4	7,8	10,3	4,8	4,8	3,8	5,5	5,5	5,2
A red móvil	68,7	71,8	71,4	70,7	73,7	77,2	70,2	73,3	76,0
Nacional	68,7	71,8	71,4	70,7	73,7	77,2	70,2	73,3	76,0
<i>On net</i>		40,9	38,8		40,5	41,0		40,6	40,5
<i>Off net</i>		30,9	32,6		33,3	36,2		32,7	35,5
N.º inteligencia de red	3,1	2,7	2,5	2,1	2,2	2,5	2,4	2,3	2,5
Datos medidos									
por tiempo	1,1	0,5	0,2	0,2	0,2	0,1	0,4	0,2	0,1
Otros	0,2	0,5	0,5	1,9	1,2	0,3	1,4	1,0	0,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

d) Clientes

100. NÚMERO DE CLIENTES DE SERVICIOS DE COMUNICACIONES MÓVILES

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Telefonía móvil automática	24.265.059	29.655.729	33.530.997	37.219.839	38.622.582	42.694.115
Otros	63.081	43.732	37.816	29.582	24.214	18.869
Radiobúsqueda	59.498	41.456	35.841	27.508	22.744	17.807
<i>Trunking</i>	3.583	2.276	1.975	2.074	1.470	1.062
Total	24.328.140	29.699.461	33.568.813	37.249.421	38.646.796	42.712.984

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

101. CLIENTES DE COMUNICACIONES MÓVILES (porcentaje/total)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Telefonía móvil automática	99,7	99,9	99,9	99,9	99,9	100,0
Otros	0,3	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0
Radiobúsqueda	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0
<i>Trunking</i>	n.s	n.s	n.s	n.s	n.s	n.s

n.s.: no significativo

102. TASA DE PENETRACIÓN EN TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA

Año	Tasa de penetración	
	(%)	(%)Variación
1997	10,8	-
1998	16,3	50,9
1999	38,1	133,7
2000	59,9	57,3
2001	72,1	20,4
2002	80,1	11,1
2003	87,1	8,7
2004	89,4	2,6
2005	96,8	8,3

103. NÚMERO DE CLIENTES EN TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Clientes prepago	15.736.656	19.271.468	20.873.651	21.627.180	20.066.634	20.713.465
Clientes postpago	8.528.403	10.384.261	12.657.346	15.592.659	18.555.948	21.980.650
Total	24.265.059	29.655.729	33.530.997	37.219.839	38.622.582	42.694.115

ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

e) Precios y otras ratios relevantes

104. ESTIMACIONES DEL MERCADO DE LA TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA POR SEGMENTOS RESIDENCIAL Y NEGOCIOS EN 2005⁵⁹

	Residencial	%Residencial/total	Negocios	%Negocios/total	Total
Ingresos por altas y cuotas mensuales (millones de euros)	95,60	32,31	200,30	67,69	295,90
Ingresos por tráfico (millones de euros)	6.020,53	64,96	3.247,08	35,04	9.267,62
Número total de clientes	34.875.267	81,69	7.818.848	18,31	42.694.115
Millones de minutos cursados	34.404,57	62,59	20.567,02	37,41	54.971,59

105. PROMEDIO DE TRÁFICO POR CLIENTE (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
2005	544	2.165	1.352

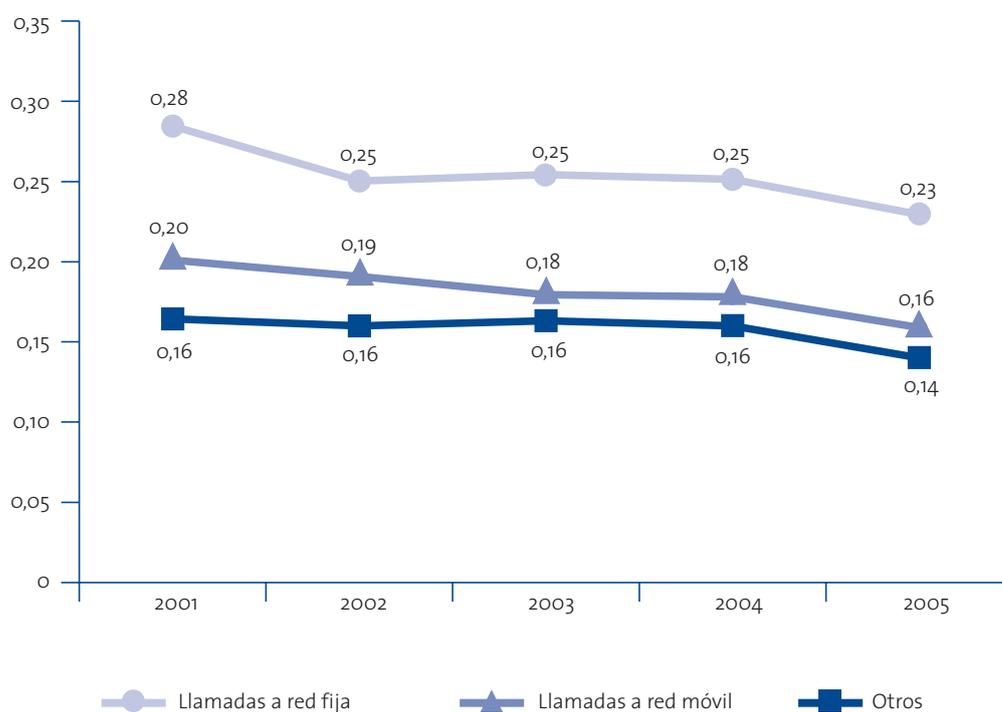
59. Se define cliente de negocios como aquella persona jurídica (identificada con un CIF) o persona física adscrita a planes específicos de negocio (profesional y autónomo).

Se define cliente residencial como aquella persona física (identificada con un NIF) que no esté incluida en el segmento de negocios.

106. TENDENCIA DE LA TELEFONÍA MÓVIL AUTOMÁTICA⁶⁰ (euros)

	2002	2003	2004	2005
Ingresos por llamada	0,43	0,41	0,49	0,39
Prepago	0,40	0,41	0,52	0,41
Postpago	0,45	0,41	0,48	0,39
Ingresos por cliente promedio	196,04	203,02	219,78	235,22
Prepago	83,08	82,46	88,13	93,65
Postpago	392,85	384,41	380,53	377,64
Ingresos por minuto facturado	0,21	0,20	0,19	0,17
Prepago	0,22	0,20	0,21	0,17
Postpago	0,21	0,20	0,19	0,17

107. INGRESO POR MINUTO FACTURADO SEGÚN TIPO DE TRÁFICO⁶⁰ (EUROS)



60. Los ingresos por llamada, cliente y minuto facturado incluyen los ingresos por cuotas de alta y abono y tráfico.

ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

108. INGRESO POR MINUTO FACTURADO SEGÚN TIPO DE TRÁFICO^{61,62} (euros)

	2003	2004	2005
A red fija	0,25	0,25	0,23
Nacional	0,22	0,21	0,20
Internacional	0,69	0,66	0,57
A red móvil	0,18	0,18	0,16
Nacional	0,18	0,18	0,16
<i>On net</i>	–	0,15	0,12
<i>Off net</i>	–	0,24	0,23
Tráfico y cuotas de abono	0,20	0,19	0,17
Clientes propios en redes extranjeras	0,86	0,88	1,11

109. INGRESO POR CLIENTE Y TIPO DE SERVICIO

	2003		2004		2005	
	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	7.182,07	203,02	8.334,51	219,78	9.563,52	235,22
Cuota de alta y abono	190,00	5,37	197,81	5,22	295,90	7,28
Tráfico	6.992,07	197,65	8.136,70	214,57	9.267,62	227,94
Servicio de datos	1.257,94	35,56	1.530,09	40,35	1.818,40	44,72
Mensajes cortos	1.208,14	34,15	1.375,91	36,28	1.521,61	37,42
Servicios GPRS	46,94	1,33	137,08	3,61	260,48	6,41
WAP	2,87	0,08	17,09	0,45	36,31	0,89
Itinerancia de clientes propios en redes extranjeras	371,46	10,50	432,10	11,39	604,33	14,86
Total	8.811,47	249,08	10.296,69	271,53	11.986,24	294,80

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

62. Los ingresos por llamada, cliente y minuto facturado incluyen los ingresos por cuotas de alta y abono y tráfico.

f) Cuotas de mercado

110. INGRESOS POR TIPO DE SERVICIO (millones de euros)

	2003			2004			2005		
	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	5.020,6	1.789,6	6.810,2	5.594,6	1.808,4	7.403,0	6.192,7	1.789,6	7.982,3
Vodafone España	2.246,2	1.152,3	3.398,5	2.814,2	1.279,6	4.093,8	3.594,3	1.444,2	5.038,5
Amena	1.544,6	868,8	2.413,5	1.887,9	943,9	2.831,7	2.198,8	957,2	3.156,1
Total	8.811,5	3.810,7	12.622,2	10.296,7	4.031,9	14.328,6	11.985,8	4.191,0	16.176,8

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

	2003			2004			2005		
	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	57,0	47,0	54,0	54,4	44,9	51,7	51,7	42,7	49,3
Vodafone España	25,5	30,2	26,9	27,4	31,7	28,6	30,0	34,5	31,1
Amena	17,5	22,8	19,1	18,3	23,4	19,7	18,3	22,8	19,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

112. INGRESO POR TRÁFICO Y TIPO DE CONTRATO (millones de euros)

	2003			2004			2005		
	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total
Telefónica Móviles	1.034,05	2.930,25	3.964,30	1.027,26	3.430,21	4.457,47	1.010,06	3.825,84	4.835,91
Vodafone España	377,25	1.411,02	1.788,28	447,05	1.768,14	2.215,19	537,22	2.240,76	2.777,98
Amena	340,25	899,25	1.239,50	361,74	1.102,30	1.464,04	358,89	1.294,45	1.653,34
Total	1.751,56	5.240,51	6.992,07	1.836,05	6.300,65	8.136,70	1.906,18	7.361,06	9.267,23

113. CUOTAS DE MERCADO POR INGRESOS DE TRÁFICO Y TIPO DE CONTRATO (porcentaje/total)

	2003			2004			2005		
	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total
Telefónica Móviles	59,0	55,9	56,7	55,9	54,4	54,8	53,0	52,0	52,2
Vodafone España	21,5	26,9	25,6	24,3	28,1	27,2	28,2	30,4	30,0
Amena	19,4	17,2	17,7	19,7	17,5	18,0	18,8	17,6	17,8

114. TRÁFICO POR OPERADOR (millones de minutos)

	2003			2004			2005		
	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total
Telefónica Móviles	5.054	16.270	21.324	4.840	19.277	24.117	6.237	23.016	29.253
Vodafone España	1.866	7.679	9.545	2.233	9.903	12.136	3.203	13.753	16.957
Amena	1.752	3.645	5.397	1.658	4.965	6.623	1.646	7.115	8.761
Total	8.672	27.594	36.266	8.730	34.145	42.875	11.086	43.884	54.970

115. TRÁFICO POR OPERADOR (porcentaje/total)

	2003			2004			2005		
	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total
Telefónica Móviles	58,3	59,0	58,8	55,4	56,5	56,2	56,3	52,4	53,2
Vodafone España	21,5	27,8	26,3	25,6	29,0	28,3	28,9	31,3	30,8
Amena	20,2	13,2	14,9	19,0	14,5	15,4	14,8	16,2	15,9

116. MENSAJES CORTOS (miles de millones de mensajes)

	2002	2003	2004	2005
Telefónica Móviles España	7,14	2,07	7,89	6,99
Vodafone España	1,37	1,82	2,35	3,10
Amena	1,49	2,09	2,56	2,71
Total	10,00	5,99	12,80	12,80

117. MENSAJES CORTOS (porcentaje/total)

	2002	2003	2004	2005
Telefónica Móviles España	71,4	34,6	61,6	54,6
Vodafone España	13,7	30,5	18,4	24,2
Amena	14,9	34,9	20,0	21,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

118. CLIENTES POR TIPO DE CONTRATO (miles)

	2003			2004			2005		
	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total
Telefónica Móviles	11.730,6	7.930,0	19.660,6	9.717,4	9.259,7	18.977,0	9.186,4	10.703,5	19.889,9
Vodafone España	5.233,9	4.164,4	9.398,2	5.345,2	5.025,7	10.370,9	6.222,9	6.280,2	12.503,1
Amena	4.662,7	3.498,3	8.161,0	5.004,1	4.270,6	9.274,7	5.304,2	4.996,7	10.300,8
Total	21.627,2	15.592,7	37.219,8	20.066,6	18.555,9	38.622,6	20.713,5	21.980,4	42.693,8

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

	2003			2004			2005		
	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total
Telefónica Móviles	54,2	50,9	52,8	48,4	49,9	49,1	44,4	48,7	46,6
Vodafone España	24,2	26,7	25,3	26,6	27,1	26,9	30,0	28,6	29,3
Amena	21,6	22,4	21,9	24,9	23,0	24,0	25,6	22,7	24,1

