



COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

DOCUMENTO 1

MEDIDA RELATIVA A LA DEFINICIÓN DE LOS MERCADOS DE TERMINACIÓN DE LLAMADAS VOCALES EN LAS REDES MÓVILES INDIVIDUALES DE CIERTOS OPERADORES MÓVILES VIRTUALES COMPLETOS, EL ANÁLISIS DE LOS MISMOS, LA DESIGNACIÓN DE OPERADOR CON PODER SIGNIFICATIVO DE MERCADO Y LA IMPOSICIÓN DE OBLIGACIONES ESPECÍFICAS.

I ANTECEDENTES DE HECHO

PRIMERO.- La Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones 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). Esta Comisión 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.- Esta Comisión aprobó, con fecha 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). En concreto resolvió:



COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

- 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.
- 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.- Esta Comisión 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). En concreto 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.



COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

CUARTO.- Con fecha 28 de septiembre de 2006, esta Comisión aprobó las Resoluciones por la que se fijaban los precios de interconexión de terminación en las redes de TME, Vodafone y Orange, respectivamente.

QUINTO.- Con fecha 19 de octubre de 2006, esta Comisión aprobó la asignación de numeración móvil a Euskaltel, S.A (en adelante, Euskaltel) en el marco del Expediente DT 2006/1132.

SEXTO.- Con fecha 3 de mayo de 2007, esta Comisión aprobó la asignación de numeración móvil a Telecable de Asturias S.A.U (en adelante, Telecable) en el marco del Expediente DT 2007/408.

SÉPTIMO.- Con fecha 17 de mayo de 2007, esta Comisión aprobó la asignación de numeración móvil a R Cable y Telecomunicaciones Galicia, S.A. y R Cable y Telecomunicaciones Coruña, S.A. (en adelante, R Cable) y BT España, Compañía de Servicios Globales de Telecomunicaciones, S.A.U. (en adelante, BT) en el marco de los Expedientes DT 2007/419 y DT 2007/360, respectivamente.

OCTAVO.- Con fecha 24 de mayo de 2007, esta Comisión aprobó la asignación de numeración móvil a Cableuropa S.A.U y Tenaria, S.A. (en adelante, ONO) en el marco del Expediente DT 2007/435.

NOVENO.- Con fecha 26 de julio de 2007, esta Comisión aprobó la Resolución por la que se resolvía el conflicto de interconexión interpuesto por TESAU contra Euskaltel.

DÉCIMO.- Con fecha 6 de septiembre de 2007, la CMT aprobó la asignación de numeración móvil a E-Plus Móviles Virtuales España S.L.U. (en adelante, E-Plus) en el marco del Expediente DT 2007/924.

UNDÉCIMO.- Con fecha 4 de octubre de 2007, esta Comisión aprobó la Resolución por la que se aprueba la definición y el análisis del mercado de terminación de llamadas vocales en la red móvil de Xfera Móviles, S.A. (en adelante, Xfera), la designación de operador con poder significativo de mercado y la imposición de obligaciones específicas, y se acuerda su notificación a la Comisión Europea (en adelante, Resolución del mercado 16 para Xfera).

DUODÉCIMO.- Con fecha 25 de octubre de 2007, esta Comisión acordó iniciar el procedimiento para la definición y análisis de los mercados de terminación de llamadas vocales en las redes móviles individuales de los operadores móviles virtuales completos, la designación de operadores con poder significativo de mercado y la imposición de obligaciones específicas, así como la apertura del trámite de información pública y la solicitud de informe al Comisión Nacional de Competencia (en adelante, CNC).

Asimismo, en dicha Resolución se acordó notificar el Proyecto de Medida a la Comisión Europea (en adelante, CE).



COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

DÉCIMOTERCERO.- Con fecha 22 de noviembre de 2007, esta Comisión resolvió el recurso potestativo de reposición interpuesto por las operadoras Euskaltel, Vodafone y TME contra la Resolución de 26 de julio sobre el conflicto de interconexión interpuesto por TESAU contra Euskaltel.

Presentaron alegaciones a la consulta pública anterior los siguientes operadores: Euskaltel, BT, E-Plus, ONO, Orange, R-Cable, Telecable, TME, TESAU y Vodafone. Asimismo, la CNC y la Dirección General de Política Económica (en adelante, DGPOLECO) del Ministerio de Economía y Hacienda remitieron sus informes mediante escritos de 5 de diciembre de 2007 y 10 de diciembre de 2007, respectivamente.

DÉCIMOCUARTO.- Con fecha 30 de noviembre de 2007 tuvo entrada en el Registro de esta Comisión, escrito de la CE en el que efectuaba observaciones al Proyecto de Medida notificado.

II FUNDAMENTOS DE DERECHO

II.1 HABILITACIÓN COMPETENCIAL.

La Ley 32/2002, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones (en adelante, Ley General de Telecomunicaciones) incorpora al ordenamiento jurídico español las directivas que constituyen el nuevo marco normativo en materia de comunicaciones electrónicas. Dicha Ley establece en su artículo 48.2 que “la 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 esta Comisión, 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 esta Comisión la competencia para 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 Comisión 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 comunitarias¹.

¹ 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

Si la Comisión 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.

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 Comisión 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 Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones 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 (en adelante, Directrices de la Comisión Europea), 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 Comisión 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 de la Comisión Nacional de la Competencia. Si se determina que el mercado se está desarrollando en un entorno de ausencia de competencia efectiva, la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones designará el operador u operadores que, individual o conjuntamente, poseen poder significativo en dicho mercado.

En este último caso, la Comisión 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, se procederá a suprimir las obligaciones que pudieran tener impuestas los operadores por haber sido designados, en análisis anteriores, con poder significativo de mercado.



COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

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 habrá que 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 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 Europea 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 Comisión 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.



COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

II.2.1 Mercado relevante de producto

De acuerdo con la Resolución del mercado 16 y la Resolución del mercado 16 para Xfera, 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). Sin embargo, desde la aprobación de la Resolución del mercado 15 han aparecido operadores que están prestando servicios de comunicaciones móviles en la modalidad de operador móvil virtual completo (en adelante, OMV completo)².

Los OMVs completos son operadores que prestan el servicio telefónico móvil disponible al público (STDP) pero que no disponen de derechos de uso del espectro radioeléctrico. Esta limitación obliga al OMV completo a utilizar elementos relacionados con el acceso radio del OMR con licencia de uso del espectro radioeléctrico (antenas, BTS, BSC, MSC/VLR, SGSN, etc.) con el que haya llegado a un acuerdo de acceso, esto es, el OMR anfitrión³.

El OMV completo al que pertenece un abonado es el encargado de prestar los servicios a sus usuarios mediante sus propios equipos de red, utilizando la red del operador con el que tiene el acuerdo como mera red de acceso. Como se observa en el gráfico 1, el OMV completo debe disponer de los elementos de red troncal necesarios para esta labor: elementos de conmutación, registro de usuarios, plataformas de servicios de valor añadido, etc (GMSC, RI, HLR, SMSC, MMSC, GGSN, etc).

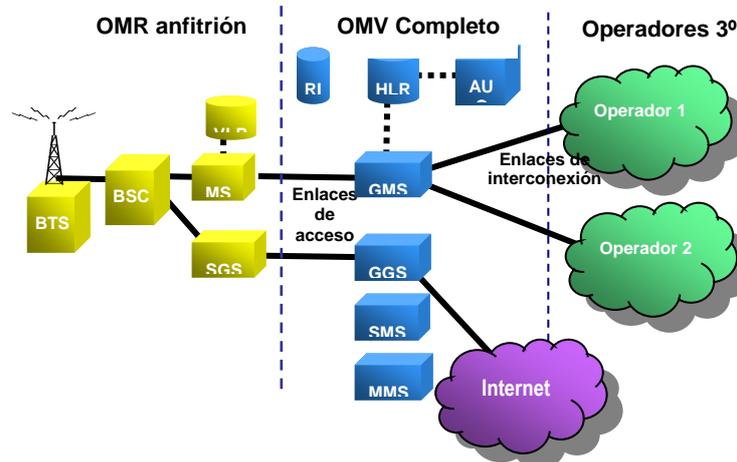
² A raíz de la Resolución del mercado 15, los OMRs han firmado acuerdos mayoristas con distintas empresas, que han permitido a estas últimas iniciar la comercialización de servicios móviles bajo su marca, canales de distribución y estructura de precios. En definitiva, en el mercado español han ido apareciendo OMVs, en sus diferentes categorías. En lo concerniente al servicio de terminación móvil, destaca la entrada en el mercado de Euskaltel, ONO, R Cable, E-Plus, Telecable y BT como OMVs completos.

³ Esta situación es similar a la que se produce en los acuerdos de itinerancia internacional donde los OMRs, que no disponen de derechos de uso del espectro radioeléctrico en los distintos países, deben llegar a acuerdos con OMR terceros que disponen de estos derechos para poder ofrecer servicio a sus abonados en dichos países.



COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

Gráfico 1: Elementos de red de un OMV completo



La utilización de su propia infraestructura de red permite a los OMVs completos interactuar con los distintos prestadores del servicio telefónico disponible al público de la misma forma que actuaría un OMR, siendo el responsable de ofrecer, entre otros, el servicio mayorista de terminación de llamadas vocales en sus abonados y establecer las condiciones económicas del mismo. Para este cometido, el OMV completo debe disponer de sus propios equipos de conmutación (GMSC) y negociar con los distintos prestadores del STDP los acuerdos de interconexión⁴.

El hecho de disponer de su propia red troncal junto con la constitución de sus propios Pdl permite al OMV completo desligar el acuerdo de acceso firmado con el OMR anfitrión de los distintos acuerdos de interconexión firmados con los prestadores del STDP. Esta característica permite que un hipotético cambio de OMR anfitrión no tenga impacto en los acuerdos de interconexión ni en el enrutamiento de las llamadas procedentes de terceros operadores. Adicionalmente, al disponer de su propia red troncal, los OMVs completos podrían disponer en un futuro de su propia red de acceso radio, bien gracias evoluciones tecnológicas como el GAN⁵ o el Wimax móvil bien gracias al mercado secundario de espectro radioeléctrico, sin que ello supusiera impacto alguno para los terceros operadores con los que esté interconectado⁶.

⁴ Los acuerdos de interconexión alcanzados por un OMV completo son independientes del acuerdo de acceso acordado con su OMR anfitrión, ya que ambos tienen cometidos distintos. A diferencia de los acuerdos de interconexión, cuyo objetivo es el intercambio del tráfico entre los distintos operadores utilizando la numeración del plan nacional de numeración telefónica, el objetivo del acuerdo de acceso es proporcionar al OMV completo la capacidad de acceder a sus abonados cuando se hallan en el ámbito de cobertura radio del OMR anfitrión. Para ello, el OMR completo y su OMR anfitrión intercambian parámetros de señalización que difieren de los usados en los enlaces de interconexión. Por ejemplo, mensajes de registro de usuarios *LocationUpdate* dirigidas desde la red del OMR anfitrión hacia el HLR del OMV completo.

⁵ *Generic Access Network*

⁶ En ese momento se convertiría en OMR.



COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

Asimismo, debido a su arquitectura de red, los OMVs completos disponen de su propio *Mobile Network Code* (MNC) o identificador de red móvil (IRM)⁷, que les permite tener sus propias tarjetas SIM así como lograr sus propios acuerdos de itinerancia internacional, con independencia del OMR anfitrión.

