

C 59/00

TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

INFORME

EXPEDIENTE DE CONCENTRACIÓN ECONÓMICA C59/00 *MOVILPAGO*

Empresa Notificante: BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA S.A. y TELEFÓNICA MÓVILES S.A.

Objeto: Creación de una sociedad conjunta denominada MOVILPAGO al objeto de desarrollar y comercializar un medio de pago electrónico a través del teléfono móvil.

INDICE

1.- ANTECEDENTES

- 1.1. Remisión al Tribunal
- 1.2. Recepción del expediente y actuaciones en el Tribunal
- 1.3. Alegaciones de los notificantes
- 1.4. Alegaciones de SISTEMA 4 B
- 1.5. Otras alegaciones

2.- NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

- 2.1. Antecedentes
- 2.2. Contenido del Acuerdo Marco
- 2.3. Estructura societaria
- 2.4. Modalidades de contratación
- 2.5. Flujos económicos

3.- APLICACIÓN DE LA LEY 16/1989, DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA..... 12

4.- PARTES INTERVINIENTES EN LA OPERACIÓN

- 4.1. TELEFÓNICA S.A
- 4.2. BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA S.A.

5.- EL MERCADO RELEVANTE DE LA OPERACIÓN

- 5.1. Mercado relevante de producto
- 5.2. Mercado geográfico relevante

6.- OTROS MERCADOS AFECTADOS POR LA OPERACIÓN: EL MERCADO DE TELEFONÍA MÓVIL.

7.- ESTRUCTURA DE MERCADO

- 7.1. Estructura de la oferta
- 7.2. Estructura de la demanda
- 7.3. Cuotas de mercado
- 7.4. Precios y distribución

8.- BARRERAS DE ENTRADA

9.- EFECTOS DE LA COMPETENCIA DEERIVADOS DE LA OPERACIÓN

10.- CONCLUSIONES DICTAMEN

1.- ANTECEDENTES

1.1. Remisión al Tribunal

El día 25 de agosto de 2000 tuvo entrada en el Tribunal de Defensa de la Competencia un escrito del Ministerio de Economía en el que se le notifica que, por orden del Excmo. Sr. Vicepresidente Segundo del Gobierno y Ministro de Economía, se procede a la remisión del expediente N-084 referente a la operación de concentración económica notificada conjuntamente por BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA S.A. (en adelante, "BBVA") y TELEFÓNICA S.A. (en adelante, "TELEFÓNICA"), consistente en la creación de una sociedad conjunta denominada MOVILPAGO al objeto de desarrollar y comercializar un medio de pago electrónico a través del teléfono móvil.

Esta operación fue notificada ante el Servicio de Defensa de la Competencia (en adelante, "SDC") el 26 de julio de 2000, según lo establecido en el art. 15.1 de la Ley 16/1989 de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, modificado por el Real Decreto Ley 6/1999, de 16 de abril, de Medidas Urgentes de Liberalización e Incremento de la Competencia y por el Real Decreto Ley 6/2000, de 23 de junio, de Medidas Urgentes de Intensificación de la Competencia en Mercados de Bienes y Servicios.

Sobre la base del art. 15.bis de la citada Ley 16/1989, el Excmo. Sr. Vicepresidente Segundo del Gobierno y Ministro de Economía remitió al Tribunal el citado proyecto de concentración económica, por considerar que éste podría obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado. El Tribunal ha de dictaminar al respecto, previa audiencia, en su caso, de los interesados. Para ello deberá elaborar un Informe, cuyo contenido regula el art.16 de la Ley 16/1989.

1.2.Recepción del Expediente y Actuaciones del Tribunal

El Tribunal ha referenciado el expediente como C59/00 MOVILPAGO, designándose, sobre la base del art. 12 del Real Decreto 1080/1992, de 11 de septiembre, por el que se aprueba el Procedimiento a seguir por los órganos de Defensa de la Competencia en Concentraciones Económicas y Forma y Contenido de su Notificación, al Vocal Excmo. Sr. D. Julio Pascual y Vicente para elaborar la ponencia que ha de servir de base al informe del Tribunal, el cual será asistido por la Ilma. Sra. Dña. Clara Guzmán Zapater, Asesora del Presidente, en calidad de Secretaria Técnica de la Ponencia.

Con objeto de que los diferentes operadores económicos del sector, que puedan verse afectados por la operación de concentración, pudieran presentar sus alegaciones a la misma ante el Tribunal se elaboró una Nota Sucinta sobre los extremos fundamentales del expediente. Tal y como se regula en el art. 12.c del citado Real Decreto 1080/1992 ésta fue puesta en conocimiento de los notificantes para que pudieran manifestarse sobre la existencia o no de información confidencial en el contenido de dicha Nota. Una vez manifestada su conformidad con la misma, ésta fue remitida a competidores, clientes, asociaciones del sector, centrales de compra, grandes establecimientos comerciales y asociaciones de hostelería y restauración.

Cabe destacar la solicitud por parte de la entidad financiera SISTEMA 4B, en el marco del procedimiento de actuación del expediente, para que se le concediera de la condición de parte interesada en el mismo. El Tribunal resolvió mediante Auto de 14 de septiembre de 2000 aceptando dicha solicitud. La solicitud de tal condición fue comunicada a los notificantes, para que pudieran alegar al respecto, recordándoles también el Tribunal la posibilidad de solicitar la confidencialidad de ciertos datos contenidos en el expediente. Tras la respuesta de los notificantes el Tribunal resolvió declarar confidenciales determinados documentos, formando con ellos pieza separada del expediente, tal y como regula el art. 53 de la Ley 16/1989.