120. GANANCIA NETA DE CLIENTES POR TIPO DE CONTRATO (2005/2004)

	Valor absoluto			% Variación respecto a 2004		
	Prepago	Postpago	Total	Prepago	Postpago	Total
Telefónica Móviles España	-530.960	1.443.851	912.891	-5,5	15,6	4,8
Vodafone España	877.715	1.254.504	2.132.219	16,4	25,0	20,6
Amena	300.076	726.064	1.026.140	6,0	17,0	11,1

6.3.3 SERVICIOS MAYORISTAS

a) Transporte y difusión de la señal audiovisual

– Número de operadores

121. NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIOS DE TRANSPORTE Y DIFUSIÓN DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL

2000	2001	2002	2003	2004	2005
4	5	9	10	11	8

– Ingresos totales

122. INGRESOS POR SERVICIOS DE TRANSPORTE Y DIFUSIÓN DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL (millones de euros)

	2002	2003	2004	2005
Transporte (incluida la contribución)	57,09	58,34	55,65	58,52
Difusión	169,06	166,39	178,52	181,74
Total	226,15	224,73	234,17	240,27

**123. INGRESOS POR SERVICIOS DE TRANSPORTE DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL
(millones de euros)**

	2002	2003	2004	2005
Televisión analógica	21,79	24,67	21,76	19,35
Televisión digital	23,65	22,59	20,64	25,60
Radio analógica	3,04	3,26	3,53	2,85
Radio digital	–	–	–	–
Otros	8,61	7,82	9,72	10,72
Total	57,09	58,34	55,65	58,52

**124. INGRESOS POR SERVICIOS DE DIFUSIÓN DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL
(millones de euros)**

	2002	2003	2004	2005
Televisión analógica	111,36	115,39	115,96	116,43
Televisión digital	34,18	25,60	28,31	27,88
Radio analógica	19,80	21,84	23,56	26,47
Radio digital	3,70	3,56	3,67	3,69
Otros	0,01	–	7,02	7,18
Total	169,06	166,39	178,52	181,65

– Clientes

125. NÚMERO DE CLIENTES POR SERVICIOS DE TRANSPORTE DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL⁶³

	2002	2003	2004	2005
Televisión analógica	87	132	174	151
Televisión digital	25	44	57	77
Radio analógica	72	84	97	65
Radio digital	–	–	–	–
Otros	435	393	425	158
Total	619	653	753	451

63. "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).

126. NÚMERO DE CLIENTES POR SERVICIOS DE DIFUSIÓN DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL⁶⁴

	2002	2003	2004	2005
Televisión analógica	284	315	339	380
Televisión digital	13	14	60	38
Radio analógica	151	160	175	159
Radio digital	14	14	14	14
Otros	2	-	14	15
Total	464	503	602	606

– Cuotas de mercado

127. CLIENTES Y CUOTAS DE MERCADO DE SERVICIOS DE TRANSPORTE DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL⁶⁵

	2005	%
Retevisión I	211	46,8
Tradia Telecom	124	27,5
Telefónica Servicios Audiovisuales	54	12,0
Globecast España	22	4,9
Resto	40	8,9
Total	451	100,0

128. CLIENTES Y CUOTAS DE MERCADO DE SERVICIOS DE DIFUSIÓN DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL

	2005	%
Retevisión I	340	56,1
Tradia Telecom	190	31,4
Red de Banda Ancha de Andalucía	38	6,3
Globecast España	23	3,8
Itelazpi, SA	15	2,5
Total	606	100,0

64. "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.

65. "Resto" hace referencia a una muestra de seis operadores, siendo la cuota máxima del primero del 1,2%.

129. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO DE SERVICIOS DE TRANSPORTE DE LA SEÑAL AUDIOVISUAL⁶⁶

	2005	%
Retevisión I	21,30	36,4
Telefónica Servicios Audiovisuales	18,00	30,8
Globecast España	7,22	12,3
Tradia Telecom, SA	6,63	11,3
Itelazpi, SA	1,91	3,3
Resto	3,45	5,9
Total	58,52	100,00

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

	2005	%
Retevisión I	130,28	71,7
Red de Banda Ancha de Andalucía	20,33	11,2
Tradia Telecom	15,06	8,3
Globecast España	8,80	4,8
Itelazpi, SA	7,18	4,0
Total	181,65	100,00

b) Servicios de interconexión**– Número de operadores****131. NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN**

2000	2001	2002	2003	2004	2005
28	39	34	30	29	34

66. "Resto" hace referencia a una muestra de cuatro operadores, siendo la cuota máxima del primer operador del 1,62%.

ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

– Minutos tráfico

132. TRÁFICO POR SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN (millones de minutos)			
	2003	2004	2005
Red fija			
Terminación	21.480,27	21.418,11	21.552,53
Internacional	1.650,86	2.597,54	2.814,22
Nacional	19.829,41	18.820,57	18.738,31
Acceso	13.153,72	9.646,74	6.252,04
Tránsito	7.108,30	9.265,03	8.047,03
Internacional	4.187,44	5.241,53	4.677,17
Nacional	2.920,87	4.023,50	3.369,86
Interconexión por capacidad	27.147,55	33.209,27	30.284,39
Acceso	–	–	23142,88
Terminación	–	–	7141,52
Servicios de red inteligente	4.335,22	4.280,41	3.255,02
Otros servicios interconexión	5,25	98,13	1.808,07
Total red fija	73.230,31	77.917,70	71.199,09
Red móvil			
Terminación móvil	17.944,57	20.899,99	24.477,36
Internacional	1.375,71	1.471,41	1.525,90
Nacional	16.568,86	19.428,58	22.951,46
Servicios de itinerancia (voz)	–	590,82	666,87
Otros servicios interconexión	–	–	–
Total red móvil	17.944,57	21.490,81	25.144,22
Total servicios de interconexión	91.174,88	99.408,51	96.343,31

133. TRÁFICO POR SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN (porcentaje minutos/total)

	2003	2004	2005
Red fija			
Terminación	23,6	21,5	22,4
Internacional	1,8	2,6	2,9
Nacional	21,7	18,9	19,4
Acceso	14,4	9,7	6,5
Tránsito	7,8	9,3	8,4
Internacional	4,6	5,3	4,9
Nacional	3,2	4,0	3,5
Interconexión por capacidad	29,8	33,4	31,4
Acceso	–	–	24,0
Terminación	–	–	7,4
Servicios de red inteligente	4,8	4,3	3,4
Otros servicios interconexión	–	n.s.	1,9
Total red fija	80,3	78,4	73,9
Red móvil			
Terminación móvil	19,7	21,0	25,4
Internacional	1,5	1,5	1,6
Nacional	18,2	19,5	23,8
Servicios de itinerancia	–	0,6	0,7
Otros servicios interconexión	–	–	–
Total red móvil	19,7	21,6	26,1
Total servicios de interconexión	100,0	100,0	100,0

134. NÚMERO DE MENSAJES CORTOS (millones)

2002	2003	2004	2005
2.338	2.666	3.068	3.215

ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

– Ingresos totales

135. INGRESOS POR SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN (millones de euros)			
	2003	2004	2005
Red fija			
Terminación	373,15	368,35	462,71
Internacional	217,16	220,38	315,96
Nacional	155,99	147,97	146,75
Acceso	72,62	56,35	42,82
Tránsito	471,04	490,95	611,74
Internacional	366,26	381,68	451,37
Nacional	104,77	109,27	160,37
Interconexión por capacidad	101,17	114,09	115,62
Acceso	–	–	87,25
Terminación	–	–	28,37
Interconexión de líneas alquiladas	8,82	14,29	0,00
Conexión a la red	10,89	4,58	0,00
Red inteligente	278,36	280,17	111,62
Otros servicios de interconexión	0,23	2,82	154,98
Total red fija	1.316,28	1.331,62	1.499,49
Red móvil			
Terminación móvil	3.217,73	3.439,89	3.554,60
Terminación internacional	219,13	217,90	199,79
Terminación nacional	2.829,86	3.023,71	3.138,37
Mensajes cortos	168,75	198,28	216,43
Servicios de itinerancia	–	591,98	636,36
Voz	–	506,55	509,31
Mensajes cortos	–	33,54	102,38
Datos no med. por tiempo	–	51,89	24,67
Otros servicios de interconexión	–	1,47	6,45
Total red móvil	3.217,73	4.033,34	4.197,41
Total servicios de interconexión	4.534,01	5.364,95	5.696,89

136. INGRESOS POR SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN (porcentaje/total)

	2003	2004	2005
Red fija			
Terminación	8,23	6,87	8,12
Internacional	4,79	4,11	5,55
Nacional	3,44	2,76	2,58
Acceso	1,60	1,05	0,75
Tránsito	10,39	9,15	10,74
Internacional	8,08	7,11	7,92
Nacional	2,31	2,04	2,82
Interconexión por capacidad	2,23	2,13	2,03
Acceso	–	–	1,53
Terminación	–	–	0,50
Interconexión de líneas alquiladas	0,19	0,27	0,00
Conexión a la red	0,24	0,09	0,00
Red inteligente	6,14	5,22	1,96
Otros servicios interconexión	–	n.s.	2,72
Total red fija	29,03	24,82	26,32
Red móvil	–	–	0,00
Terminación móvil	70,97	64,12	62,40
Terminación internacional	4,83	4,06	3,51
Terminación nacional	62,41	56,36	55,09
Servicios de itinerancia	–	11,03	11,17
Voz	–	9,44	8,94
Mensajes cortos	–	0,63	1,80
Datos no med. por tiempo	–	0,97	0,43
Total red móvil	70,97	75,18	73,68
Total servicios interconexión	100,00	100,00	100,00

n.s.: no significativo.

ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

– Precios y otras ratios relevantes

137. INGRESO MEDIO POR MINUTO POR SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN (euros)				
	2002	2003	2004	2005
Red fija				
Servicios de terminación fija	0,014	0,017	0,017	0,021
Internacional	0,131	0,132	0,085	0,112
Nacional	0,009	0,008	0,008	0,008
Servicios de acceso	0,007	0,006	0,006	0,021
Servicios de tránsito	0,081	0,066	0,053	0,076
Internacional	0,114	0,087	0,073	0,101
Nacional	0,033	0,036	0,027	0,042
Servicios de interconexión por capacidad	0,004	0,004	0,003	0,008
Acceso	–	–	–	0,004
Terminación	–	–	–	0,004
Servicios de red inteligente	0,075	0,064	0,065	0,034
Total red fija	0,026	0,034	0,033	0,036
Red móvil				
Servicios de terminación móvil	0,195	0,170	0,155	0,136
Internacional	0,174	0,159	0,148	0,131
Nacional	0,197	0,171	0,156	0,137
Servicios de itinerancia (voz)	–	–	0,857	0,764

– Cuotas de mercado

**138. TRÁFICO Y CUOTAS DE MERCADO POR SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN EN RED FIJA
(millones de minutos)⁶⁷**

	2005	%
Telefónica de España	55.299,44	77,7
Grupo Ono	6.674,50	9,4
Jazz Telecom	1.730,55	2,4
France Télécom España	1.632,56	2,3
BT España	1.108,12	1,6
Euskaltel	885,86	1,2
Colt Telecom España	849,86	1,2
Comunitel Global	648,84	0,9
Resto	2.369,35	3,3
Total	71.199,09	100,0

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

	2005	%
Telefónica de España	1.036,04	69,1
Grupo Ono	149,67	10,0
BT España	72,82	4,9
Jazz Telecom	60,96	4,1
France Télécom España	42,93	2,9
Colt Telecom España	35,66	2,4
Comunitel Global	28,69	1,9
Teleglobe Spain Communications	15,77	1,1
Resto	56,94	3,8
Total	1.499,49	100,0

67. "Resto" hace referencia a una muestra de 17 operadores, siendo la cuota máxima del primero del 0,77%.

