



## INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

**N-06095 CAJASTUR / TELECABLE**

Con fecha 4 de octubre de 2006 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de CAJA DE AHORROS DE ASTURIAS del control exclusivo de TELECABLE DE ASTURIAS S.A.U.

Dicha notificación ha sido realizada por CAJASTUR, según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia por superar el umbral establecido en el artículo 14.1 b). A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 1443/2001, de 21 de diciembre, por el que se desarrolla la Ley 16/1989, en lo referente al control de las concentraciones económicas.

El artículo 15 bis de la Ley 16/1989 establece que: "El Ministro de Economía, a propuesta del Servicio de Defensa de la Competencia, remitirá al Tribunal de Defensa de la Competencia los expedientes de aquellos proyectos u operaciones de concentración notificados por los interesados que considere pueden obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado, para que aquél, previa audiencia, en su caso, de los interesados dictamine al respecto".

Asimismo, se añade: "Se entenderá que la Administración no se opone a la operación si transcurrido un mes desde la notificación al Servicio, no se hubiera remitido la misma al Tribunal".

De acuerdo con lo estipulado en el artículo 15.2 de la Ley 16/1989, el notificante solicita que, en el caso de que el Ministro de Economía y Hacienda resuelva remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia, se levante la suspensión de la ejecución de la operación.

Con fecha 6 de octubre de 2006 se solicitó informe sobre la operación a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT) que fue evacuado con fecha 26 de octubre y recibido en el Servicio con fecha 30 de octubre de 2006.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es de **4 de noviembre de 2006** inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

### I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la toma de control exclusivo de TELECABLE DE ASTURIAS S.A.U. ("TELECABLE") por parte de CAJA DE AHORROS DE ASTURIAS ("CAJASTUR"), mediante la adquisición del 45,95% que posee HIDROELÉCTRICA DEL CANTÁBRICO, adicional al 45,95% que ya poseía CAJASTUR, del capital social de SOCIEDAD PROMOTORA DE LAS TELECOMUNICACIONES EN ASTURIAS, S.A. ("SPTA"), sociedad que posee el 100% del capital de TELECABLE.



Hasta este momento, SPTA estaba controlada conjuntamente por CAJASTUR e HIDROELÉCTRICA DEL CANTABRICO, S.A. (“HIDROCANTABRICO”)<sup>1</sup>, que poseía un 45,95% de su capital social, por lo que la operación supone un cambio en la naturaleza del control que CAJASTUR ejerce sobre SPTA, y, por tanto, sobre TELECABLE que pasará de ser conjunto a exclusivo.

En el marco del contrato de compraventa de acciones firmado entre CAJASTUR e HIDROCANTABRICO el 30 de septiembre de 2006, estas entidades han acordado [...]<sup>2</sup>, la suscripción a la fecha de cierre de la operación de un contrato de cesión de uso de redes e infraestructuras de telecomunicaciones (“contrato de cesión”), así como otros contratos de prestación de servicios de apoyo a la gestión y de telecomunicaciones que se analizarán posteriormente.

La ejecución de la operación está condicionada a su autorización por parte de las autoridades de defensa de la competencia de España.

## II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

### II.1 Pacto de no competencia

El contrato de compraventa de acciones contempla en su estipulación 7 una cláusula de no competencia, en virtud de la cual el vendedor se compromete, durante un periodo de tres años desde la fecha del contrato, a no desarrollar, tomar parte, participar económicamente o intervenir, directa o indirectamente, en ningún negocio o actividad que compita con el negocio de SPTA y TELECABLE.

A efectos aclaratorios, tendrán la consideración de actividades competidoras la prestación del servicio telefónico móvil, excluyéndose expresamente de tal consideración, el servicio “*trunking*” operado por el vendedor para su uso propio y para la prestación de servicios a la actual base de clientes, así como otros desarrollos tecnológicos de telecomunicaciones (incluyendo la tecnología *power line communication* o PLC), siempre y cuando estén dedicados exclusivamente a la actividad de servicio eléctrico y gasista del vendedor.

### II.2 Contrato de cesión

El contrato de compraventa de acciones prevé la firma de un contrato de cesión de uso de redes e infraestructuras de telecomunicaciones entre las partes, a la fecha de cierre de la operación.

El objeto de dicho acuerdo es la cesión del uso y disfrute en exclusiva de la capacidad excedentaria<sup>3</sup> de la red de fibra óptica y de las infraestructuras susceptibles de servir de soporte a redes de telecomunicaciones propiedad de HIDROCANTABRICO a favor de TELECABLE<sup>4</sup>.

HIDROCANTABRICO es propietaria de diversas infraestructuras de transporte y distribución eléctrica y gasista por las cuales transcurre asimismo una red de fibra óptica, que sirve a su vez de soporte para redes de telecomunicaciones. Dicha infraestructura es utilizada en la actualidad por TELECABLE para la prestación de sus servicios de telecomunicaciones, en

<sup>1</sup> Con esta venta, HIDROCANTABRICO pone en práctica su decisión de abandonar sus actividades en el sector de las telecomunicaciones para centrarse en el sector energético.

<sup>2</sup> Se indican entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial.

<sup>3</sup> [...]

<sup>4</sup> [...]



virtud de diversos acuerdos y convenios de cesión, uso y ubicación de redes y equipos suscritos en el pasado entre ambas entidades.

El contrato tiene una duración inicial de [superior a 3 años], renovable por periodos de [superior a 3 años], salvo que cualquiera de las partes manifieste con una antelación de 12 meses que no tiene intención de renovarlo.

### **II.3 Acuerdos de prestación de servicios**

El contrato de compraventa de acciones prevé asimismo la firma entre las partes, a la fecha de cierre de la operación de determinados contratos de prestación de servicios, uno de telecomunicaciones y otro de apoyo a la gestión.

En base al contrato de prestación de servicios de telecomunicaciones, TELECABLE prestará al grupo HIDROCANTÁBRICO servicios de comunicaciones de voz y datos<sup>5</sup> durante un periodo de [superior a 3 años] prorrogable automáticamente por periodos anuales, salvo comunicación expresa entre las partes.

Por su parte, el contrato de apoyo a la gestión prevé que HIDROCANTÁBRICO preste a TELECABLE determinados servicios en las áreas financiera, contable, fiscal, jurídica, laboral y de apoyo a sistemas (SAT). Este contrato es de duración anual prorrogable tácitamente por periodos iguales.

### **II.4 Valoración**

El apartado 5 del artículo 15 bis de la Ley 16/1989 establece que podrán entenderse comprendidas dentro de una operación determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización.

Teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03), se considera que en el presente caso la duración y contenido de la cláusula de no competencia no va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, considerándose, por tanto, como parte integrante de la operación.

En cuanto al contrato de cesión en exclusiva de uso y disfrute de las redes e infraestructuras de telecomunicaciones de HIDROCANTÁBRICO, el notificante considera que [...].

En relación al carácter exclusivo<sup>6</sup> de la cesión por HIDROCANTÁBRICO, el notificante considera que [...].

