



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

### PROYECTO DE MEDIDA RELATIVO A LA DEFINICIÓN DEL MERCADO DE TERMINACIÓN DE LLAMADAS VOCALES EN LA RED MÓVIL DE XFERA MÓVILES, S.A., EL ANÁLISIS DEL MISMO, LA DESIGNACIÓN DE OPERADOR CON PODER SIGNIFICATIVO DE MERCADO Y LA PROPUESTA DE OBLIGACIONES ESPECÍFICAS

#### I ANTECEDENTES DE HECHO

**PRIMERO.-** La Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (en adelante, CMT) aprobó, con fecha 2 de febrero de 2006, la Resolución por la que se definía y analizaba el mercado de acceso y originación de llamadas en las redes públicas de telefonía móvil, se designaban los operadores con poder significativo de mercado y se imponían obligaciones específicas (en adelante, Resolución del mercado 15). La CMT resolvió:

- Definir el mercado mayorista de acceso y originación de llamadas en las redes públicas de telefonía móvil en España como un mercado de referencia que puede ser objeto de regulación ex ante, de conformidad con lo dispuesto en la Directiva 2002/21/CEE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 7 de marzo, relativa a un marco regulador común de las redes y servicios de comunicaciones electrónicas (Directiva Marco) y en el artículo 10 de la Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones (en adelante, LGTel).
- Considerar que las empresas Telefónica Móviles España S.A.U. (en adelante, TME), Vodafone España S.A. (en adelante, Vodafone) y Retevisión Móvil S.A. (en adelante, Orange), en los términos del fundamento de derecho II.4, conjuntamente tienen poder significativo de mercado en el citado mercado de referencia, en el sentido de lo dispuesto en el apartado 2, artículo 14, de la Directiva Marco, y en el Anexo II, apartado 8 de la LGTel.
- Imponer a las empresas anteriores las obligaciones de poner a disposición a terceros todos los elementos necesarios para la prestación de los servicios de acceso y originación móvil minorista y ofrecer precios razonables por la prestación de dichos servicios mayoristas.

**SEGUNDO.-** La CMT aprobó, con fecha el día 23 de febrero de 2006, la Resolución por la que se definían y analizaban los mercados de terminación de llamadas vocales en redes móviles individuales, se designaban los operadores con poder significativo de mercado y se imponían obligaciones específicas (en adelante, Resolución del mercado 16). La CMT resolvió:

- Definir el mercado mayorista de terminación de llamadas vocales en cada una de las redes públicas de telefonía móvil en España como mercados de referencia que puede ser objeto de regulación ex ante, de conformidad con lo dispuesto en la Directiva Marco y en el artículo 10 de la LGTel.



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

- Determinar que los citados mercados de referencia no son realmente competitivos, en el sentido de lo dispuesto en el apartado 4, artículo 16, de la citada Directiva Marco y en el apartado 3 del artículo 10 de la LGTel.
- Considerar que las empresas TME, Vodafone y Orange, individualmente tienen poder significativo de mercado en los respectivos mercados de referencia, en el sentido de lo dispuesto en el apartado 2, artículo 14, de la Directiva Marco, y en el Anexo II, apartado 8 de la LGTel.
- Imponer a las anteriores empresas las obligaciones de proporcionar servicios de terminación a todos los operadores que lo soliciten, ofrecer dichos servicios de terminación a precios orientados en función de los costes de producción, separación de cuentas en relación con las actividades de acceso e interconexión y no discriminación.

**TERCERO.-** La CMT aprobó, con fecha 2 de marzo de 2006, la Resolución por la que se definían y analizaban los mercados de terminación de llamadas vocales en redes públicas individuales de telefonía fija, se designaban operadores con poder significativo de mercado y se imponían obligaciones específicas (en adelante, Resolución del mercado 9). La CMT resolvió:

- Definir los mercados mayoristas de terminación de llamadas en las redes públicas individuales de telefonía fija en España como mercados de referencia que puede ser objeto de regulación ex ante, de conformidad con lo dispuesto en la Directiva Marco y en el artículo 10 de la LGTel.
- Determinar que los citados mercados de referencia no son realmente competitivos, en el sentido de lo dispuesto en el apartado 4, artículo 16, de la citada Directiva Marco y en el apartado 3 del artículo 10 de la LGTel.
- Considerar que las empresas con clientes de acceso directo o reciben minutos de terminación, individualmente tienen poder significativo de mercado en los citados mercados de referencia, en el sentido de lo dispuesto en el apartado 2, artículo 14, de la Directiva Marco, y en el Anexo II, apartado 8 de la LGTel.
- Imponer a Telefónica de España, S.A.U. (en adelante, TESAU) las obligaciones de proporcionar servicios de terminación a todos los operadores que lo soliciten, ofrecer dichos servicios de terminación a precios orientados en función de los costes de producción, separación de cuentas y no discriminación.
- Imponer al resto de operadores declarados con PSM las obligaciones de proporcionar servicios de terminación a todos los operadores que lo soliciten y ofrecer dichos servicios a precios razonables.

**CUARTO.-** La CMT aprobó, con fecha 28 de septiembre de 2006, las Resoluciones por la que se fijaban los precios de interconexión de terminación en las redes de TME, Vodafone y Orange, respectivamente (en adelante, Resoluciones del *glide-path*).



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

**QUINTO.-** Con fecha 1 de diciembre de 2006, Xfera Móviles, S.A. (en adelante, Xfera), la compañía de telecomunicaciones móvil adjudicataria de la cuarta licencia de telefonía móvil 3G en España, comenzó a operar en el mercado minorista de comunicaciones móviles y prestar servicios móviles a escala nacional. Con este objetivo, Xfera inició el despliegue de su red UMTS en los principales núcleos urbanos y alcanzó un acuerdo de “roaming nacional” con Vodafone.

**SEXTO.-** La CMT aprobó, con fecha 7 de junio de 2007, la Resolución de 7 de junio de 2007 por la que se resolvía el conflicto de interconexión interpuesto por TME contra Xfera.

## II FUNDAMENTOS DE DERECHO

### II.1 HABILITACIÓN COMPETENCIAL.

La Ley 32/2002, de 3 de noviembre, 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 Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones tendrá por objeto el establecimiento y supervisión de las obligaciones específicas que hayan de cumplir los operadores en los mercados de telecomunicaciones...”. Aparece, igualmente, como una de las funciones propias de la CMT, en el artículo 48.3 g) la de “Definir los mercados pertinentes para establecer obligaciones específicas conforme a lo previsto en el capítulo II del título II y en el artículo 13 de esta ley.”

El artículo 10 de la misma LGTel atribuye a la CMT la competencia de definir los mercados de referencia relativos a redes y servicios de comunicaciones electrónicas, lo que habrá de hacerse de acuerdo con las Directrices, así como con la Recomendación.