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

	2005	%
Telefónica Móviles España	11.302,77	45,0
Vodafone España	8.455,64	33,6
Amena	5.385,82	21,4
Total	25.144,22	100,0

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

	2005	%
Telefónica Móviles España	1.796,04	42,8
Vodafone España	1.444,16	34,4
Amena	957,20	22,8
Total	4.197,41	100,0

c) Alquiler de circuitos a operadores

– Número de operadores

142. NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIOS DE ALQUILER DE CIRCUITOS A OPERADORES

2000	2001	2002	2003	2004	2005
15	27	34	35	36	32

– Líneas totales

143. NÚMERO DE CIRCUITOS ALQUILADOS POR TECNOLOGÍAS

	2002		2003		2004		2005	
	Número circuitos	%						
Digitales	82.470	99,9	75.683	99,9	65.891	99,8	64.242	99,4
Baja capacidad	57.107	69,1	48.690	64,3	36.372	55,1	24.940	38,6
Media capacidad	24.060	29,1	25.649	33,9	28.324	42,9	36.132	55,9
Alta capacidad	1.302	1,6	1.344	1,8	1.194	1,8	3.170	4,9
Otros	121	0,1	50	0,1	117	0,2	393	0,6
Total	82.591	100,0	75.734	100,0	66.008	100,0	64.635	100,0

144. LONGITUD DE CIRCUITOS ALQUILADOS POR TECNOLOGÍAS

	2002		2003		2004		2005	
	Kilómetros	%	Kilómetros	%	Kilómetros	%	Kilómetros	%
Digitales	1.572.594	99,8	1.957.777	100,0	2.058.988	99,9	2.853.132	99,8
Baja capacidad	588.878	37,4	497.330	25,4	379.743	18,4	253.266	8,9
Media capacidad	868.839	55,1	1.336.121	68,2	1.584.728	76,9	2.499.485	87,4
Alta capacidad	114.877	7,3	124.326	6,3	94.517	4,6	100.380	3,5
Otros	3.656	0,2	327	0,0	1.321	0,1	5.252	0,2
Total	1.576.250	100,0	1.958.104	100,0	2.060.309	100,0	2.858.384	100,0

145. CIRCUITOS ALQUILADOS A OPERADORES

Año	Número circuitos	% Variación
2003	75.734	-8,3
2004	66.008	-12,8
2005	64.635	-2,1

ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

– Ingresos totales

146. INGRESOS POR ALQUILER DE CIRCUITOS A OPERADORES

Año	Operadores		Capacidad portadora		Total
	Millones de euros	%	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
2005	232,96	39,9	351,28	60,1	584,24

147. INGRESO MEDIO POR CIRCUITO ALQUILADO

Año	Euros
2002	3.191
2003	3.133
2004	3.556
2005	3.547

148. INGRESOS POR TIPO DE TECNOLOGÍA EN 2005

	Millones de euros	%	Ingreso medio por circuito (euros)
Digitales	194,68	33,3	2.572
Baja capacidad	29,41	5,0	604
Media capacidad	134,61	23,0	5.248
Alta capacidad	30,66	5,2	22.807
Otros circuitos	26,28	4,5	522.950
Subtotal	220,96	37,8	3.133
Capacidad portadora	351,28	60,1	n.a.
Otros ingresos	12,00	2,1	–
Total	584,24	100,0	–

n.a.: no aplicable

– Clientes

149. NÚMERO DE CLIENTES E INGRESOS MEDIOS POR CLIENTES		
Año	Número de clientes	Ingreso medio por clientes (euros)
2002	366	1.727.255
2003	612	948.469
2004	806	685.949
2005	954	612.406

– Cuotas de mercado

150. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR SERVICIOS DE ALQUILER DE CIRCUITOS A OPERADORES EN 2005 ⁶⁸		
	Millones de euros	%/Total
Telefónica de España	416,56	71,3
Grupo Ono	79,57	13,6
Albura Telecomunicaciones	18,37	3,1
France Télécom España	14,62	2,5
Colt Telecom España	8,48	1,5
Retevisión I	6,69	1,1
Resto	39,95	6,8
Total	584,24	100,0

68. "Resto" hace referencia a una muestra de 29 operadores del sector de las telecomunicaciones, siendo la cuota máxima del primero del 0,88%.

ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

151. CLIENTES Y CUOTAS DE MERCADO POR SERVICIOS DE ALQUILER DE CIRCUITOS A OPERADORES EN 2005⁶⁹

	Número de clientes	%
BT España	263	27,6
Neo-Sky 2002	152	15,9
Colt Telecom España	87	9,1
Jazz Telecom	58	6,1
Grupo Ono	47	4,9
Resto	347	36,4
Total	954	100,0

d) Transmisión de datos a operadores

– Número de operadores

152. NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS A OPERADORES

2000	2001	2002	2003	2004	2005
4	11	11	19	21	20

– Ingresos totales

153. INGRESOS POR SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS

Año	Millones de euros
2002	154,65
2003	253,22
2004	254,29
2005	184,38

69. "Resto" hace referencia a una muestra de 29 operadores, siendo la cuota máxima del primero del 4,96%.

154. INGRESOS POR SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS Y TECNOLOGÍA (millones de euros)

	2002	2003	2004	2005
Líneas dedicadas a datos	85,38	129,97	129,15	89,36
Servicios de acceso a Internet y otros servicios de datos	40,61	86,02	71,20	47,40
Otros servicios de información	28,66	37,23	53,95	47,62
Total	154,65	253,22	254,29	184,38

– Clientes

155. CLIENTES DE SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS

Año	Número de clientes	% Variación
2002	265	–
2003	223	–16
2004	362	62
2005	273	–25

156. CLIENTES POR LÍNEAS DEDICADAS DE DATOS

	2002		2003		2004		2005	
	Número de clientes	%	Número de clientes	%	Número de clientes	%	Número de clientes	%
ATM	10	13,7	2	1,4	8	5,6	11	7,6
Frame relay	22	30,1	19	13,7	13	9,0	11	7,6
IP	33	45,2	110	79,1	111	77,1	80	55,6
X.25	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
RDSI	1	1,4	1	0,7	1	0,7	1	0,7
Redes VSAT	0	0,0	0	0,0	7	4,9	17	11,8
Otros	7	9,6	7	5,0	4	2,8	14	9,7
Total	73	100,0	139	100,0	144	100,0	134	93

ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

– Cuotas de mercado

157. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS⁷⁰ (millones de euros)

	2002		2003		2004		2005	
	Millones de euros	%	Millones de euros	%	Millones de euros	%	Millones de euros	%
Telefónica Data								
España	60,16	38,9	89,67	35,4	115,96	45,6	104,33	56,6
Telefónica Int.								
Wholesale Serv.	0,00	0,0	30,84	12,2	49,51	19,5	42,62	23,1
Grupo Ono	44,57	28,8	77,17	30,5	36,63	14,4	19,68	7,7
France Télécom	19,17	12,4	37,41	14,8	33,69	13,2	4,34	1,7
Resto	30,76	19,9	18,13	7,2	18,50	7,3	13,40	5,3
Total	154,65	80,1	253,22	100,0	254,29	100,0	184,38	94,4

e) Servicios ADSL mayoristas

158. INGRESOS POR SERVICIOS ADSL MAYORISTA (millones de euros)

	2005	
	Millones de euros	%
Servicio mayorista de reventa	85,64	16,0
Servicio mayorista de concentración IP	218,72	40,7
Servicio mayorista de concentración ATM	206,33	38,4
Servicio mayorista de concentración IP/ATM basado en desagregación del bucle	0,00	0,0
Servicio mayorista de concentración IP/ATM basado en infraestructuras propias	0,00	0,0
Otros	26,09	4,9
Total	536,78	100,0

70. El concepto "Resto" hacer referencia a una muestra de 17 operadores, siendo la cuota máxima del primero del 1,58%.

159. CLIENTES DE SERVICIOS ADSL MAYORISTA

	2005	
	Número clientes	%
Servicio mayorista de reventa	122	36,5
Servicio mayorista de concentración IP	11	3,3
Servicio mayorista de concentración ATM	115	34,4
Servicio mayorista de concentración IP/ATM basado en desagregación del bucle	0	0,0
Servicio mayorista de concentración IP/ATM basado en infraestructuras propias	0	0,0
Otros	86	25,7
Total	334	100,0

f) Otros servicios mayoristas**– Número de operadores**

160. NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN OTROS SERVICIOS MAYORISTAS		
2003	2004	2005
26	32	24

ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

– Ingresos

161. INGRESOS POR OTROS SERVICIOS MAYORISTAS (millones de euros)				
	2004		2005	
	Ingresos	%	Ingresos	%
Alquiler de bucle local	34,74	8,3	94,70	40,7
Portabilidad	4,15	1,0	4,27	1,8
Preasignación	7,18	1,7	6,91	3,0
Alquiler de fibra oscura	111,53	26,5	56,15	24,1
Cesión de infraestructura	21,63	5,1	35,30	15,2
Servicios de satélite	71,23	16,9	1,22	0,5
Alquiler de canalización	16,72	4,0	18,64	8,0
Otros	153,72	36,5	15,70	6,7
Total	420,90	100,0	232,89	100,0

162. INGRESO MEDIO POR OTROS SERVICIOS MAYORISTAS (millones de euros)		
	2004	2005
Alquiler de bucle local	1,58	2,71
Portabilidad	0,12	0,13
Preasignación	0,28	0,21
Alquiler de fibra oscura	1,59	0,81
Cesión de infraestructura	0,21	0,20
Servicios de satélite	1,30	0,41
Alquiler de canalización	8,36	4,66
Otros	2,26	0,24
Total	15,69	9,36

– Clientes

163. CLIENTES POR OTROS SERVICIOS MAYORISTAS

	2004		2005	
	Clientes	%	Clientes	%
Alquiler de bucle local	22	5,8	35	8,4
Portabilidad	34	8,9	33	7,9
Preasignación	26	6,8	33	7,9
Alquiler de fibra oscura	70	18,3	69	16,5
Cesión de infraestructura	105	27,5	176	42,0
Servicios de satélite	55	14,4	3	0,7
Alquiler de canalización	2	0,5	4	1,0
Otros	68	17,8	66	15,8
Total	382	100,0	419	100,0

g) Tamaño del mercado de servicios mayoristas

164. INGRESOS POR SERVICIOS MAYORISTAS (millones de euros)

	2003	2004	2005
Interconexión	4.534,01	5.364,95	5.697,38
Alquiler de circuitos a operadores	580,46	552,87	584,24
Transporte y difusión de la señal audiovisual	224,73	234,17	240,73
Transmisión de datos a operadores	253,22	254,29	184,38
Servicios ADSL mayorista	266,76	390,76	536,78
Otros ingresos servicios mayoristas	324,66	420,90	232,89
Total	6.183,84	7.217,94	7.476,41

ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

165. INGRESOS POR SERVICIOS MAYORISTAS (porcentaje/total)

	2003	2004	2005
Interconexión	73,3	74,3	76,2
Alquiler de circuitos a operadores	9,4	7,7	7,9
Transporte y difusión de la señal audiovisual	3,6	3,2	3,2
Transmisión de datos a operadores	4,1	3,5	2,5
Servicios ADSL mayorista	4,3	5,4	7,2
Otros ingresos servicios mayoristas	5,3	5,8	3,3
Total	100,0	100,0	100,0

6.3.4 COMUNICACIONES DE EMPRESA

a) Alquiler de circuitos

– Número de operadores

166. NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIO DE ALQUILER DE CIRCUITOS A CLIENTES FINALES

2001	2002	2003	2004	2005
20	23	26	28	25

– Líneas totales

167. LONGITUD DE CIRCUITOS ALQUILADOS POR TECNOLOGÍAS

	2003		2004		2005	
	Kilómetros	%	Kilómetros	%	Kilómetros	%
Analógicos	272.016	13,9	273.982	14,4	272.869	12,2
Digitales	1.679.749	86,1	1.617.994	85,1	1.638.680	73,2
Baja capacidad	721.026	36,9	700.102	36,8	501.509	22,4
Media capacidad	729.208	37,4	753.205	39,6	933.030	41,7
Alta capacidad	229.516	11,8	164.687	8,7	204.142	9,1
Otros	172	0,01	8.423	0,4	328.471	14,7
Total	1.951.937	100,0	1.900.399	100,0	2.240.020	100,0

168. NÚMERO DE CIRCUITOS ALQUILADOS POR TECNOLOGÍAS

	2003		2004		2005	
	Número circuitos	%	Número circuitos	%	Número circuitos	%
Analógicos	6.625	9,6	6.393	10,4	6.287	9,9
Digitales	60.053	87,4	53.300	86,7	53.710	84,9
Baja capacidad	24.264	35,3	21.611	35,1	17.580	27,8
Media capacidad	32.119	46,7	28.321	46,1	33.267	52,6
Alta capacidad	3.670	5,3	3.368	5,5	2.863	4,5
Radiofónicos	740	1,1	697	1,1	663	1,0
Télex/Telegr.	1.223	1,8	942	1,5	649	1,0
Otros	74	0,1	158	0,3	1.976	3,1
Total	68.715	100,0	61.490	100,0	63.285	100,0

169. NÚMERO DE CIRCUITOS ALQUILADOS A CLIENTES FINALES

Año	Número de circuitos
2003	68.715
2004	61.490
2005	63.285

– Ingresos totales

170. INGRESOS POR ALQUILER DE CIRCUITOS A CLIENTES FINALES

Año	Millones de euros
2003	324,02
2004	316,36
2005	362,21

ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

171. INGRESO MEDIO ANUAL POR CIRCUITO ALQUILADO

Año	Euros
2003	4.508
2004	4.804
2005	5.034

172. INGRESOS POR TIPO DE TECNOLOGÍA EN 2005

	Millones de euros	%	Ingreso medio por circuito (euros)
Analógicos	15,04	4,2	2.393
Digitales	287,31	79,3	5.349
Baja capacidad	38,68	10,7	2.200
Media capacidad	185,35	51,2	5.572
Alta capacidad	63,27	17,5	22.100
Radiofónico	0,82	0,2	1.235
Télex/Telegr.	0,31	0,1	476
Otros circuitos	15,09	4,2	n.a.
Subtotal	318,57	87,9	n.a.
Otros ingresos	43,65	12,1	n.a.
Total	362,21	100,0	n.a.