1.3 Alegaciones de los notificantes

En opinión de los notificantes el mercado afectado por la operación es el de los medios de pago entre comerciantes y consumidores. No obstante, el sistema MOVILPAGO se incluiría dentro del segmento de los medios de pago electrónicos, entendido como aquellos sistemas de pago que permiten el procesamiento en general de órdenes de pago en materia de sistemas electrónicos. En este contexto, el sistema MOVILPAGO constituiría una alternativa a los medios de pago ya existentes, mercado éste altamente competitivo, con un gran número de operadores y plenamente abierto a nuevos desarrollos tecnológicos.

Los notificantes han presentado la operación de concentración objeto de este informe sobre la base de la información siguiente:

- Se trataría de desarrollar y comercializar un novedoso medio de pago que cohabitaría con muchos otros en el mismo mercado, sin que implique la creación o reforzamiento de una posición dominante en el mercado.
- El mercado de medios de pago se caracteriza, principalmente, por el arraigo de ciertos medios entre la población, como el dinero en efectivo o las tarjetas de pago, por lo que cualquier iniciativa novedosa en este ámbito conllevará un elevado nivel de riesgo en cuanto a su posible aceptación como medio de pago habitual entre la población.
- Destacan reiteradamente que se trata de un sistema abierto, en el que podrán participar otros operadores de telefonía móvil y otras entidades financieras, pudiendo además utilizarse entre otros países distintos de España.
- Los diversos medios de pago que coexisten en el mercado no actúan de forma excluyente, sino que son, en gran medida, complementarios. La realidad muestra, en su opinión, que aparte del dinero en efectivo los consumidores suelen hacer uso de diversas tarjetas bancarias y comerciales (de crédito, débito o monedero). Es altamente probable, por tanto, que los consumidores hagan uso del teléfono móvil como herramienta de pago al mismo tiempo que otros medios de pago ya existentes, como las tarjetas de pago o el dinero en efectivo, o que incluso compatibilicen el uso de diversos medios de pago a través de la telefonía móvil.
- La creación de este nuevo medio de pago dará asimismo respuesta a las nuevas necesidades de los consumidores, permitiendo tanto a consumidores como a comerciales la utilización de este sistema sin tener que realizar grandes inversiones, ni en lo que se refiere a los instrumentos de acceso (ya que basta con disponer de un teléfono móvil normal) ni a las comisiones de gestión del sistema, ya que se prevé que sean de baja cuantía. Se generará por tanto una mayor competencia en el mercado de los medios de pago electrónicos, lo que se traducirá en mayores beneficios para los consumidores.

1.4. Alegaciones de SISTEMA 4 B

SISTEMA 4B, ha comunicado a este Tribunal su preocupación en cuanto al efecto correlativo de los distintos acuerdos que suscriban BBVA y Telefónica, tanto de su Alianza Estratégica en el sector de nuevas tecnologías y a su posible influencia en la estructura competitiva del mercado. En su opinión, la posiciones de las partes notificantes en sus mercados respectivos alimenta el riesgo de reforzar una posición de dominio en el mercado de nuevas tecnologías. Para evitar esta situación, proponen una serie de medidas que garanticen que el sistema MOVILPAGO permita la participación tanto de las distintas entidades financieras como de los operadores de telecomunicaciones que así lo deseen.

- *"Dado que el sistema supone una inversión adicional puesto que se va a utilizar una nueva tecnología en terminales, y si este coste no quiere repercutirse en las tasas que paguen los comerciantes, se corre el riesgo de que la entidad bancaria correspondiente pretenda vincular la contratación del nuevo terminal con el empleo del terminal convencional utilizado en los pagos mediante tarjeta con esa misma entidad bancaria.*
- *Asimismo deberá garantizarse que el sistema respeta la universalidad de pagos, una de las reglas básicas de los sistemas de medios de pago con tarjetas. Se trata de facilitar que con independencia de la entidad emisora de la tarjeta de pago, en este caso se trataría de la entidad bancaria del titular del medio de pago, puedan realizarse pagos en cualquier establecimiento que acepte esos medios de pago.*
- *En este mismo sentido, se debe garantizar que los comercios podrán seguir contratando distintos sistemas de medios de pago, bien se trate de sistemas similares al proyecto lanzado por BBVA y TELEFÓNICA, o bien se trate de los sistemas convencionales, manteniéndose el régimen de competencia así como de coincidencia con otras entidades. En la misma medida, los titulares del medio de pago podrán elegir el medio de pago que más les conviene en los comercios.*
- *Por lo que se refiere al operador tecnológico, la utilización de dispositivos, herramientas y/o sistemas que den soporte al proyecto, no debería tener carácter exclusivo.*

- *En su caso, deberá evitarse que se vincule la contratación de los terminales previstos con este nuevo sistema a la contratación de los terminales puntos de venta (TPV) convencionales con la misma entidad bancaria".*

SISTEMA 4B, pone asimismo en duda la previsible reducción de costes y comisiones para los comerciantes alegada por los notificantes en su escrito ante el Tribunal. Y ello en base a los siguientes argumentos:

"El sistema de pagos que quiere lanzarse supone un coste adicional puesto que se basará en una nueva tecnología que requiere otro terminal.