Además, se establece que la CMT llevará a cabo un análisis individual de los citados mercados, con la finalidad de determinar si cada mercado, en un cierto horizonte temporal, es realmente competitivo, esto es, si se desarrolla en un entorno de competencia efectiva entendiendo por tal la ausencia de empresas con peso significativo en dicho mercado. El concepto de peso significativo en el mercado (en adelante PSM), es equivalente al de posición de dominio que se utiliza en la doctrina y jurisprudencia comunitarias<sup>1</sup>.

Si la CMT llega a la conclusión de que alguno de los mercados definidos no es realmente competitivo, esto es, si concluye que en dicho mercado hay uno o más operadores con PSM, deberá identificar y hacer públicos el operador u operadores que tengan tal posición para, finalmente, imponer, mantener o modificar determinadas obligaciones específicas a los operadores designados como operadores con poder significativo en dichos mercados.

---

<sup>1</sup> Ver el artículo 14.2 de la Directiva 2002/21/CEE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 7 de marzo, relativa a un marco regulador común de las redes y servicios de comunicaciones electrónicas (en adelante, Directiva Marco).



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

El Real Decreto 2296/2004, de 10 de diciembre, aprueba el Reglamento sobre mercados de comunicaciones electrónicas, acceso a las redes y numeración. Este Reglamento desarrolla a través de sus artículos 2 a 5 el procedimiento a seguir por la CMT para la identificación y análisis de los mercados de referencia en la explotación de redes y en el suministro de servicios de comunicaciones electrónicas, y su facultad para imponer obligaciones específicas apropiadas a los operadores que posean un poder significativo en cada mercado considerado.

En virtud de la normativa comunitaria y nacional citada, el procedimiento que debe seguir la CMT se compone de varias fases. En primer término, la Comisión debe proceder a la definición de los mercados relevantes de redes y servicios de comunicaciones electrónicas que pueden ser objeto de regulación ex ante de conformidad con lo previsto en el marco regulador comunitario. Se definirán los mercados al por menor y al por mayor, así como el ámbito geográfico de los mismos, que por sus características puedan justificar la imposición de obligaciones específicas. Habrá de realizarse esta definición teniendo en cuenta tanto las Directrices de la Comisión sobre análisis del mercado y evaluación del peso significativo en el mercado dentro del marco regulador comunitario de las redes y los servicios de comunicaciones electrónicas, de fecha 11 de julio de 2002, como la Recomendación de la Comisión de 11 de febrero de 2003, relativa a los mercados pertinentes de productos y servicios dentro del sector de las comunicaciones electrónicas que pueden ser objeto de regulación ex ante de conformidad con la Directiva Marco.

A continuación, una vez definidos los mercados según este procedimiento, la CMT debe proceder al análisis de los mismos a fin de determinar si se están desarrollando en un entorno de competencia efectiva; este análisis se ha de realizar asimismo de acuerdo con las Directrices de la Comisión Europea y requiere informe del Servicio de Defensa de la Competencia. Si se determina que el mercado se está desarrollando en un entorno de ausencia de competencia efectiva, la CMT designará el operador u operadores que, individual o conjuntamente, poseen poder significativo en dicho mercado.

En este último caso, la CMT procederá a determinar las obligaciones específicas que serán exigibles a estos operadores declarados con poder significativo de mercado. Por el contrario, si se determina que el mercado se desarrolla en un entorno de competencia efectiva, la CMT procederá a suprimir las obligaciones que pudieran tener impuestas los operadores por haber sido designados, en análisis anteriores, con poder significativo de mercado.

### II.2 DEFINICIÓN DEL MERCADO RELEVANTE

En el nuevo marco regulador de las comunicaciones electrónicas los mercados se definen de conformidad con los principios de la legislación europea sobre competencia. La finalidad principal de la definición de mercados es acotar el campo de análisis (básicamente en dos dimensiones: producto y geografía) en el que habremos de determinar, de forma sistemática, las presiones competitivas que afrontan las empresas. Se pretende determinar la existencia de agentes (competidores, clientes o proveedores) y la magnitud de la fuerza de que disponen para influir en la conducta de



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

los demás y de impedir que alguno de los agentes presentes en el mercado pueda adoptar su política comercial libres de cualquier presión competitiva, es decir, en una medida apreciable, de forma independiente.

El artículo 15 de la Directiva Marco estableció que la Comisión Europea debía adoptar una Recomendación de mercados pertinentes, de productos y servicios, y que dichos mercados deberían estar definidos de conformidad con los principios de derecho de la competencia. En cumplimiento de lo anterior, la Comisión aprobó el 11 de febrero de 2003 la Recomendación en la que se identifican 18 mercados que gozan de la presunción de haber sido definidos de conformidad con lo establecido en la normativa comunitaria y, por tanto, que de acuerdo con dicha normativa pueden ser objeto de regulación ex ante.

Definidos los mercados relevantes de servicios en la Recomendación, el citado Artículo 15 de la Directiva Marco, en el punto tercero, prevé que “las autoridades nacionales de reglamentación, teniendo en cuenta en la mayor medida posible la recomendación y las directrices, definirán los mercados pertinentes apropiados a las circunstancias nacionales, y en particular los mercados geográficos pertinentes dentro de su territorio, con arreglo a los principios del Derecho de la Competencia”.

Según especifica el párrafo 36 de las Directrices, a menos que se definan mercados relevantes distintos de los que figuran en la Recomendación, “en la práctica, la tarea de las ANRs consistirá normalmente en definir el alcance geográfico del mercado pertinente”.

De acuerdo con lo anterior, se han identificado los mercados mayoristas de terminación de llamadas vocales en redes móviles individuales, que se corresponden con el mercado número 16 del Anexo de la Recomendación.

La definición de mercado de terminación de llamadas en cada red móvil supone que cada operador de red móvil es el proveedor único en cada mercado, esto es, el único que puede prestar el servicio de terminación a sus clientes.

El artículo 10.1 de la LGTel establece que esta CMT definirá los mercados de referencia relativos a los servicios y redes de comunicaciones electrónicas. Dicha definición habrá de realizarse siguiendo los criterios de derecho de la competencia.

### **II.2.1 Mercado relevante de producto**

De acuerdo con la Resolución del mercado 16, el servicio de terminación de una llamada telefónica en una red telefónica móvil es un servicio que presta un operador de red móvil (en adelante, OMR) a los demás operadores, tanto fijos como móviles para que puedan completar las llamadas telefónicas que gestionan y que tienen como destino a un abonado conectado a dicha red móvil.

En principio, este servicio sería prestado únicamente por los OMRs, esto es, operadores móviles verticalmente integrados con red de acceso radio (adjudicatarios de las correspondientes licencias para la explotación del espectro radioeléctrico). En el



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

caso de Xfera, debido al incipiente despliegue de su red UMTS y la no disponibilidad de derechos de espectro 2G, ha firmado un acuerdo de itinerancia nacional hasta que pueda alcanzar con su propia red cobertura nacional.