En cuanto a la duración del contrato, el notificante considera que [...].<sup>7</sup>

Este Servicio entiende que el contenido y duración de las disposiciones relativas a la cesión en exclusiva de la red de fibra óptica de HIDROCANTÁBRICO, a la luz de los precedentes nacionales y de la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a

---

<sup>5</sup> Así como otras actividades o servicios adicionales que HIDROCANTÁBRICO solicite y TELECABLE acepte según ciertos procedimientos previstos en el contrato.

<sup>6</sup> [...].

<sup>7</sup> La notificante hace referencia a un precedente de la Comisión, Asunto IV/36581 Télécom Développement que fue objeto de autorización, en el marco del Artículo 81 de Tratado CE.

la realización de una concentración y necesarias a tal fin, va más allá de lo que de forma razonable exige la operación notificada, no considerándose, por tanto, como parte integrante de la misma, y quedando sujetas, en su caso, a la normativa relativa a los acuerdos entre empresas.

Esta misma valoración resulta aplicable a los contratos de prestación de servicios de telecomunicaciones y de apoyo a la gestión a suscribir entre HIDROCANTÁBRICO y TELECABLE, que no se justifican por la interrupción de un cauce tradicional de compra o suministro como consecuencia de la operación y que incorporan un mecanismo de prórroga automática que, de facto, convierte su duración en indefinida.

### III. APLICABILIDAD DE LA LEY 16/1989 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

De acuerdo con el notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas (DOUE L-24/1, de 29.1.2004), por lo que carece de dimensión comunitaria.

La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 16/1989 para su notificación, al superarse el umbral establecido en el apartado b) del artículo 14.1 de la misma.

### IV. EMPRESAS PARTÍCIPES

#### IV.1 CAJASTUR

CAJASTUR es una institución financiera sin ánimo de lucro y con carácter y naturaleza jurídica de caja general de ahorros. Su actividad se centra principalmente en la Comunidad Autónoma de Asturias y en el negocio bancario al por menor, atendiendo preferentemente las necesidades de las economías domésticas, de las corporaciones locales y de las pequeñas y medianas empresas, con actividad en la financiación del sector de la vivienda.

La presencia de CAJASTUR en el sector audiovisual y de telecomunicaciones se limita a su participación en TELECABLE<sup>8</sup>.

El volumen de ventas de CAJASTUR en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es el siguiente:

VOLUMEN DE VENTAS DE CAJASTUR (en millones de euros)			
	2003	2004	2005
Mundial	[<5000]	[<5000]	[<5000]
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

#### IV.2 SPTA

SPTA es una sociedad española controlada conjuntamente por CAJASTUR e HIDROCANTÁBRICO que, respectivamente dispone del 45,95% de su capital social, mientras que el 8,1% restante se encuentra en manos de EDITORIAL PRENSA ASTURIANA.

<sup>8</sup> Adicionalmente CAJASTUR tiene una participación minoritaria del 0,13% en el operador de telefonía móvil VODAFONE, [...].



SPTA es una sociedad holding que posee el 100% del capital de TELECABLE, operador de telecomunicaciones que surgió en 2001 de la fusión de las sociedades TELECABLE DE GIJÓN, S.A., TELECABLE DE OVIEDO, S.A. y TELECABLE DE AVILES, S.A.

TELECABLE es un operador de telecomunicaciones que presta los siguientes servicios: servicio telefónico minorista, difusión de la señal de televisión por cable y transmisión de datos. Para la prestación de esos servicios, TELECABLE dispone de una red pública de comunicaciones electrónicas que ha desplegado por medios propios y mediante el arrendamiento de fibra óptica oscura a HIDROCANTABRICO.

Según la CMT, en 2006 TELECABLE ha obtenido autorización para operar en el ámbito nacional como operador virtual de móvil.

El volumen de ventas de SPTA conforme al Art. 3 del R.D. 1443/2001, es el siguiente:

VOLUMEN DE VENTAS DE SPTA (en millones de euros)			
	2003	2004	2005
Mundial	[<5000]	[<5000]	[<5000]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

## V. MERCADOS RELEVANTES

Los sectores económicos en los que se enmarca la operación notificada son los de servicios de telecomunicaciones y audiovisuales, en los que se encuentra presente la empresa objeto de cambio de control.

En particular, los servicios ofrecidos por TELECABLE se pueden agrupar en las siguientes categorías: servicios minoristas de telefonía fija, servicios de alquiler de circuitos (tanto de ámbito mayorista como minorista), servicios de acceso a Internet (banda ancha a través de cable módem), incluyendo servicios de *hosting* de páginas web, así como servicios de televisión de pago.

Este Servicio ha tenido ocasión de analizar el mercado de los servicios de telecomunicaciones y audiovisuales en varias ocasiones, entre otras con ocasión de la adquisición de AUNA TELECOMUNICACIONES, S.A.U. por parte del GRUPO CORPORATIVO ONO (expediente N-05079 ONO/AUNA TLC). En su informe, el Servicio considero como relevantes los siguientes ámbitos de actividad:

### V.1 Servicios minoristas de telefonía fija

#### *Mercado de producto*

Los servicios de telecomunicaciones se clasifican en dos grandes grupos atendiendo a la movilidad: los prestados a usuarios que operan desde una ubicación fija y los prestados a usuarios que operan desde una ubicación móvil. A su vez, los servicios básicos de telefonía fija se prestan en dos niveles: el minorista y el mayorista.



La Comisión, en diversos precedentes<sup>9</sup>, ha definido el mercado al por menor de servicios de telefonía fija como el suministro de una conexión o un acceso a la red telefónica pública en una ubicación fija, a efectos de la realización y/o recepción de llamadas telefónicas y servicios conexos.

Por su parte, el servicio de acceso a la red telefónica pública desde ubicación fija se define como la puesta a disposición de los usuarios de los recursos que permiten el disfrute del servicio telefónico desde un punto de terminación no móvil. Dicho servicio permite la recepción y envío de llamadas vocales con destino a terminales fijos o móviles así como otro tipo de servicios (acceso a redes de datos, servicios de fax, buzón de voz, etc).

El mercado español de la prestación de servicios minoristas de telefonía fija se caracteriza, desde el punto de vista de la oferta, por la presencia de los siguientes operadores que suministran servicios del acceso a la red telefónica pública: el operador histórico (TELEFÓNICA), a través de su red de par de cobre trenzado, y los operadores de cable, como TELECABLE, a través de las redes desplegadas en distintas demarcaciones.

Desde la perspectiva de la demanda, cabría una segmentación por tipo de cliente, distinguiendo entre residenciales y empresariales, ya que las condiciones de los contratos de acceso y las tarifas del servicio pueden ser distintas. A su vez, atendiendo al tipo de servicio demandado, el mercado podría segmentarse en: servicios de larga distancia (llamadas internacionales, interprovinciales y nacionales), llamadas locales, llamadas fijo-móvil y otras, así como el servicio de acceso a la red telefónica pública.