En resumen, un OMV completo es un operador móvil que no dispone de derechos de uso del espectro radioeléctrico y debe alcanzar un acuerdo de acceso con un OMR con estos derechos de uso (OMR anfitrión) para la prestación de sus servicios finales de comunicaciones móviles. Un OMV completo dispone de sus propios elementos de red troncal, que le permiten fijar las condiciones de prestación del servicio de terminación de forma independiente al OMR anfitrión. Más aún, a pesar de que técnicamente el servicio mayorista del OMV completo y el del OMR son esencialmente idénticos (salvo por los elementos de red troncal adicionales empleados por el OMV completo), la capacidad del OMV completo para firmar sus propios acuerdos de interconexión y fijar sus condiciones de prestación de forma independiente al OMR anfitrión permite identificar condiciones competitivas diferentes.

En este sentido, las presiones competitivas que afrontan los OMV completos son sustancialmente las mismas que los OMRs. Por tanto, está justificado identificar un mercado relevante, en el marco del mercado 16 pero diferenciado del de los OMR, para este tipo de operadores.

Se mantienen las mismas conclusiones alcanzadas en el marco de la Resolución del mercado 16 y la Resolución del mercado 16 para Xfera. Así, los mercados de terminación de llamadas en las redes públicas individuales de telefonía móvil de cada OMV completo incluyen para cada mercado, los servicios mediante los que su OMR anfitrión finaliza en su red móvil una llamada de voz originada en la red de un tercer operador y que es entregada por el OMV completo para su terminación. Por tanto, los mercados de producto de referencia objeto de análisis se corresponden con el mercado mayorista que figura con el número 16 en el Anexo de la Recomendación. Es decir, constituyen mercados ya definidos previamente por la Comisión Europea de conformidad con los principios establecidos en el nuevo marco regulador europeo.

La CNC comparte la definición de mercado por la CMT, al igual que la CE, que no aporta comentarios al respecto. Por tanto, esta Comisión no considera necesario incidir nuevamente e incluir los análisis de sustituibilidad ya realizados en el marco de los citados análisis de mercado, como sugiere la DGPOLECO.

Por contraposición se han desarrollado otros tipos de operadores virtuales cuyas capacidades de red (distintas a las de la red de acceso) son alquiladas a los OMRs anfitriones, esto es, capacidades que técnicamente revenden la red del OMR anfitrión

⁷ Este código forma parte de la estructura de la identidad del abonado móvil o IMSI, incluida en la tarjeta SIM y en el Registro Local de Abonado (HLR) y distinto de su número telefónico móvil o MSISDN. La función del IRM es identificar unívocamente dentro de un país la red a la que pertenece un abonado cuando este está en itinerancia, situación en la que se encuentran siempre los abonados de los OMVs completos al no disponer de derechos de uso del espectro radioeléctrico. Una vez realizada esta identificación, el OMR Completo puede intercambiar con el OMR anfitrión la información necesaria para la gestión y el enrutamiento de las llamadas del usuario itinerante.



COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

en su totalidad. El mercado constituido por el servicio mayorista de terminación sobre los abonados de estos OMVs revendedores, entendido por la capacidad de encaminar y terminar una llamada proveniente de un operador interconectado a un abonado con número asignado a estos OMVs revendedores, sería indistinguible del propio mercado de terminación de su OMR anfitrión. De hecho, los OMVs revendedores no cuentan con la capacidad de revisar las condiciones de prestación, en particular, las económicas, del OMR. Estos dos elementos hacen que no tenga sentido la definición de un mercado relevante específico para los OMVs revendedores.

En lo que respecta a la definición de mercado, ONO considera que, si bien está de acuerdo con la descripción de OMV completo, no opera como un OMV completo sino como un operador móvil de red convergente. Según ONO, está invirtiendo en infraestructura de acceso propia para prestar servicios convergentes y hacer el mínimo uso posible de la red de acceso de su OMR anfitrión. En relación con esto, ONO explica que ha diseñado una arquitectura de red mixta basada en un acceso UMA, que gestiona la comunicación del cliente de forma totalmente coordinada con el acceso GSM/UMTS del OMR anfitrión.

Para ONO el servicio de terminación de llamadas en su red convergente no se ajusta al análisis del servicio prestado por un OMV completo ya que (i) cuando el cliente está bajo la cobertura UMA ONO, ONO no está obligado a utilizar los elementos de red de su OMR anfitrión, (ii) sus estimaciones muestran que sólo 3-4 de cada 10 llamadas se hacen en entornos de movilidad pura, existiendo una potencial franja de uso de una red UMA que podría alcanzar el 64% y (iii) el despliegue de una red UMA y toda su infraestructura asociada eleva los costes de despliegue del servicio móvil de red convergente frente a un operador OMV completo.

Por todo ello, el mercado de terminación de llamadas en la red de ONO debe excluirse de la definición de mercado de terminación de llamadas vocales en las redes móviles individuales de los OMVs completos.

Esta Comisión sostiene que ONO no deja de operar como un OMV completo por estar desplegando una red de acceso convergente, que compagine el uso de la red móvil de acceso del OMR anfitrión con una red de acceso UMA. Para esta Comisión, queda claro que ONO pretende comercializar un nuevo servicio que permita prestar sobre un mismo terminal móvil comunicaciones fijas (dentro de la cobertura UMA) y móvil, a aquéllos clientes que dispongan de conexión de banda ancha por cable. Sin embargo, al igual que los restantes OMVs completos, ONO:

- Carece de derechos de uso sobre el espectro radioeléctrico.
- En el horizonte temporal contemplado, dependerá del acuerdo mayorista de acceso y originación de llamadas para la prestación de sus servicios móviles minoristas y el servicio de terminación en su red.



COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

- Dispone de los mismos elementos de red de transmisión y troncal que los restantes OMVs completos, que le permite disfrutar de autonomía suficiente para prestar el mismo servicio de terminación que su OMR anfitrión y establecer sus propias condiciones técnicas y económicas.

Por tanto, esta Comisión entiende que el concepto de operador móvil con red convergente no constituye una nueva categoría de operador móvil, distintas de las establecidas por esta Comisión: OMV revendedor o proveedor de servicios, OMV completo y OMR. De hecho, la condición de operador convergente es aplicable tanto a los OMVs completos (como es el caso de ONO y BT –si comercializa el servicio BT Fusión) como a los OMRs (como es el caso de Orange, que comercializa el producto Unico).

Ahora bien, una cuestión distinta sería el tratamiento regulatorio que esta Comisión debiera aplicar a ONO, en base a las particularidades de un operador convergente y sus diferencias con los demás OMVs completos, que no están invirtiendo en el despliegue de una red de acceso UMA. En el apartado II.5.3 se aborda esta cuestión.

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. En el caso de los OMVs Completos, su cobertura viene determinada por la cobertura de la red del OMR anfitrión. En este sentido, los títulos de estos OMRs son de ámbito nacional y sus redes tienen dimensión 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 definen los mercados de terminación de llamadas en cada una de las redes públicas individuales de telefonía móvil de los OMVs completos como aquellos que incluyen los servicios mediante los que los OMVs completos finalizan en sus redes móviles una llamada de voz originada en la red de otro operador. La dimensión geográfica de este mercado es el territorio nacional.

Tomando en consideración los comentarios de la CE, esta Comisión decide no actualizar de manera automática la lista de mercados de terminación en las redes móviles individuales. Se ha optado por considerar únicamente los mercados correspondientes a los OMVs completos activos en la actualidad, entendiendo por OMV completo activo aquél que no sólo haya suscrito un acuerdo de acceso y originación de llamadas con un OMR sino que disponga de los elementos de red y los



COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

recursos de numeración, que le permitan estar en disposición de prestar sus servicios finales. Por tanto, adicionalmente a los mercados definidos en la Resolución del Mercado 16 y Resolución del Mercado 16 para Xfera, y de acuerdo con los antecedentes de hecho quinto, sexto, séptimo, octavo y décimo, se definen los siguientes mercados:

- Terminación de las llamadas vocales en la red móvil de Euskaltel.
- Terminación de las llamadas vocales en la red móvil de ONO.
- Terminación de las llamadas vocales en la red móvil de R-Cable.
- Terminación de las llamadas vocales en la red móvil de E-Plus.
- Terminación de las llamadas vocales en la red móvil de Telecable.
- Terminación de las llamadas vocales en la red móvil de BT.

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 Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones 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 Comisión 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 disfrutaran 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 la existencia de tal tipo de empresas se concluirá que el mercado es realmente competitivo (es decir, que hay competencia efectiva).



COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

II.3.1 Descripción de la estructura del mercado

Con el objeto de atender las solicitudes formuladas por la CE y la DGPOLECO, se explica en los apartados II.3.1 y II.3.2, de manera explícita y con detalle, el análisis de competencia efectiva de los mercados de referencia, imprescindible para la designación de operadores con PSM. Si bien los argumentos son sustancialmente los mismos que en la Resolución del mercado 16 y la Resolución del mercado 16 para Xfera, se trata de facilitar la comprensión de la justificación de de las medidas impuestas e incrementar la seguridad jurídica y la transparencia.

II.3.1.1 La oferta: cuotas de mercado

De la definición del mercado de referencia se concluye que los OMVs completos son los únicos proveedores del servicio de terminación en sus respectivas redes móviles. Los OMVs completos ostentan 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 cada OMV completo. En el estado actual de la tecnología, únicamente el operador propietario o arrendatario (como es el caso) 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 y la Resolución del mercado 16 para Xfera, 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 llamada⁸ y todo dependerá de en qué medida se preocupe por el coste que impone a la persona llamante⁹.

⁸ Excepto en el caso del servicio de roaming.

⁹ 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

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, 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 y la Resolución del mercado 16 para Xfera, 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 los OMVs completos en la prestación del servicio de terminación de llamadas en sus respectivas redes y la existencia de barreras de entrada absolutas hacen presuponer que gozan de una posición de dominancia individual en los mercados de referencia.

Sin embargo, el hecho de que tengan poder de mercado depende de si existe un poder del comprador compensatorio suficientemente grande que no haga rentable un incremento de precios no transitorio¹⁰.

II.3.2.1 Poder compensatorio de la demanda

Los OMVs completos deben negociar individualmente con los operadores fijos y con los OMRs las condiciones técnicas y económicas del servicio de terminación en sus respectivas redes. Como los OMVs completos también son demandantes del servicio de terminación que prestan los OMRs y los operadores fijos, su capacidad para 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.

¹⁰ Recomendación de la Comisión, pág. 37.



COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

El entorno competitivo y regulatorio en el que se desarrollan las negociaciones de las condiciones técnicas y económicas de los servicios de terminación de los OMVs completos viene determinado por la Resolución del mercado 9, la Resolución del mercado 16 y la Resolución del mercado 16 para Xfera. 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 esta razón, estos operadores no podrían amenazar “de manera creíble” a los OMVs completos con el establecimiento de las mismas condiciones abusivas que estos últimos, de forma individualmente, les pudiera exigir por la terminación de las llamadas en sus respectivas 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 los OMVs completos¹¹.

En consonancia con lo argumentado en la Resolución del mercado 16 y la Resolución del mercado 16 para Xfera, tampoco se puede concluir que los OMVs completos no tengan poder compensatorio debido al menor tamaño relativo de sus bases de clientes. Desde el momento en que un OMV completo 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 el OMV completo 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 posición¹².

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

¹¹ Se ha aplicado un enfoque “*Modified Greenfield approach*”, según el cual se considera que los mercados de referencia (los mercados de terminación de llamadas en la redes individuales de los OMVs completos no están sujetos 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 de competencia en dichos mercados de referencia.

¹² “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).



COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

más inelástica ya que el tráfico con destino a esta red pequeña representa un porcentaje muy pequeño del tráfico saliente de los restantes operadores¹³.

En lo que respecta al potencial poder compensatorio que pudieran ostentar los operadores fijos (en especial, TESAU) y los OMRs por medio de la discriminación en los precios de llamadas según la red de destino, esta Comisión mantiene los argumentos expresados en la Resolución del mercado 16 para Xfera.