n.a.: no aplicable

– Clientes

173. NÚMERO DE CLIENTES E INGRESO MEDIO POR CLIENTE

Año	Número de clientes	Ingreso por clientes (euros)
2003	6.649	48.733
2004	6.140	51.524
2005	5.724	63.280

– Cuotas de mercado

174. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR SERVICIOS DE ALQUILER DE CIRCUITOS EN 2005⁷¹

	Millones de euros	%
Telefónica de España	259,38	71,6
Colt Telecom España	19,92	5,5
Grupo Ono	15,65	4,3
BT España	13,25	3,7
Euskaltel	13,08	3,6
Catalana de Telec. Societat Oper. de Xarxes	11,77	3,3
Resto	29,17	8,1
Total	362,21	100,0

175. CLIENTES POR SERVICIOS DE ALQUILER DE CIRCUITOS EN 2005

	Número de clientes	%
Telefónica de España	2.674	46,7
Comunitel Global	1.547	27,0
Colt Telecom España	438	7,7
Grupo Ono	231	4,0
Euskaltel	187	3,3
Resto	647	11,3
Total	5.724	100,0

71. El concepto "Resto" incluye 21 operadores, con un máximo de cuota del 1,5%.

ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

b) Transmisión de datos

– Número de operadores

176. NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIO DE TRANSMISIÓN DE DATOS				
2001	2002	2003	2004	2005
25	26	29	28	31

– Ingresos totales

177. INGRESOS POR SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS	
Año	Millones de euros
2003	737,66
2004	759,14
2005	798,83

178. INGRESOS POR SERVICIO DE TRANSMISIÓN DE DATOS (millones de euros)			
	2003	2004	2005
Líneas dedicadas a datos	737,65	758,60	797,30
Otros servicios de información	0,01	0,53	1,52
Total	737,66	759,14	798,83

179. INGRESOS POR LÍNEAS DEDICADAS DE DATOS (millones de euros)

	2003	2004	2005
ATM	52,69	79,78	84,14
<i>Frame relay</i>	543,19	511,88	488,56
IP	66,99	99,85	166,35
X.25	62,17	56,62	47,08
RDSI	2,10	1,17	0,60
Redes VSAT	1,81	1,38	2,36
Otros	8,71	7,92	8,22
Total	737,65	758,60	797,30

180. INGRESOS POR LÍNEAS DEDICADAS DE DATOS (porcentaje/total)

	2003	2004	2005
ATM	7,1	10,5	10,6
<i>Frame relay</i>	73,6	67,5	61,3
IP	9,1	13,2	20,9
X.25	8,4	7,5	5,9
RDSI	0,3	0,2	0,1
Redes VSAT	0,2	0,2	0,3
Otros	1,2	1,0	1,0
Total	100,0	100,0	100,0

– Clientes

181. CLIENTES DE SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS

Año	Número de clientes
2003	16.487
2004	14.155
2005	14.547

ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

182. NÚMERO DE CLIENTES POR LÍNEAS DEDICADAS DE DATOS

	2003	2004	2005
ATM	570	638	660
<i>Frame relay</i>	6.972	5.935	5.113
IP	4.318	4.631	5.594
X.25	2.651	1.770	1.760
RDSI	1.072	874	695
Redes VSAT	402	101	48
Otros	502	206	677
Total	16.487	14.155	14.547

183. NÚMERO DE CLIENTES POR LÍNEAS DEDICADAS DE DATOS (porcentaje/total)

	2003	2004	2005
ATM	3,5	4,5	4,5
<i>Frame relay</i>	42,3	41,9	35,1
IP	26,2	32,7	38,5
X.25	16,1	12,5	12,1
RDSI	6,5	6,2	4,8
Redes VSAT	2,4	0,7	0,3
Otros	3,0	1,5	4,7
Total	100,0	100,0	100,0

– Cuotas de mercado

184. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS⁷²

	Millones de euros	%
Telefónica Data España	539,11	63,6
BT España	160,71	19,0
Grupo Ono	24,21	2,9
Comunitel Global	23,78	2,8
Resto	99,31	11,7
Total	847,13	100,0

c) Comunicaciones corporativas

– Números de operadores

185. NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIOS DE COMUNICACIONES CORPORATIVAS

2001	2002	2003	2004	2005
12	19	11	13	10

– Ingresos totales

186. INGRESOS POR SERVICIOS DE COMUNICACIONES CORPORATIVAS

Año	Millones de euros
2003	122,76
2004	120,76
2005	95,50

72. El concepto "Resto" incluye 23 operadores, con un máximo de cuota del 1,74%.

ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

– Clientes

187. NÚMERO DE CLIENTES POR SERVICIOS DE COMUNICACIONES CORPORATIVAS

Año	Número de cliente
2003	1.048
2004	1.318
2005	858

188. INGRESO MEDIO POR CLIENTE POR SERVICIOS DE COMUNICACIONES CORPORATIVAS

Año	Euros
2003	117.140
2004	91.626
2005	111.302

– Cuotas de mercado

189. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR FACTURACIÓN POR SERVICIOS DE COMUNICACIONES CORPORATIVAS 2005⁷³

	2005	
	Millones de euros	%
Telefónica de España	65,36	68,4
Grupo Ono	15,76	16,5
Unión Fenosa Redes de Telecomunicación	5,14	5,4
Ibermatica	3,39	3,6
France Télécom España	2,66	2,8
Resto	3,19	3,3
Total	95,50	100,0

73. El concepto "Resto" incluye ocho operadores, con un máximo de cuota del 2,4%.

d) Tamaño del mercado de comunicaciones de empresa

190. INGRESOS POR SERVICIOS DE COMUNICACIONES DE EMPRESA

	2003		2004		2005	
	Millones de euros	%	Millones de euros	%	Millones de euros	%
Alquiler de circuitos para clientes finales	324,02	26,4	316,36	25,7	362,21	27,8
Transmisión de datos para clientes finales	779,02	63,6	792,01	64,4	847,13	64,9
Comunicaciones corporativas	122,76	10,0	120,76	9,8	95,50	7,3
Total General	1.225,81	100,0	1.229,13	100,0	1.304,84	100,0

6.3.5 SERVICIOS DE INTERNET

a) Número de operadores

191. NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIOS TELEMÁTICOS

2001	2002	2003	2004	2005
146	158	157	172	183

b) Ingresos totales

192. INGRESOS DE PROVEEDORES DE SERVICIOS DE INTERNET (millones de euros)

2003	2004	2005
1.295,68	1.766,25	2.266,49

193. INGRESOS DE PROVEEDORES DE SERVICIOS DE INTERNET (millones de euros)

	2004	2005
Servicios de Internet	1.691,33	2.194,35
Servicios de acceso a Internet	1.442,66	1.893,59
Servicios de información	248,67	300,76
Tráfico inducido	21,16	21,37
Publicidad	48,21	43,40
Comercio electrónico	5,56	7,37
Otros ingresos	0,00	0,00
Total	1.766,25	2.266,49

194. INGRESOS DE PROVEEDORES DE SERVICIOS DE INTERNET (porcentaje/total)

	2004	2005
Servicios de Internet	95,8	96,8
Servicios de acceso a Internet	81,7	83,5
Servicios de información	14,1	13,3
Tráfico inducido	1,2	0,9
Publicidad	2,7	1,9
Comercio electrónico	0,3	0,3
Otros ingresos	0,0	0,0
Total	100,0	100,0

195. INGRESOS POR SERVICIOS DE INTERNET⁷⁴ (millones de euros)

	2002	2003	2004	2005
Acceso a Internet conmutado	218,68	220,46	145,43	98,44
Individual	192,81	194,79	135,55	87,14
RTC	173,49	187,58	130,58	83,12
RDSI	5,90	1,51	0,11	0,09
Otros	13,42	5,70	4,86	3,92
Corporativo	25,87	25,68	9,88	11,30
RTC	16,84	18,47	4,71	6,00
RDSI	5,95	3,02	1,55	0,65
Otros	3,08	4,19	3,62	4,65
Acceso a Internet dedicado	450,70	848,53	1.297,23	1.795,14
Individual	318,71	590,60	801,45	1.175,80
Cablemódem	81,35	138,33	218,24	315,94
LMDS	0,00	0,00	0,78	3,02
ADSL	237,03	452,19	581,25	849,08
<i>Frame relay</i>	0,00	0,00	0,00	0,00
Wi fi	0,00	0,00	0,72	0,14
Otros	0,33	0,08	0,45	7,62
Corporativo	131,99	257,92	495,78	619,34
Cablemódem	3,77	18,85	30,14	47,27
LMDS	4,00	7,43	12,42	12,44
ADSL	100,40	216,55	433,64	537,48
<i>Frame relay</i>	3,20	0,00	0,00	0,00
Wi fi	0,00	0,00	1,75	3,42
Otros	20,61	15,10	17,83	18,73
Total servicios de acceso a Internet	669,38	1.068,99	1.442,66	1.893,59
Servicios de información	83,89	87,46	248,67	300,76
Total	753,28	1.156,45	1.691,33	2.194,35

74. El concepto "Servicios de información" incluye: albergamiento telemático (*hosting* y *housing*), diseño y producción de web, correo electrónico y otros.

ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

196. INGRESOS POR SERVICIOS DE INTERNET (porcentaje/total)				
	2002	2003	2004	2005
Acceso a Internet conmutado	29,0	19,1	8,6	4,5
Individual	25,6	16,8	8,0	4,0
RTC	23,0	16,2	7,7	3,8
RDSI	0,8	0,1	0,0	0,0
Otros	1,8	0,5	0,3	0,2
Corporativo	3,4	2,2	0,6	0,5
RTC	2,2	1,6	0,3	0,3
RDSI	0,8	0,3	0,1	0,0
Otros	0,4	0,4	0,2	0,2
Acceso a Internet dedicado	59,8	73,4	76,7	81,8
Individual	42,3	51,1	47,4	53,6
Cablemódem	10,8	12,0	12,9	14,4
LMDS	0,0	0,0	0,0	0,1
ADSL	31,5	39,1	34,4	38,7
<i>Frame relay</i>	0,0	0,0	0,0	0,0
Wi fi		0,0	0,0	0,0
Otros	0,0	0,0	0,0	0,3
Corporativo	17,5	22,3	29,3	28,2
Cablemódem	0,5	1,6	1,8	2,2
LMDS	0,5	0,6	0,7	0,6
ADSL	13,3	18,7	25,6	24,5
<i>Frame relay</i>	0,4	0,0	0,0	0,0
Wi fi			0,1	0,2
Otros	2,7	1,3	1,1	0,9
Total servicio de acceso a Internet	88,9	92,4	85,3	86,3
Servicios de información	11,1	7,6	14,7	13,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

c) Clientes

197. USUARIOS POR SERVICIOS DE INTERNET ⁷⁵			
	2003	2004	2005
Acceso a Internet conmutado	2.558.930	1.851.708	1.199.118
Individual	2.305.910	1.719.595	1.006.905
RTC	2.271.018	1.689.972	966.182
RDSI	22.841	7.452	25.966
Otros	12.051	22.171	14.757
Corporativo	253.020	132.113	192.213
RTC	187.922	87.015	132.501
RDSI	32.301	7.890	19.893
Otros	32.797	37.208	39.819
Acceso a Internet dedicado	2.121.930	3.401.376	5.001.695
Individual	1.744.721	2.523.341	3.739.468
Cablemódem	498.603	792.833	1.053.509
LMDS	28	4.260	9.893
ADSL	1.244.534	1.715.323	2.672.577
<i>Frame relay</i>	–	–	–
Wi fi	0	6.934	452
Otros	1.556	3.991	3.037
Corporativo	377.209	878.035	1.262.227
Cablemódem	52.892	42.727	116.157
LMDS	2.136	3.349	3.507
ADSL	320.606	830.195	1.141.467
<i>Frame relay</i>	–	–	–
Wi fi	0	92	77
Otros	1.575	1.672	1.019
Total servicios de acceso a Internet	4.680.860	5.253.084	6.200.813
Servicios de información	228.403	525.548	496.901
Total	4.909.263	5.778.632	6.697.714

75. El dato de "Usuarios de acceso dedicado" para 2004 ha sido modificado con respecto al Informe Anual 2004.

198. USUARIOS POR SERVICIOS DE INTERNET (porcentaje/total)

	2003	2004	2005
Acceso a Internet conmutado	52,1	32,4	17,9
Individual	47,0	30,1	15,0
RTC	46,3	29,6	14,4
RDSI	0,5	0,1	0,4
Otros	0,2	0,4	0,2
Corporativo	5,2	2,3	2,9
RTC	3,8	1,5	2,0
RDSI	0,7	0,1	0,3
Otros	0,7	0,7	0,6
Acceso a Internet dedicado	43,2	58,86	74,7
Individual	35,5	44,2	55,8
Cablemódem	10,2	13,9	15,7
LMDS	0,0	0,1	0,1
ADSL	25,4	30,0	39,9
<i>Frame relay</i>	0,0	0,0	0,0
Wi fi	0,0	0,1	0,0
Otros	0,0	0,1	0,0
Corporativo	7,7	15,19	18,8
Cablemódem	1,1	0,7	1,7
LMDS	0,0	0,1	0,1
ADSL	6,5	14,36	17,0
<i>Frame relay</i>	0,0	0,0	0,0
Wi fi	0,0	0,0	0,0
Otros	0,0	0,0	0,0
Total servicio de acceso a Internet	95,3	90,9	92,6
Servicios de información	4,7	9,2	7,4
Total	100,0	100,0	100,0

d) Cuotas de mercado

199. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR PROVEEDORES DE SERVICIOS DE INTERNET ⁷⁶		
	2005	
	Millones de euros	%
Telefónica de España	1.104,15	48,7
Grupo Ono	329,61	14,5
France Télécom España	266,73	11,8
Terra Networks España	118,26	5,2
Yacom Internet Factory	108,27	4,8
Telefónica Data España	46,03	2,0
Euskaltel	33,98	1,5
Arsys Internet	27,56	1,2
Jazz Telecom	24,59	1,1
R Cable y Telecomunicaciones Galicia	24,25	1,1
Resto	183,05	8,1
Total	2.266,49	100,0

76. El concepto "Resto" incluye 161 operadores adicionales de proveedores de servicios de Internet, con un máximo de cuota del 0,98 %.