El mercado de los sistemas de medios de pago está a fecha de hoy saturado de TPVs pudiendo hablarse de una inmovilización improductiva. Debería por tanto pensarse un sistema que hiciera compatible el mantenimiento de los sistemas convencionales con los nuevos terminales y que no produjera ineficiencias en el mercado de los sistemas de medios de pago.

En la actualidad, el coste de un TPV es de alrededor de 40-50.000 pesetas a lo que deben sumarse los gastos de instalación y mantenimiento. Estos costes son asumidos en España por las entidades bancarias.

Se intuye que el coste adicional del nuevo sistema será asumido por las entidades participantes en el mismo. En este sentido debería vigilarse que para asegurar la eficiencia del nuevo sistema se facilitaran subvenciones por parte de los socios fundadores de MOVILPAGO que permitiera mantener el nuevo sistema a unos costes y/o precios artificialmente bajos".

En cuanto al modo a seguir para la comercialización del nuevo sistema muestran su preocupación ante la posibilidad de que se comercialice a través de la actual red de TELEFÓNICA MÓVILES y BBVA, y ante la necesidad de que se garantice el que terceros agentes puedan participar en la misma.

Llaman asimismo la atención sobre el hecho de la participación accionarial de BBVA en TELEFÓNICA, así como de la posición de LA CAIXA DE PENSIONS de Barcelona en el accionariado de esta última.

Concluye SISTEMA 4B que *"Es necesario evitar las relaciones de exclusividad, garantizando la participación de los diferentes operadores en la prestación del nuevo servicio y asegurando la convivencia y compatibilidad de los distintos sistemas de pago en el mercado, se presentan como condiciones necesarias, a juicio de SISTEMA 4B, para que el lanzamiento del nuevo sistema de pago a través de MOVILPAGO HOLDING respete las normas de competencia en el mercado de los sistemas de pago".*

1.5 Otras alegaciones

- BANCO SANTANDER CENTRAL HISPANO (BSCH): *"La existencia de sistemas de pago a través de terminales móviles, como el que representa el sistema MOVILPAGO, en la medida en que se desarrollen mediante sistemas abiertos que den cabida a los distintos operadores y entidades financieras que soliciten participar en ellos, redundará en sistemas más eficientes, al evitar la proliferación de una diversidad de sistemas paralelos, y un mayor nivel de competencia en el mercado".*

Por consiguiente, para la consecución de un sistema abierto, tanto para los distintos operadores móviles como para las entidades financieras, convendría la concurrencia de las siguientes circunstancias:

- *"Que las reglas que gobiernen este sistema sean neutrales y fijadas por el conjunto de los diferentes agentes que quieran intervenir.*

- *Que en el caso que se quiera residenciar en determinadas entidades las funciones de prescripción del sistema tecnológico y de gestión del modelo económico, papeles reservados en el sistema Movilpago a las entidades "Movilpago Internacional" y "Movilpago Gestora Nacional" o por elevación a "Movilpago Holding", puedan ser participadas en su capital, en la proporción que corresponda, por todas las instituciones que quieran intervenir en la prestación del servicio de medios de pago a través de móvil".*

- BANCO POPULAR ESPAÑOL llama la atención del Tribunal sobre ciertos aspectos que considera especialmente sensibles. *"En primer lugar, el proyecto analizado no admite disculpa anticompetitiva de base técnica, ya que ni abre un nuevo mercado (es un canal más dentro de un mercado bien establecido, el de medios*

de pago), ni conlleva desarrollo de nueva tecnología (pues la tecnología a emplear ha sido necesariamente ya desarrollada por los fabricantes de terminales y protocolos). Por otro lado, no consta tampoco, por no haberse recibido comunicación en ese sentido en los foros competentes, que pretenda ajustarse a los estándares consensuados por los operadores financieros españoles, lo cual implicará que se está estableciendo una barrera de entrada por los restantes operadores.

En segundo lugar, Banco Popular Español advierte el riesgo de que las notorias disfunciones competitivas del mercado español de telefonía móvil, todavía en transición desde el monopolio y con una cuota real cercana al 70% para el socio tecnológico de MOVILPAGO, contaminen el mercado español de medios de pago, lesionando la libre competencia hasta ahora vigente. Es ese sentido, si se configura como proyecto cerrado, MOVILPAGO podría incurrir automáticamente en abuso de posición dominante desde el inicio de sus operaciones. Por ello, sería necesario que el proyecto ahora en estudio garantice el acceso libre e igualitario a este canal de los demás operadores".

- DEUSCHE BANK comunica al Tribunal que no cuenta con información suficiente acerca de las características técnicas del sistema MOVILPAGO para poder emitir una opinión.

- ASOCIACIÓN NACIONAL DE USUARIOS DE SERVICIOS BANCARIOS (AUSBANC). Esta asociación no se opone en principio a la implantación de un nuevo sistema de pagos, pese a la importante posición de BBVA y TELEFÓNICA en el mercado, siempre y cuando se cumplan los siguientes requisitos:

"1. Competencia con otros medios de pago.