Como se explica en dicha resolución, se debe valorar en qué medida la decisión de un OMR o un operador fijo de elevar el precio de las llamadas de sus clientes con destino a la red de un OMV completo, podría disuadir a este último de fijar un precio excesivo por la terminación de llamadas en su red. Para valorar la efectividad de esta práctica comercial, es necesario estudiar el comportamiento del usuario llamado, y del usuario llamante perteneciente a otra red:

Desde el punto de vista del usuario llamado. Como consecuencia del principio CPP, el usuario llamado no se vería afectado por esta práctica comercial ya que no soporta coste alguno por recibir llamadas procedentes de usuarios pertenecientes a su propia red y/o ajenos a ella. Únicamente se vería afectado en la medida de que el número de llamadas recibidas se redujera significativamente, esto es, en función del comportamiento de los usuarios llamantes.

Desde el punto de vista del usuario llamante. Como se ha explicado, la aplicación de esta estrategia comercial se traduce en un incremento en el precio por llamar a los clientes de los OMVs completos y, por tanto, podría provocar una reducción del número de llamadas dirigidas a estas redes con la consiguiente reducción en los ingresos de terminación de los OMVs completos. Para que un consumidor reaccione de manera apreciable ante el incremento del precio de un servicio, (i) el gasto asociado al consumo de dicho servicio debe ser suficientemente importante (de lo contrario sus incentivos a modificar su comportamiento son prácticamente nulos) y (ii) debe disponer de un nivel de información suficiente que le permita saber cuando consume dicho servicio y tener un control sobre el gasto.

¹³ "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 faces 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

Esta Comisión considera que no se dan ninguna de las dos condiciones. La cuota de mercado conjunta de los OMVs no alcanza ni siquiera el 1%¹⁴ y, por tanto, la importancia relativa de las llamadas a las redes de los OMVs completos es muy baja en el gasto telefónico de un consumidor. Pero, sobre todo, la ausencia de un prefijo que permita identificar a los clientes de los OMVs completos, impide a los usuarios conocer el destino de la llamada y reducir el número de llamadas dirigidas a sus redes.

Por tanto, esta Comisión concluye que los OMVs completos no afrontan un poder compensatorio suficiente por parte de los demandantes del servicio de terminación a nivel mayorista (por medio de la elevación de los precios de terminación en sus redes) ni a nivel minorista (por medio de la discriminación en el precio de las llamadas).

Euskaltel considera que los operadores como TME y TESAU que demandan su servicio de terminación gozan de poder compensatorio ya que trasladan el mayor coste de inteconexión a las tarifas minoristas para llamadas a usuarios de la red móvil de Euskaltel.

Según Euskaltel, la CMT en su resolución del mercado 16 de Xfera descarta esta posibilidad debido a la pequeña base de clientes de este operador y el desconocimiento de los usuarios de la red de destino de sus llamadas. Para Euskaltel:

- Si la base de clientes es tan pequeña y su impacto tan despreciable, no se comprende las razones que llevan a estos operadores a incrementar el precio de las llamadas a la red de Euskaltel.
- Los usuarios no son personas desinformadas ya que disponen de fuentes de información suficientes para conocer que el precio por llamar a Euskaltel y si fuera lo cierto lo afirmado por la CMT carecería de sentido la campañas comerciales basadas en precios menores para llamadas on-net.
- De hecho, dispone de estudios de mercado que avalan su tesis y que ponen a disposición de la CMT.

Esta Comisión no está de acuerdo con los argumentos de Euskaltel. En primer lugar, conviene recordar que el poder compensatorio que TESAU y/o TME pudieran ostentar frente a Euskaltel no se explica por su decisión comercial de establecer unos precios superiores para las llamadas a las redes de los primeros sino por el impacto que esta estrategia pudiera tener sobre la capacidad de Euskaltel para explotar su condición de monopolista y fijar unos precios de terminación abusivos. Como se ha explicado, esta política comercial no es efectiva.

En segundo lugar, Euskaltel hace una interpretación errónea del efecto de la cuota de mercado. En virtud de la baja cuota de mercado, la CMT explica que los usuarios finales no serán muy sensibles al coste de llamar a los clientes de los OMVs

¹⁴ En junio de 2007, el número de líneas móviles de Euskaltel ascendía a 236.401, que representa el 0,50% del mercado.



COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

completos (porque representarían menos del 1% de las llamadas a redes móviles), lo cual facilitará que Euskaltel fije un precio de terminación de monopolio. Este hecho es perfectamente compatible con la decisión comercial de TESAU y TME de trasladar este incremento en costes para estas llamadas. Precisamente, siguiendo la lógica de los precios de Ramsey, la baja sensibilidad al precio de estas llamadas favorece la recuperación eficiente de este incremento en los costes de terminación vía el precio de estas llamadas.

En tercer lugar, la puesta a disposición de información suficiente sobre los precios de las llamadas es una condición necesaria pero no suficiente para concluir que los usuarios finales son unos consumidores perfectamente informados. La ausencia de un prefijo, que identifique a los OMVs completos, demuestra que éste no es el caso. En este sentido, el reducido número de clientes de los OMVs completos reduce los incentivos para la búsqueda de información y dificulta, aún más y cabe, que el llamante sea capaz de saber que la persona llamada pertenece a la red de un OMV completo.

Únicamente, esto sería posible en el caso de que fuera una persona cercana del entorno. Como se explicó en la Resolución del mercado 16 para Xfera, en este segmento concreto de mercado, los operadores comercializan planes con precios reducidos para un número determinado de usuarios pertenecientes a la misma red. Por ello, con respecto a este nicho de mercado, la competencia se establece en términos de precios de las llamadas on-net suficientemente atractivos que atraigan a grupos de familiares, amigos, etc, ocupando un papel secundario el precio de las llamadas off-net¹⁵. El factor relevante es la pertenencia a la misma red, siendo indiferente que uno de los miembros decida optar por otro OMR o un OMV completo (a cuyos clientes es todavía más caro llamarle). De hecho, prácticamente todos los operadores han diseñado productos y planes específicos para atender a estos clientes.

Por otro lado, la generalización de estructuras tarifarias que distingan entre precios de llamadas on-net y off-net no sirve para argumentar que el nivel de información es suficiente. Nuevamente, esta Comisión considera que es una estrategia competitiva perfectamente compatible con un contexto de información perfecta e imperfecta. De hecho, en ausencia de información sobre la red a la que está adscrito cada usuario, esta estrategia favorecería a los operadores grandes, ya que la probabilidad de efectuar llamadas baratas es mayor si el usuario es cliente de un operador grande (como TME) que de uno pequeño (como Euskaltel).

Por último, destacar que los argumentos teóricos esgrimidos por la CMT se ven refrendados por la evidencia de mercado. Así, durante el periodo en que se produjeron las negociaciones entre TESAU y Euskaltel sobre el precio de terminación, el precio de una llamada fijo-móvil de TESAU con destino las redes de Euskaltel y Xfera presentaba un diferencial positivo con respecto a las llamadas con destino a otras

¹⁵ Ver nota a pie de página 14 de la Resolución del mercado 16 para Xfera.



COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

redes móviles. Sin embargo, esto no fue óbice para que, en el marco de dichas negociaciones, Euskaltel solicitara un precio de terminación que superaba el precio del OMR anfitrión en más de un 15%. Si los argumentos de Euskaltel fueran válidos, su estrategia no hubiera sido posible. La discriminación por parte de TESAU en los precios minoristas constituiría un poder compensatorio de la demanda, si hubiera prevenido al operador monopolista en la terminación (en este caso, Euskaltel) de fijar un precio excesivo, esto es, un precio claramente superior al de Orange (el OMR incumbente más caro hasta septiembre de 2009)¹⁶.

Por tanto, ésta es la evidencia más clara al respecto y no los estudios de mercado que cita Euskaltel, que en cualquier caso podía haber remitido a esta Comisión en el marco del presente expediente, dada su trascendencia para la regulación de los precios de terminación.

II.3.3 Determinación de los operadores dominantes individualmente considerados

En consonancia con la Resolución del mercado 16 y la Resolución del mercado 16 para Xfera, se concluye que los OMVs completos ostentan una posición de dominio individual en los mercados de terminación de llamadas vocales en sus respectivas redes móviles. Los argumentos utilizados por esta Comisión para alcanzar esta conclusión son: (i) el principio vigente del CPP y su condición de monopolista en los mercados de referencia, (ii) la existencia de barreras de entrada absolutas en el plazo contemplado por la Recomendación, debido la imposibilidad de otros operadores para acceder a la información contenida en la tarjeta SIM de los OMVs completos y (iii) la falta de poder de negociación compensatorio a nivel mayorista ni a nivel minorista.

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.

- Euskaltel, S.A (Euskaltel)
- Cableuropa S.A.U y Tenaria, S.A. (ONO) .

¹⁶ Ver Resolución de 26 de julio de 2007 por el que se resuelve el conflicto de interconexión interpuesto por TESAU contra Euskaltel.

Así en el caso del conflicto de interconexión de Euskaltel con TESAU y TME, la diferencia de posturas estaría entre la demanda de Euskaltel, cuantificada en un precio de terminación que incluya un mark-up del 33,7% sobre el precio medio de su operador host, y el máximo aceptable por TESAU y TME, que serían unos precios de terminación que incluyeran un mark-up inicial del 15% sobre el precio medio del operador host con un compromiso de convergencia de los precios en abril de 2009, fecha del último ajuste de la actual regulación de terminación. [subrayado nuestro]



COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

- R Cable y Telecomunicaciones Galicia, S.A. y R Cable y Telecomunicaciones Coruña, S.A. (R Cable).
- E-Plus Móviles Virtuales España S.L.U. (E-Plus)
- Telecable de Asturias S.A.U (Telecable)
- BT España, Compañía de Servicios Globales de Telecomunicaciones, S.A.U. (BT)

Además se considera, necesario designar como operadores con PSM a los grupos de empresas a los que pertenecen los OMVs completos en su conjunto, entendiendo por tal a los efectos de este análisis, tanto a la empresa concreta identificada como dominante individual, como a todas las empresas de cada grupo que provean los servicios incluidos en el mercado de referencia. En este sentido, hay que destacar que esta Comisión, interpretando reiterada jurisprudencia comunitaria, ya ha precisado que “cuando un grupo de sociedades constituye una “unidad económica”, en tanto en cuanto carecen de la necesaria autonomía de comportamiento en el mercado respecto de la sociedad matriz, existe una sola empresa a los efectos de aplicar las disposiciones de derecho de la competencia” (Resolución de 8 de noviembre de 2000, sobre Tarifa Plana de Terra, y Resolución de 20 de mayo de 1999, interpretando la práctica de la Comisión Europea y la jurisprudencia comunitaria).

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



COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

consideraciones de obligaciones alternativas cuando sea posible, por lo que se debe 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*¹⁷ (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.

¹⁷ 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 y Resolución del mercado 16 para Xfera, con respecto a los precios excesivos y la discriminación de precios. Dado que los operadores no han expresado en sus alegaciones que haya más problemas de competencia, esta Comisión considera que no es preciso justificar la ausencia de otros potenciales problemas, como sugiera la DGPOLECO.

- 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”, “Resolución del mercado 16” y la “Resolución del mercado 16 para Xfera” convierten una situación de monopolios bilaterales (“*two-way access*”) en otra de monopolio unilateral (“*one-way access*”). Por esta razón, cada uno de los OMVs completos pueden 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 un OMV completo 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. Como se explicó en la Resolución del mercado 16 para Xfera se debe analizar si se aplicarían condiciones equivalentes en circunstancias semejantes a otras empresas que presten servicios equivalentes. En este caso, se constata que un OMV completo 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



COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

OMRs compiten en el mismo mercado minorista de telefonía móvil que los OMVs completos, estando todos ellos en disposición de ofrecer el mismo conjunto de servicios de comunicaciones móviles).