200. USUARIOS POR PROVEEDORES DE SERVICIOS DE INTERNET⁷⁷

	Usuarios servicios gratuitos	Usuarios de pago	Total
Telefónica de España	0	2.754.572	2.754.572
France Télécom España	372.257	896.132	1.268.389
Grupo Ono	110.734	520.733	631.467
Terra Networks España	122.103	262.740	384.843
Yacom Internet Factory	93.566	275.008	368.574
Euskaltel	122.713	122.713	245.426
Tiscali Telecomunicaciones	93.163	12.475	105.638
R Cable y Telecomunicaciones Galicia	51.235	69.447	120.682
Arrakis Servicios y Comunicaciones	16.368	56.274	72.642
Comunitel Global	64.958	1.025	65.983
Resto	47.375	213.559	260.934
Total	1.094.472	5.184.678	6.279.150

77. El concepto "Resto" incluye 85 operadores adicionales de proveedores de servicios de Internet, con un máximo de cuota del 0,89 %.

201. INGRESOS POR SERVICIOS DE ACCESO DEDICADO⁷⁸ (millones de euros)

	2005			Total
	ADSL	Cablemódem	Otros servicios	
Telefónica de España	972,29	0,00	0,00	972,29
Grupo Ono	29,49	293,18	0,01	322,68
France Télécom España	167,39	0,00	0,00	167,39
Yacom Internet Factory	80,57	0,00	0,65	81,22
Terra Networks España	74,33	0,00	0,00	74,33
Euskaltel	3,12	25,00	0,07	28,19
R Cable y Telecomunicaciones Galicia	0,35	20,96	0,18	21,49
Jazz Telecom	21,94	0,00	0,00	21,94
Telecable de Asturias	0,00	18,58	0,00	18,58
Neo-Sky 2002	0,98	0,00	0,97	1,95
Resto	36,12	5,49	43,48	85,09
Total	1.386,57	363,21	45,37	1.795,14

78. El concepto "Resto" incluye 107 operadores adicionales del sector de proveedores de servicios de acceso dedicado, con un máximo de cuota del 1,08 %.

202. CUOTAS DE MERCADO POR INGRESOS DE SERVICIOS DE ACCESO DEDICADO⁷⁹ (porcentaje/total)

	2005			Total
	ADSL	Cablemódem	Otros servicios	
Telefónica de España	70,1	–	–	54,2
Grupo Ono	2,1	80,7	0,0	18,0
France Télécom España	12,1	–	–	9,3
Yacom Internet Factory	6	0,0	1	4,5
Terra Networks España	5,4	–	–	4,1
Euskaltel	0,2	6,9	0	1,6
R Cable y Telecomunicaciones Galicia	0	5,8	0,4	1,2
Jazz Telecom	2	0,0	–	1,2
Telecable de Asturias	–	5,1	0,0	1,0
Neo-Sky 2002	0,1	0,0	2,1	0,1
Resto	2,6	1,5	95,8	4,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0
Resto	36,12	5,49	43,48	85,09
Total	1.386,57	363,21	45,37	1.795,14

79. El concepto "Resto" incluye 107 operadores adicionales del sector de proveedores de servicios de acceso dedicado, con un máximo de cuota del 1,08 %.

203. CLIENTES POR ACCESO DEDICADO⁸⁰

	2005			Total
	ADSL	Cablemódem	Otros servicios	
Telefónica de España	2.458.834	0	0	2.458.834
Grupo Ono	80.500	933.548	454	1.014.502
France Télécom España	541.090	0	0	541.090
Yacom Internet Factory	275.008	0	0	275.008
Terra Networks España	162.706	0	0	162.706
Jazz Telecom	130.374	0	0	130.374
Euskaltel	6.343	101.115	98	107.556
Telefónica Data España	87.096	0	0	87.096
R Cable y Telecomunicaciones Galicia	1.069	67.982	34	69.085
Telecable de Asturias	0	61.720	0	61.720
Resto	71.024	5.301	17.400	93.725
Total	3.814.044	1.169.666	17.986	5.001.696

80. El concepto "Resto" incluye 104 operadores adicionales del sector de proveedores de servicios de acceso dedicado, con un máximo de cuota del 1,32 %.

204. CUOTAS DE MERCADO POR CLIENTES POR SERVICIOS DE ACCESO DEDICADO⁸¹ (porcentaje/total)

	2005			Total
	ADSL	Cablemódem	Otros servicios	
Telefónica de España	64,5	0,0	0,0	49,2
Grupo Ono	2,1	79,8	2,5	20,3
France Télécom España	14,2	0,0	0,0	10,8
Yacom Internet Factory	7,2	0,0	0,0	5,5
Terra Networks España	4,3	0,0	0,0	3,3
Jazz Telecom	3,4	0,0	0,0	2,6
Euskaltel	0,2	8,6	0,5	2,2
Telefónica Data España	2,3	0,0	0,0	1,7
R Cable y Telecomunicaciones Galicia	0,0	5,8	0,2	1,4
Telecable de Asturias	0,0	5,3	0,0	1,2
Resto	1,9	0,5	96,7	1,9
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

81. El concepto "Resto" incluye 104 operadores adicionales del sector de proveedores de servicios de acceso dedicado, con un máximo de cuota del 1,32 %.

205. INGRESOS POR SERVICIOS DE ACCESO CONMUTADO⁸² (millones de euros)

	2005			Total
	RDSI	RTC	Otros servicios	
France Télécom España	–	50,37	–	50,37
Terra Networks España	–	21,29	–	21,29
Yacom Internet Factory	–	7,05	–	7,05
Euskaltel	–	–	4,82	4,82
Catalana de Telec. Societat Oper. de Xarxes	–	0,00	2,81	2,81
Tiscali Telecomunicaciones	–	2,28	–	2,28
Jazz Telecom	–	2,02	–	2,02
Arrakis Servicios y Comunicaciones	–	1,62	–	1,62
Grupo Ono	0,01	1,03	–	1,04
BT España	0,06	0,89	–	0,95
Resto	0,67	2,58	0,94	4,18
Total	0,74	89,13	8,57	98,44

82. El concepto "Resto" incluye 48 operadores adicionales del sector de proveedores de servicios de acceso conmutado, con un máximo de cuota del 0,69 %.

ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

206. CUOTAS DE MERCADO POR INGRESOS DE SERVICIOS DE ACCESO CONMUTADO⁸³ (porcentaje/total)

	2005			Total
	RDSI	RTC	Otros servicios	
France Télécom España	0,0	56,5	0,0	51,2
Terra Networks España	0,0	23,9	0,0	21,6
Yacom Internet Factory	0,0	7,9	0,0	7,2
Euskaltel	0,0	0,0	56,2	4,9
Catalana de Telec. Societat Oper. de Xarxes	0,0	0,0	32,8	2,9
Tiscali Telecomunicaciones	0,0	2,6	0,0	2,3
Jazz Telecom	0,0	2,3	0,0	2,1
Arrakis Servicios y Comunicaciones	0,0	1,8	0,0	1,6
Grupo Ono	1,9	1,2	0,0	1,1
BT España	8,0	1,0	0,0	1,0
Resto	90,1	2,9	11,0	4,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

83. El concepto "Resto" incluye 48 operadores adicionales del sector de proveedores de servicios de acceso conmutado, con un máximo de cuota del 0,69 %.

207. CLIENTES POR SERVICIOS DE ACCESO CONMUTADO⁸⁴

	2005			Total
	RDSI	RTC	Otros servicios	
France Télécom España	–	355.536	–	355.536
Telefónica de España	35.718	204.577	–	240.295
Grupo Ono	242	118.677	–	118.919
Tiscali Telecomunicaciones	–	105.638	–	105.638
Terra Networks España	–	100.034	–	100.034
Comunitel Global	6.496	58.462	–	64.958
Arrakis Servicios y Comunicaciones	–	52.433	–	52.433
Catalana de Telec. Societat Oper. de Xarxes	–	0	36.988	36.988
Jazz Telecom	–	33.658	–	33.658
Yacom Internet Factory	–	25.239	–	25.239
Resto	3.403	44.429	17.588	65.420
Total	45.859	1.098.683	54.576	1.199.118

84. El concepto "Resto" incluye 54 operadores adicionales del sector de proveedores de servicios de acceso conmutado, con un máximo de cuota del 1,09 %.

208. CUOTAS DE MERCADO DE CLIENTES DE SERVICIOS DE ACCESO CONMUTADO⁸⁵ (porcentaje/total)

	2005			Total
	RDSI	RTC	Otros servicios	
France Télécom España	–	32,4	–	29,6
Telefónica de España	77,9	18,6	–	20,0
Grupo Ono	0,5	10,8	–	9,9
Tiscali Telecomunicaciones	–	9,6	–	8,8
Terra Networks España	0,0	9,1	–	8,3
Comunitel Global	14,2	5,3	–	5,4
Arrakis Servicios y Comunicaciones	–	4,8	–	4,4
Catalana de Telec. Societat Oper. de Xarxes	0,0	0,0	67,8	3,1
Jazz Telecom	–	3,1	0,0	2,8
Yacom Internet Factory	–	2,3	–	2,1
Resto	7,4	4,0	32,2	5,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

6.3.6 SERVICIOS AUDIOVISUALES

a) Número de operadores

209. NÚMERO DE OPERADORES QUE PRESTAN SERVICIOS AUDIOVISUALES

2000	2001	2002	2003	2004	2005
52	52	89	98	95	101

85. El concepto "Resto" incluye 54 operadores adicionales del sector de proveedores de servicios de acceso conmutado, con un máximo de cuota del 1,09 %.

b) Consumo

– Consumo de radiodifusión

210. CONSUMO DE RADIODIFUSIÓN POR TIPO DE RADIO⁸⁶ (minutos/persona/día)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Radio convencional	51	51	50	53	59	59	55
Radio temática	40	40	39	44	55	52	52
Otros	4	4	5	5	4	4	5
Total	95	95	94	102	118	115	112

211. CONSUMO DE RADIODIFUSIÓN POR TIPO DE RADIO (porcentaje/total)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Radio convencional	53,7	53,7	53,2	51,8	50,0	51,3	49,1
Radio temática	42,1	42,1	41,5	42,9	46,6	45,2	46,4
Otros	4,2	4,2	5,3	5,3	3,4	3,5	4,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

– Consumo de televisión

212. CONSUMO DE TELEVISIÓN⁸⁷ (minutos/persona/día)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Total	213	210	208	211	213	218	221

86. Elaboración propia a partir de datos del Estudio General de Medios, 2005.

87. Elaboración propia a partir de datos de TN Sofres.

ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

213. CONTRATACIONES EN TELEVISIÓN MEDIANTE PAGO POR VISIÓN POR TIPO DE CONTENIDO (miles de millones)

	2002	2003	2004	2005
Fútbol	6.068.898	8.525.133	13.665.786	13.535.470
Películas	7.485.901	7.879.884	7.222.500	8.235.565
Otros	216.336	91.058	141.382	26.690
Total	13.771.135	16.496.075	21.029.668	21.797.725