En cualquier caso, CAJASTUR considera, en línea con lo señalado por el Servicio en el asunto N-05079 ONO/AUNA TLC, que la definición de los distintos mercados minoristas de telefonía fija puede dejarse abierta ya que, incluso en la definición más estrecha posible, la valoración de la operación no varía sustancialmente debido a la reducida presencia de TELECABLE en estos mercados y al nulo incremento de cuota resultante de la operación.

### *Mercado geográfico*

La Comisión, en los precedentes citados, ha definido el mercado de telefonía fija como de ámbito nacional.

En el mercado español, el consumidor de telefonía fija puede elegir libremente el prestador del servicio disponiendo, por un lado, de la red del par de cobre que es de ámbito nacional y, por otro lado, de la red de cable en las zonas en que hay despliegue.

Respecto a la limitación geográfica de las redes de cable, los operadores tienen la posibilidad de completarla haciendo uso de las modalidades de interconexión o alquiler del bucle de abonado de la red del par de cobre del operador histórico. En este sentido, TELECABLE presta servicios de telefonía fija principalmente a través de su red de cable de fibra óptica y, en menor medida, apoyándose en la red de HIDROCANTABRICO.

Por ello, a pesar de las limitaciones territoriales impuestas en el pasado por el regulador en el despliegue de red a los operadores de cable, cabe entender que todos los operadores pueden ofrecer servicios de telefonía fija de ámbito nacional.

---

<sup>9</sup> Casos M.1439 TELIA/TELENOR y M. 2.803 TELIA/SONERA



Por otra parte, los precios son de ámbito nacional y, en particular, aquellos operadores de cable titulares de varias redes aplican los mismos precios con independencia de la demarcación en la que se ubique el abonado.

De lo anterior cabe concluir que el ámbito geográfico del mercado de prestación de servicios minoristas de telefonía fija es nacional.

## **V.2 Servicios minoristas de comunicaciones electrónicas de empresa**

### *Mercado de producto*

Las comunicaciones de empresa engloban diferentes servicios de voz y tráfico de datos asociados al suministro de servicios de comunicaciones electrónicas dirigidos a empresas y organizaciones públicas y privadas.

Se trata de un mercado en continua evolución que comprende, básicamente, tres tipos de servicios que la CMT, en su Memoria Anual 2005, agrupa bajo las siguientes denominaciones: alquiler de circuitos, transmisión de datos y comunicaciones corporativas.

- El alquiler de circuitos o líneas comprende la cesión de un circuito de comunicaciones por un operador para la conexión permanente entre dos puntos a través de una red pública de telecomunicaciones con una determinada capacidad, sin incluir funciones de conmutación que el usuario final pueda controlar. Dicho servicio permite conectar dos puntos para el envío y recepción de flujos de información. El operador no incorpora servicios de transmisión y la empresa cliente gestiona el circuito arrendado
- La transmisión de datos en accesos de conexión permanente consiste, en palabras de la CMT, “en el transporte, mediante redes de datos, de los datos que se transfieren en dicho acceso, sea con origen o con destino en él. La velocidad de transmisión suele ser superior a la necesaria para el servicio telefónico.”

En este caso, las empresas demandantes, en lugar de alquilar líneas o circuitos para crear redes locales que conecten sus diferentes centros para la transmisión de grandes cantidades de datos, solicitan el servicio transmisión de datos a un operador de telecomunicaciones que lo provee utilizando diferentes protocolos, tales como ATM, Frame Relay, IP, etc.

- Las comunicaciones corporativas son servicios especializados de telefonía, fax y datos prestados a empresas, corporaciones y organizaciones públicas y privadas a través de una Red Privada Virtual (RPV) en condiciones más sofisticadas que las ordinarias que constituyen el servicio telefónico fijo disponible al público. En líneas generales, mediante este servicio, la corporación dispone de una red privada que abarca diversas localizaciones con un diseño personalizado a través de la infraestructura del operador que preste el servicio (de ahí la denominación de virtual).

Las grandes empresas suelen tener proveedores diferentes para, por un lado, servicios de alquiler de circuitos y de transmisión de datos y, por otro, servicios de comunicaciones corporativas. Sólo algunas empresas de menor tamaño tienen un único proveedor para los tres servicios.

La Comisión definió la prestación de servicios de comunicaciones de empresa en el asunto TELIA/SONERA como una prestación integrada de servicios de comunicaciones. En otros



precedentes<sup>10</sup> consideró que existe un mercado de servicios de datos a empresas distinto de la provisión de servicios de telefonía conmutada porque se emplean diferentes tecnologías, como Frame Relay, ATM, IP entre otras. Por último, la Comisión<sup>11</sup> también ha señalado que determinadas características de la demanda pueden determinar la existencia de un mercado separado de servicios globales de telecomunicaciones para empresas multinacionales.

Este Servicio no estima necesario cerrar la definición de los mercados de servicios de comunicaciones electrónicas de empresa, puesto que la valoración de la operación no variará sea cual sea la definición empleada. Dado que TELECABLE únicamente ofrece servicios de alquiler de circuitos, únicamente se analizará la incidencia de la operación en dicho mercado.

#### *Mercado geográfico*

La prestación de los servicios de comunicaciones electrónicas de empresa abarca, en general, el mercado nacional, si bien en el caso de grandes corporaciones de ámbito internacional, cuya demanda reviste características específicas, podría tener dimensión supranacional.

### **V.3 Servicios minoristas de acceso a Internet**

#### *Mercado de producto*

La actividad de acceso a Internet consiste en la puesta a disposición de los medios técnicos necesarios para acceder a Internet, que se completa con ordenadores y servidores destinados a albergar los distintos servicios que se ofrecen (correo electrónico, transferencia de ficheros, alojamiento de páginas web, servicios de albergamiento telemático también conocidos como servicios de *hosting* y *housing*<sup>12</sup>, etc).

Para la prestación del servicio de acceso a Internet se precisa el acceso a una red de telecomunicaciones<sup>13</sup>. En el mercado coexisten Proveedores de Servicio de Internet (PSI) vinculados a operadores de telecomunicaciones con redes propias así como proveedores independientes. En cualquier caso, desde el punto de vista del usuario final, los servicios a través de red propia o red ajena satisfacen la misma demanda.

En línea con informes previos del SDC, es preciso distinguir entre servicios de acceso a Internet de banda estrecha y de banda ancha, ambos desde una ubicación fija y en función de las velocidades de transmisión.

Según el informe Anual 2005 de la CMT, el mercado de los servicios de acceso a Internet de banda ancha se define como aquel que permite a un usuario final disponer de una conexión, generalmente permanente, capacidad de transmisión elevada para acceder a los servicios de

---

<sup>10</sup> Casos M.1.439 TELIA/TELENOR

<sup>11</sup> La Comisión Europea, en el Caso M.3.641 BT/INFONET (Decisión de 25-1-2005) identificó un mercado de servicios globales de telecomunicaciones prestadas a compañías multinacionales para conectar localizaciones distintas en al menos dos continentes y en varios países. Ofrecen a la empresa soluciones empaquetadas incluyendo redes virtuales privadas para voz y datos y prestaciones avanzadas. Las empresas suelen contratar mediante concursos.