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. Para evitarlos es necesario imponer a los OMVs completos unas obligaciones proporcionadas y adecuadas.

De acuerdo con la Posición Común, para resolver los problemas citados:

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

Con respecto al anterior punto i), el Artículo 10 del Reglamento de Mercados (artículo 12 de la Directiva de Acceso) 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, con respecto al punto ii) resulta necesario fijar un precio adecuado para el acceso, dado que, ante la obligación de dar acceso, los OMVs completos 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, consideramos pertinente la imposición de una obligación de control de precios (Art. 11 Reglamento de Mercados; Artículo 13 de la Directiva de Acceso).

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. De acuerdo con las directrices de la CE, este principio exige que los medios utilizados para alcanzar un fin no excedan de lo que resulta apropiado y necesario para alcanzar dicho fin¹⁸. Dado que existe un fin legítimo, como es la prevención de precios de excesivos, se debe garantizar que los medios necesarios para alcanzar dicho fin sean lo menos onerosos posibles.

Con este objetivo, se propone vincular los precios de terminación de los OMVs completos a los precios establecidos por esta Comisión a los OMR anfitriones. Dado que los OMVs completos son arrendatarios de la red de acceso móvil, esta Comisión considera que no concurren circunstancias diferenciales de relevancia en la determinación del precio de terminación en su red que no hayan sido tenidas en cuenta por esta Comisión en la fijación de los precios de terminación correspondientes

¹⁸ Directrices de la Comisión Europea, página 22, párrafo 118.



COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

a las Resoluciones de 28 de septiembre de 2006, en las que se aprobaron las Resoluciones por la que se fijaban los precios de interconexión de terminación en las redes de TME, Vodafone y Orange de sus respectivos OMR anfitriones¹⁹.

Los OMVs completos no soportan las desventajas propias de los entrantes, que entran con posterioridad a los operadores incumbentes y están obligados a desplegar su red de acceso y soportar, como mínimo, los mismos costes fijos que los incumbentes pero con tráficos muy inferiores. Como se ha explicado, gracias a su acuerdo de acceso, el servicio de terminación que presta un OMV completo es básicamente el mismo que presta su OMR anfitrión, ya que el OMV completo entrega las llamadas su operador anfitrión para que éste las finalice a través de su red de acceso.

Por esta misma razón, la entrada tardía en el mercado tampoco justifica unos precios de terminación superiores para los OMVs completos ya que, gracias al acuerdo de acceso, estos últimos no soportan unos costes superiores. La principal diferencia entre un OMV completo y un OMR anfitrión se centraría en la estructura de costes del servicio de referencia. Para el primero, el peso de los costes variables sería muy superior ya que el acuerdo de acceso firmado establece un coste constante por minuto de tráfico de voz terminado. Por el contrario, para el segundo, en su condición de propietario de la red de acceso, el peso de los costes fijos sería muy alto y el coste unitario por minuto de voz terminado decrecería con el incremento en el tráfico.

Con respecto a los costes adicionales en los que incurren los OMVs completos, consecuencia de la duplicación de determinados elementos en sus redes de transporte y conmutación para la transmisión de una llamada, esta Comisión considera que no son de una magnitud suficiente²⁰.

No se cumplen las condiciones que exige la CE para el establecimiento de precios de terminación asimétricos: diferencias objetivas en el coste de la red o diferencias sustanciales en la fecha de entrada en el mercado^{21,22}. De hecho, esta obligación de control de precios está en consonancia con las medidas adoptadas por los reguladores

¹⁹ Las economías de escala y la tecnología de la red móvil GSM (900 MHz y 1800 MHz) son factores que la CMT ha tenido en cuenta en la determinación de los precios de terminación en las Resoluciones del *glide-path*.

²⁰ Ministry of Transport and Communications (2005): "MVNO Pricing Structures in Finland", 28 February 2005, Pág 15: "[...], the cost of call termination in the MVNO's network may be slightly higher than the call termination in the MNO's network, because of some parallel network components (MSC, for example). Difference is marginal, however, taking into account that the bulk of total costs are born by the radio infrastructure (BTS, BSC and transmission links)" [subrayado nuestro]

²¹ Caso ES/2007/0654: terminación de llamadas vocals en al red móvil individual de Xfera Móviles S.A. en España. Observaciones con arreglo al artículo 7.3 de la Directiva 2002/21/CE, Pág. 4.

²² Case IT/2007/0659: Remedies relating to the market for voice call termination on individual mobile networks in Italy. Comments pursuant to Article 7(3) of Directive 2002/21/EC, Pág. 3:

"The Commission recognises that, in certain exceptional cases, an asymmetry might be justified by objective cost differences which are outside the control of the operators concerned, such as (i) different network topologies due to the use of specific frequency bands; and (ii) substantial differences in the date of market entry which could justify higher termination rates in a reasonable transition period".



COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

austriaco y holandés. El primero prohibía a Tele2 el establecimiento de un precio de terminación superior al de One, el OMR anfitrión cuyas cuyo precio de terminación está sujeto a una obligación de orientación en función de los costes²³. Por su parte, el segundo consideraba que el desarrollo de un modelo costes específico para el OMV no era necesario, ya que el precio de terminación orientado en función de los costes de Tele2 no podía ser superior que el precio del OMR anfitrión²⁴.

Por todo ello, el precio que retribuya la prestación del servicio de terminación en la red del OMV completo debe ser el mismo precio medio que su OMR anfitrión. De esta manera se asegura un ingreso medio que cubra los costes de prestación del servicio con un retorno razonable de la inversión.

Por último, esta Comisión considera que el operador declarado con PSM puede tener incentivos para prestar los servicios de referencia bajo unas condiciones 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 expresados en el Anexo A.

Estas medidas regulatorias son las mismas que se consideraron en el Proyecto de medida. La CE no ha emitido ningún comentario, en el que mostrara su disconformidad con respecto a las mismas, permitiendo a la CMT adoptar la medida propuesta. Asimismo, la CNC ha valorado “positivamente la orientación general del análisis del mercado realizado por la CMT, en especial por tratar las obligaciones regulatorias en aquellos aspectos concretos en los que pueden existir mayores incentivos a adoptar comportamientos discriminatorios y, por tanto, anticompetitivos”. Por su parte, la DGPLECO también señala que “no tiene objeciones acerca de las medidas aplicables a los operadores identificados como operadores con PSM”.

Sobre la base de estas respuestas y los argumentos que se explican en el Anexo B, esta Comisión no estima adecuadas las modificaciones propuestas por Euskaltel, Telecable, R-Cable, E-Plus y Vodafone, ni los argumentos que las sustentan.

En respuesta a las alegaciones de ONO, esta Comisión no considera apropiado reconocer un precio de terminación superior al de los restantes OMVs completos, que reconociera unos hipotéticos costes superiores. En contra de lo argumentado por ONO, mediante el uso combinado de la red UMA y la red fija de cable, los costes de

²³ Case AT/2005/0238: Voice call termination on individual mobile networks. Article 7(3) of Directive 2002/21/EC1: No comments:

“Price control: Tele2 will not be allowed to charge higher termination tariffs than those of its host network operator (One)”.

²⁴ Case NL/2005/0215: Voice call termination on individual mobile networks. Article 7(3) of Directive 2002/21/EC1: No comments

“However, OPTA considers that the development of a similar albeit separate cost allocation model for the MVNO is not required, yet determines that Tele2’s cost oriented MTR can not be higher than the tariff of the hosting MNO”.



COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

terminación de una llamada son sustancialmente menores ya que, en las zonas de cobertura UMA, no se utiliza la infraestructura de acceso radio GSM/DCS. En vista de la gran diferencia existente entre los precios de terminación en un OMR y un operador alternativo con red fija²⁵, se concluye que ONO está en disposición recuperar sus costes de terminación (incluyendo los costes adicionales, asociados al despliegue y gestión de una red de acceso UMA, que señala en sus alegaciones) con esta obligación de control precios.

En este sentido, el establecimiento de una regulación específica para el servicio de terminación en la red de ONO, contravendría el principio de neutralidad tecnológica²⁶. Conviene tener presente que ONO adopta una decisión estratégica de apostar por un determinado tipo de servicios, lo cual requiere el desarrollo de una tecnología y el despliegue de una red de acceso complementaria. Sin embargo, esta decisión individual no justifica que esta Comisión deba tener un tratamiento diferencial en relación con esta tecnología en particular, y por tanto, en detrimento de las existentes y otras potenciales²⁷. A modo de ejemplo, constituiría un trato discriminatorio injustificado con respecto a un operador como Orange, que comercializa un servicio con características similares al servicio que ofrece ONO (el Único), y cualquier otro OMR, que decidiera comercializar estos productos convergentes. También es factible que ONO comercialice no sólo este tipo de servicios convergentes (terminales móviles duales WIFI/GSM UMA) sino también servicios móviles tradicionales, que no requieran que el cliente disponga de una conexión de banda ancha.

En lo que respecta a la potencial reducción en los costes de terminación, todavía no ha transcurrido un periodo de tiempo suficiente para valorar el alcance y el nivel de aceptación de estas ofertas convergentes y, en consecuencia, su impacto sobre el nivel de los mismos. En cualquier caso, este análisis debería realizarse una vez se hubieran revisado los mercados considerados en la Resolución del mercado 16, la Resolución del mercado 16 para Xfera y la presente resolución.

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

²⁵ De acuerdo con el Informe Anual 2006, el ingreso medio del servicio de terminación en red fija y red móvil ascendían a 0,82 y 12,12 céntimos de euro, respectivamente.

²⁶ Artículo 3 de la Ley General de Telecomunicaciones.

²⁷ En el caso de Amena (ahora Orange), el uso de una tecnología GSM 1800 no era una decisión individual de la empresa sino que venía impuesta por las limitaciones de un recurso escaso como el espectro radioeléctrico. A igualdad de tráficos, esta tecnología impone unos costes superiores, que están fuera del control de la empresa.



COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

MEDIDA

Uno. Definir los mercados mayoristas de terminación de llamadas vocales en cada una de las redes públicas de telefonía móvil de Euskaltel; de ONO; de R Cable; de E-Plus; de Telecable y de BT , en tanto que OMVs completos, como mercados de referencia que pueden 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 ninguno de los seis mercados de referencia relacionados 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 cada una de las seis empresas relacionadas en el fundamento de derecho II.4 tiene poder significativo de mercado, respectivamente, en cada uno de en dichos seis 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 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 cada uno de los operadores declarados con poder significativo de mercado, las obligaciones que se describen en el Anexo al presente informe.

Barcelona, 7 de febrero de 2008



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 los operadores declarados con PSM:

- 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 los OMVs completos estén 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 fijen los OMVs completos por la prestación del servicio de terminación debe ser proporcional y fundado en criterios objetivos. En ningún caso el precio ofrecido a terceros por los OMVs completos 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 los OMVs completos a cualquier operador demandante del mismo, los precios razonables se corresponden con los precios medios aprobados por la CMT a los OMRs anfitriones en las Resoluciones de 28 de septiembre de 2006, por las que se fijaban los precios de interconexión de terminación en las redes de TME, Vodafone y Orange.

Asimismo, la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones procederá a la apertura de un procedimiento administrativo independiente, con el objeto de establecer los parámetros que permitan a esta Comisión verificar que los precios nominales y las franjas horarias propuestos por los OMVs completos cumplen con el precio medio establecido en cada hito regulatorio.



COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

- 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)

Los OMVs completos deberán aplicar condiciones económicas y técnicas equivalentes en circunstancias semejantes a los operadores que presten servicios equivalentes.