214. CONTRATACIONES EN TELEVISIÓN MEDIANTE PAGO POR VISIÓN POR TIPO DE CONTENIDO (porcentaje/total)

	2002	2003	2004	2005
Fútbol	36,8	51,7	65,0	62,1
Películas	45,4	47,8	34,3	37,8
Otros	1,3	0,5	0,7	0,1
Total	83,5	100,0	100,0	100,0

c) Ingresos totales

215. INGRESOS POR OPERACIONES DEL MERCADO DE SERVICIOS AUDIOVISUALES (millones de euros)

	2001	2002	2003	2004	2005
Mercado audiovisual sin subvenciones	3.854,98	3.964,32	4.415,61	4.532,39	5.027,03
Mercado audiovisual con subvenciones	5.119,18	5.433,05	5.871,24	6.025,67	7.852,51

216. INGRESOS POR OPERACIONES DEL MERCADO DE SERVICIOS AUDIOVISUALES POR SEGMENTOS⁸⁸ (millones de euros)

	2003		2004		2005	
	Con subvención	Sin subvención	Con subvención	Sin subvención	Con subvención	Sin subvención
Radio	477,28	324,02	337,31	336,65	372,65	372,07
Televisión en abierto	3.558,26	2.255,90	3.995,47	2.502,85	5.625,26	2.800,35
Televisión de pago	1.835,69	1.835,69	1.692,89	1.692,89	1.854,60	1.854,60
Total	5.871,23	4.415,61	6.025,67	4.532,39	7.852,51	5.027,03

217. INGRESOS POR OPERACIONES DEL MERCADO DE SERVICIOS AUDIOVISUALES POR TIPO DE MERCADO Y TOTAL (porcentaje/total)

	2003		2004		2005	
	Con subvención	Sin subvención	Con subvención	Sin subvención	Con subvención	Sin subvención
Radio	8,1	7,3	5,6	7,4	4,7	7,4
Televisión en abierto	60,6	51,1	66,3	55,2	71,6	55,7
Televisión de pago	31,3	41,6	28,1	37,4	23,6	36,9
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

218. INGRESOS EN EL SECTOR AUDIOVISUAL POR TIPO DE INGRESOS⁸⁹ (millones de euros)

	2001	2002	2003	2004	2005
Ingresos publicitarios	2.326,36	2.276,55	2.413,66	2.773,70	3.066,66
Cuotas de televisión de pago	1.191,93	1.322,69	1.385,25	1.208,06	1.224,56
Pago por visión	69,18	80,54	104,17	129,95	144,91
Subvenciones	1.264,19	1.468,72	1.455,62	1.493,28	2.825,48
Otros	267,52	284,55	512,54	420,69	590,54
Total	5.119,18	5.433,05	5.871,23	6.025,67	7.852,14

88. 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, Euskaltel, Telecable, R Cable y televisiones locales por cable.

89. El concepto "Otros" incluye ingresos por producciones propias, llamadas a números de tarificación adicional, SMS, otros servicios e ingresos por otros conceptos.

219. INGRESOS EN EL SECTOR AUDIOVISUAL POR TIPO DE INGRESOS (porcentaje/total)

	2001	2002	2003	2004	2005
Ingresos publicitarios	45,4	41,9	41,0	46,0	39,1
Cuotas de televisión de pago	23,3	24,3	23,6	20,0	15,6
Pago por visión	1,4	1,5	1,8	2,2	1,8
Subvenciones	24,7	27,0	24,8	24,8	36,0
Otros	5,2	5,2	8,8	7,0	7,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

220. INGRESOS POR PUBLICIDAD EN EL SECTOR AUDIOVISUAL (millones de euros)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Televisiones públicas	949,62	936,54	955,80	1.016,92	1.075,57	1.072,47
Televisiones privadas	1.197,24	1.089,36	1.018,55	1.078,53	1.361,67	1.622,40
Radio	284,28	300,45	302,20	318,21	336,45	371,79
Total	2.431,14	2.326,35	2.276,55	2.413,66	2.773,70	3.066,66

221. INGRESOS PUBLICITARIOS EN EL SECTOR AUDIOVISUAL (porcentaje/total)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Televisiones públicas	39,1	40,3	42,0	42,1	38,8	35,0
Televisiones privadas	49,2	46,8	44,7	44,7	49,1	52,9
Radio	11,7	12,9	13,3	13,2	12,1	12,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

– Ingresos por televisión

222. INGRESOS POR TELEVISIÓN EN ABIERTO Y DE PAGO (millones de euros)

	2002	2003	2004	2005
Televisión en abierto (sin subvenciones)	2.188,66	2.255,90	2.502,85	2.800,35
Televisión de pago	1.466,62	1.835,69	1.692,89	1.854,24
Total	3.655,28	4.091,59	4.195,74	4.654,59

223. INGRESOS ENTRE TELEVISIÓN EN ABIERTO Y DE PAGO (porcentaje/total)

	2002	2003	2004	2005
Televisión en abierto (sin subvenciones)	59,9	55,1	59,7	60,2
Televisión de pago	40,1	44,9	40,3	39,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

224. INGRESOS POR OPERACIONES DE TELEVISIÓN POR MEDIO DE TRANSMISIÓN (millones de euros)

	2002	2003	2004	2005
Televisión por satélite	1.015,73	1.141,92	1.229,65	1.377,35
Televisión por cable	149,00	221,82	274,89	318,07
TV-IP	–	–	–	17,58
Televisión terrestre	4.206,64	4.451,08	4.183,82	5.766,86
Total	5.371,37	5.814,82	5.688,36	7.479,86

225. INGRESOS POR OPERACIONES DE TELEVISIÓN POR MEDIO DE TRANSMISIÓN (porcentaje/total)

	2002	2003	2004	2005
Televisión por satélite	18,9	19,6	21,6	18,4
Televisión por cable	2,8	3,8	4,8	4,3
TV-IP	–	–	–	0,2
Televisión terrestre	78,3	76,5	73,6	77,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

226. INGRESOS POR OPERACIONES DE LA TELEVISIÓN DE PAGO POR MEDIO DE TRANSMISIÓN (millones de euros)

	2002	2003	2004	2005
Televisión por satélite	1.015,73	1.141,92	1.229,65	1.377,35
Televisión por cable	149,00	221,82	274,89	318,07
TV-IP	–	–	–	17,58
Televisión terrestre	301,89	471,95	188,35	141,61
Total	1.466,62	1.835,69	1.692,89	1.854,60

227. INGRESOS POR OPERACIONES DE LA TELEVISIÓN DE PAGO SEGÚN EL MEDIO DE TRANSMISIÓN (porcentaje/total)

	2002	2003	2004	2005
Televisión por satélite	69,3	62,2	72,6	74,3
Televisión por cable	10,2	12,1	16,2	17,2
TV-IP	–	–	–	0,9
Televisión terrestre	20,6	25,7	11,1	7,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

d) Clientes

228. NÚMERO DE ABONADOS A LA TELEVISIÓN DE PAGO POR TECNOLOGÍA

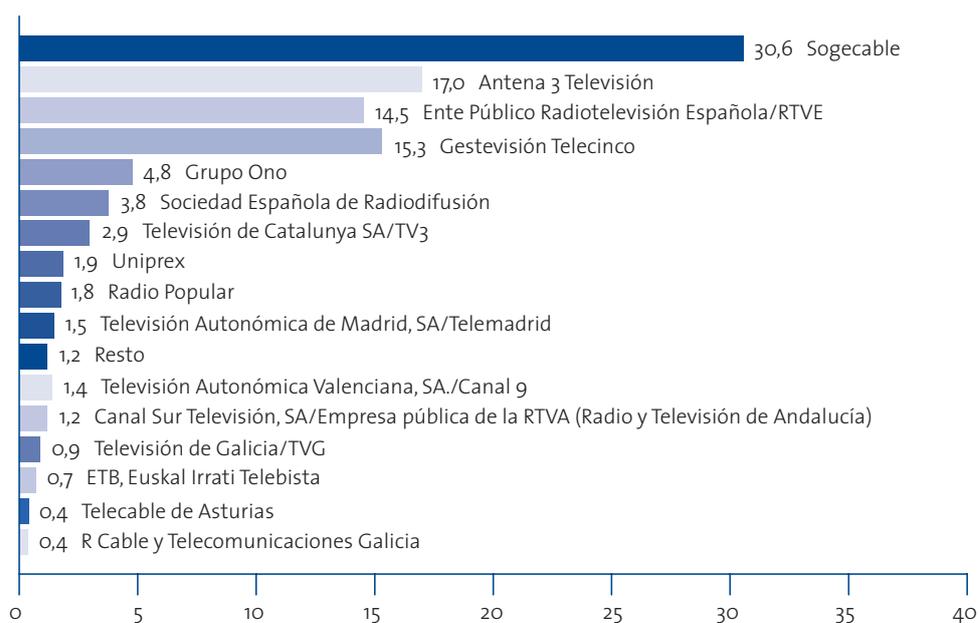
	2002	2003	2004	2005
Televisión satélite	1.995.669	1.795.686	1.652.573	1.960.030
Televisión terrestre	720.199	705.050	441.244	1.250
Televisión por cable	811.378	996.686	1.124.049	1.217.278
TV-IP	–	–	–	206.572
Total	3.527.246	3.497.422	3.217.866	3.385.130

229. NÚMERO DE ABONADOS A LA TELEVISIÓN DE PAGO POR TECNOLOGÍA (porcentaje/total)

	2002	2003	2004	2005
Televisión satélite	56,6	51,3	51,4	57,9
Televisión terrestre	20,4	20,2	13,7	0,0
Televisión por cable	23,0	28,5	34,9	36,0
TV-IP	-	-	-	6,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

e) Cuotas de mercado

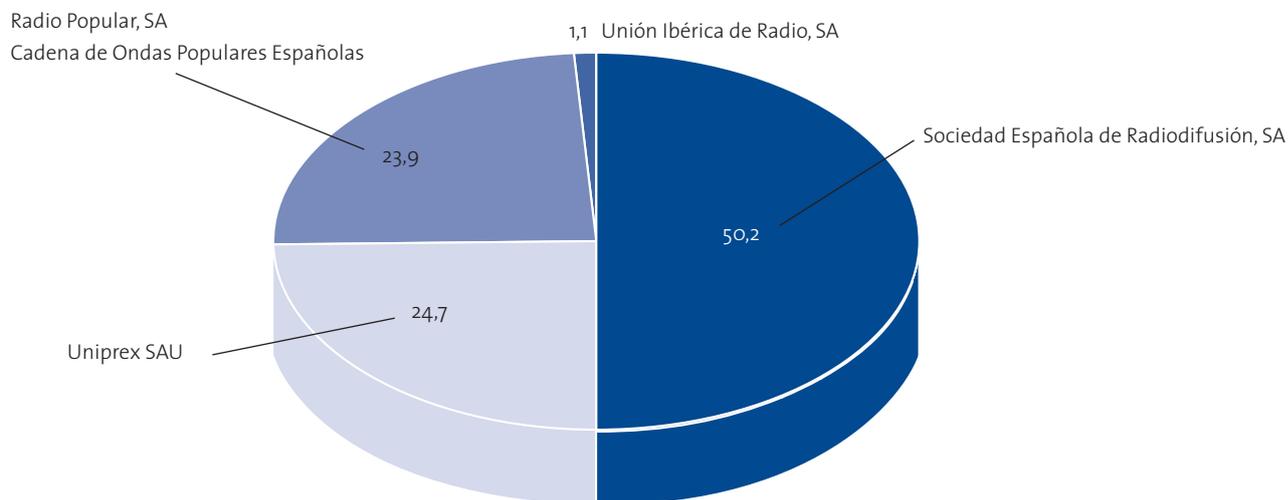
230. CUOTAS DE MERCADO POR INGRESOS POR OPERACIONES DE LOS OPERADORES DE SERVICIOS AUDIOVISUALES SIN SUBVENCIONES (PORCENTAJE)



ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

– Cuotas por ingresos de la radiodifusión

231. CUOTAS DE MERCADO POR INGRESOS DE LA RADIODIFUSIÓN (PORCENTAJE)



– Cuotas por ingresos en televisión de pago

232. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO DE LA TELEVISIÓN DE PAGO⁹⁰

	2005 (Millones de euros)	%
Sogecable	1.518,96	81,90
Grupo Ono	233,93	12,61
Telecable de Asturias	20,12	1,08
R Cable y Telecomunicaciones Galicia	18,38	0,99
Telefónica de España	17,58	0,95
Euskaltel	10,42	0,56
Procono	8,78	0,47
Resto	26,44	1,43
Total	1.854,60	100,00

90. El concepto "Resto" incluye a 77 operadores adicionales del sector de proveedores de televisión de pago, con un máximo de cuota del 0,25%.