<sup>12</sup> Los servicios de "albergamiento" telemático comprenden bajo la denominación de *hosting* el alojamiento de páginas web y bajo la denominación de *housing* el alojamiento de servidores en centros de datos, de manera que los usuarios se conectan con el centro de datos de su proveedor principal que le garantiza el acceso a Internet a través de sus propios servidores que están directamente conectados con el eje principal de Internet.

<sup>13</sup> El acceso puede producirse por diferentes redes como la red conmutada de telefonía fija, la red de cable/fibra óptica, la red inalámbrica de telefonía móvil o redes basadas en tecnología radio punto-multipunto (por ejemplo, la LMDS, *Local Multipoint Distribution System*).



Internet. Así las principales características que definen y diferencian este tipo de acceso respecto a los basados en la red telefónica convencional (acceso a Internet de banda estrecha) son la velocidad y el hecho de tratarse de una conexión permanente.

A su vez, el segmento de acceso a Internet 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.

Dada la naturaleza y presencia de TELECABLE en este ámbito de actividad, este Servicio no considera necesario establecer una definición precisa del mercado dado que el análisis no varía sustancialmente sea cual sea la definición empleada. A los efectos del análisis de la presente operación y dado que TELECABLE ofrece exclusivamente servicios de acceso a Internet de banda ancha a través de cable módem, el Servicio analizará la incidencia de la operación en dicho ámbito.

Adicionalmente, TELECABLE presta servicios conexos de *hosting* de páginas web, por lo que este Servicio analizará asimismo el mercado global de los servicios prestados por los PSI.

#### *Mercado geográfico*

Cabe definir el mercado de servicios de acceso a Internet como de ámbito nacional, atendiendo a factores lingüísticos, a la necesidad de acceder a infraestructuras locales y a la obligación de sometimiento al ordenamiento sectorial nacional.

### **V.4 Servicios mayoristas de comunicaciones electrónicas**

#### *Mercados de producto*

En el nivel mayorista los operadores de telecomunicaciones se prestan diferentes servicios entre sí, tal y como señala la CMT en su Informe anual:

- a) Servicios de interconexión en red fija que comprende la originación de llamadas en una ubicación fija, servicios de tránsito y servicios de terminación de llamadas en redes telefónicas públicas individuales facilitadas en una ubicación fija.
- b) Servicios de alquiler de circuitos.
- c) Servicios de transmisión de datos<sup>14</sup>.

La actividad de TELECABLE en este ámbito, aún siendo poco relevante, se centra en los segmentos de los servicios de interconexión en red fija y de alquiler de circuitos a otros operadores, En el informe se aportará información sobre la posición de TELECABLE en los mismos.

#### *Mercado geográfico*

Atendiendo a los precedentes mencionados, los mercados citados tendrían básicamente dimensión nacional, en atención a la extensión y cobertura de las redes, a la localización y cantidad de clientes que pueden ser atendidos por los operadores de manera rentable y el marco legal y regulatorio.

---

<sup>14</sup> Esta actividad comprende la prestación a otros operadores de servicios sobre líneas alquiladas dedicadas a datos, servicios de acceso a Internet distintos de los citados en el mercado de interconexión (por ejemplo, de tránsito de salida a Internet) y otros servicios de información.

## V.5 Servicios de televisión de pago

### *Mercado de producto*

El mercado de la televisión de pago en España ha sido analizado por las autoridades de competencia españolas, en el asunto SOGECABLE/VÍA DIGITAL<sup>15</sup>.

En dicho asunto, el TDC ha definido el mercado de la televisión de pago como aquél que incluye los servicios de televisión con tecnología analógica o digital, mediante transmisión de señal encriptada por medio de cualquier tecnología (emisión de ondas herzianas, microondas, satélite, fibra óptica, cable telefónico o cable coaxial), junto con los servicios interactivos comercializados conjuntamente con los anteriores, así como los servicios accesorios a este tipo de televisión tanto técnicos como administrativos<sup>16</sup>.

En este mercado, el operador que presta servicios hace llegar al público unos determinados contenidos codificados que sólo pueden verse por los consumidores abonados, mediante la suscripción y pago de una cuota de abono y una cuota mensual, así como por servicios de pago por visión (*pay per view*) y la instalación de los dispositivos necesarios para la recepción y descodificación de la señal.

La televisión de pago en España se ofrece actualmente a través de cuatro medios de difusión: el satélite utilizado actualmente para las emisiones de Digital+ (Grupo SOGECABLE), las redes de cable coaxial y de fibra óptica desplegadas por los respectivos operadores de cable (como TELECABLE) y el par de cobre con tecnología ADSL (proyecto Imagenio de TELEFÓNICA).

Por otra parte, la oferta de televisión de pago de los operadores de cable se puede integrar con otros servicios de telefonía fija y acceso a Internet de banda ancha. Esta estrategia ha sido adoptada también por otros operadores de acceso a Internet de banda ancha, tales como TELEFÓNICA (proyecto Imagenio<sup>17</sup>, que se está comercializando desde 2005), JAZZTEL (a través de Jazztelia TV) y WANADOO (a través de Wanadoo TV).

Tanto la Comisión como el TDC han considerado que la televisión de pago constituye un mercado separado del mercado de la televisión en abierto y que dicho mercado no debe segmentarse en función de la tecnología de retransmisión. No obstante, el Tribunal admitió cierta presión competitiva entre la televisión en abierto y la televisión de pago, en el sentido de que cuanto más amplia y atractiva resulte la oferta en abierto mayor habrá de ser el esfuerzo de los operadores de televisión de pago para atraer nuevos abonados y mantener los existentes. Por tanto, cabe mantener el criterio de que constituyen mercados separados aunque, posiblemente, conexos.

Por su parte, la CMT en el informe elaborado a instancias del SDC, también identifica esta actividad como un mercado separado, independientemente de la posibilidad de empaquetamiento con servicios de voz y datos.

<sup>15</sup> Informe del TDC Expediente C74/02 SOGECABLE/VÍA DIGITAL

<sup>16</sup> No se estima necesario valorar si los distintos servicios técnicos y administrativos necesarios para la prestación de estos servicios tienen un carácter accesorio al servicio o conforman mercados separados.

<sup>17</sup> Ofrece televisión de pago sobre tecnología ADSL con posibilidad de empaquetamiento de servicios de telefonía y acceso a Internet. El elemento diferenciador de TELEFÓNICA sobre el cable es que su red llega a la casi totalidad de los hogares puesto que utiliza la infraestructura del par de cobre, con un coste de adaptación para la difusión de televisión menor que el despliegue de red de cable.



A la luz de las consideraciones anteriores, este servicio analizará la incidencia de la operación notificada en el mercado de la televisión de pago, distinto del de la televisión en abierto, sin distinción en función de la tecnología de transmisión.

### *Mercado geográfico*

Tanto la Comisión como el TDC definen el mercado de la televisión de pago de ámbito nacional debido a la existencia de barreras lingüísticas y culturales, así como a la existencia de diferentes regímenes regulatorios en cada país.