A los efectos de controlar el cumplimiento de esta obligación, los acuerdos que suscriba cada uno de los OMVs completos 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 Comisión en el plazo de 10 días desde su formalización.

Además, los OMVs completos deberán 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).



COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

ANEXO B: ALEGACIONES

I DEFINICIÓN DEL MERCADO RELEVANTE

Orange entiende que está totalmente justificado identificar un mercado de terminación en redes móviles para los OMVs completos.

R-Cable considera que carece de sentido que se establezca como mercado la terminación de llamadas vocales en las redes de los OMVs completos, cuando esta terminación no se realiza en su red. De hecho, no se ha definido este mercado para los operadores fijos de acceso indirecto.

R-Cable no acepta la dimensión geográfica del mercado ya que su red de cable se limita a la Comunidad Autónoma de Galicia y por tanto la utilización de recursos de red propia es muy pequeña o incluso nula cuando esas llamadas se inician fuera de ese ámbito territorial.

I.1 Contestación a las alegaciones de la consulta pública

A pesar de que R-Cable carezca de su propia red móvil de acceso, está en disposición de prestar el servicio de terminación para llamadas dirigidas a sus clientes ya que es arrendataria de la red móvil de un OMR y dispone de los suficientes elementos de red troncal y de transmisión, tal y como se explica en el apartado II.2.1. Este es el factor relevante y no el hecho de que carezca de red propia.

Además, el paralelismo, que establece entre los operadores fijos de acceso indirecto y un OMV completo, resulta del todo inapropiado. A diferencia de los OMV completos, estos operadores prestan el servicio minorista de tráfico, esto es, cursan únicamente las llamadas que realizan sus clientes gracias a los servicios mayoristas de originación de llamadas que les presta TESAU. Sin embargo, las llamadas dirigidas a estos mismos clientes son terminadas por TESAU, sin intervención alguna de los operadores fijos de acceso indirecto. Es fácil comprobar que este no es el caso de los OMVs completos, que son capaces de prestar el mismo conjunto de servicios móviles (minoristas y mayoristas²⁸) que los OMRs.

Por último, la dimensión geográfica del mercado de referencia es nacional. Al igual que en la respuesta a sus alegaciones con respecto a la dimensión de producto, carece de relevancia que utilice elementos de red de acceso ajenos. Como se explica, la red del OMR anfitrión es nacional y, tampoco R-Cable ha demostrado que su acuerdo mayorista de acceso y originación de llamadas contemple condiciones técnicas y/o económicas diferentes para las llamadas originadas y/o terminadas en la Comunidad de Galicia.

²⁸ Salvo el servicio mayorista de itinerancia internacional.



COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

II. ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA DE LOS MERCADOS, VALORACIÓN DE LA EXISTENCIA DE COMPETENCIA EFECTIVA Y DETERMINACIÓN DE OPERADORES PSM

TME y TESAU están de acuerdo con la identificación, como operadores con PSM, de Euskaltel y cualquier otro OMV que pase a ofrecer el servicio de terminación en su red.

Orange considera de plena aplicación para los OMVs completos todas las argumentaciones esgrimidas por esta Comisión en materia de determinación de operadores con PSM.

Euskaltel asume su condición de empresa con PSM en el mercado de referencia por ser el único proveedor capaz de prestar dicho servicio pero, al mismo tiempo, considera probado que existe poder compensatorio por parte de TME y TESAU de manera que no podría utilizar su peso en el mercado para restringir la competencia.

R-Cable considera que un operador de su tamaño está absolutamente atado y restringido por las imposiciones de su OMR anfitrión, por los proveedores de equipamiento y terminales e incluso por las políticas de precios de los OMRs anfitriones, que son al mismo tiempo propietarios de la red y competidores.

R-Cable explica que, en la práctica, carece de la independencia de la que presumiblemente gozaría en virtud de sus elementos de red ya que en última instancia esto viene determinado por la forma en que se preste el servicio mayorista y por los problemas técnicos derivados del contrato.

I.2 Contestación a las alegaciones de la consulta pública

De acuerdo con la Recomendación de la CE, esta Comisión no comparte la conclusión final de Euskaltel. Si un monopolista afrontara, en medida apreciable, un poder compensatorio de la demanda no podría ejercer su presumible poder de mercado y no sería declarado operador con PSM al ser incapaz de comportarse de manera independiente de sus clientes²⁹. En definitiva, las dos conclusiones a las que llega Euskaltel son incompatibles.

En respuesta a Telecable, los posibles problemas técnicos y limitaciones asociadas al servicio mayorista prestado por su OMR anfitrión deberían ser abordados en otro expediente, que se abriera con motivo de la interposición de un conflicto de acceso; en ningún caso, sirven como argumento para demostrar que un OMVs completos no ostentan una posición de PSM en los mercados de referencia.

II IDENTIFICACIÓN DE LOS PROBLEMAS DE COMPETENCIA

No aportan alegaciones

²⁹ Que en el caso de la terminación de llamadas originadas en una red móvil, coinciden con sus competidores.



COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

III OBLIGACIONES A IMPONER

- Sobre la razonabilidad y la justificación de las medidas regulatorias

Orange comparte con esta Comisión la imposición de una obligación de control de precios a los OMVs completos, ya que en ningún caso es aceptable que por la terminación en la numeración móvil de un OMV completo se establezca un *mark-up*, pues iría en contra del principio de eficiencia el hecho de que determinados usos de una misma red tuvieran un Premium de retorno frente a otros usos. Además, la aplicación del precio de terminación de su operador anfitrión, con quién ha negociado unas condiciones razonables de acceso a su red, le garantiza un ingreso medio que cubre los costes de prestación del servicio con un retorno razonable de la inversión.

TME y TESAU consideran imprescindible la imposición de una obligación de “no discriminación”, tal y como propone la CMT. Asimismo estiman adecuada la obligación de que los OMVs deben fijar un precio de terminación similar al de sus OMRs anfitriones. Coinciden con la CMT en que el servicio de terminación que ofrece un OMV completo es prácticamente el mismo que el de su OMR anfitrión, si bien se beneficia de que no asume ningún compromiso inversor en red de acceso, de forma que su estructura de costes tiene el peso en los costes variables que negocia en sus acuerdos de acceso.

TME y TESAU añaden que el criterio de razonabilidad consistente en precios de terminación del OMV igual al de su anfitrión debe ir acompañado de un esquema de precios igual para todos los OMRs del mercado, ya que, de otro modo, la propuesta se separaría de facto, de las recomendaciones de la CE en cuanto a precios simétricos.

Euskaltel, Telecable y BT no consideran necesario ni conveniente establecer una regulación *ex-ante* de los precios mayoristas de terminación en su red.

Euskaltel no discrepa de la imposición de obligaciones sino del alcance de las mismas y, en concreto, de la obligación de ofrecer precios razonables. Según Euskaltel, la imposición de esta obligación no está suficientemente justificada y no es proporcional con respecto al fin que se persigue. Con el objeto de demostrar esta afirmación, Euskaltel:

- Cita el informe de los Servicios de la CMT en el conflicto de interconexión impuestos por TESAU con Euskaltel y no entiende por qué a los OMV completos, a pesar de decir que son iguales a los OMRs (salvo en el acceso al espectro), no se les permite repercutir sus propios costes del mismo modo que a los OMRs se les ha reconocido sus propios costes más un *mark-up*.
- Cita la Resolución de 22 de noviembre de 2007 (Expediente AJ 2007/1024, página 15), para mostrar que la CMT ha reconocido a Euskaltel de forma implícita su condición de entrante y reproduce la tabla elaborada por la CMT en la Resolución de mercado 16 de Xfera porque ilustra perfectamente lo que demuestra ser un entrante.



COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

- Considera que, a pesar de que el servicio de terminación prestado por los OMVs completos y los OMRs son los mismos, no concurren las mismas circunstancias y se está discriminando a Euskaltel al impedir obtener un cierto mark-up en virtud de su condición de entrante.
- En definitiva, considera que la CMT no le está reconociendo su condición de entrante ni su situación y características concretas de OMV completo. En este sentido, recuerda que la CMT ha tenido en cuenta la entrada tardía en el mercado, tal y como manifestó en el conflicto de interconexión con TESAU.
- Operadores como TME y TESAU en las negociaciones mantenidas con Euskaltel aceptaban un precio de terminación superior al del OMR anfitrión

Según Euskaltel, la CE permite la asimetría en los precios de terminación siempre que esté justificada y este es el caso al igual que sucedió con Xfera.

Telecable considera que la CMT trata a todos los OMVs de igual manera a pesar de las diferencias existentes y no tiene en cuenta, para su caso concreto, que va a disponer de una infraestructura, recursos humanos, tecnológicos y financieros establecidos, contratados y habilitados *ad hoc*.

Telecable señala que unos precios excesivos tendrían un impacto nulo sobre la competencia dado el bajo número de clientes de los OMVs completos. Asimismo, propone que se aplique diferentes remedios regulatorios y se reconozca, como se ha hecho en otros países, que no todos los operadores deben tener o su precio regulado o, de tenerlo, al mismo precio.

Telecable concluye que no resulta justificada ni conveniente la aplicación de precios recíprocos de manera general y previa en un mercado emergente como es el de los OMVs y, por tanto, la CMT debería decidir caso por caso.

Telecable considera que se dan las condiciones objetivas y justificadas que exige la CE para el establecimiento de precios de terminación asimétricos: (i) menores economías de escala por una muy inferior cuota de mercado ya que es una actividad nueva para Telecable y no existe todavía una especialización en las ventas, en la dirección de la gestión, etc y (ii) una entrada muy posterior en un mercado maduro.

Para BT, los precios propuestos son desproporcionados ya que implican aplicar las eficiencias de los operadores dominantes ya establecidos durante muchos años a los OMV completos que comienzan a prestar servicio. BT resalta que:

- La aplicación de una senda descendente no se ha aplicado ni a TESAU, siendo este tipo de medida basada en un glide-path la más extrema de las que se pueden imponer.



COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

- La experiencia europea muestra que esta medida se ha adoptado después de varios años en que ha estado vigente otra medida de control de precios. En España, el “glide-path” ha sido el “final del camino” en la regulación de precios, después de años de una regulación menos intrusiva.

BT considera que la situación de los OMVs completos es análoga, en un momento inicial, a la de Xfera y, por tanto, es necesario un mismo tratamiento. De hecho, Vodafone, el operador anfitrión de BT y Euskaltel, presta el servicio de roaming nacional a Xfera. Más aún, BT añade que:

- Tiene en su contra que nunca va a poder sustituir la red del OMR anfitrión por su propia red con lo cual nunca se va a beneficiar de ese ahorro de costes.
- La asimetría de precios iniciales para los nuevos entrantes es un principio reconocido por la propia CMT en sus resoluciones sobre precios de terminación de los OMRs.

Para BT, el precio de terminación no es coherente con la resolución del mercado 9, supone un cambio de las reglas del juego y una vulneración del principio de confianza legítima: (i) los operadores fijos llevan prestando servicios durante nueve años y (ii) sus precios de interconexión retribuyen sus servicios sin trasladar parte alguna a ningún otro operador.

BT argumenta que (i) fijar como precios razonables unos precios orientados a los costes no tiene sentido alguno ya que son dos conceptos regulatorios distintos y (ii) referenciar los precios de los OMVs completos a los de su OMR anfitrión supone aplicarles un mismo tratamiento que a los revendedores, lo cual no es razonable dada la diferencia en inversión que unos y otros afrontan.

Finalmente, ONO argumenta que, debido a su condición de operador convergente, se encuentra en un escalón superior a los OMVs completos en la escalera de inversión y este hecho debería ser tenido en cuenta por la CMT a la hora de promover una inversión eficiente. Según ONO, una decisión en este sentido sería coherente con la decisión de la CE, que en el caso italiano aceptó la asimetría en precios sobre la base de diferencias objetivas en costes tales como diferencias en la topología de red.