Se trata de instaurar el sistema MOVILPAGO como un sistema alternativo al resto de los demás sistemas de pago, y fundamentalmente, frente al sistema de pago mediante tarjeta, que abarca una cuota de mercado importante que va en incremento, y en el que BVVA, como entidad de crédito que es, tiene un interés directo y particular. Se trata, en definitiva, de evitar que surja conflicto para la entidad financiera respecto a este sistema de pago al entrar en colisión con otros medios de pago (básicamente tarjetas) en los que tiene una cuota de mercado importante, al objeto de producir precisamente la entrada en juego de la competencia: la puesta en funcionamiento de este nuevo sistema de pago debe fomentar la competencia con los otros medios de pago. Y si no es así, si no se traduce la puesta en marcha del sistema MOVILPAGO en una reducción de los precios de las tarjetas, parecería deducirse que o rigen las reglas de competencia y, por tanto, que se está produciendo un efecto restrictivo de la competencia por el propio interés de la entidad financiera.

Por ello, se hace imprescindible que en los Estatutos, reglamentos internos o cualquier otra norma que regule el funcionamiento del sistema Movilpago, así como los de aquellos que se adhieran al sistema, no se recoja ningún elemento o barrera que impida que este sistema entre en competencia con esos otros medios de pago, y insistimos, fundamentalmente con las tarjetas bancarias.

2. Transparencia de los costes reales

El Desarrollo del sistema de pagos MOVILPAGO precisará especial dosis de transparencia en cuanto a sus costes reales, lo que no significa fijar precios, que deberán ser libres.

Nos referimos a que el sistema debe brindar tanto al consumidor como al comerciante la posibilidad de elegir entre diferentes proveedores y servicios, gracias a una información transparente y completa sobre el coste real y efectivo del sistema, de forma que sólo así, los que pagan con este medio y los que aceptan cobrar por este medio tendrá una referencia válida del mercado. En caso contrario, si no se dan a conocer estos costes y se ocultan, es previsible la formación de un cártel como este Tribunal ya conoce respecto a otro sistema o medios de pago.

En definitiva, se requiere una transparencia radical y absoluta máxime teniendo en cuenta que la finalidad primordial de este sistema son las compras y pagos por pequeños importes, por lo que no podemos olvidar que el destinatario final de este sistema será el pequeño comerciante y el usuario, quienes precisan de una clara y precisa información sobre lo que realmente cuesta.

3. No Exclusividad

Otro requisito esencial para garantizar el efecto competitivo del sistema MOVILPAGO frente a otros sistemas de pago es la necesaria apertura del sistema a otros operadores y a otras entidades financieras, como medida de una sana competencia. Nos remitimos en este punto a nuestras manifestaciones contenidas en la alegación preliminar en este escrito.

4. Portabilidad

Hay que destacar la importancia que, en términos de competencia, puede acarrear la portabilidad, es decir, el poder cambiar el sistema de pago sin cambiar de terminal con escasa dificultad técnica, y, sobre todo, económica. De lo contrario, si ese cambio lleva aparejado complejidad técnica o resulta costoso, todas aquellas personas que hayan optado por este sistema en su teléfono móvil tendrán reticencias a la hora de plantearse un cambio de operador telefónico y financiero, produciéndose un efecto contrario a la libre competencia.

5. Seguridad de las Transacciones

Otro de los requisitos necesarios para la adecuación del sistema MOVILPAGO a un eficiente funcionamiento dentro del libre mercado, viene dado por la imprescindible seguridad de la información. En este sentido, si bien parece que el sistema tiene incorporada tecnología de cifrado que protege la confidencialidad e integridad de los datos que viajan, desde el punto de vista de AUSBANC sería conveniente añadir la necesidad de adoptar una tecnología que permita la identificación y autenticación del usuario de forma que se garantice certeramente la inviolabilidad de la transmisión, al objeto de evitar los riesgos de fraude que pueden producirse como consecuencia de la pérdida, sustracción o utilización indebida de la clave de acceso y seguridad que tiene el titular del teléfono móvil".

Propone asimismo la formación de una Comisión de Expertos para el seguimiento de este nuevo sistema de pagos.

- CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE CAJAS DE AHORROS (CECA)

"Aún resulta prematuro para el resto de participantes en el mercado y en concreto para los sistemas de medios de pago así como para las entidades financieras emisoras de tarjetas y adquirentes de comercios, entender el propósito de la compañía recién creada así como su posible influencia en el curso de evolución futura de los medios de pago, entre otros motivos por desconocimiento de las objetivos y políticas que dicha compañía pretende desarrollar.

Sin embargo, la creación de dicha compañía podrá llegar a comportar los riesgos asociados con el hecho de que un operador dominante en el terreno de la telefonía móvil se introdujera en otro mercado, el de los medios de pago que necesariamente evolucionará aproximándose en lo tecnológico a lo que hoy es el ámbito de dominio de aquél, y en el que las entidades financieras que pueden llegar a verse obligadas a contar con el soporte de dichos operadores.

Tal circunstancia podría provocar efectos indeseables tales como que la operadora influyera en la solución tecnológica final en la que se apoye la nueva forma de pago, sin que dicha solución coincidiera con ser la más eficiente para el consumidor; que dicho operador dominante pudiera convertirse directa o indirectamente en un competidor privilegiado más en el mercado de los medios de pago; o bien que se constituyera en un agente determinante en la competencia entre las entidades financieras favoreciendo en su caso a su socio aliado frente al resto.