## **VI. ANÁLISIS DEL MERCADO**

### **VI.1 Regulación de los mercados relevantes**

Los servicios de telecomunicaciones se prestan en régimen de libre competencia desde 1998, año en que la antigua Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones liberalizó<sup>18</sup> su prestación. La nueva Ley General de Telecomunicaciones actualmente vigente (en adelante LGT)<sup>19</sup> suprimió la exigencia de obtener títulos habilitantes y sustituyó éstos por autorizaciones, de manera que el operador que cumpla los requisitos para la prestación del servicio solamente requiere una inscripción previa en los registros de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT).

La regulación de los operadores de cable se estableció en la Ley 42/1995, de Telecomunicaciones por Cable, que sometía al sector a un régimen de concesiones, limitando éstas por demarcaciones territoriales y estableciendo topes al crecimiento en número de abonados (excepto en telefonía). Posteriormente, la citada LGT y sus modificaciones derogaron la Ley del Cable y liberalizaron los servicios de difusión de radio y televisión por cable. Tales servicios han pasado a prestarse en régimen de libre competencia previa obtención de una autorización administrativa, si bien se introdujo inicialmente una moratoria supeditando la concesión de nuevas autorizaciones a la publicación del Reglamento general de la prestación del servicio de difusión de radio y televisión por cable. Con la entrada en vigor de dicho Reglamento<sup>20</sup> se ha producido la liberalización efectiva del servicio.

Las competencias para la concesión de nuevas autorizaciones se reparten entre los órganos competentes de las respectivas comunidades autónomas y el órgano estatal, que deberá conceder autorización previa si el ámbito de prestación del servicio es superior al de una comunidad autónoma.

Finalmente, cabe señalar que la actual LGT mantiene las obligaciones impuestas a los operadores dominantes en los mercados de telefonía hasta tanto se realice el análisis de los mercados y la determinación de los operadores con poder significativo de mercado previsto en la

---

<sup>18</sup> De acuerdo con sus disposiciones transitorias, se procedió a la transformación parcial de las concesiones para la prestación del servicio de telecomunicaciones por cable para su adaptación a la nueva Ley quedando sujeto a concesión únicamente el derecho al establecimiento de la red de telecomunicaciones. El derecho a la prestación del servicio de telecomunicaciones quedó sujeto a los nuevos títulos habilitantes (licencias individuales tipo B1).

<sup>19</sup> Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones –LGT) (BOE de 4-11-2003), modificada por la Ley 10/2005, de 14 de junio, de Medidas Urgentes para el Impulso de la Televisión Digital Terrestre, que derogó la hasta entonces vigente Ley 42/1999 de Telecomunicaciones por Cable, a excepción de las obligaciones de transmisión establecidas por el artículo 11 (párrafos e, f y g del apartado 1) de esta última.

<sup>20</sup> El Reglamento general de la prestación del servicio de difusión de radio y televisión por cable fue aprobado por Real Decreto 920/2006, de 28 de julio (BOE de 2 de septiembre de 2006).



misma. Así, el operador histórico, TELEFÓNICA está sujeto a obligaciones de acceso e interconexión así como a regulación de precios. Por su parte, los tres operadores de móviles activos en el mercado solamente están sujetos a obligaciones regulatorias en lo que se refiere a la determinación directa del precio que el operador móvil cobra al operador fijo por terminar una llamada en su red.

Sin embargo, los operadores de cable tienen libertad para fijar sus precios, incluidos los de terminación de llamadas en sus redes de cable. La única limitación la constituye el principio general de no discriminación. El mismo principio rige con respecto a los precios de terminación aplicados por cualquier operador no dominante a Telefónica. Por otra parte, los operadores de cable no están sujetos a obligaciones de acceso a sus redes por parte de terceros operadores.

## **VI.2 Características y evolución de los mercados**

Los mercados de comunicaciones fijas minoristas muestran índices de concentración elevados, siendo éstos mayores en términos de ingresos que de clientes.

La CMT estima que el mercado de servicios de telefonía fija es un mercado maduro, pero en el que existen fuerzas que propician una mayor agresividad de los operadores como son la innovación tecnológica, la posibilidad de prestar voz por Internet por banda ancha o las posibilidades de elección de prestador del servicio final establecidas en la regulación sectorial.

Así, los operadores están poniendo en marcha nuevas estrategias para atraer y fidelizar clientes a su plataforma mediante la combinación de servicios de voz y datos y la diferenciación de precios para llamadas entre abonados de la misma red. En este sentido, la CMT en su informe anual de 2005 señala que los servicios de voz se han convertido en una *commodity* que se empaqueta con servicios de banda ancha y contenidos audiovisuales de los que los operadores derivan fundamentalmente sus ingresos.

Por su parte, los servicios minoristas de comunicaciones de empresa muestran una tendencia decreciente en el apartado de alquiler de circuitos, creciente en la transmisión de datos, el segmento que genera la mayor cifra de negocio, y estable en el segmento de comunicaciones corporativas en términos de negocio generado pero decreciente en número de clientes.

Sin embargo, los ingresos de este segmento presentan una importante inestabilidad debido a que la demanda es reducida, de tal forma que la pérdida de un cliente puede suponer fuertes oscilaciones en las cuotas.

En el ámbito de los servicios de acceso a Internet, los ingresos de sus proveedores registran en los últimos dos años un crecimiento significativo. Por líneas de negocio, el acceso dedicado (ADSL y cablemódem principalmente) representa más de las tres cuartas partes del total con una clara regresión de los servicios de banda estrecha.

Se trata de mercados dinámicos con una demanda creciente y una fuerte competitividad, especialmente relevante en la banda ancha. El ADSL continúa siendo la tecnología más extendida, representando más de las tres cuartas partes del mercado en términos de ingresos frente a menos de una cuarta parte del cable.

El mercado de la televisión de pago en sus distintas tecnologías de transmisión experimento crecimientos casi generalizados en su nivel de ingresos a lo largo de 2005, según la Memoria anual de la CMT correspondiente a ese ejercicio<sup>21</sup>.

La evolución del sector fue significativamente positiva para la televisión por cable, que experimento un fuerte crecimiento respecto al año anterior, registrando un avance del 15,7%. También la televisión por satélite tuvo un importante crecimiento en ingresos, de entorno a un 12%, siendo el claro dominador del sector de la televisión de pago

### VI.3 Estructura de la oferta

#### VI.3.1 Servicios minoristas de telefonía fija

La oferta del mercado español de telefonía fija, según el informe anual 2005 de la CMT, esta constituido por 11 operadores, existiendo grandes diferencias entre la cuota del operador histórico (TELEFÓNICA, con alrededor del 78% del mercado), y la del resto de operadores.

Al margen de TELEFÓNICA, existen operadores de tamaño medio, cuya cuota oscila entre el 9% y el 1%, entre las que se encuentran empresas españolas y filiales de grandes grupos de telecomunicaciones europeos como ONO, FRANCE TELECOM, EUSKALTEL, COMUNITEL, BT ESPAÑA, JAZZ TELECOM y TELE2. Junto a ellos, encontramos un grupo de operadores de menor tamaño entre los que se encuentra TELECABLE, cuyas cuotas son inferiores al 1%.