- **Sobre las diferencias en costes entre los OMRs y los OMVs completos**

Euskaltel, Telecable, BT y E-Plus consideran que los OMVs completos soportan unos costes por la terminación de las llamadas en sus redes superiores a los soportados por los OMRs

Para Euskaltel, la cita a un informe del Ministerio de Transporte y Comunicaciones de Finlandia no es suficiente para concluir que los costes de red adicionales en que debe incurrir un OMV completo no son de magnitud suficiente. Euskaltel sostiene que se debería tener en cuenta que los Servicios de la CMT (en el marco del conflicto de interconexión entre Euskaltel y TESAU) aceptaron un mark-up del 15% sobre el precio



COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

medio del OMR anfitrión como precio razonable, sobre la base de los costes que soporta Euskaltel.

Según Telecable, la CMT no tiene en cuenta:

- Los costes extraordinarios asociados al desarrollo de nuevos servicios convergentes a la hora de analizar los precios de interconexión y costes soportados por el OMVs.
- El ahorro que puede suponer para el OMR el hecho de que el OMV le concentre la terminación del tráfico de diversos clientes de este último así como el uso de la red del OMR. Según el modelo de negocio de Telecable, los ingresos que Vodafone obtiene por el uso de su red y la terminación superan los ingresos minoristas por los servicios de voz y SMS que deja de percibir.
- El hecho de que el mercado de acceso a redes móviles no está en competencia, el menor poder de negociación de los OMVs así como que los costes de terminación de los OMVs no son equivalentes con el precio de acceso por: (i) cuota de mercado inapreciable, (ii) una menor capacidad técnica y de recursos financieros, (iii) unos elevados costes fijos hundidos asociados a la puesta en marcha de una nueva actividad.

Para BT, los costes en que incurre un OMV son de entidad suficiente como para que la CMT no le imponga el mismo precio que al OMR anfitrión; alguno de los elementos de red han de ser duplicados, sin dejar por ello de tener que pagar igualmente a su operador anfitrión por el servicio de acceso.

Según BT, los OMRs dominantes tienen unas cuotas de mercado estables, unas economías de escala, de alcance y una eficiencia de red que justifica unos determinados precios de terminación pero no se puede aplicar el mismo criterio a un operador sin clientes y tráfico y que debe hacer frente a una determinada inversión.

BT señala que el precio de acceso sólo está sujeto al principio de razonabilidad y por tanto no es obligatorio que los OMRs dominantes trasladen a los OMVs completos sus economías de escala. Por tanto, los costes de terminación a remunerar sólo están relacionados parcialmente con los del OMR anfitrión.

E-Plus sostiene que los OMVs completos soportan costes superiores a sus respectivos OMRs anfitriones por terminar llamadas ya que estos últimos aplican un cierto margen de beneficio, ajustado a la rentabilidad esperada del negocio mayorista de acceso móvil, sobre sus costes. E-Plus destaca que este argumento se basa en la amplia experiencia de KPN, el propietario de E-Plus en España y uno de los líderes mundiales en el negocio mayorista de acceso a su red radio.

Dado que la CMT reconoce que los OMV completos presentan una estructura de costes diferente y no tienen capacidad de alcanzar las economías de escala de los OMRs completos por el mayor peso de los costes fijos, E-Plus considera que no tiene sentido económico (i) vincular los precios de terminación de los OMVs completos a los precios



COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

regulados de sus respectivos OMRs anfitriones e (ii) imponer a los OMVs la misma senda decreciente de los precios de terminación del glide-path.

Por tanto, según E-Plus, estas diferencias objetivas en costes justifican un cierto grado de asimetría y esta prima debería guardar relación con el margen mayorista que aplican los OMRs anfitriones.

Por otro lado, E-Plus acepta el argumento de la CMT según el cual, las inversiones en la duplicación de determinados de red no contribuyen significativamente a la elevación de los costes de terminación. Sin embargo, E-Plus considera que este análisis es incompleto ya que no tiene en cuenta las grandes inversiones de naturaleza comercial que deben afrontar los OMVs completos para captar clientes y que superan los costes asociados a las inversiones en red.

E-Plus señala la decisión de convertirse en OMV ha venido condicionada por los OMRs anfitriones, que han optado por este modelo de negocio (en vez de uno mixto como el de *Enhanced Service Provider*, desarrollado en el resto de países europeos) para ofrecer el grado de flexibilidad e independencia que demandaban estos operadores, que no desean operar como proveedores de servicios y revendedores. Por tanto, estas inversiones adicionales vienen impuestas por los OMRs anfitriones.

Finalmente, E-Plus recuerda que, a diferencia de los demás OMVs completos, no es un operador de telefonía fija y por tanto no se ve beneficiada por las economías de alcance que identifica la CMT.

- **Impacto sobre el modelo de negocio y la competencia**

Euskaltel, Telecable, BT y R-Cable consideran que la viabilidad del negocio se pone en peligro ya que, con esos precios de terminación, no es factible la recuperación de costes y alcanzar un nivel de rentabilidad suficiente. Concretamente, BT considera que con los precios de terminación propuestos el modelo de negocio de los OMVs completos es inviable, tal y como señaló en el expediente MTZ 2007/303 (donde el mark-up era de un 15% sobre el precio del OMR anfitrión).

BT explica que la importancia del precio de terminación es muy grande ya que las posibilidades de actuación de los OMVs completos por el lado de los ingresos es baja (mercado saturado) y por el lado de los costes es prácticamente inexistente (la terminación en otros operadores está regulada y el acceso está controlado por el OMR anfitrión que no tiene incentivos a reducir sus precios).

Asimismo, Euskaltel, Telecable, BT y Vodafone denuncian el efecto distorsionador de esta medida regulatoria ya que se incentiva a los OMVs completos a conectarse a las redes con el precio de terminación más alto (Xfera), esto es, se favorece a un operador en detrimento de otros.



COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

- **Sobre las modificaciones de la propuesta de control de precios**

Euskaltel propone (i) una asimetría en sus precios del 33,7% sobre el precio medio de los OMRs (incluido Xfera) durante el 2008 y (ii) una reducción de la citada asimetría para el 2009 hasta el 15% sobre la misma referencia anterior.

Telecable concluye que la CMT debe aceptar la aplicación plena del principio general de aplicación de precios razonables, así como del principio de proporcionalidad. De no aceptarse lo anterior, en todo caso se debería aceptar un glide-path que, partiendo de una asimetría, permitiera llegar a la simetría al final de periodo de regulación, siempre y cuando permitiera la recuperación de los costes.

BT propone que los precios de terminación de los OMVs completos sean los mismos que para Xfera o como mínimo iguales a los de la media, en términos absolutos, y no ponderada por tráfico.

E-Plus propone una prima en el precio de terminación del 25% sobre el precio de terminación medio del mercado, sujeta a una senda de reducción con una menor pendiente, reflejo de la menor capacidad de consecución de economías de escala.

Vodafone considera que la referencia para el establecimiento del precio de terminación en las redes de los OMVs completos debe ser el precio de terminación de mercado; la media ponderada de los precios de terminación de TME, Vodafone, Orange y Xfera:

- Es coherente con la decisión del mercado 16 para Xfera, con independencia del establecimiento de un margen diferente para un OMR como Xfera y un OMV completo.
- Elegir como OMR anfitrión a TME, o por el contrario, a Xfera supone una diferencia estimada en un 15% del total de los ingresos (la diferencia en el precio es del 50% y los ingresos por terminación representan el 30% de los ingresos totales).
- A pesar de que el diferencial entre TME, Vodafone y Orange desaparece en abril de 2009, sigue sin estar justificada su existencia por poco significativa que sea.

III.1 Contestación a las alegaciones de la consulta pública

- **Sobre la razonabilidad y la justificación de las medidas regulatorias**

Esta Comisión no cuestiona la condición de entrante de los OMV completos, pero sí considera preciso una matización con respecto a Euskaltel. A diferencia de los restantes OMVs completos, Euskaltel viene comercializando servicios de telefonía móvil en el País Vasco, haciendo uso de la red móvil de Orange (antes Amena) desde enero de 1999. Así, el tiempo transcurrido entre el inicio de su actividad comercial y la declaración de dominancia sería de ocho años y no de uno, como en el caso de Xfera. Por tanto, esta Comisión no acepta el argumento de Euskaltel según el cual estaría



COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

justificado un *mark-up* sobre el precio de terminación de los OMRs en virtud de su condición de entrante, ya que ésta cuanto menos es discutible³⁰.

En cualquier caso, la condición de entrante de los OMVs completos no justifica *per-se* un tratamiento diferencial con respecto a los OMRs. En el mercado móvil, como en cualquier otro mercado, es indudable que los entrantes afrontan desventajas que los operadores presentes en el mismo no soportan, tanto por el lado de los costes (por ejemplo, importantes costes fijos iniciales derivados de la creación, puesta en funcionamiento y comercialización de un producto) y por el lado de la demanda (por ejemplo, la falta de una imagen de marca tan reconocible y sólida). En este sentido, el carácter maduro de este mercado, en términos de penetración, es probable que dificulte en mayor medida la captación de nuevos clientes.

Sin embargo, estas desventajas deberían ser superadas por el valor añadido que el entrante pueda aportar al usuario final (que constituiría su ventaja competitiva) como consecuencia de la lanzamiento de un servicio de mayor calidad a los ya existentes o la utilización de medios de comercialización más eficientes (con políticas de marketing y canales de distribución distintos) o bien el diseño de productos destinados a segmentos de mercados no explotados, etc. De lo contrario, la entrada no sería eficiente.

Por esta razón, en general, el tratamiento diferencial de los nuevos entrantes debe aplicarse en circunstancias excepcionales y, en este caso particular, estar sustentado en las diferencias objetivas que establece la CE. Así, esta Comisión las ha tomado en consideración para llegar a la conclusión de que no está justificado que el precio de terminación en la red de un OMV completo deba ser mayor que el de su OMR anfitrión. Como se explica en el apartado II.5.3, este servicio mayorista es el mismo en uno y otro caso y las diferencias en las condiciones competitivas de mercado que soportarían ambos no son de magnitud suficiente para la imposición de un precio de terminación superior en la red de los OMVs completos.

En este sentido, los acuerdos de acceso y originación de llamadas suscritos, permiten a estos últimos explotar las eficiencias logradas por los OMRs y no incurrir en unos costes unitarios tan elevados como aquellos operadores entrantes, que deben desplegar su propia red de acceso con volúmenes de tráfico menores, como es el

³⁰ De la frase citada, correspondiente a la página 15 de la Resolución por la que se resuelve el recurso potestativo de reposición interpuesto por las operadoras Euskaltel, Vodafone y TME contra la Resolución de 26 de julio sobre el conflicto de interconexión interpuesto por TESAU contra Euskaltel (AJ 2007/1024), difícilmente se puede inferir que esta Comisión reconozca la condición de entrante de Euskaltel con los efectos, en términos de un diferente tratamiento regulatorio, que Euskaltel pretende argumentar. Ése no es el objeto de citado expediente, siendo más bien una cuestión de tipo formal o de redacción.



COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

caso de Xfera³¹. Por tanto, esta Comisión no considera adecuada la analogía que establece BT entre Xfera y un OMV completo, incluso en el momento inicial³².

En la medida que los OMVs completos acuerden un precio de acceso que refleje dichas eficiencias, estarán en disposición de prestar de manera eficiente y rentable el servicio de terminación en sus respectivas redes. Estas eficiencias se habrán trasladado en mayor o menor medida, dependiendo de los acuerdos de acceso y originación que hayan firmado. En otras palabras, el nivel de rentabilidad que logren los OMVs completos por el servicio de terminación vendrá determinado por el acuerdo de acceso, pero el precio de terminación del OMV completo no debería exceder el precio orientado en función de los costes de su OMR anfitrión. Por tanto, esta obligación de control de precios no supone aplicar las eficiencias de TME, Vodafone y/o Orange (en adelante, OMRs incumbentes) a unos operadores entrantes (como los OMVs completos) que no disfrutaban de ellas, tal y como sostiene BT.