Por todo ello, entendemos que el óptimo por el mercado sería conseguir que la evolución futura de los medios de pago virtuales transcurriera libre de condicionantes tecnológicos que pudiera proceder de partes interesadas, así como que se preservara, en el caso en el que finalmente los nuevos medios de pago se apoyaran en las comunicaciones vía móviles, la igualdad de condiciones competitivas entre las entidades financieras y en particular la igualdad de acceso a los servicios de los operadores móviles".

- ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE BANCA (AEB). En opinión de esta Asociación, y, destacando la escasa información con la que cuenta acerca del sistema MOVILPAGO, dado que existen otros competidores significativos tanto en el mercado bancario como en el de telefonía móvil, no parece que el acuerdo que se comenta plantee problema alguno desde la perspectiva de la defensa de la competencia.

- AIRTEL. Comunicó al Tribunal no contar con información suficiente acerca del sistema MOVILPAGO como para emitir una opinión fundamentada al respecto.

- ALCAMPO S.A. se muestra en principio partidario del desarrollo de nuevos sistemas de pago basados en nuevas tecnologías, dada la influencia beneficiosa que ello conlleva sobre el consumo. Destacan que la competencia en este tipo de negocios es imprescindible para garantizar al consumidor las mayores posibilidades de elección y en las mejores condiciones posibles. Por ello son de la opinión de que resulta necesario mantener una actitud expectante y vigilante sobre la evolución de este nuevo mercado.

- RETEVISIÓN MÓVILES S.A. (AMENA)

"AMENA desea indicar que la constitución de la sociedad "MOVILPAGO HOLDING" por parte del Grupo BBVA y de TELEFÓNICA MÓVILES S.A. supone el reforzamiento de la posición de dominio de TELEFÓNICA MÓVILES en el mercado de la telefonía móvil.

Para evitar tal reforzamiento consideramos que es necesaria la adopción de un sistema de pago "abierto", que permita a todos los operadores prestar este servicio, con lo que ello implica, esto es, que los protocolos técnicos utilizados sean susceptibles de ser usados por todos los operadores, que el precio cargado por el titular de la tecnología utilizada sea razonable. Asimismo consideramos imprescindible la adopción de las medidas dirigidas a garantizar que de facto el sistema es abierto; esto es, que no se produzcan dilaciones indebidas en la puesta a disposición de los restantes operadores de telefonía móvil de la tecnología para operar el sistema.

Por otro lado, también estimamos ser necesarias la prohibición de los descuentos por volumen, por beneficiar exclusivamente al operador actualmente dominante, así como la prohibición expresa de la cesión de datos de tráfico entre Telefónica de España S.A. u Telefónica Móviles, S.A. y la sociedad que se constituya para la prestación del servicio MOVILPAGO, por permitir a esta sociedad seleccionar a los clientes en función de sus datos de facturación, dificultando el asentamiento en el mercado de los demás operadores de telefonía móvil.

El Tribunal mantuvo asimismo varias reuniones con los responsables de AMENA en la que expusieron de forma detallada sus preocupaciones en relación con la operación analizada.

- UNIÓN DE CONSUMIDORES DE ESPAÑA (UCE). En opinión de esta Asociación, en principio la creación de MOVILPAGO, no sólo no restringiría la competencia sino que incluso ésta se vería estimulada. Siempre y cuando los consumidores pudieran participar de forma adecuada en sus ventajas. Señalan sin embargo, sus dudas acerca de la inexistencia de estándares tecnológicos que aseguren la apertura del sistema a todas las empresas interesadas en participar en él.

2.- NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

2.1. Antecedentes

El 11 de febrero de 2000. TELEFÓNICA y BBVA firmaron un Acuerdo Marco de Alianza Estratégica (en adelante "el Acuerdo Marco"). Al amparo de ese Acuerdo Marco, y en el proceso de ejecución del mismo, ambas Partes establecieron ciertos proyectos al objeto de colaborar en las más diversas áreas relacionadas con las nuevas tecnologías, en lo que se ha dado en denominar como la "nueva economía".

Uno de los varios pactos explicitados por las Partes en el Acuerdo Marco consiste en el desarrollo e impulso de diversos y nuevos medios de pago, como el desarrollo de sistemas de pago a través del teléfono móvil, el sistema MOVILPAGO.

A raíz de este Acuerdo Marco el SDC requirió información sobre el contenido de tal Acuerdo que fue remitida por ambas Partes el 28 de febrero de 2000. El 24 de abril el SDC abrió un expediente sancionador a la alianza suscrita entre BBVA y TELEFÓNICA al existir indicios de vulneración de la libre competencia.

2.2. Contenido del Acuerdo Marco

Con fecha 4 de julio de 2000 y como parte del proceso de ejecución del Acuerdo Marco, se ha suscrito un “Acuerdo de Intenciones para el Desarrollo del sistema MOVILPAGO” entre BBVA y TELEFÓNICA MÓVILES, S.A. (en adelante “TELEFÓNICA MÓVILES”), filial al 100% del Grupo TELEFÓNICA.

1. El Acuerdo MOVILPAGO constituye una operación de concentración, en cuanto consiste en la creación de una empresa en común con plenas funciones, MOVILPAGO HOLDING, sociedad cabecera de un futuro grupo empresarial MOVILPAGO, por parte del BBVA (50% del capital) y TELEFÓNICA MÓVILES (50% restante). [...].