Según el informe anual 2005 de la CMT, en enero de 2005 se produjo la entrada en el mercado de DEUTSCHE TELEKOM, que, a través de su filial YA.COM, ha comenzado a prestar servicios de telefonía fija con una oferta comercial que incluye una tarifa plana de ADSL y llamadas ilimitadas de voz.

El cuadro siguiente muestra la evolución de las cuotas de mercado de TELECABLE y sus principales competidores en el mercado nacional de la telefonía fija, en términos de ingresos.

MERCADO NACIONAL DE LOS SERVICIOS MINORISTAS DE TELEFÓNIA FIJA						
AÑO	2003		2004		2005	
Operador	Ventas (Millones de Euros)	Cuota	Ventas (Millones de Euros)	Cuota	Ventas (Millones de Euros)	Cuota
<b>Telecable</b>	<b>17,4</b>	<b>0,2%</b>	<b>22,0</b>	<b>0,3%</b>	<b>25,4</b>	<b>0,3%</b>
Telefónica	6.707,4	81,3%	6.572,5	79,0%	6.763,1	78,6%
Auna	437,6	5,3%	531,7	6,4%	--	--
Ono	194,6	2,4%	224,9	2,7%	784,7	9,1%
Uni2	262,8	3,2%	228,7	2,8%	--	--
France Telecom/ Wanadoo			--	--	268,6	3,1%
Euskaltel	84,2	1%	99,6	1,2%	111,9	1,3%
Comunitel Global	96,3	1,2%	111,4	1,3%	105,8	1,2%
Otros	454,0	5,50%	524,8	6,31%	543,6	6,31%
<b>TOTAL</b>	<b>8.254,5</b>	<b>100%</b>	<b>8.316,0</b>	<b>100%</b>	<b>8.603,4</b>	<b>100%</b>

Fuente: Notificante con base en datos CMT

<sup>21</sup> La única excepción procede de la televisión terrestre y según la CMT se explica por la migración de clientes de Canal+ a Digital+ y su posterior cese de operaciones en otoño.

### VI.3.2 Servicios minoristas de comunicaciones electrónicas de empresa

La oferta de los servicios de comunicaciones electrónicas de empresa, como indico la Comisión en el asunto TELIA/SONERA, esta integrada por operadores de telecomunicaciones que prestan servicios bien a través de sus propias infraestructuras, a través de redes alquiladas a otros operadores o bien contratando servicios de transporte de operadores de telecomunicaciones.

En relación a estos servicios, TELECABLE solamente se encuentra presente en el segmento de alquiler de circuitos, por lo que a continuación se muestra la evolución de estructura de dicho mercado.

MERCADO NACIONAL DE LOS SERVICIOS MINORISTAS DE ALQUILER DE CIRCUITOS						
AÑO	2003		2004		2005	
Operador	Ventas (Millones de Euros)	Cuota	Ventas (Millones de Euros)	Cuota	Ventas (Millones de Euros)	Cuota
Telecable	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Telefónica	265,9	82,1%	231,4	73,2%	259,3	71,6%
Colt Telecom	11,6	3,6%	10,2	3,2%	19,9	5,5%
Auna	10,4	3,2%	15,8	5,0%	--	--
Ono	--	--	--	--	15,6	4,3%
BT España	--	--	7,6	2,4%	13,2	3,7%
Bt Global Networks	--	--	17,5	5,5%	--	--
Euskaltel	8,3	2,6%	10,2	3,2%	13,0	3,6%
Otros	27,3	8,4%	23,3	7,4%	40,1	11,09%
TOTAL	324,0	100%	316,3	100%	362,2	100%

Fuente: Notificante con base en datos CMT

### VI.3.3 Servicios minoristas de acceso a Internet

La oferta de los servicios de acceso a Internet de banda ancha esta constituida por operadores de telecomunicaciones que utilizan distintas tecnologías. Según señala el informe de la CMT, la tecnología ADSL sigue siendo la forma de acceso más extendida en España, representando más de dos tercios de los servicios totales de acceso a Internet. Los servicios de banda ancha a través de la tecnología de cable (empleada por TELECABLE) apenas representan la tercera parte de dichos servicios de acceso.

De acuerdo con la CMT, el operador más importante de este mercado es TELEFÓNICA, que en 2005 contaba con el 71% de las líneas de ADSL, seguido por ONO, que tras su unión con AUNA, se ha convertido en su principal competidor, con el 20% de las líneas finales de ADSL.

En cuanto a los operadores de cable cabe destacar a ONO, que concentra el 79% de las líneas finales de cable módem, según datos de la CMT, seguido por EUSKALTEL (8,3%) y TELECABLE (5,8%).



Los cuadros siguientes muestran la evolución del mercado nacional de los servicios de acceso a Internet de banda ancha, distinguiendo entre ADSL y cable módem, así como del mercado global de los servicios prestados por los Proveedores de Servicios de Internet.

MERCADO NACIONAL DE LOS SERVICIOS DE ACCESO DEDICADO A INTERNET						
AÑO	2003		2004		2005	
Operador	ADSL (cuota)	Cable módem (cuota)	ADSL (cuota)	Cable módem (cuota)	ADSL (cuota)	Cable módem (cuota)
<b>Telecable</b>	<b>0</b>	<b>6,3%</b>	<b>0</b>	<b>5,9%</b>	<b>0</b>	<b>5,1%</b>
Telefónica	72,5%	0	65%	0	70,1%	0
Auna	1,8%	32,4%	1,9%	41,8%	--	--
Ono	0	37,4%	0	32,1%	2,1%	80,7%
France Telecom/Wanadoo	8,1%	0	15,3%	0	12,1%	--
Yacom Internet	5%	0	6%	0	6%	0
Terra Networks	9,8%	0	7,6%	0	5,4%	0
Euskaltel	--	--	0,2%	7,6%	0,2%	6,9%
Otros	2,8%	23,9%	4%	12,6%	4,1%	7,3%

Fuente: Notificante con base en datos CMT

MERCADO NACIONAL DE LOS SERVICIOS PRESTADOS POR LOS PSI						
AÑO	2003		2004		2005	
Operador	Ventas (Millones de Euros)	Cuota	Ventas (Millones de Euros)	Cuota	Ventas (Millones de Euros)	Cuota
<b>Telecable</b>	<b>[...]</b>	<b>[0-10%]</b>	<b>[...]</b>	<b>[0-10%]</b>	<b>[...]</b>	<b>[0-10%]</b>
Telefónica	563,1	43,5%	844,6	47,8%	1.104,1	48,7%
Ono	64,2	5%	85,8	4,9%	329,6	14,5%
Auna	74,3	5,7%	124,1	7%	--	--
France Telecom/Wanadoo	199,5	15,4%	206,9	11,7%	266,7	11,8%
Terra Networks	117,3	9,1%	130,5	7,4%	118,2	5,2%
Yacom Internet	54,2	4,2%	81,3	4,6%	108,2	4,8%
Telefónica Data	34,4	2,7%	40,9	2,3%	46,0	2%
Euskaltel	16,5	1,3%	22,9	1,3%	33,9	1,5%
Otros	161,4	12,4	215,2	12,1%	241,1	10,6%
<b>TOTAL</b>	<b>1.295,6</b>	<b>100%</b>	<b>1.766,2</b>	<b>100%</b>	<b>2.266,4</b>	<b>100%</b>

Fuente: Notificante con base en datos CMT

### VI.3.4 Servicios mayoristas de comunicaciones electrónicas

En los mercados mayoristas, TELECABLE esta activo en los servicios de interconexión en red fija y de alquiler de circuitos a otros operadores, y con cuotas bastante reducidas. A continuación se muestra la evolución de la estructura de dichos segmentos de mercado.