Esta Comisión tampoco acepta que BT tenga en su contra la imposibilidad de desplegar su propia red de acceso y de ahorrar esos costes por el acceso. Según sus previsiones de negocio, BT espera alcanzar los [CONFIDENCIAL] clientes en un plazo de seis años (representaría menos del [CONFIDENCIAL]% del mercado actual). Con estos datos de demanda esperada, resulta del todo improbable que BT prefiriera desplegar su propia red de acceso con cobertura nacional,³³ en vez de utilizar la red móvil de un tercero. Esta Comisión considera que, con una base de clientes tan reducida, ese modelo de negocio sería inviable ya que no alcanzaría el umbral de rentabilidad.

Por otro lado, las medidas impuestas son perfectamente coherentes con la Resolución del mercado 9. Nuevamente la comparación que realiza BT no es aceptable por esta Comisión. BT no toma en consideración que los operadores fijos entrantes, declarados con PSM en sus respectivos mercados de terminación, son operadores que han desplegado y/o están inmersos en el despliegue de su propia red de acceso, al igual que los OMR incumbentes y Xfera. Por el contrario, BT (al igual que el resto de OMVs completos) presta el servicio de referencia sobre la red de su OMR anfitrión y no

³¹ Se debe tener presente que Xfera está invirtiendo en una red más eficiente a largo plazo, por las mayores prestaciones y capacidad de una red UMTS frente a una red GSM/GPRS pero que en el corto plazo comporta unos costes unitarios mayores, por el reducido volumen de tráfico.

³² Esta Comisión delimita claramente las diferencias entre Xfera y un OMV en la Resolución de 26 de julio de 2007 relativa al conflicto de interconexión interpuesto por TESAU contra Euskaltel (MTZ 2007/303).

“Es preciso remarcar que el contrato de roaming nacional firmado por Xfera tiene un carácter limitado en el tiempo y en las condiciones (sólo se contemplan servicios 2G). Ya que el objetivo es que Xfera pueda empezar a prestar sus servicios sin necesidad de disponer de una cobertura radio completa, el tráfico cursado mediante dicho acuerdo disminuirá en la medida que vaya creciendo el despliegue radio de Xfera. Por su parte, un OMV completo necesita siempre de la cobertura radio del operador host para prestar sus servicios, al no disponer en la actualidad de alternativas viables a las contenidas en el acuerdo con el host. En consecuencia, el escenario y los condicionantes aplicables a Xfera y Euskaltel en la negociación de sus respectivos acuerdos con los operadores con derechos de uso del espectro radioeléctrico no son tampoco comparables.

³³ Este es un requisito imprescindible para prestar un servicio de comunicaciones móviles con calidad suficiente, sobre todo para un operador como BT que está centrado en el mercado empresarial.



COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

soporta las deseconomías de escala de los operadores fijos pequeños³⁴, que han sido reconocidas en el marco de la Resolución del mercado 9 en la determinación de sus obligaciones regulatorias.

En contra de lo argumentado por BT, no se ha producido ningún cambio de las reglas del juego y una vulneración del principio de confianza legítima. Dadas las diferencias en las inversiones requeridas para el despliegue de una red fija y una móvil y lo novedoso de la entrada de este tipo de competidores móviles (los OMVs completos) no existía un precedente al respecto en la regulación sectorial española. No obstante, con anterioridad a la decisión de esta Comisión, sí existían referencias válidas en el entorno europeo, donde un control de precios similar al establecido por la CMT era una realidad.

Como se ha señalado en el apartado II.5.3, en Holanda y Austria las ANRs, con la autorización de la CE, habían impuesto a sus OMVs completos dominantes unos precios de terminación iguales a los precios de terminación de sus OMRs anfitriones. Además, el regulador sueco había impuesto la obligación de control de precios basada en precios razonables donde estos debían estar próximos a los precios orientados en función de los costes de acuerdo con un modelo LRIC³⁵. A pesar de ello, la CE, en sus comentarios, insistía en la necesidad de hacer un seguimiento con el objeto de verificar que esos precios eran realmente razonables³⁶. No sólo eso sino que al regulador danés, ante su propuesta de no regular los precios de terminación de “3” y Tele 2, la CE le había propuesto el establecimiento una obligación de control de precios basada, por ejemplo, en un *benchmarking* basado en los precios de los operadores grandes sujetos a una obligación de control de precios³⁷.

³⁴ Incluso en el caso de los operadores fijos que han optado por el servicio de acceso desagregado al bucle ya que las inversiones en infraestructuras de red siguen siendo notablemente superiores a las que debe acometer un OMV completo.

³⁵ En la actualidad, en España el estándar del modelo de costes utilizado para los servicios de terminación de los OMRs incumbentes es el de costes corrientes.

³⁶ Cases SE/2004/0052: Voice call termination on individual mobile networks in Sweden. Comments pursuant to Article 7(3) of Directive 2002/21/EC.

Djuice's prices shall not be based on the LRIC model but must be “fair and reasonable”, which PTS interprets as meaning a price which should in general be around the level of the cost-oriented price calculated on the basis of a LRIC model [...] The Commission invites PTS to monitor closely the development of the cost structures of the operators on which the obligation to charge ‘fair and reasonable prices’ is imposed and to assess whether its current assumptions on ‘fair and reasonable prices’ will remain relevant over the period of the market review. [subrayado nuestro]

³⁷ Case DK/2005/0204: Wholesale Voice Call Termination on Individual Mobile Networks in Denmark. Comments pursuant to Article 7(3) of Directive 2002/21/EC.

[...] the Commission suggests that NITA should consider other forms of price-control for such operators, e.g. benchmarking against the larger operators who are under a price-control obligation. The Commission is of the view that NITA has not duly substantiated its intended decision not to impose price-control on Tele 2 and “3”. Consequently, the Commission invites NITA to reconsider its position on this matter.[subrayado nuestro]



COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

De lo anterior se desprende que no se produce ningún error al considerar como precios de terminación razonables unos precios orientados en función de los costes, como señala BT. Se debe tener presente que el regulador debe intervenir en aquellos mercados, donde el libre funcionamiento del mismo no garantiza un resultado óptimo para el usuario final, emulando las condiciones que se darían en un mercado competitivo. Por este motivo, el nivel de costes para un hipotético nuevo entrante, como un OMV completo, sería como máximo el precio de terminación de su OMR anfitrión. De lo contrario, no se estaría promoviendo la eficiencia a través de la entrada de nuevos competidores.

Por último, añadir que esta Comisión no está aplicando el mismo tratamiento a los OMVs completos que a los OMVs revendedores, como denuncia BT. Como se explica en el apartado II.2.1, dado que los OMVs revendedores no prestan este servicio, no se ha definido un mercado de terminación en las redes de estos OMV susceptible de ser regulado. Las llamadas dirigidas a los clientes de los OMVs revendedores son terminadas por el OMR anfitrión mientras que en el caso de los OMVs completos, estos últimos son realizan el servicio de terminación y establecen las condiciones técnicas y económicas.

- **Sobre las diferencias en costes entre los OMRs y los OMVs completos**

En respuesta a Euskaltel, esta Comisión no considera que haya valorado con ligereza los costes de los OMVs completos, al limitarse a una nota al pie que haga referencia a un informe del Ministerio de Industria y Transportes finlandés. Por un lado, dado que no hay razones objetivas que justifiquen unos precios de terminación superiores a los de sus OMRs anfitriones, no es necesario realizar un análisis pormenorizado y exhaustivo de los costes para determinar el precio de terminación en la red de un OMV completo. Por otro lado, la referencia a dicho informe se antoja del todo útil y válida a tenor de las características del mercado móvil en Finlandia, donde ya operaban dos OMVs completos (Saunalahti y Tele2) con una cuota conjunta del 9%, en el año 2004. No así la cita al informe de los Servicios en un expediente ya resuelto como el expediente MTZ 2007/103 relativo al conflicto de interconexión entre TESAU y Euskaltel. La postura definitiva de esta Comisión con respecto a los aspectos relevantes en el conflicto en cuestión es aquélla que se manifiesta en la resolución del mismo y no en el informe de audiencia. Así, en contra de lo afirmado por Euskaltel, en dicha Resolución, esta Comisión afirma que no dispone de información de costes fiable, al no estar obligada Euskaltel por la regulación sectorial³⁸. Prueba de ello, es

³⁸ Resolución de 26 de julio de 2007 por el que se resuelve el conflicto de interconexión interpuesto por TESAU contra Euskaltel (Pág. 14 y 15):

“Por lo que se refiere a la existencia o no de costes añadidos a la inserción de la red de Euskaltel en la del host, es indudable que éstos existen, si bien estos no pueden ser determinados de forma rigurosa sin un análisis contable de los costes, análisis al que no está obligado Euskaltel en estos momentos [...] En ese sentido, en ausencia de referencias de “benchmarking” y de argumentación determinante sobre la cuantía de los costes (aunque es obvia la existencia de los mismos), o incluso de la racionalidad de su carga incremental sobre los precios medios de terminación del host, lo mas prudente sería enfocar la solución sobre la base de las diferencias planteadas en las negociaciones entre las partes”. [subrayado nuestro]



COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

que esta Comisión acepta tanto las condiciones solicitadas por TESAU y TME (margen del 15%) como las de Orange (margen del 0%)³⁹.

Con respecto a las alegaciones de Telecable, BT y E-Plus, que hacen referencias a las inversiones adicionales (bien de naturaleza comercial como señala E-Plus, bien relacionado con los nuevos servicios convergentes como señala Telecable), esta Comisión se remite a lo expresado en el apartado anterior. La entrada en un mercado con el lanzamiento de nuevos productos comporta unos costes operativos y comerciales iniciales relacionados con la actividad minorista (como en cualquier otro mercado), que no implican ni exigen necesariamente un tratamiento regulatorio diferencial, sobre todo cuando los problemas de competencia en los mercados mayoristas de referencia son los mismos que se identificaron para los OMRs incumbentes y Xfera⁴⁰.

En este sentido, esta Comisión se reafirma en su tesis de que los costes asociados a la duplicación de determinados elementos de red no son de magnitud suficiente en vista del informe anteriormente citado y de la ausencia de estimaciones (basadas en costes) por parte de los OMVs completos, que pudieran servir para cuantificar ese hipotético coste adicional de red.

Esta Comisión tampoco acepta que el margen que, según E-Plus, cargan los OMRs que prestan el servicio mayorista de acceso justifique un precio de terminación superior en las redes de los OMVs completos. Este margen en los precios mayoristas de acceso determina la rentabilidad que los OMVs completos obtendrán en la prestación del servicio de terminación en sus respectivas redes. Cuanto mayor sea, menor será la diferencia entre el precio de terminación regulado (igual que el del OMR anfitrión) y el precio de acceso, y menor será la rentabilidad de esa actividad.