2.3. Estructura societaria

El desarrollo del sistema MOVILPAGO por parte de TELEFÓNICA MÓVILES y BBVA se llevará a cabo a través de una sociedad en común. MOVILPAGO HOLDING, que a su vez participará en las siguientes sociedades:

- MOVILPAGO INTERNACIONAL
- MOVILPAGO BANCO, que desarrollará sus actividades en calidad de OPERADOR FINANCIERO MOVILPAGO; y, en su caso.
- MOVILPAGO GESTORA; y, en su caso.
- MOVILPAGO PROCESADORA.

A su vez, MOVILPAGO BANCO y MOVILPAGO INTERNACIONAL participarán en MOVILPAGO GESTORA.

Los OPERADORES FINANCIEROS MOVILPAGO serán entidades de crédito que asumirán las funciones de emisor del sistema frente a los consumidores y de adquirente frente a los comerciantes, dando cobertura a los efectos bancarios derivados del sistema MOVILPAGO.

Las sociedades participadas directa o indirectamente por las partes notificantes estarán dotadas de los medios financieros, tecnológicos, materiales y humanos suficientes para ser consideradas entidades económicas autónomas, comercialmente independientes de sus matrices y capaces de operar de forma duradera en el mercado.

La explotación del sistema MOVILPAGO en cada país, podrá llevarse a cabo por todas las entidades que deseen adherirse al sistema y adquieran la condición de OPERADOR FINANCIERO MOVILPAGO suscribiendo contratos de licencia con MOVILPAGO INTERNACIONAL, mediante la correspondiente contraprestación determinada con arreglo a criterios objetivos y no discriminatorios.

2.4. Modalidades de contratación

Desde el punto de vista operativo, las transacciones en las que se utilice MOVILPAGO como medio de pago podrán iniciarse bien por el comerciante o por el usuario. El sistema funciona de manera similar al de las tarjetas de pago electrónicas, incorporando las funciones correspondientes tanto a tarjetas de débito como a tarjetas de crédito.

El sistema MOVILPAGO ofrece asimismo a los usuarios dos modalidades de contratación:

1. **Monedero en red**, que consiste en una modalidad prepago, en la que el usuario crea un depósito en efectivo o “monedero” sobre el que se cargarán los pagos. El usuario podrá proceder a la recarga del “monedero” en cualquier cajero automático, oficina bancaria –principalmente mediante domiciliación bancaria–, con cargo a una tarjeta de crédito o por transferencia desde su cuenta corriente en cualquier entidad bancaria aunque no se encuentre asociada al sistema MOVILPAGO.
2. **Pago a fin de mes**, que consiste en una modalidad postpago, donde las compras mensuales se cargarán a la cuenta bancaria en cualquier entidad de crédito indicada por el cliente (incluso una entidad distinta de la entidad de crédito asociada al sistema MOVILPAGO), con una operativa muy similar a las tarjetas de pago, estableciéndose un límite mensual para el crédito.

2.5. Flujos económicos

A continuación se describen los principales flujos económicos entre las empresas, comerciantes y clientes del sistema MOVILPAGO:

1. Entre los consumidores y los OPERADORES FINANCIEROS MOVILPAGO. Cada OPERADOR FINANCIERO MOVILPAGO podrá establecer libremente las condiciones comerciales que han de regir sus relaciones con los consumidores.

2. Entre los OPERADORES FINANCIEROS MOVILPAGO y los operadores de telefonía móvil. Los operadores financieros MOVILPAGO abonarán un importe al operador de telecomunicaciones móviles en función de los servicios contemplados en el acuerdo que deberá suscribirse por ambos. Cada operador financiero MOVILPAGO podrá negociar libremente con el operador de telefonía móvil las condiciones comerciales en las que se prestará el servicio, pudiendo delegar esta función en MOVILPAGO GESTORA.

3. Entre los comerciantes y los OPERADORES FINANCIEROS MOVILPAGO. Cada OPERADOR FINANCIERO MOVILPAGO fijará las comisiones a abonar por parte de los comerciantes que se adhieran al sistema MOVILPAGO, y no podrán imponer condiciones que supongan la exclusión del uso de otros medios de pago por el comerciante. En otras palabras, los comerciantes serán plenamente libres de utilizar los medios de pago que estimen oportuno.

En el caso de los contratos con MOVILPAGO BANCO, es previsible que la comisión a abonar por parte de los comerciantes dependa de la modalidad tarifaria seleccionada, que se podrá determinar, por ejemplo, con arreglo a diferentes parámetros: (i) un importe fijo por transacción; (ii) una comisión variable según el valor de la transacción; o (iii) una cuota mensual que cubrirá el alquiler de un terminal dedicado y un número franquiciado de transacciones.

4. Entre OPERADORES FINANCIEROS MOVILPAGO Y MOVILPAGO INTERNACIONAL. Cada uno de los OPERADORES FINANCIEROS MOVILPAGO abonará, -en España, a través de MOVILPAGO GESTORA- un canon a MOVILPAGO INTERNACIONAL como contraprestación de la licencia para el uso y comercialización del sistema MOVILPAGO.