MERCADO NACIONAL DE LOS SERVICIOS DE INTERCONEXIÓN EN RED FIJA						
AÑO	2003		2004		2005	
Operador	Ventas (Millones de Euros)	Cuota	Ventas (Millones de Euros)	Cuota	Ventas (Millones de Euros)	Cuota
<b>Telecable</b>	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Telefónica	825,4	62,7%	852,3	64%	1.036,0	69,1%
Ono	--	--	--	--	149,6	10%
BT España	29,6	2,3%	44,7	3,4%	72,8	4,9%
Jazz Telecom	43,5	3,3%	40,3	3%	60,9	4,1%
France Telecom	--	--	--	--	42,9	2,9%
Colt Telecom	26,6	2%	25,4	1,9%	35,6	2,4%
Otros	387,3	29,4%	365,7	27,4%	98,3	6,5%
<b>TOTAL</b>	<b>1.316,2</b>	<b>100%</b>	<b>1.331,6</b>	<b>100%</b>	<b>1.499,4</b>	<b>100%</b>

Fuente: Notificante con base en datos CMT

MERCADO NACIONAL DE LOS SERVICIOS MAYORISTAS DE ALQUILER DE CIRCUITOS A OPERADORES						
AÑO	2003		2004		2005	
Operador	Ventas (Millones de Euros)	Cuota	Ventas (Millones de Euros)	Cuota	Ventas (Millones de Euros)	Cuota
<b>Telecable</b>	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Telefónica	403,7	69,6%	374,5	67,7%	416,5	71,3%
Ono	--	--	--	--	79,5	13,6%
Albura Telecomunicaciones	--	--	--	--	18,3	3,1%
France Telecom	--	--	--	--	14,6	2,5%
Colt Telecom	10,8	1,9%	11,0	2%	8,4	1,5%
Retevisión I	--	--	7,6	1,4%	6,6	1,1%
Otros	165,9	28,5%	159,6	28,8%	39,9	6,8%
<b>TOTAL</b>	<b>580,4</b>	<b>100%</b>	<b>552,8</b>	<b>100%</b>	<b>584,2</b>	<b>100%</b>

Fuente: Notificante con base en datos CMT



### VI.3.5 Servicios de televisión de pago

La oferta de los servicios de televisión de pago esta integrada por operadores que prestan servicios a través de distintas tecnologías: satélite, cable, TV-IP, ADSL y televisión terrestre.

En el mercado español, la tecnología principalmente empleada a la hora de prestar estos servicios es el satélite, tecnología utilizada por SOGECABLE, líder del mercado español de estos servicios.

En el segmento de la televisión de pago por cable podría hablarse de operadores que ofrecen sus servicios a nivel nacional y operadores locales, entre los que se encuentra TELECABLE. El principal operador de cable a nivel nacional es ONO, que desde su unión con AUNA en 2005 ha aumentado considerablemente su número de abonados, aunque lejos de alcanzar la cuota de mercado que posee SOGECABLE.

La entrada de operadores que prestan servicios de TV de pago a través del protocolo IP se produjo, según la CMT en 2005. Recientemente se ha producido la entrada en el mercado español de la televisión de pago de ciertos operadores como YA.COM (DEUSTCHE TELEKOM) y WANADOO (FRANCE TELECOM), que utilizan la tecnología ADSL para prestar servicios de TV de pago a través del protocolo IP, con el fin de maximizar el valor de la banda ancha.

A continuación se muestra la estructura del mercado español de la TV de pago en los tres últimos años, sin distinguir la tecnología de transmisión.

MERCADO NACIONAL DE LA TELEVISIÓN DE PAGO						
AÑO	2003		2004		2005	
Operador	Ventas (Millones de Euros)	Cuota	Ventas (Millones de Euros)	Cuota	Ventas (Millones de Euros)	Cuota
<b>Telecable</b>	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Telefónica	--	--	--	--	17,5	0,9%
Sogecable	1.169,2	63,7%	1.418,0	83,7%	1.518,9	81,9%
Ono	83,2	4,5%	109,7	6,4%	233,9	12,6%
R Cable y Telecomunic. Galicia	--	--	14,3	0,8%	13,3	0,9%
Euskaltel	--	--	7,5	0,4%	10,4	0,5%
Procono	--	--	--	--	8,7	0,4%
Otros	582,9	31,7%	126,3	7,4%	26,4	1,4%
<b>TOTAL</b>	<b>1.835,3</b>	<b>100%</b>	<b>1.692,8</b>	<b>100%</b>	<b>1.854,6</b>	<b>100%</b>

Fuente: Notificante con base en datos CMT

### VI.4 Estructura de la demanda

La demanda en servicios minoristas de telefonía fija y de servicios minoristas de acceso a Internet está muy atomizada y proviene de clientes residenciales y clientes empresariales. Cada uno de estos grupos posee unas necesidades específicas, siendo los contratos y las condiciones de acceso al servicio distintas.



En lo que respecta a los servicios de comunicaciones electrónicas de empresa, el mercado está menos atomizado y los clientes tienen mayor poder de negociación derivado de la elevada cuantía de la mayoría de los contratos, lo que les permite requerir a los diferentes operadores la presentación de ofertas específicas.

La demanda de los servicios de televisión de pago proviene principalmente de los consumidores finales que, a través del pago de una cuota de suscripción y una cuota mensual de abono, adquieren la posibilidad de acceder a los servicios de TV de pago.

En general, los clientes de televisión de pago, especialmente aquellos que contratan estos servicios de operadores de cable o tecnología ADSL, son al mismo tiempo clientes de los servicios de telefonía fija y/o Internet, gracias a la estrategia de empaquetamiento de servicios mencionada anteriormente.

## **VI.5 Estructura de la distribución – Fijación de precios y otras condiciones comerciales**

El mercado de los servicios minoristas de telefonía fija se caracterizan por la tendencia a la baja que viene experimentando los precios, debido al nuevo sistema de comercialización de los servicios de voz que han adoptado la mayor parte de los operadores, especialmente los de cable.

Según el informe anual 2005 de la CMT, en ese ejercicio han surgido paquetes 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 video bajo demanda. En estos paquetes, la voz se ofrece a cambio de una tarifa plana, restringida a servicios de llamadas locales y nacionales.

Como consecuencia de esta nueva política de comercialización ha cambiado radicalmente la facturación de los servicios de comunicaciones de voz. Si anteriormente se tomaba el minuto como unidad de medida, ahora el precio percibido por minuto se reduce a cero en muchas ofertas, ofreciéndose a cambio de un pago fijo mensual un consumo ilimitado de voz.