– Cuotas de mercado por número de clientes

233. NÚMERO DE ABONADOS Y CUOTA DE MERCADO DE LA TELEVISIÓN DE PAGO ⁹¹		
	2005 (abonados)	%
Sogecable	1.960.030	57,90
Grupo Ono	871.817	25,75
Resto de operadores de cable	201.885	5,96
Operadores de cable locales	144.826	4,28
Telefónica de España	206.572	6,10
Total	3.385.130	100,00

91. El concepto "Operadores de cable locales" incluye a 58 operadores adicionales del sector, con un máximo de cuota del 0,24%.

**234. CUOTAS DE AUDIENCIA Y PUBLICIDAD DE LAS PRINCIPALES CADENAS DE TELEVISIÓN
EN 2005^{92,93}**

Operadores de televisión	Cuota de pantalla (porcentaje/total televisión)	Facturación publicitaria (porcentaje/total publicidad audiovisual)
Antena 3 Televisión	26,10	26,12
Gestevisión Telecinco	22,60	24,34
Ente Público Radiotelevisión Española/RTVE	23,20	23,15
TVE 1	19,20	–
La 2	4,00	–
Televisió de Catalunya S.A./TV3	4,01	4,50
Sogecable	2,95	2,43
Televisión Autónoma de Madrid/Telemadrid	1,90	2,25
Canal Sur Televisión	5,30	1,95
Televisión Autónoma Valenciana/Canal 9	2,00	1,23
ETB, Euskal Irrati Telebista	1,40	1,09
Televisión de Galicia/TVG	1,30	0,66
Televisión Autónoma de Castilla-La Mancha	0,90	0,17
Ente Público de Televisión Canaria	0,30	0,03
Resto	8,04	0,08

92. El concepto "Resto" incluye a 26 operadores adicionales del sector de principales cadenas de televisión con una cuota máxima del 22%.

93. Fuente AIMC.

235. CUOTAS DE AUDIENCIA Y PUBLICIDAD DE LAS PRINCIPALES CADENAS DE RADIO EN 2005⁹⁴

Operadores de radio generalistas	Participación en audiencia (porcentaje/total radio)	Facturación publicitaria (porcentaje/total audiovisual)
Sociedad Española de Radiodifusión	38,4	6,10
Uniprex	13,4	3,00
Radio Popular	17,5	2,90

6.3.7 OTROS SERVICIOS**a) Cuotas de mercado****236. INGRESOS POR OTROS SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES EN 2005**

	Millones de euros	%
Reventa de servicio telefónico móvil	91,45	10,1
Reventa de servicio telefónico fijo	125,14	13,9
Datáfono	41,71	4,6
Venta de tarjetas prepago para servicio telefónico fijo	6,18	0,7
Servicios marítimos	9,08	1,0
Otros	608,64	67,4
Total	902,88	97,7

94. La fuente de los datos es AIMC. Los datos que se suministran corresponden a las audiencias de febrero a noviembre de 2005, a diferencia de los datos suministrados para otros años. Semejante circunstancia obedece al conflicto suscitado entre AIMC y COPE por el que AIMC decidió excluir a la COPE de la medición de audiencias. En cualquier caso, los datos transcritos prácticamente coinciden con los del año completo si se tiene en cuenta el *share* del resto de operadores.

ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

6.3.8 SERVICIOS DE INFORMACIÓN TELEFÓNICA

a) Cuotas de mercado

237. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR SERVICIOS DE INFORMACIÓN TELEFÓNICA (millones de euros)		
	2005	%
11888 Servicio Consulta Telefónica	55,29	55,0
Telefónica de España	26,07	25,9
11811 Nueva Información Telefónica	11,28	11,2
Infotecnia 11824	4,43	4,4
Resto	3,52	3,5
Total	100,58	100,0

238. MINUTOS Y CUOTAS DE MERCADO POR SERVICIOS DE INFORMACIÓN TELEFÓNICA (millones de minutos)		
	2005	%
11888 Servicio Consulta Telefónica	61,31	55,7
Telefónica de España	25,68	23,3
11811 Nueva Información Telefónica	14,14	12,8
Infotecnia 11824	4,40	4,0
Resto	4,50	4,1
Total	110,04	100,0

239. NÚMERO DE LLAMADAS Y CUOTAS DE MERCADO POR SERVICIO DE INFORMACIÓN TELEFÓNICA (millones)

	2005	%
Telefónica de España	41,15	44,5
11888 Servicio Consulta Telefónica	38,56	41,7
11811 Nueva Información Telefónica	6,51	7,0
Infotecnia 11824	3,34	3,6
Resto	2,84	3,1
Total	92,40	100,0

240. NÚMERO DE CONSULTAS Y CUOTAS DE MERCADO POR SERVICIO DE INFORMACIÓN TELEFÓNICA (millones)

	2005	%
11888 Servicio Consulta Telefónica	83,85	57,4
Telefónica de España	46,09	31,5
11811 Nueva Información Telefónica	8,34	5,7
Infotecnia 11824	4,64	3,2
Resto	3,28	2,2
Total	146,20	100,0

6.3.9 VENTA Y ALQUILER DE TERMINALES**a) Cuotas de mercado****241. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR VENTA Y ALQUILER DE TERMINALES (millones de euros)**

	2005	%
Operadores de comunicaciones móviles	1.500,96	67,2
Operadores del grupo Telefónica	682,08	30,5
Operadores de cable	25,68	1,1
Resto	24,80	1,1
Total	2.233,52	100,0

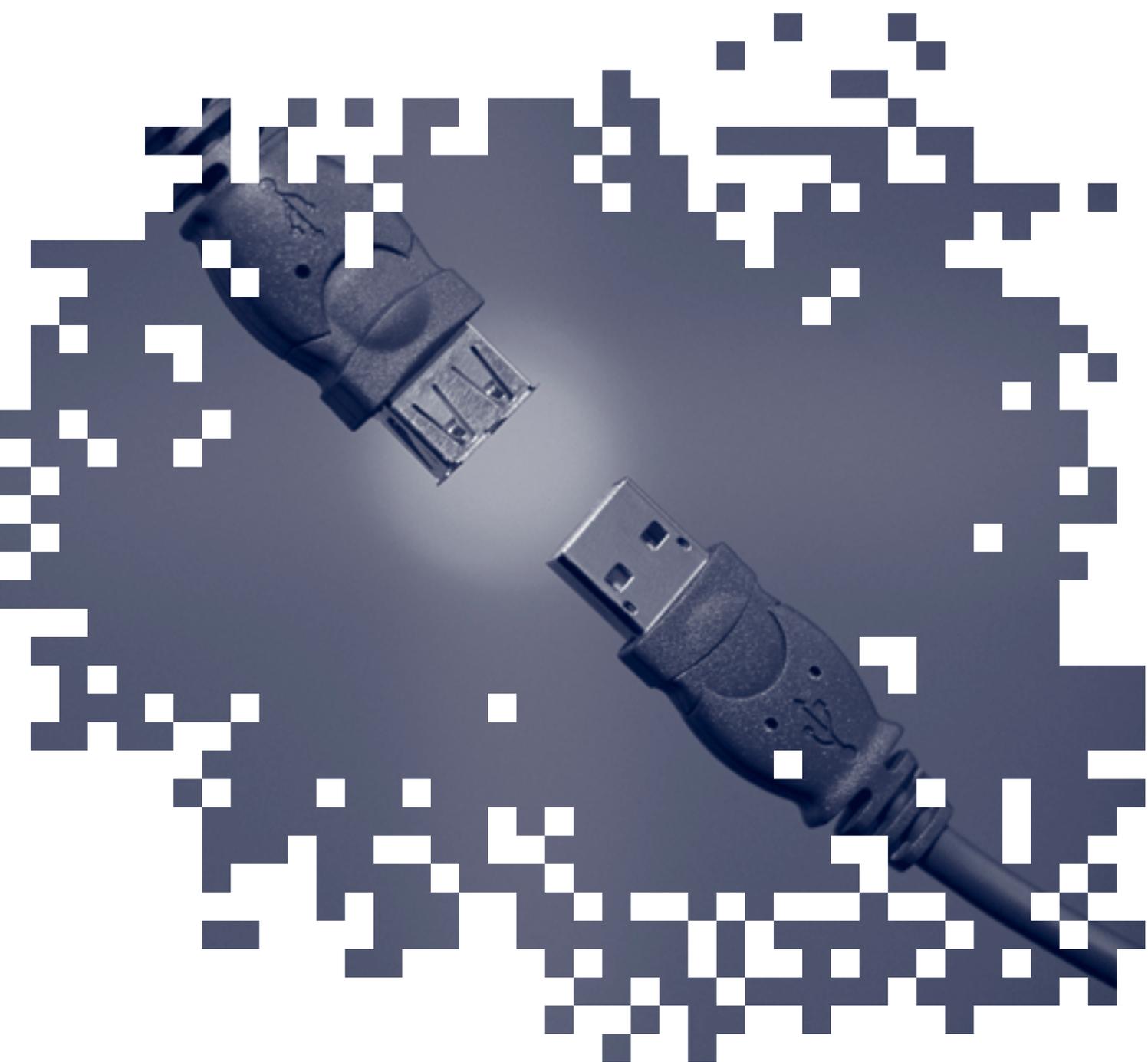
ESTADÍSTICAS DEL SECTOR

242. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR VENTA Y ALQUILER DE TERMINALES DE OPERADORES MÓVILES (millones de euros)

	2005	%
Telefónica Móviles España	739,41	49,3
Vodafone España	513,36	34,2
Amena	248,14	16,5
Resto	0,05	0,0
Total	1,500,96	100,0

243. INGRESOS Y CUOTAS DE MERCADO POR VENTA Y ALQUILER DE TERMINALES DE OPERADORES DE TELEFONÍA FIJA (millones de euros)

	2005	%
Telefónica de España	672,95	91,9
Grupo Ono	20,91	2,9
Telefónica Data España	9,12	1,2
Resto	29,57	4,0
Total	732,56	100,0



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 al 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, de recursos o servicios 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; y 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 lo que se empezó a percibir una incipiente competencia 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: *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 2 Mbps en recepción y 300 Kbps en transmisión, más de diez veces superior a la conseguida con una línea módem tradicional.

ADSL2+: La tecnología ADSL2+ es una evolución de la tecnología ADSL. ADSL2+ mejora la tecnología ADSL y permite mayores anchos de banda y menores interferencias. Los mayores anchos de banda posibilitan el acceso a servicios multimedia (juegos, vídeo, televisión) y las menores interferencias permiten una mayor calidad del servicio así como incrementar la distancia a la que un usuario puede estar de la central de telecomunicaciones.

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 o 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: *Asynchronous Transfer Mode*. Es una tecnología de conmutación en la cual 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

CONCEPTOS RECOGIDOS EN EL INFORME ANUAL

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 (ANR): El organismo u 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 son 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-Pays (CPP): Es una modalidad de facturación en telefonía celular que consiste en que el usuario que origina la conexión es el que la paga, ("el que llama, 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.

Churn: Tasa de bajas medida en porcentaje que se calcula como el número de bajas del período considerado entre el parque medio de dicho período.

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 al público para fines no profesionales.

Contabilidad de costes: 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.

Coubicación: Colocación de equipos y dispositivos de transmisión necesarios para la interconexión, mediante equipos pertenecientes a un concesionario en los espacios físicos abiertos o cerrados de otro concesionario de red pública de telecomunicaciones, con el que se tiene celebrado un convenio de interconexión. Incluye el suministro de energía, aire acondicionado y demás facilidades necesarias para su adecuada operación, así como el acceso a los espacios físicos mencionados durante las 24 horas del día, todos los días del año.

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) confieran a una empresa o empresas, con arreglo a tales criterios, ventajas legales o reglamentarias que dificulten gravemente la capacidad de otra empresa de prestar el mismo servicio o emprender la misma actividad en la misma zona geográfica y en condiciones básicas similares.

Derechos exclusivos: Los derechos concedidos a una empresa por medio de un instrumento legal, reglamentario o administrativo que le reserve el derecho a prestar un servicio o a emprender una actividad determinada en una zona geográfica específica.

Dirección: Cadena o combinación de cifras y símbolos que identifica los puntos de terminación específicos de una conexión y que se utiliza para encaminamiento.

DRM: *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 online.

EDI: *Electronic Data Interchange* (Intercambio Electrónico de Datos). Es un servicio de comunicaciones electrónicas que permite el intercambio de documentos entre ordenadores conectados a una red de comunicaciones. Es usado principalmente en el ámbito de las relaciones entre entidades o empresas.

Equipo avanzado de televisión digital: Decodificadores para la conexión a televisores o televisores digitales integrados capaces de recibir servicios de televisión digital interactiva.

Equipo terminal: Equipo destinado a ser conectado a una red pública de comunicaciones electrónicas, esto es, a estar conectado directamente a los puntos de terminación de aquélla o interfuncionar, a su través, con objeto de enviar, procesar o recibir información.

Especificación técnica: La descripción 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. Se incluyen dentro de la citada categoría las normas aplicables al producto en lo que se refiere a la terminología.