No obstante ello, Xfera es capaz de prestar este servicio de terminación porque dispone de los elementos de red y arquitectura propia de un OMR, exceptuando los equipos de red relacionados con el acceso radio en aquellas áreas geográficas donde no haya desplegado su red. Xfera dispone de su propia red de conmutación (HLR<sup>2</sup> y MSC<sup>3</sup>), mediante la cual es capaz de asegurar la interoperabilidad de los servicios y la interconexión con otras redes fijas y móviles, con independencia de la ubicación de su usuario. Así, Xfera sólo utilizará los elementos de la red del OMR con el que ha firmado el acuerdo de itinerancia nacional, cuando su cliente este situado en una zona para la cual su red UMTS carece de cobertura<sup>4</sup>.

En definitiva, Xfera se comporta para los otros prestadores del servicio telefónico disponible al público de la misma forma que se comporta un OMR, siendo el encargado de proporcionar el servicio de terminación de llamadas de voz a las distintas redes fijas y móviles.

Una vez argumentado que Xfera es capaz de prestar el servicio de terminación previamente definido, el siguiente paso es definir el mercado relevante de producto. En este sentido, se mantienen las conclusiones alcanzadas en el marco de la Resolución del mercado 16:

- El sistema de facturación de los servicios móviles basado en el principio “el que llama paga” (en adelante, CPP) reduce significativamente la presión a la baja que soporta el operador a la hora de fijar el precio de terminación por parte de sus clientes directos (operadores que compran la terminación) inducidos por los usuarios finales (que no sufren directamente los cambios de los precios de terminación).
- A nivel minorista, para el usuario llamante no hay servicios alternativos con un grado de sustituibilidad suficiente. Las alternativas basadas en la realización de una llamada al número telefónico fijo, la realización de una llamada móvil-móvil on-net (entre usuarios pertenecientes a la misma red móvil) o el envío de un mensaje corto no ejercen una presión competitiva suficiente que justifique la ampliación en la definición del mercado.
- A nivel minorista, debido al sistema CPP y a que la decisión final de consumo se basa, sobre todo, en el terminal y las llamadas salientes, el comportamiento del usuario llamado no permite concluir que existen formas sustitutivas de

---

<sup>2</sup> “Home Location Register”

<sup>3</sup> “Mobile Switching Centre”

<sup>4</sup> En los estadios iniciales de despliegue de red éste será el caso más habitual.



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

comunicación que impidan a los OMRs elevar el precio de terminación y que debieran ser consideradas en la definición del mercado de referencia.

- A nivel mayorista, la demanda (procedente de otros operadores fijos y móviles) viene inducida directamente por la demanda a nivel minorista de manera que el operador del usuario llamante no tiene más opción que terminar la llamada en la red elegida por el usuario llamado, y no otra. Por tanto, desde el punto de vista de la sustituibilidad por el lado de la demanda no hay otra alternativa a la adquisición del servicio de terminación prestado por el operador móvil al cual pertenece el usuario llamado.
- A nivel mayorista, tampoco existe sustitución por el lado de la oferta; únicamente el operador móvil del que es cliente el usuario llamado y que ha emitido la tarjeta SIM, es capaz de tener acceso a esta información, y no un hipotético tercero interesado en prestar estos servicios.
- La percepción del servicio de terminación por parte del operador en cuya red se origina la llamada no varía en función de la tecnología utilizada, dado que dicho operador desconoce en que tipo de red se encuentra el destinatario de la llamada. Así, y de acuerdo con el principio de neutralidad tecnológica, los servicios de terminación prestados por cada operador móvil a través de redes de distintas tecnologías constituyen un mismo mercado de referencia.

Los Servicios de la CMT consideran que, desde la fecha de aprobación del mercado 16, no se ha producido ningún cambio significativo en lo que respecta al desarrollo de nuevas tecnologías y servicios que altere la definición del mercado. Los argumentos de la CMT en su respuesta a las alegaciones formuladas en el marco del Expediente AEM 2005/1200 sobre el carácter prospectivo del análisis del mercado siguen siendo válidos. Concretamente, la CMT señaló que:

“Con respecto a las tecnologías Wifi, Wimax, su carácter incipiente (los estándares aún no están ni completos ni consolidados), la escasez de equipamiento disponible, y el carácter limitado de recursos radioeléctricos atribuidos, hace que no puedan ser consideradas alternativas válidas a las redes de los OMRs. Por tanto su impacto sobre la definición de los mercados de referencia es incierto y, en cualquier caso, dado su carácter emergente no es previsible que en el plazo de dos años modifique significativamente los resultados de los análisis de sustituibilidad anteriores. Por esta misma razón, esta Comisión considera que no se puede modificar la definición de los mercados de referencia como consecuencia del desarrollo de servicios como la VoIP”.

En cuanto a la creciente integración de voz fija y móvil, las ofertas comerciales lanzadas al mercado tampoco alteran, en medida suficiente, las presiones competitivas que afectan al servicio de terminación. Así, el lanzamiento de teléfonos duales por Ya.com y, sobre todo, Orange no modifica las conclusiones del análisis ya que afecta al precio pagado por las llamadas realizadas por el usuario del teléfono dual pero no cambia el precio de terminación que se debe pagar por llamar a este



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

usuario. Por su parte, servicios como el Wireless Office de Vodafone<sup>5</sup> podrían contribuir a modificar la definición del mercado. En este sentido, no sería tanto el aspecto técnico de este servicio sino el modo de facturación asociado al mismo (propio de un sistema RPP “*receiving party pays*”, donde el usuario llamado paga por la recepción de llamadas) la razón última por la que se podrían alterar las presiones competitivas que afectan al servicio de terminación. No obstante, el alcance de este servicio es muy limitado ya que está destinado a satisfacer la demanda específica de un segmento de mercado muy concreto.

En el horizonte temporal hasta la próxima revisión, los Servicios de la CMT consideran que las innovaciones y el desarrollo de nuevos servicios sobre tecnologías Wifi, Wimax no van a cambiar en medida suficiente las presiones competitivas que afectan directamente a los servicios de terminación en las redes móviles individuales e indirectamente a través de los servicios minoristas que requieren estos servicios mayoristas y, por tanto, se mantendrían los límites de la competencia entre empresas.

En resumen, el mercado de terminación de llamadas en la red de telefonía móvil de Xfera incluye los servicios mediante los que Xfera finaliza en su red móvil una llamada de voz originada en la red de otro operador. Por tanto, el mercado de producto de referencia objeto de análisis se corresponde con el mercado mayorista que figura con el número 16 en el Anexo de la Recomendación. Es decir, constituye un mercado ya definido previamente por la Comisión Europea de conformidad con los principios establecidos en el nuevo marco regulador europeo.

### II.2.2 Mercado relevante geográfico

El alcance de este mercado 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 nacional.