3.- APLICACIÓN DE LA LEY 16/1989, DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

Ciertamente el Acuerdo de Intenciones firmado entre BBVA y Telefónica no contiene referencia expresa alguna que permita asegurar que la empresa en participación gozará de plenas funciones; sin embargo, los notificantes aseguran que el Grupo MOVILPAGO estará dotado de recursos humanos, tecnológicos y financieros suficientes como para poder constituir un operador que desempeñará con carácter permanente todas las funciones de una entidad económica independiente.

De acuerdo con ello y, toda vez que no es previsible la coordinación del comportamiento competitivo entre las matrices que se sitúan en mercados diferentes, se deduce que la operación notificada consiste en la creación de una empresa en participación de carácter concentrativo de las previstas en el artículo 14.2.c) de la Ley 16/1989.

Asimismo, dicha operación cumple con los requisitos previstos por el artículo 4.1.b) de la citada Ley para su eventual remisión al Tribunal de Defensa de la Competencia, dado que el volumen de rentas global en España del conjunto de los partícipes supera en el último ejercicio contable la cantidad de 40.000 millones de pesetas y las partes realizan individualmente en España un volumen de rentas superior a 10.000 millones de pesetas.

A la vista de los datos aportados por los notificantes, en opinión de este Tribunal, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4064/89 del Consejo de 21 de diciembre, sobre control de las operaciones de concentración entre empresas, al no alcanzarse los umbrales previstos en el apartado 2, del artículo 1 del mismo, por lo que la operación carecería de dimensión comunitaria.

4.- PARTES INTERVENIENTES EN LA OPERACIÓN

4.1. TELEFÓNICA, S.A.

TELEFÓNICA S.A. es la empresa cabecera del Grupo TELEFÓNICA, cuya actividad es la tenencia y administración de acciones de las diferentes empresas del Grupo que operan en diversas áreas relacionadas con las telecomunicaciones. (telefonía fija, telefonía móvil, transmisión de datos, servicios de Internet, etc.) y audiovisual (televisión de pago y en abierto, publicidad, radio comercial, etc.).

TELEFÓNICA MÓVILES presta servicios de telefonía móvil en España y Latinoamérica, servicios de radiobúsqueda y radiotelefonía. En España, TELEFÓNICA MÓVILES comercializa las marcas MoviStar, MoviLine, MensaTel y RadioRed.

Junto con los servicios de telefonía automática, analógica y digital, TELEFÓNICA MÓVILES ha comenzado a prestar servicios de acceso a Internet, bien sea a través de un ordenador, utilizando la línea de Telefónica MoviStar (MoviStar Internet Directo y MoviStar Internet Premium), bien sea a través de los terminales móviles de TELEFÓNICA MÓVILES. Recientemente, TELEFÓNICA MÓVILES han lanzado "e-moción", que aglutina el conjunto de servicios de acceso a Internet para clientes de TELEFÓNICA MÓVILES ESPAÑA, S.A., independientemente de la tecnología utiliza (GSM, WAP, GRPS, o UMTS).

Cuadro nº 1
TELEFÓNICA : VOLUMEN DE VENTAS (Millones de Ptas)

	1997	1998	1999
MUNDIAL	2.363.102	2.906.021	3.819.724
UE	1.875.172	1.964.147	2.122.879
ESPAÑA	1.875.172	1.964.147	2.095.011

Fuente: Notificante en base a Informe anual, y estimaciones propias

TELEFÓNICA, cuenta con un capital social ampliamente diseminado entre un gran número de accionistas, por su característica de compañía cotizada en varias bolsas del mundo, entre las que cabe destacarse las de Madrid, Londres, París, Frankfurt, Tokio y Nueva York. De entre los accionistas más importantes, por la participación que ostentan, pueden destacarse los siguientes:

Cuadro nº 2

ACCIONISTAS	%
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A.	9,1
Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona	5,01

Fuente: Comisión Nacional del Mercado de Valores 15.7.2000

4.2. BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA S.A.

EL BBVA es fruto de la fusión entre BANCO BILBAO VIZCAYA, S.A. y ARGENTARIA CAJA POSTAL Y BANCO HIPOTECARIO, S.A., que fue aprobada mediante Acuerdo del Consejo de Ministros de 2 de marzo de 2000.

BBVA desarrolla sus actividades en el sector económico de las entidades de crédito, consistiendo éstas esencialmente en la captación de fondos del público y de otras entidades financieras y su puesta a disposición de terceros, así como la prestación del más amplio espectro de servicios financieros y de seguros.

Estas actividades tienen lugar tanto en el sector de la banca al por menor (dedicada a la gestión del negocio típico bancario realizado con particulares) como de la banca al por mayor (que engloba la actividad desarrollada por la banca corporativa y las actuaciones realizadas en los mercados financieros operaciones de tesorería y actividades relacionadas con el mercado de capitales- y de banca de inversiones- fusiones y adquisiciones y "corporate finance"-)

BBVA ofrece una amplia gama de medios de pago, incluidos los servicios de telebanca (como BBVnet), accesibles tanto desde el ordenador como los terminales de telefonía móvil con tecnología WAP, y las tarjetas de

pago (como el Tarjetón BBV, la Tarjeta Blue Joven, Tarjeta Supercompra BBV, Corporate Card BBV, Business Card BBV, la Tarjeta Purchasing, la Tarjeta VISA Repsol o la Tarjet Integral BBV, que supone la incorporación en una sola tarjeta de varios servicios, como servicios de tarjeta de débito, monedero electrónico, banca a domicilio y banca telefónica).