En los servicios minoristas de Internet, la estructura de la tarifa al consumidor se compone, de forma general, de una cuota de alta única y una cuota de abono mensual. En particular, el precio de conexión de banda ancha tiene varios componentes: el alta, que en muchas ocasiones se regala en promoción, lo mismo que la adquisición del módem o del router, así como la cuota mensual, que es el pago más importante a realizar.

Por lo general, los empaquetamientos de servicios y la enorme variedad de ofertas comerciales que ofrecen los operadores de telecomunicaciones hacen que el precio total del conjunto de los servicios se reduzca considerablemente.

En el mercado de la televisión de pago los operadores suelen utilizar una estructura tarifaria que incluye cuota de entrada, cuota en concepto de alquiler de descodificador, cuota mensual dependiente del número y tipo de canales contratados y una cantidad determinada para los consumos puntuales de los servicios de pago por visión<sup>22</sup>.

En cuanto a los canales de distribución empleados por TELECABLE para la comercialización de sus servicios son principalmente la contratación directa a través de su centro

---

<sup>22</sup> Ambas modalidades de prestación del servicio (cable y satélite) incluyen actualmente el pago por visión, en el caso del cable porque dispone de capacidad suficiente para la vía de retorno, mientras que del satélite (unidireccional) la vía de retorno se facilita por SOGECABLE a través de la línea de teléfono.



de atención al cliente, mediante comerciales contratados por esa compañía o a través de distribuidores, exclusivos o no.

## **VI.6 Barreras a la entrada – Competencia potencial**

Desde la entrada en vigor de la antigua Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones, se liberalizó la prestación de servicios y el establecimiento y explotación de redes de telecomunicaciones. Por otra parte, la nueva Ley 32/2003 General de Telecomunicaciones dispone un sistema de autorizaciones regladas para la prestación de los servicios de comunicaciones electrónicas mediante notificación a la CMT, en sustitución del sistema de licencias establecido en la normativa anterior.

Asimismo, las Directivas de la Unión Europea sobre redes y servicios de comunicaciones electrónicas propician un marco legal más homogéneo donde los operadores establecidos en un Estado Miembro de la UE pueden prestar sus servicios en otro Estado Miembro.

En todo caso, en cuanto a los servicios de acceso a la red telefónica pública, debe señalarse que el despliegue de redes alternativas entraña importantes costes hundidos. En este sentido, la regulación de los servicios de interconexión y la oferta de acceso al bucle de abonado ofrecen posibilidades alternativas a operadores que no disponen de red.

En el mercado de comunicaciones de empresa, en particular en el segmento de alquiler de circuitos, la CMT señala que, si bien no se identifican obstáculos legales, desde un punto de vista estructural los nuevos entrantes han de incurrir en unos costes hundidos muy elevados de manera que el equilibrio de la industria se organiza de modo natural alrededor de unas pocas empresas.

Por su parte, en relación con el mercado de la televisión de pago caben las siguientes consideraciones. La televisión vía satélite se encuentra liberalizada en España desde la entrada en vigor de la Ley 37/1995, de Telecomunicaciones por Satélite. Los operadores requieren sólo una autorización administrativa para operar. Por su parte, la televisión digital terrestre se presta en régimen de concesión administrativa por la escasez del espectro, pero actualmente no hay operadores activos en televisión de pago (tras la desaparición de Quiero TV).

En relación a la prestación de estos servicios a través del cable, la entrada en vigor del Real Decreto 920/2006, de 28 de julio, que aprueba el Reglamento general de la prestación del servicio de difusión de radio y televisión por cable ha supuesto la liberalización efectiva del servicio.

Aunque no existan barreras legales, es indudable que las barreras económicas derivadas de los importantes costes hundidos que comporta la entrada en el mercado y, consiguientemente, de la necesidad de contar con una escala (número de abonados) mínima eficiente, suponen límites reales a la entrada de nuevos operadores en el mercado de televisión de pago. No obstante, la barrera es claramente inferior para aquellos operadores que disponen de una red de difusión y pueden prestar este servicio conjuntamente con otros de telecomunicaciones (como es el caso de los operadores de cable y de telefonía fija hasta el momento y podría ser de operadores de comunicaciones electrónicas sobre otras tecnologías en el futuro). Adicionalmente, la entrada en el mercado exige el acceso a contenidos atractivos.

En todo caso, cabe recordar la reciente entrada en el mercado de la televisión de pago de operadores como TELEFÓNICA, JAZZTEL y FRANCE TELECOM.



Asimismo hay que señalar, desde una perspectiva dinámica, el desarrollo de la televisión digital terrestre, que podría introducir potencialmente servicios interactivos competidores de los de los operadores de televisión de pago.

## VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la toma de control exclusivo de TELECABLE DE ASTURIAS S.A.U. ("TELECABLE") por parte de CAJA DE AHORROS DE ASTURIAS ("CAJASTUR"), que previamente controlaba conjuntamente dicha empresa con HIDROELÉCTRICA DEL CANTABRICO, S.A. ("HIDROCANTABRICO").

De esta forma, CAJASTUR asume en exclusiva la posición que TELECABLE detenta en diferentes mercados españoles de prestación de servicios de telecomunicaciones (telefonía fija, servicios de alquiler de circuitos de ámbito mayorista y minorista e Internet) y audiovisuales (televisión de pago), no produciéndose, en consecuencia, adición alguna de cuotas en ellos. A esta circunstancia hay que añadir que CAJASTUR solamente se encuentra presente en el sector de la prestación de servicios audiovisuales y de telecomunicaciones a través de su participación en TELECABLE.

La cuota de TELECABLE en los mercados nacionales considerados es muy reducida, siendo inferior al 1% en seis de ellos, alcanzando únicamente una cuota algo más elevada en el segmento de los servicios de acceso a Internet de banda ancha a través de cable módem (5,1%).

En el mercado de los servicios de acceso a Internet de banda ancha, el ADSL continúa siendo la tecnología más extendida, representando más de las tres cuartas partes del mercado en términos de ingresos frente a menos de una cuarta parte del cable, por lo que la posición de TELECABLE no deja de ser limitada.

A la luz de las consideraciones anteriores, no cabe considerar que la operación de referencia pueda obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en los mercados considerados.

Esta conclusión es consistente con la manifestada por la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones en el informe evacuado a petición del Servicio de Defensa de la Competencia. La CMT estima que aún en el caso de que TELECABLE hubiera sido dominante en algún mercado (que claramente no lo es), esta operación no tendría ningún impacto en la competencia. Por ello, la CMT concluye que no percibe indicios de que la operación pueda tener efectos anticompetitivos sobre los mercados de comunicaciones electrónicas.

## VIII.- PROPUESTA

En atención a todo lo anterior, se propone **no remitir** el expediente de referencia al Tribunal de Defensa de la Competencia para su informe en aplicación del apartado 1 del artículo 15 bis de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, por lo que la operación de concentración notificada quedaría tácitamente autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo.

Todo ello sin perjuicio de lo dispuesto en la normativa sectorial aplicable.