En principio, cada operador únicamente puede prestar los servicios de referencia en el área en que tenga cobertura, lo que viene determinado por su estrategia de despliegue de red. En el caso de Xfera, no afronta ningún tipo de barrera que le impida la prestación del servicio en otras áreas, dentro del territorio nacional, adicionales a

---

<sup>5</sup> Este servicio permite a los clientes de una empresa llamar a números de teléfono fijo y que esta llamada sea transferida a los móviles de los empleados de la empresa sin coste adicional y permitiendo contactar con ellos en cualquier lugar. De acuerdo con la Resolución de 26 de mayo de 2005 sobre el servicio “Wireless Office” de Vodafone España, S.A. “para suministrar este servicio se debe definir un grupo de usuarios en el operador móvil al que se le provee con ciertas facultades como son la marcación corta, la posibilidad de transferencia de llamadas dentro del grupo, etc. Ahora bien, la diferencia con otros servicios parecidos consiste en que al grupo se le asigna al menos un número de teléfono fijo y cualquier llamada a este número fijo se redirecciona siempre al mismo teléfono móvil dentro del grupo. [...] Para proveer el servicio, Vodafone solicita que el número fijo sea portado al operador móvil. De este modo, el precio que cualquier operador paga en interconexión a Vodafone es el mismo que una terminación en un número fijo de Vodafone. Esta modalidad de interconexión permite al operador llamante mantener los precios a este tipo de llamadas como si fuera una llamada a un fijo [...] el servicio está compuesto por el pago de una cuota fija y del pago de tráfico generado por los usuarios. Luego, se puede entender que la cuota fija sirve para subvencionar el tráfico generado por el usuario, el tráfico transferido por un usuario a otro y el tráfico entrante al usuario con destino el número fijo y que es transferido al usuario móvil. Se trata, por tanto, de un sistema de pago diferente al establecido hoy en día en España”.



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

aquellas en que tiene cobertura, sea por despliegue de red propia o mediante su acuerdo de itinerancia nacional. En este sentido, los títulos de los OMR así como de Xfera son de ámbito nacional, no detectándose diferencia alguna en una dimensión geográfica inferior.

De este modo, se debe concluir que las condiciones de competencia son homogéneas en todo el territorio nacional y, por tanto esa es la dimensión geográfica del mercado relevante.

### II.2.3 Conclusión

En consecuencia, se define el mercado de terminación de llamadas en la red pública individual de telefonía móvil de Xfera como aquel que incluye los servicios mediante los que Xfera finaliza en su red móvil una llamada de voz originada en la red de otro operador. La dimensión geográfica de este mercado es el territorio nacional.

Adicionalmente a los mercados definidos en la Resolución del Mercado 16, se define por tanto el mercado de terminación de las llamadas vocales en la red móvil de Xfera.

### II.3 ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA DEL MERCADO, VALORACIÓN DE LA EXISTENCIA DE COMPETENCIA EFECTIVA EN EL MISMO Y DETERMINACIÓN DE OPERADORES CON PODER SIGNIFICATIVO EN EL MERCADO

El artículo 10.2 de la LGTel establece que la CMT llevará a cabo un análisis de los mercados de referencia definidos según el artículo 10.1. Dicho análisis tendrá como finalidad determinar si los distintos mercados de referencia se desarrollan en un entorno de competencia efectiva. En caso contrario, la CMT identificará y hará públicos el operador u operadores que poseen un poder significativo en cada mercado considerado.

En el párrafo 19 de las Directrices, la Comisión Europea recuerda que las ANR valorarán si existe una competencia efectiva en cada uno de los mercados definidos y señala que “concluir que en un mercado pertinente existe competencia efectiva equivale a concluir que ningún operador disfruta individual o conjuntamente de una posición dominante en dicho mercado”.

En consecuencia, se ha analizado el mercado para determinar si en el mismo existen empresas que individualmente disfrutan de una posición equivalente a la de dominio, 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 de los consumidores. Para este análisis se han seguido los criterios establecidos en el capítulo 3, “Cálculo del peso significativo en el mercado (posición dominante)”, de las Directrices. Si de la evaluación de los criterios anteriores se concluyera que existen operadores con peso significativo en el mercado, dicho mercado no sería realmente competitivo (es decir, que no hay competencia efectiva en los términos utilizados en las Directrices). Por el contrario, en caso de no identificarse



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

la existencia de tal tipo de empresas se concluirá que el mercado es realmente competitivo (es decir, que hay competencia efectiva).

### II.3.1 Descripción de la estructura del mercado

#### II.3.1.1 La oferta: cuotas de mercado

Al igual que en la Resolución del mercado 16, de la definición del mercado de referencia se concluye que hay un único proveedor del servicio de terminación en cada red móvil individual. Xfera ostenta una posición de monopolio en la prestación del servicio de referencia y, por tanto, la cuota de mercado es igual al 100%, con independencia de que se mida en términos de ingresos o minutos.

#### II.3.1.2 Existencia de barreras a la entrada y competencia potencial en el mercado de referencia

El mercado de referencia se ha definido como la terminación de las llamadas en la red móvil de Xfera. En el estado actual de la tecnología, únicamente el operador propietario o arrendatario de la red móvil es capaz de prestar el servicio de terminación para las llamadas que reciben sus clientes. La imposibilidad de acceder a la información contenida en la tarjeta SIM no permite a otros operadores competir con el operador en la prestación del servicio de terminación para las llamadas que reciben los clientes de este último. Se constata que existe una barrera estructural absoluta debido a los obstáculos existentes en la disponibilidad de factores imprescindibles.

Como se explicaba en la Resolución del mercado 16, tampoco parece probable que se produzca un avance que permita a terceros prestar el servicio de terminación. Por ejemplo, el desarrollo de tarjetas SIM habilitadas por software permitiría a los usuarios finales elegir el operador más apropiado en función de la red del usuario llamante. No obstante, el efecto de un avance técnico con estas características se ve limitado notablemente por el principio CPP, ya que el usuario llamado no paga por la recepción de la llamada<sup>6</sup> y todo dependerá de en qué medida se preocupe por el coste que impone a la persona llamante<sup>7</sup>.

Otra alternativa a valorar sería el servicio de telefonía de voz sobre IP. Como potencial servicio sustitutivo para las llamadas con destino en un terminal móvil, podría constituir una amenaza de competencia en los mercados de referencia. Este tipo de llamadas son tratadas del mismo modo que el resto de datos que se transmiten a través de Internet. Por tanto, para mantener una conversación por medio de VoIP el usuario llamado debe tener un terminal móvil avanzado (como mínimo, GPRS) y, tanto él como el llamante deben estar conectados al mismo tiempo. Esto implica que los dos deben pagar durante el tiempo que dure la conexión a la red. Por esta razón,

---

<sup>6</sup> Excepto en el caso del servicio de roaming.

<sup>7</sup> Incluso si se preocupara, el usuario podría optar mejor por conectarse a la misma red que el usuario llamante de forma que la llamada fuera on-net y, por tanto, más económica.



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

nuevamente el usuario llamado preferirá ser llamado a su terminal móvil de la manera convencional ya que no le supone ningún coste, de acuerdo con el sistema CPP.