Sin embargo, esto no justifica que los precios de terminación en las redes de los OMVs completos deban ser mayores que los correspondientes a sus OMRs anfitriones. Precisamente, dado que desde un punto de vista económico, este margen es racional y está justificado no debería ser utilizado como argumento para defender una ineficiencia, como es el establecimiento de un precio de terminación superior para el OMV completo por la prestación del mismo servicio de terminación que su OMR anfitrión. E-Plus no tiene en cuenta que los OMRs deben obtener un retorno sobre sus

³⁹ La Resolución por la que se resuelve el recurso potestativo de reposición interpuesto por las operadoras Euskaltel, Vodafone y TME contra la Resolución de 26 de julio sobre el conflicto de interconexión interpuesto por TESAU contra Euskaltel (ver página 15) refrenda este argumento, a la hora de abordar el posible trato discriminatorio aplicado por esta Comisión en la resolución del conflicto:

“En el caso que nos ocupa, el trato desigual está fundamentado en la diferente manera en que los operadores afrontaron sus negociaciones con Euskaltel, y por eso, siendo el criterio empleado en la resolución el mismo (el precio de menor cuantía que hubieran estado dispuestos a reconocer), la solución es divergente. Una de las razones fundamentales en que la resolución recurrida justifica el empleo de este criterio es la insuficiencia de las herramientas habitualmente empleadas por esta Comisión en este tipo de conflictos de interconexión”. [subrayado nuestro]

⁴⁰ El tratamiento diferencial se establece en términos de obligaciones regulatorias ya que el impacto de los problemas no es el mismo y existen maneras menos gravosas de abordar su solución.



COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

inversiones en red, en la prestación de este nuevo servicio mayorista, del mismo modo que lo obtienen en la prestación de sus servicios minoristas o, equivalente, en la autoprestación del servicio mayorista de acceso.

La prestación por parte de los OMRs del servicio mayorista de acceso y originación no sólo a sí mismos sino también a terceros, hace explícito ese margen al que se refiere E-Plus que, en un entorno únicamente de autoprestación no era repercutido a ningún competidor sino a los consumidores finales. Por tanto, este margen no supone un coste adicional sino una retribución a la inversión en capital en la prestación de una nueva actividad, en este caso mayorista.

Ahora bien, dependiendo de las condiciones competitivas en el mercado de acceso y originación de llamadas a las redes móviles ese margen podría resultar excesivo, haciendo inviable el negocio de un OMV completo. En este caso, la potencial intervención regulatoria no debería producirse en los mercados de terminación sino allí donde se genera el problema, esto es, en el marco del análisis del mercado 15 o en la resolución de un conflicto de acceso.

Hasta la fecha, en la práctica totalidad de los casos se han alcanzado acuerdos comerciales voluntarios de acceso, que no han precisado de la intervención de esta Comisión. En la revisión mercado 15, se deberá valorar si dicho mercado se desenvuelve en un entorno de competencia efectiva. Por tanto, a esta Comisión no le parece apropiado reconocer una asimetría en los precios de terminación sobre la base de las alegaciones de Telecable y BT, según las cuales el mercado de acceso a redes móviles no está en competencia y el precio de acceso sólo está sujeto al principio de razonabilidad, respectivamente.

En consonancia con el argumento anterior, tampoco cabe justificar unos precios de terminación superiores para los OMVs completos a partir de la imposibilidad de haber logrado alcanzar acuerdos de Proveedor de Servicios Avanzados (*Enhanced Service Provider*) para lograr la libertad de acción y flexibilidad, deseada por E-Plus. Las obligaciones regulatorias aprobadas en la Resolución del mercado 15, no establecían ex-ante ninguna modalidad concreta de OMV, sino que dejaban en manos de la libre negociación comercial entre las partes la consecución de dichos acuerdos. E-Plus podría haber interpuesto un conflicto de acceso por la negativa de los OMRs a prestar un servicio mayorista con unas determinadas características y, en el marco del mismo, esta Comisión podría haber estudiado si realmente la solicitud de acceso de E-Plus era razonable y, por tanto, debía ser atendida por los OMRs declarados con PSM.

En cualquier caso, sobre este particular, esta Comisión considera que E-Plus se contradice ya que concluye que “sucede que la decisión de convertirse o no en OMV completo, si bien ha recaído efectivamente en el ámbito de cada empresa particular, ha venido en cierto modo condicionada por el planteamiento que los OMRs han adoptado en España, a diferencia del que se ha dado en otros países de nuestro entorno europeo, en los que la flexibilidad comercial se ha proporcionado sin exigir a cambio tamañas inversiones en red” cuando previamente había explicado que “las inversiones necesarias para duplicar ciertos elementos de red troncal no contribuyen



COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

de manera significativa a elevar los costes de terminación en las redes móviles individuales de los OMVs completos”.

Por tanto, la presumible desventaja competitiva que según E-Plus, soporta por no disfrutar de las mismas economías de alcance que un operador fijo no sería tal, pues estos elementos de red troncal no representan una parte significativa de los costes.

Adicionalmente, la diferente estructura de costes de los OMVs completos no les impide gozar de las economías de escala de los OMRs anfitriones. Como se ha explicado, en virtud del acuerdo de acceso y del precio por minuto por el acceso y originación de las llamadas, éstas quedan reflejadas⁴¹ Asimismo, dado el horizonte temporal que prevén estos acuerdos, pueden incorporarse reducciones anuales en los precios de los servicios de acceso y originación de llamadas de voz que también reflejen las reducciones en costes resultantes de los incrementos anuales en el tráfico de voz (o las ganancias en eficiencia derivadas de estas economías de escala). Nuevamente, se debe recordar que (i) los precios de terminación regulados de los OMRs anfitriones reflejan la forma eficiente de terminar las llamadas en sus respectivas redes y (ii) en virtud de los acuerdos de acceso, los servicios de terminación prestados por los respectivos OMVs completos son los mismos y, por tanto, cualquier otro precio no promovería la entrada eficiente de operadores. Por todo ello, esta Comisión no acepta las alegaciones formuladas por E-Plus al respecto.

- **Impacto sobre el modelo de negocio y la competencia**

Una vez justificado que (i) la obligación de control de precios es necesaria para resolver los problemas de precios excesivos y discriminatorios y (ii) el establecimiento de un precio de terminación en la red del OMV completo igual al de su OMR anfitrión es la forma de implementar dicha obligación que cumple el principio de proporcionalidad, el impacto sobre la viabilidad del modelo de negocio de los OMVs completos ocupa un papel secundario. En este sentido, se debe tener presente que:

- El aprovechamiento de las oportunidades de negocio existentes en el mercado minorista, en forma de nuevos servicios convergentes, nuevas formas de comercialización, nuevas estructuras tarifarias, nuevos segmentos de mercado por explotar no debería requerir la imposición de una obligación regulatoria de control de precios, en unos términos que facilite la entrada ineficiente.
- Existían precedentes en otros mercados europeos donde se había impuesto una regulación similar y, por tanto, estos OMVs podrían haber contemplado esta posibilidad en sus modelos de negocio a la hora de valorar la viabilidad de su entrada.

⁴¹ En mayor o menor medida, dependiendo del acuerdo.



COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

- BT denuncia sus pocas posibilidades de actuación por el lado de los ingresos ya que debe vender a un precio inferior que el resto de OMVs completos cuando al mismo tiempo (i) defiende su propuesta de valor basada en nuevos servicios convergentes y no tanto en una competencia limitada a precios inferiores y (ii) en sus alegaciones en el marco del expediente AEM 2005/933 identificaba indicios de falta de competencia efectiva en el mercado minorista tales como poca transparencia de precios, práctica de ofrecer terminales cautivos y escasa reducción de precios. De todo ello, se desprende que debería haber más margen de actuación del que actualmente señala BT en su respuesta a la Consulta Pública.

Sin perjuicio de lo anterior, de acuerdo con las obligaciones impuestas en el marco la Resolución del mercado 15, esta Comisión estaría en disposición de intervenir y valorar, en el marco de un conflicto de acceso, si los precios firmados en los acuerdos alcanzados como en los nuevos que pudieran producirse son razonables conforme a los precios de terminación resultantes de la presente medida.

Esta Comisión no considera que esté generando una distorsión competitiva en el mercado mayorista de acceso, como resultado de los mayores incentivos que tendrían los operadores a conectarse a la red del OMR con el precio de terminación más alto. Como estableció en la Resolución del conflicto entre Euskaltel y TESAU, los acuerdos entre un OMV completo y un OMR abarcan un gran abanico de aspectos (tales como acuerdos de roaming nacional e internacional, condiciones técnicas de interconexión, compromisos de calidad, servicios de datos, condiciones de facturación). En consecuencia, la diferencia en el precio de terminación de las llamadas vocales que podría obtener un OMV completo en función de la elección del OMR anfitrión no se considera suficientemente representativa como para producir una distorsión en el mercado, ya que existen varios factores adicionales que son decisivos para la elección del OMR anfitrión.

Por otro lado, esta Comisión no considera que, en el horizonte temporal contemplado, Xfera constituya una alternativa real a los OMRs incumbentes en la prestación de los servicios mayoristas de acceso y originación de llamadas. A corto plazo, Xfera depende del acuerdo de roaming nacional firmado con Vodafone y está inmerso en el despliegue de su red de acceso de tercera generación⁴². Por tanto, la diferencia

⁴² En la Resolución por la que se resuelve el recurso potestativo de reposición interpuesto por las operadoras Euskaltel, Vodafone y TME contra la Resolución de 26 de julio sobre el conflicto de interconexión interpuesto por TESAU contra Euskaltel (AJ 2007/1024), en respuesta a Vodafone, esta Comisión ya se había manifestado en los mismos términos:

[...] esa ventaja no muy importante cuantitativamente, y sin solución de continuidad, difícilmente será el factor determinante para que un nuevo operador entrante elija su operador de red, sino que deberá primar otros aspectos, tales como las condiciones técnicas, los compromisos de calidad, etc. Tampoco debe pasarse por alto que Vodafone considere el precio de Xfera para calcular ese porcentaje del 15% que irremediablemente determinaría que los nuevos OMVs entrantes apostaran por el operador de red con precios de terminación el 50% más altos. Ello porque Xfera, en este momento, y debido a su situación de incipiente despliegue, es técnicamente incapaz de operar como operador host de un OMV, viéndose obligada ella misma a suscribir un acuerdo de itinerancia nacional con la recurrente. Así, las diferencias del 50% en los precios de terminación a las que aluden en su recurso lo son con ese operador (Xfera), no con los otros tres que sí pueden ser operadores anfitriones de nuevos OMVs. Por tanto, aunque su precio de terminación (sujeto también a una senda de planeo con convergencia en abril de 2009, y por lo tanto mucho más



COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

relevante es la existente entre los precios de terminación de los TME, Vodafone y Orange. Se observa que ésta no es de una magnitud suficiente⁴³ para concluir que se va a producir una distorsión en el mercado, máxime cuando es transitoria⁴⁴ y la firma de un acuerdo de acceso con un OMR en concreto, depende también de otras variables económicas y técnicas.

- **Sobre las modificaciones de la propuesta de control de precios**

Esta Comisión no acepta las modificaciones propuestas por Euskaltel, Telecable, BT, E-Plus y Vodafone porque proponen una asimetría en los precios de terminación en los OMVs completos (con diferencias en cuanto al margen y su transitoriedad) que esta Comisión no considera justificada. Con las medidas impuestas, no se introduce ningún elemento diferenciador adicional a los ya existentes y justificados en el marco de la Resolución del glide-path y la Resolución del mercado 16 para Xfera. De esta forma, en Septiembre de 2009 el único precio de terminación diferente será el correspondiente a Xfera.

agresiva) pudiese resultar temporalmente atractivo, difícilmente un OMV completo podría elegirle como operador anfitrión.

⁴³ El margen que tiene Vodafone respecto a TME en el primer hito del glide path es de un 1,89%, porcentaje que se va reduciendo hasta anularse al final del periodo regulatorio. En el caso de Orange, el diferencial ha sido en un primer momento del 8,89%, que se va reduciendo en mayor medida para lograr el mismo objetivo de convergencia.

⁴⁴ Según la senda de variación aprobada en septiembre de 2006, el precio de terminación de estos OMRs será igual a 0,07 €/min en septiembre de 2009.