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 Mbps. Puede ser el soporte adecuado para comunicaciones empresariales que requieran gran tráfico de datos puntuales.

FttH: *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 mediante paquetes. El GPRS permite enviar y recibir datos a una velocidad máxima de 114 Kbps, 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.

CONCEPTOS RECOGIDOS EN EL INFORME ANUAL

Grupo cerrado de usuarios (GCU): El servicio de telefonía móvil en grupo cerrado de usuarios (*trunking*) 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, de tecnología analógica, es soportado por redes celulares de radio de ámbito local, provincial o regional, en el caso del servicio analógico, o nacional, en el caso del servicio digital, y cada GCU dispone de una red propia. Cada terminal tiene un número propio dentro de la red virtual de cada GCU.

El servicio ofrece una serie de facilidades: localización automática de vehículos, transmisión de voz y datos, conexión a centralita propia, control remoto, telealarma, etc.

GSM: *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.), que la ofrecida por la tecnología analógica.

Ibercom: Es una modalidad del servicio de comunicaciones corporativas. El servicio Ibercom de Telefónica es peculiar, pues integra los servicios clásicos de telefonía en grupo cerrado de usuarios, con el servicio telefónico fijo disponible al público, el servicio de transmisión de datos y el servicio de centralita física corporativa.

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

Índices de concentración: Son fórmulas matemáticas que pretenden medir de forma objetiva qué número de empresas tienen mayor o menor cuota de mercado. Existen diversos índices. El índice C₁, C₂, C₃ (...), determina qué grado de concentración posee el primer operador; el primero y el segundo juntos; el primero, el segundo y el tercero juntos, y así sucesivamente.

El índice Herfindahl mide las cuotas de todas las empresas. El índice oscila entre 0 y 10.000 puntos. El valor cero sería un mercado nada concentrado. El valor 10.000 indicaría un mercado muy concentrado. El índice Adelman, también denominado NE, está muy vinculado al Herfindahl. Sin embargo, su objetivo no es determinar el grado de concentración de un sector sino el número de em-

presas 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 los mencionados operadores. No obstante, es singularmente importante distinguir entre los servicios de interconexión prestados por operadores que tengan la consideración de dominantes en el mercado, que se atenderán en su prestación al principio de orientación a costes, y los prestados por el resto de operadores, que no tienen por qué orientar a costes el precio que cobran por el servicio.

Los servicios básicos de interconexión de tráfico conmutado son los siguientes:

- 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 mediados de los 90 cuando ha tenido una mayor implantación en la sociedad, gracias al abaratamiento de las comunicaciones y los ordenadores personales, así como la mayor facilidad de manejo de los mismos.

Interoperabilidad: Comunicación coordinada y coherente de un conjunto de computadoras que participan en una red para poder intercambiar datos y acciones entre ellas.

Desde un punto de vista informático, interoperabilidad se define como la habilidad que tiene un sistema o producto para trabajar con otros sistemas o productos sin un esfuerzo especial por parte del cliente. Este concepto tiene una importancia creciente a tenor de las colecciones digitales distribuidas que utilizan distintos esquemas de metadatos. A pesar de la complejidad de este concepto y de sus múltiples implicaciones para los sistemas de recuperación de información basados en metadatos, es un concepto clave al hablar de esquemas de metadatos y de la necesidad de compatibilizar todos ellos, para una recuperación de información integral en distintas colecciones de datos y metadatos distribuidos. La interoperabilidad entre distintos esquemas de metadatos puede realizarse de diversas formas, por ejemplo a través del funcionamiento de un protocolo (de tipo OAI) o bien a través del mapeo o establecimiento de correspondencias entre informaciones en diferentes formatos (por ej. MARC-DC, FGDC-DC, etc.) para la conversión de elementos de metainformación que permita hacerlos compatibles.

IPPV: *Impulse 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.

IRG: *Independent Regulators Group* (Grupo de Reguladores Independientes). Grupo fundado en 1997 como un grupo europeo de autoridades nacionales de reglamentación de telecomunicaciones para compartir experiencias y puntos de vista entre sus miembros sobre temas de interés común tales como la interconexión, precios, servicio universal y otros temas importantes relacionados con la regulación y el desarrollo del mercado de telecomunicaciones europeo.

ISP: *Internet Service Provider* (Proveedor de Acceso a Internet o PAI). 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: *Local Area Network*. Red privada de comunicaciones que enlaza terminales y computadoras dentro de un área específica. De esta manera se pueden compartir recursos y permite el intercambio de 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 las cuales 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: *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: *Multichannel Multipoint Distribution System*. Es un sistema que permite, en entornos geográficos reducidos, transmitir varios canales de televisión 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.

CONCEPTOS RECOGIDOS EN EL INFORME ANUAL

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: *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: 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: 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 que ha notificado a la CMT el inicio de su actividad.

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.

Operador con Peso Significativo en el Mercado (PSM): Operador que, 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, los clientes y, en última instancia, los consumidores que sean personas físicas.

Par de cobre: Línea de comunicación que está compuesta por dos hilos conductores de cobre.

Pdi: 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 telefonía de mantener su número cuando cambia de operador de telefonía móvil.

PPV: *Pay Per View*. Modalidad 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: Término anglosajón que podría traducirse por “tope de precios”. Es un mecanismo de fijación de precios que permite establecer límites máximos de variación de las tarifas telefónicas. Sin embargo, no consiste en la mera limitación de los precios mediante el establecimiento por la autoridad reguladora de unos precios máximos para cada servicio, sino en un sistema de cómputo y valoración de la evolución de un conjunto significativo de precios, en relación con el correspondiente conjunto de precios de referencia establecido, sobre el que la autoridad reguladora impone *a priori* las condiciones de evolución que deberán ser aplicadas libremente, con su política comercial, por el operador dominante, dada su presumible capacidad de liderazgo del mercado.

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, la cual podrá es-

tar 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 como “*paging*”, consiste en la emisión de mensajes textuales o avisos a terminales portátiles en tiempo real o casi real (pocos segundos), de manera unidireccional y con una cobertura zonal o nacional. El receptor de radiobúsqueda actúa como un receptor de radio unidireccional con un número de identificación interno al que un centro de emisión de mensajes le envía los mismos. Dichos mensajes son previamente recogidos de una llamada indirecta a través de operadora. Existe la posibilidad de asignar un número telefónico a cada terminal –con un prefijo específico asignado a este tipo de servicios–, con lo que se puede llamar directamente desde cualquier teléfono fijo o móvil (acceso automático), o enviar el mensaje desde un PC (acceso directo), a cada terminal.

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 “buscapersonas”).
- *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: 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 en 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: Una 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 empresas cuya actividad consiste, total o parcialmente, en la compra de minutos al por mayor a operadores habilitados, con el objetivo de comercializarlos posteriormente al por menor.

Roaming: En telefonía celular se designa con este término anglosajón la función que permite al sistema conocer de forma automática dónde se encuentran sus terminales. Permite dar acceso directo a la red a clientes de operadores móviles extranjeros que están en territorio nacional.

CONCEPTOS RECOGIDOS EN EL INFORME ANUAL

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 de eventos: Es una de las modalidades de entrega al abonado de contenidos audiovisuales mediante la técnica de pago por visión. Son servicios de emisión de acontecimientos audiovisuales emitidos en directo.

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 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.

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: Son servicios audiovisuales aquellos que son prestados por operadores cuya actividad principal consiste en la puesta a disposición del público de ofertas de contenidos audiovisuales mediante la utilización de sistemas y tecnologías de telecomunicación como medio para su distribución. Por tanto, sólo son objeto de estudio los servicios minoristas, es decir, el último eslabón de la cadena de valor del audiovisual, independientemente de su tecnología y su formato.

Servicios corporativos (comunicaciones de empresas): Servicios de telefonía prestados normalmente a través de centralitas físicas tipo Ibercom de Telefónica (o similares de otras compañías), que proporcionan redes privadas virtuales de voz o de voz y datos (VLAN).

Servicios de información: Es un servicio de valor añadido a través del teléfono. Comprende los servicios de información horaria y meteorológica, noticias de todo tipo, servicios de aviso y despertador, información sobre guías telefónicas nacionales e internacionales, etc.

Servicios públicos (emergencias y otros): Dentro de los servicios telefónicos se consideran públicos algunos como el de Bomberos (números 080 y 085), 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.

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 tarificación adicional: Aquellos servicios que, a través de la marcación de un determinado código, conllevan una retribución específica en concepto de remuneración al abonado llamado, por la prestación de servicios de información, comunicación u otros.

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.

Setsi: Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, dependiente del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

Sistema de acceso condicional: Toda medida técnica o mecanismo técnico que condicione el acceso en forma inteligible a un servicio protegido de radiodifusión sonora o televisiva al pago de una cuota u otra forma de autorización individual previa.

Slamming: Término anglosajón que se emplea para describir el cambio de compañía de telecomunicaciones sin la autorización del cliente utilizando técnicas fraudulentas.

SMS: *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: *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 encuentren dentro de la cobertura geográfica ofrecida por el operador.

Telefonía móvil vía satélite: Dentro del mercado de telefonía móvil digital hay que considerar la incipiente oferta de servicios de telefonía móvil vía satélite, prestada a través de redes de satélites. Durante 1998 y 1999 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 y 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 consorcios

multinacionales que los explotan, del servicio de transporte de la señal a través de la red de satélites a los operadores de telefonía móvil ya establecidos, o a corporaciones públicas y privadas de todo tipo.

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. Ambos modelos emiten contenidos audiovisuales de carácter variado, si bien, revisten particularidades que los hacen diferentes. Los servicios de televisión de pago surgen sobre todo como consecuencia de la incorporación al medio televisivo de las tecnologías digitales de compresión de la señal. Gracias a éstas, los operadores pueden multiplicar su oferta audiovisual, optimizando el espacio utilizado para su difusión. Hay que señalar, sin embargo, que la televisión de pago existía antes del proceso de digitalización de la señal. En la televisión de pago, los usuarios pagan en mayor o menor medida por los contenidos, ofrecidos a través de diversas fórmulas, como:

- Empaquetado de canales en una oferta mínima o básica.
- Empaquetado básico con canales premium.
- Servicios audiovisuales mediante la técnica de pago por visión o *pay per view*.

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.

Televisión digital terrenal/terrestre (TDT): Sistema de difusión de televisión en modo digital de acuerdo con la norma DVB, cuya recepción precisa un descodificador. Es una nueva técnica de difusión de las señales de televisión que, gracias a las tecnologías

CONCEPTOS RECOGIDOS EN EL INFORME ANUAL

digitales, permite una optimización del uso del espectro radioeléctrico en el medio de difusión canal aire sobre la superficie terrestre. La televisión digital aporta numerosas ventajas: una mayor oferta de programación, una calidad de imagen equivalente a la de un DVD y una calidad de sonido perfecta (independientemente de la calidad de recepción). La TDT pretende proporcionar a los espectadores la posibilidad no sólo de recibir muchos más canales en su receptor con mayor calidad sino también añadir interactividad, basándose en la tecnología Internet.

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: *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: 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* (Sistema Universal de Telecomunicaciones Móviles). Estándar de telefonía móvil celular de banda ancha y alta velocidad desarrollado por el ETSI (European Telecommunications Standard Institute).

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*. Acceso de voz sobre protocolo de Internet. Nuevo término para la telefonía a través de Internet.

WACC: *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. Sólo es posible acceder a sitios preparados para el WAP, puesto que la limitada capacidad de las pantallas de los móviles impide ver correctamente las páginas HTML normales.

Web: *World Wide Web* (www). Sistema mundial de comunicación que se lleva a cabo mediante el mecanismo de hipertexto. Por medio de este sistema se interconectan millones de documentos y archivos a través del conjunto de servidores que configuran Internet.

Whois: Programa de Internet que permite a los usuarios hacer búsquedas en una base de datos sobre personas y otras entidades de Internet, tales como dominios, redes y sistemas centrales. La información sobre personas muestra el nombre, la dirección, número de teléfono y dirección electrónica, etc.

Wi fi: *Wireless Fidelity*. Las redes wi fi permiten a los usuarios acceder a Internet sin necesidad de conexiones de cables, a velocidades desde su interfaz de usuario hasta el punto de acceso que, en función del estándar que se utilice, pueden llegar hasta 11 Mbps o 54 Mbps 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, 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.

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 del ADSL (*Asymmetric Digital Subscriber Line*), tecnología que resulta 140 veces más rápida que la tecnología RDSL.

Edita: **Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones**

Carrer de la Marina, 16-18 - Edificio Mapfre - 08005 Barcelona - www.cmt.es

Depósito legal: B. 35.750-2006

Diseño, maquetación e impresión: **Tecfoto, S.L.**

Ciutat de Granada, 55 - 08005 Barcelona
Tel. 93 300 86 11

CMT Comisión del
Mercado de las
Telecomunicaciones

Carrer de la Marina, 16-18
Edificio Mapfre
08005 Barcelona
Tel. 93 603 62 00

www.cmt.es