A tenor de la existencia de barreras de entrada absolutas y la vigencia del principio CPP (que prácticamente anula los incentivos a cambiar de operador ante aumentos en el precio de terminación), la amenaza de entrada potencial sigue siendo nula en el horizonte temporal hasta la próxima revisión. Desde la aprobación de la Resolución del mercado 16, no se ha producido ningún cambio reseñable que implique una modificación del análisis de competencia potencial

### **II.3.2 Análisis de la competencia efectiva en el mercado mayorista relevante.**

La condición de monopolista de Xfera en la prestación del servicio de terminación de llamadas en su red y la existencia de barreras de entrada absolutas hacen presuponer que goza de una posición de dominancia individual en el mercado de referencia.

Sin embargo, el hecho de que tenga poder de mercado depende de si existe un poder del comprador compensatorio suficientemente grande que no haga rentable un incremento de precios no transitorio<sup>8</sup>.

#### **II.3.2.1 Poder compensatorio<sup>9</sup> de la demanda**

Xfera debe negociar individualmente con los operadores fijos y con los OMRs las condiciones técnicas y económicas del servicio de terminación en sus respectivas redes. Como Xfera también es demandante del servicio de terminación que prestan los OMRs y los operadores fijos, su capacidad de imponer condiciones abusivas es limitada.

Ahora bien, este resultado es cierto en un entorno de monopolios bilaterales donde los monopolistas están sujetos a las mismas obligaciones regulatorias. En caso contrario, la posición negociadora no es simétrica y para una de las partes implicadas es factible imponer condiciones abusivas en términos de precio y/o calidad, que no pueden ser contrarrestadas por la otra parte.

El entorno competitivo y regulatorio en el que se desarrollan las negociaciones de las condiciones técnicas y económicas del servicio de terminación de Xfera viene determinado por la Resolución del mercado 9 y la Resolución del mercado 16. Como se ha señalado en los antecedentes de hecho segundo y tercero, cada uno de los OMRs y operadores fijos han sido declarados operadores con PSM con respecto a los mercados de terminación en sus respectivas redes y los servicios de terminación prestados por ellos están regulados. En concreto, a todos estos operadores, declarados con PSM, se les ha impuesto la obligación de atender a las solicitudes de acceso y la obligación de control de precios para los servicios de terminación. Por

---

<sup>8</sup> Recomendación de la Comisión, pág. 37.

<sup>9</sup> Párrafo 78 de las Directrices.



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

esta razón, estos operadores no podrían amenazar “de manera creíble” a Xfera con el establecimiento de las mismas condiciones abusivas que esta última les pudiera exigir por la terminación de las llamadas en su red. En definitiva, la regulación vigente limita el margen de maniobra de los OMRs y los operadores fijos, anulando el potencial poder compensatorio que pudieran ostentar frente a Xfera<sup>10</sup>.

Tampoco se puede concluir que Xfera no tenga poder compensatorio frente a TESAU o los OMRs debido al menor tamaño relativo de su base de clientes. Desde el momento en que un operador como Xfera capta un cliente, el servicio de terminación necesario para que este cliente sea contactado por cualquier usuario de telefonía fija o móvil sólo puede ser prestado por este operador. Por tanto, con independencia de su número de clientes, la idea fundamental es que Xfera sigue siendo monopolista con respecto a sus clientes (y por extensión, con respecto al mercado de terminación en su red) y, como se ha explicado, no afronta presiones competitivas suficientes que le impidan explotar su posición<sup>11</sup>.

Más aún, bajo determinadas condiciones, se demuestra que el reducido tamaño de la base de clientes de un operador lejos de reducir su poder de mercado en la prestación del servicio de terminación en su red permite a este operador pequeño explotarlo con mayor intensidad que un operador grande. Así, el precio mayorista de un operador grande puede afectar significativamente en el tráfico entrante a su red ya que la sensibilidad de los precios minoristas de los competidores con respecto a este precio de terminación es grande debido al elevado volumen de tráfico que representa. Sin embargo, el servicio de terminación de un operador pequeño presenta una demanda más inelástica ya que el tráfico con destino a esta red pequeña representa un porcentaje muy pequeño del tráfico saliente de los restantes operadores<sup>12</sup>.

---

<sup>10</sup> Se ha aplicado un enfoque “*Modified Greenfield approach*”, según el cual se considera que el mercado de referencia (el mercado de terminación de llamadas en la red de Xfera no está sujeto a ninguna regulación pero sí se tienen en cuenta las obligaciones regulatorias que pesan en los restantes mercados a la hora de analizar el nivel de competencia en dicho mercado de referencia).

<sup>11</sup> “It is worth recording here the common fallacy that small players do not have market power and should therefore face no constraint on their termination charges. This fallacy results from a misunderstanding of the definition of a market. A network operator may have a small share in terms of subscribers; yet it is still a monopolist on the calls received by its subscribers”. Laffont, J.J., Tirole, J. & Rey, P (2000): “Multiple Bottlenecks and Two-Way Access” en Laffont, J.J. & Tirole, J, *Competition in Telecommunications*, MIT Press, Cambridge (MA).

<sup>12</sup> “Under the assumption that retail prices do not discriminate according to where the calls terminate, the network has more market power, the smaller its market share: whereas a big operator must account for the impact on its wholesale price on its call inflow through the sensitivity of its rivals’ final prices to its wholesale price, a small network face a very inelastic demand for termination and thus can impose higher markups above the marginal cost of terminating calls”. Laffont, J.J., Tirole, J. & Rey, P (2000): “Multiple Bottlenecks and Two-Way Access” en Laffont, J.J. & Tirole, J, *Competition in Telecommunications*, MIT Press, Cambridge (MA).

Conviene precisar que, en el mercado de telefonía móvil, la efectividad de la discriminación en precios a nivel minorista es baja debido a que los usuarios no distinguen la red a la que pertenece el número llamado en función del prefijo (u otra característica). Por tanto, este argumento sigue siendo aplicable.



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

### **II.3.3 Determinación de los operadores dominantes individualmente considerados**

A la vista del análisis realizado, puede concluirse que existe posición de dominio individual de Xfera en el mercado de terminación en su red móvil. El principio vigente del CPP y la condición de monopolista de Xfera en el mercado de referencia, la existencia de barreras de entrada absolutas en el plazo contemplado por la Recomendación y la falta de poder de negociación compensatorio por parte de los OMRs y los operadores fijos son los argumentos utilizados para alcanzar esta conclusión.

### **II.4 PROPUESTA DE IDENTIFICACIÓN DE OPERADORES CON PODER SIGNIFICATIVO DE MERCADO**

De acuerdo con las conclusiones del Fundamento de Derecho II.3 se identifica al siguiente operador con poder significativo en el correspondiente mercado de terminación de llamadas vocales en la red pública de telefonía móvil individual, a los efectos del artículo 10.3 de la LGTel y 3.2 del Reglamento de Mercados.

Xfera Móviles, S.A (Xfera)

Por otra parte, esta identificación de PSM responde al objetivo de la regulación ex ante, recogido en el apartado 16 de las Directrices, que consiste en garantizar que la empresa no pueda utilizar su peso en el mercado para restringir o falsear la competencia en el mercado pertinente ni apoyarse en dicho peso en los mercados adyacentes.

### **II.5 ANALISIS DE LAS OBLIGACIONES SUSCEPTIBLES DE SER IMPUESTAS A LOS OPERADORES CON PODER SIGNIFICATIVO EN EL MERCADO**

#### **II.5.1 Principios a aplicar por el regulador en la elección de las obligaciones más idóneas**

A la hora de decidir qué obligaciones se han de imponer a los operadores con PSM en un determinado mercado, la normativa establece una serie de principios que explícita e implícitamente deben guiar a las Autoridades Nacionales de Regulación (en adelante, ANR) en la selección de las obligaciones. Así, el Artículo 10.4 de la LGTel (recogiendo el Artículo 8 de la Directiva de Acceso) establece que las obligaciones han de basarse en la índole del problema detectado, guardar proporción con éste y justificarse a la luz de los objetivos enumerados en el Artículo 3 de la LGTel recogiendo el artículo 8 de la Directiva Marco.

Así pues, las obligaciones seleccionadas deben estar basadas en la naturaleza del problema identificado. Por otro lado, las ANR deben tomar decisiones razonadas de una manera transparente que respeten los principios de proporcionalidad y que estén en línea con los objetivos fijados en la Directiva Marco. Las decisiones deben incluir consideraciones de obligaciones alternativas cuando sea posible, por lo que se debe



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

elegir la obligación que suponga menor carga. Además, las decisiones deben tener en cuenta los efectos en los mercados conexos.

Asimismo, las ANR, cuando seleccionen las obligaciones que se va a imponer al operador con PSM, deben tener presente los objetivos fijados en el Artículo 8 de la Directiva Marco. Estos objetivos son, entre otros:

- Fomentar la competencia en el suministro de redes de comunicaciones electrónicas, servicios de comunicaciones electrónicas y recursos y servicios asociados, entre otras cosas:
  - a) Velando por que no exista falseamiento ni restricción de la competencia en el sector de las comunicaciones electrónicas;
  - b) Promoviendo una inversión eficiente en materia de infraestructuras y fomentando la innovación; y
  - c) Promoviendo un uso eficiente y velando por una gestión eficaz de las radiofrecuencias y de los recursos de numeración
- Contribuir al desarrollo del mercado interior, entre otras cosas:
  - a) Cooperando mutuamente y con la Comisión, de forma transparente, para garantizar el desarrollo de prácticas reglamentariamente coherentes y una aplicación coherente de la Directiva Marco y de las directivas específicas.

Finalmente, el artículo 10.4 de la LGTel establece que preferentemente se impondrán obligaciones en materia de acceso, interconexión, selección y preselección, frente a otras con mayor incidencia en la libre competencia. Dicho de otra forma, a la hora de confrontar problemas de competencia en un determinado mercado, preferentemente habrán de imponerse obligaciones con efecto en los mercados mayoristas, y solo cuando estas medidas no garanticen la competencia efectiva en el mercado de referencia, habrán de imponerse en los mercados minoristas.

Junto a estos principios explícitos en la normativa vigente, existen otros que se desprenden de la misma, sin estar enunciados de forma explícita, tal y como se recogen en el documento *ERG Common position on the approach to appropriate remedies in the new regulatory framework*<sup>13</sup> (en adelante, la Posición Común). Así, las ANRs deberán tener en cuenta las siguientes ideas a la hora de elegir las obligaciones a imponer a operadores con PSM:

- En los casos en que la competencia basada en infraestructuras sea poco probable debido a la presencia persistente de economías significativas de escala o alcance y otras restricciones a la entrada, las ANR deberán asegurar un acceso suficiente a los inputs mayoristas.
- En los casos en que la duplicación de la infraestructura del incumbente parezca factible, las obligaciones deben generar incentivos que asistan al proceso de transición a un mercado en competencia sostenible.

---

<sup>13</sup> ERG (06) 33: ERG Common Position on the Approach to Appropriate Remedies in the New Regulatory Framework, aprobado en la Sesión Plenaria ERG 17, de 18/19 de mayo de 2006.



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

Se han elegir obligaciones de tal modo que, para la parte regulada, el beneficio de su cumplimiento sea mayor que el beneficio de su infracción.

### **II.5.2 Identificación de problemas de competencia en el mercado de referencia y relacionados**

Como queda dicho, las obligaciones seleccionadas deben estar basadas en la naturaleza del problema identificado. La Posición Común identifica un conjunto detallado de categorías de problemas de competencia que pueden presentarse en los mercados de comunicaciones electrónicas, así como las obligaciones asimétricas que, en principio, cabe imponer a los operadores declarados con PSM en un mercado para tratar de solucionar dichos problemas.

Dicho documento, que refleja la Posición Común de la CE y de las ANRs de los Estados Miembros de la UE, proporciona una guía consistente para la imposición de obligaciones a operadores con PSM, respetando el principio de relación con el problema de competencia identificado, con el efecto añadido de armonización de las obligaciones ante un mismo problema de competencia. Por tanto, en el presente análisis, se utilizará tal documento como referencia.

En concreto, en el mercado de referencia se han identificado los mismos problemas que en la Resolución del mercado 16:

#### - Precios excesivos y discriminación de precios

En el fundamento de derecho II.3.2.1, se ha explicado que las obligaciones regulatorias derivadas de la “Resolución del mercado 9” y “Resolución del mercado 16” convierten una situación de monopolios bilaterales (“*two-way access*”) en otra de monopolio unilateral (“*one-way access*”). Por esta razón, Xfera puede explotar su condición de monopolista en el mercado de referencia y fijar un precio excesivo en la prestación de sus servicios de terminación, con la consiguiente pérdida de eficiencia asignativa y distorsión de la estructura de fijación de precios con precios artificialmente elevados para las llamadas fijo a móvil y llamadas móviles off-net.

Además, de la comparación entre el servicio de terminación que Xfera se presta a sí mismo y el que presta a los OMRs se deduce que la imposición de precios excesivos implicaría una práctica de discriminación. Para comprobarlo, es preciso analizar si se aplicarían condiciones equivalentes en circunstancias semejantes a otras empresas que presten servicios equivalentes. En este caso, se constata que Xfera impondría condiciones diferentes (precios excesivos a sus competidores móviles, superiores a los que se impone a sí mismo) en circunstancias equivalentes (prestación del mismo servicio de terminación móvil, perfectamente homogéneo) a empresas que prestan servicios equivalentes (los OMRs compiten en el mismo mercado minorista de telefonía móvil que Xfera, estando todos ellos en disposición de ofrecer el mismo conjunto de servicios de comunicaciones móviles).

Como monopolista en la terminación de llamadas en su red, Xfera estaría en disposición de imponer a los OMRs costes excesivos en la prestación de sus servicios



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

minoristas de llamadas móvil off-net. De esta forma, causaría una desventaja competitiva a sus competidores gracias a su posición de dominio en el mercado de referencia.

### - Discriminación de calidad.

La obligación genérica de interconexión (Artículo 11 de la LGTel) impide que Xfera niegue el acceso a terceros operadores. No obstante, estaría en disposición de imponer una desventaja competitiva a través de una forma más sofisticada de negativa de suministro como la discriminación de calidad. Ésta consistiría en la prestación del servicio de terminación a terceros con una calidad inferior del que se ofrece Xfera a su división minorista y/o a otra empresa filial o asociada.

### **II.5.3 Obligaciones a imponer**

En el mercado de referencia se han detectado los problemas de competencia de precios excesivos y discriminación de precios y calidad. Para evitarlos es necesario imponer a Xfera unas obligaciones proporcionadas y adecuadas.

De acuerdo con la Posición Común, para resolver el problema de la negativa de suministro es necesario:

- i) asegurar el acceso a los recursos necesarios, y
- ii) fijar un precio adecuado para el recurso utilizado.

Según el anterior punto i), el problema de negativa de suministro en el mercado de referencia puede tener solución en el Artículo 10 del Reglamento de Mercados (artículo 12 de la Directiva de Acceso). En ella se establece que los Estados velarán por que sean satisfechas todas 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, así como las relativas a su utilización.

Por otra parte, según el punto ii) resulta necesario fijar un precio adecuado para el acceso, dado que, ante la obligación de dar acceso, Xfera pueden tener incentivos a fijar unos precios excesivamente altos, tal y como se ha explicado en el fundamento de derecho II.5.2.

Por tanto, en vista del problema detectado de precios excesivos, los Servicios de la CMT consideran pertinente la imposición de una obligación de control de precios (Art. 11 Reglamento de Mercados; Artículo 13 de la Directiva de Acceso). Ahora bien, la obligación de control de precios a los operadores con PSM, no implica necesariamente la imposición de la obligación de orientar los precios en función de los costes de producción.

Con el objeto de determinar el alcance de la obligación de control de precios, debe tenerse en cuenta el principio de proporcionalidad que rige la determinación de obligaciones regulatorias. En este sentido, una medida es proporcionada si, por un



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

lado, tiene en cuenta la magnitud del problema de competencia detectado y su efecto en el mercado y, por otro lado, si el coste asociado a su implementación es aceptable y asumible.

En lo que respecta al problema de competencia, el incremento en costes que sufrirían los operadores fijos y los OMRs en la prestación del servicio minorista de llamadas (y, en particular, con destino a otras redes) sería reducido. A modo de ejemplo, para el caso de Xfera, en el plazo de un año el número de clientes podría alcanzar los 300.000<sup>14</sup>, lo que representaría una cuota en el mercado de telefonía móvil inferior al 1%. Así, bajo el supuesto de que el tráfico móvil-móvil saliente de cada operador móvil se distribuyera proporcionalmente a su cuota, únicamente el 1% de este tráfico tendría como destino la red de Xfera y soportaría los costes excesivos de terminación<sup>15</sup>. Por tanto, si bien el reducido tamaño de la base de clientes de los operadores con PSM no les impide fijar precios excesivos, sí provoca que el impacto de estas prácticas sobre la competencia no sea suficientemente grande para justificar una obligación de precios orientados en función de los costes.

En lo que respecta a los costes de implementación, la obligación de precios orientados en función de los costes supondría a Xfera una carga (en términos de recursos técnicos y humanos) excesiva, debido al conocimiento técnico y experiencia que se requiere para esta tarea. Además, el coste asociado a esta obligación es independiente del tamaño de la compañía (sería un coste fijo que no variaría con el número de clientes y la facturación de la compañía). En términos relativos, para Xfera, la elaboración de una contabilidad de costes supondría una carga muy superior a la que ha supuesto y supone para los OMRs y TESAU<sup>16</sup>.

Por estas razones, la regulación de los precios de terminación es necesaria para garantizar el correcto desempeño de los mercados de referencia a tenor del problema detectado. Sin embargo, como la imposición de una obligación de precios orientados en función de los costes supone una carga regulatoria excesiva, los Servicios de la CMT consideran que Xfera debe ofrecer unos precios razonables para estos servicios, según el artículo 11 del Reglamento de Mercados (art. 13 de la Directiva de Acceso). Consecuentemente, no es necesario imponerle la obligación de separación de cuentas.

---

<sup>14</sup> A finales de marzo, Xfera alcanzó los 100.000 clientes, desde el inicio de su actividad el 1 de diciembre de 2006. Si se mantuviera este ritmo de crecimiento, Xfera contaría aproximadamente con 300.000 clientes en diciembre de 2007 (Nota de prensa de Xfera, de 29 de marzo de 2007).

<sup>15</sup> Seguramente este porcentaje sería menor debido a la política comercial de los OMRs, que se caracteriza por unos precios distintos para las llamadas on-net y off-net. Esta distinción en el precio de las llamadas genera unas economías de red como consecuencia de las cuales el porcentaje de llamadas entre usuarios de la misma red es mayor que la cuota de mercado de dicha red.

<sup>16</sup> La CMT determinaría el sistema de contabilidad de costes que debería aplicarse y podría precisar el formato y el método contable que se habría de utilizar.



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

Asimismo, en la determinación del precio de terminación de Xfera es preciso tener presente su impacto en el desarrollo de la competencia sostenible a largo plazo<sup>17</sup> ya que Xfera está inmerso en el despliegue de una red UMTS y se ha comprometido a alcanzar un determinado nivel de cobertura. Conviene destacar que esta tecnología 3G, a pesar de ser más eficiente en el largo plazo, en el corto puede presentar costes unitarios mayores. Así, en las primeras fases del despliegue este coste unitario de 3G estará muy influido por los requerimientos de cobertura, sin que el operador haya podido todavía alcanzar la escala suficiente para reducir el coste unitario significativamente.

Por tanto, se debe reconocer un precio de terminación superior, al impuesto por la CMT a los OMRs, para el tráfico dirigido a los clientes de Xfera, de manera que esta última sea capaz de recuperar las inversiones realizadas y obtener un retorno razonable. Este objetivo es coherente con el Art. 8 de la Directiva Marco según el cual se debe fomentar la competencia en el suministro de redes de comunicaciones electrónicas, servicios de comunicaciones electrónicas y recursos y servicios asociados, entre otras cosas, promoviendo un uso eficiente en materia de infraestructuras y fomentando la innovación.

Por todo ello, los Servicios de la CMT consideran que un precio razonable para el servicio de terminación de Xfera es un precio basado en el promedio de los precios de terminación establecidos por los operadores móviles con red UMTS en países comparables de la UE (“*best practice*”)<sup>18</sup>, que esté sujeto a una senda de reducción similar a la impuesta a los OMRs en las Resoluciones del *glide-path* para el mismo horizonte temporal.

En concreto, se propone fijar un precio de terminación igual a la media ponderada<sup>19</sup> de los precios de terminación aprobados por la CMT a los OMR en las Resoluciones del *glide-path* más un margen. Este margen se calcularía como la diferencia porcentual entre el precio fijado para Xfera (de acuerdo con la comparativa internacional) en el marco del Expediente MTZ 2006/1593<sup>20</sup> para diciembre de 2006 y la media ponderada de los precios de terminación de los OMRs, vigentes en el periodo comprendido entre octubre de 2006 y marzo de 2007.

Por último, los Servicios de la CMT consideran que el operador declarado con PSM puede tener incentivos para prestar los servicios de referencia bajo unas condiciones

---

<sup>17</sup> Eficiencia dinámica.

<sup>18</sup> REAL DECRETO 2296/2004, de 10 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento sobre mercados de comunicaciones electrónicas, acceso a las redes y numeración, Artículo 11, párrafo 2: “Cuando la obligación de control de precios impuesta no consista en la orientación de los precios en función de los costes, la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones podrá tener en cuenta, entre otros aspectos, los precios existentes en mercados competitivos comparables”.

<sup>19</sup> De acuerdo con las cuotas por tráfico de interconexión de los OMR, correspondiente al año 2006.

<sup>20</sup> Resolución de 7 de junio de 2007 por la que se resuelve el conflicto de interconexión interpuesto por TME contra Xfera.



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

económicas y técnicas diferentes a las que se presta a sí mismo o a filiales del mismo Grupo empresarial. Con el objeto de evitar este tipo de prácticas discriminatorias, se considera justificado y proporcionado imponer la obligación de no discriminación en los términos expresado en el Anexo A.

En razón de lo expuesto, se notifica a la Comisión Europea y se somete a información pública el siguiente:

### PROYECTO DE MEDIDA

**Uno.** Definir el mercado mayorista de terminación de llamadas vocales en la red pública de telefonía móvil de Xfera como un mercado de referencia que puede ser objeto de regulación ex ante, de conformidad con lo dispuesto en la Directiva 2002/21/CEE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 7 de marzo, relativa a un marco regulador común de las redes y servicios de comunicaciones electrónicas (Directiva Marco) y en el artículo 10 de la Ley General de Telecomunicaciones.

**Dos.** Determinar que el citado mercado de referencia no es realmente competitivo, en el sentido de lo dispuesto en el apartado 4, artículo 16, de la citada Directiva Marco y en el apartado 3 del artículo 10 de la Ley General de Telecomunicaciones.

**Tres.** Considerar que la empresa Xfera Móviles, S.A., en los términos del fundamento de derecho II.4, individualmente tiene poder significativo de mercado en el citado mercado de referencia, en el sentido de lo dispuesto en el apartado 2, artículo 14, de la Directiva Marco, y en el Anexo II, apartado 8 de la Ley General de Telecomunicaciones.

**Cuatro.** Una vez finalizado el procedimiento establecido en los artículos 6 y 7 de la Directiva Marco y 5 del Reglamento de Acceso, imponer a Xfera Móviles, S.A las obligaciones que se describen en el Anexo al presente informe.

Barcelona, 21 de junio de 2007



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

### ANEXO A: MEDIDA

#### 1.- Obligación de proporcionar servicios de terminación a todos los operadores.

La efectividad de esta obligación requiere la imposición genérica de las siguientes obligaciones a Xfera:

- a) Atender a las solicitudes razonables de acceso a recursos específicos de sus redes y a su utilización (arts. 13.1 d) de la LGTel y 10 del Reglamento de Mercados; art. 12 de la Directiva de Acceso).

Esta obligación implica, entre otros aspectos, que Xfera esté obligado a:

- a. Negociar de buena fe con los solicitantes de acceso autorizados.
  - b. Conceder libre acceso a interfaces técnicas u otras tecnologías indispensables para la interoperabilidad de los servicios o de servicios de redes virtuales.
  - c. Prestar los servicios necesarios para garantizar la interoperabilidad de los servicios de extremo a extremo ofrecidos a los usuarios.
  - d. Dar acceso a terceros a los sistemas de apoyo operativos o a sistemas informáticos con funciones similares.
  - e. Interconexión de redes o recursos.
- b) Ofrecer precios razonables por la prestación de los servicios de terminación (arts. 13.1 e) de la LGTel y 11 del Reglamento de Mercados; art. 13 de la Directiva de Acceso)

El precio que fije Xfera por la prestación del servicio de terminación debe ser proporcional y fundado en criterios objetivos. En ningún caso el precio ofrecido a terceros por Xfera podrá ser excesivo ni comportar una compresión de márgenes operativos del operador solicitante que impida la entrada de un operador eficiente.

En concreto, para el servicio de terminación prestado por Xfera a cualquier operador demandante del mismo, se considera los siguientes precios razonables en cada uno de los hitos del siguiente periodo regulatorio:

abril 2007-septiembre 2007	octubre 2007-marzo 2008	abril 2008-septiembre 2008	octubre 2008-marzo 2009
0,156807	0,143649	0,130523	0,117364

La CMT seguirá de cerca el desarrollo de las estructuras de costes del operador al que se impone la obligación de ofrecer precios razonables por la prestación del servicio de terminación de referencia y evaluará si los actuales criterios para determinar la razonabilidad de tales precios, seguirán siendo válidos durante el



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

periodo que medie entre el presente análisis de mercados y los futuros análisis que pueda realizar esta Comisión, tal y como recomienda la Comisión Europea.

- c) Obligación de no discriminación (arts. 13.1 b) de la LGTel y 8 del Reglamento de Mercados; art. 10 de la Directiva de Acceso)

Xfera deberá aplicar condiciones económicas y técnicas equivalentes en circunstancias semejantes a los operadores que presten servicios equivalentes y proporcionar a terceros, servicios e información de la misma calidad que los que proporcionen para sus propios servicios o los de sus filiales o asociadas y en las mismas condiciones, en particular, las relativas a:

- La calidad de los servicios
- Los plazos de entrega
- Las condiciones de suministro

A los efectos de controlar el cumplimiento de esta obligación, los acuerdos que suscriba Xfera con el resto de operadores, con sus filiales y con otras empresas de los Grupos a los que pertenezcan, deberán recoger todas y cada una de las condiciones técnicas y económicas que se apliquen. Asimismo deberán formalizarse por escrito y serán comunicados por las partes a esta CMT en el plazo de 10 días desde su formalización.

Además, Xfera deberá facilitar a quienes soliciten interconexión, la información relevante al efecto sobre las especificaciones técnicas y funcionales de los puntos de interconexión.

### **2.- Determinación de las concretas condiciones de terminación**

En el caso de que los operadores no lleguen a acuerdos voluntarios de acceso la Comisión 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 LGTel (arts. 11.4 y 14 de la LGTel).