Asimismo, BBVA ha desarrollado un sistema para permitir el pago mediante tarjetas de crédito de los productos adquiridos a través de Internet en las tiendas alojadas en DeCompras BBVA. DeCompras BBVA es un servicio de comercio electrónico a través de Infovía patrocinado por BBVA en el cual se alojan empresas o comercios de reconocido prestigio profesional y que ofrecen un servicio de atención al cliente, información permanentemente actualizada sobre las características y precios de sus productos, mecanismos de distribución de los mismos, etc. productos que pueden ser adquiridos mediante cualquier tarjeta de crédito.

Cuadro nº 3

BBVA: VOLUMEN DE NEGOCIO (Millones de Ptas)*

	ARGENTARIA		BBV		BBVA
	1997	1998	1997	1998	1999
MUNDIAL	1.166.900,4	1.162.298,2	1.646.509,0	2.229.400,1	3.962.752
UE	982.368,58	1.018.482,49	1.489.780,5	1.508.201,1	2.932.436
ESPAÑA	819.897,13	885.484,73	1.181.925,9	1.273.958,5	2.523.024

Fuente: Informe anual, estimaciones propias

* Cálculos realizados según el apartado b) del artículo 2.2. del Real Decreto 1080/1992 de 11 de septiembre, por el que se aprueba el procedimiento a seguir por los órganos de Defensa de la Competencia en concentraciones económicas.

** Para los años 1997 y 1998 se proporcionan los datos de las dos entidades que componen actualmente BBVA, y que en aquel momento operaban por separado; esto es ARGENTARIA por un lado, y BBV, por otro.

El capital social de BBVA se encuentra ampliamente disperso entre múltiples accionistas.

Según información suministrada al Banco de España, ningún accionista de BBVA detenta una participación superior al 3% de su capital y sólo cinco de ellos superan el 1%.

BBVA es accionista de VISA ESPAÑA, con una participación del [...], contando asimismo con dos miembros designados en su Consejo de Administración.

5.- EL MERCADO RELEVANTE DE LA OPERACIÓN

5.1. Mercado relevante de producto

El sistema MOVILPAGO opera como medio de pago entre comerciantes y consumidores, de modo que competirá con los otros medios ya existentes como son el dinero en efectivo, cheques, transferencias bancarias y tarjetas de pago.

Sin embargo, dentro de este mercado puede distinguirse un mercado más restringido como el de los medios de pago electrónicos, en el que se aprecia con mayor claridad relación de sustituibilidad existente entre la oferta de productos presentes en el mismo. El mercado de medios de pago electrónicos constituye un mercado en sí mismo, emergente y en pleno desarrollo derivada de la rápida evolución de las nuevas tecnologías. Los llamados medios de pago electrónicos son aquellos sistemas que permiten el procesamiento de órdenes de pagos a través de sistemas electrónicos. Uno de los medios de pago electrónicos más arraigados entre los consumidores son las tarjetas de pago. Éstas consisten en tarjetas de plástico que incorporan una banda magnética o un microchip que permite a su titular realizar una serie de operaciones, tanto con la entidad emisora, como con terceros, con objeto de llevar a cabo un pago. Pueden ser de varios tipos:

1. Tarjetas de débito. Son aquéllas en las que se efectúa un cargo inmediato en la cuenta de pago correspondiente, realizado por una transacción electrónica para la actualización del saldo de la cuenta.

2. Tarjetas de crédito. Son aquéllas en las que se realiza un apunte de una cuenta de crédito que a su vez puede ser de tres clases:
 - a) A corto plazo, cuando el importe de los bienes o servicios obtenidos debe ser reintegrado dentro de un plazo máximo de 30 días.
 - b) Diferido, cuando el importe de los bienes o servicios obtenidos debe ser reintegrado superado el plazo de 30 días, pudiendo abonarse mediante el pago de un tanto por ciento mensual del importe total de los bienes o servicios adquiridos o mediante el pago de una cantidad fija mensual.
 - c) Crédito renovable, cuando habida cuenta de la existencia de una cantidad límite de disposición por el titular de la tarjeta, sólo podrá volver a disponerse de la misma conforme se vayan cancelando las deudas anteriores, total o parcialmente.

Todas estas modalidades de pago se encuentran presentes en la descripción de las prestaciones del proyectado sistema MOVILPAGO. Al igual que en éste último, tarjetas también pueden clasificarse por modalidades entre aquéllas que aplican un sistema de prepago y las que aplican la modalidad postpago:

1. Las tarjetas del sistema prepago son aquellas que llevan grabado un saldo para el pago de un servicio que se carga al usuario por adelantado. A medida que se utiliza el servicio, el saldo disminuye y podrá recargarse, pudiendo utilizarse de nuevo. Estas tarjetas pueden ser específicas para un servicio (como las tarjetas que se utilizan en los teléfonos celulares digitales GSM) o de carácter universal para todo tipo de bienes y servicios como las tarjetas monedero electrónico.
2. Tarjetas del sistema postpago, que son aquellas en las que el cargo por la utilización de las mismas no se realiza hasta su disposición por el titular. La entidad financiera que interviene sólo bloquea el saldo disponible de la tarjeta. Son tarjetas universales pudiendo utilizarse para cualquier transacción dineraria y no sólo para un servicio determinado.

El desarrollo tecnológico y el incremento en el uso de Internet y del comercio electrónico han propiciado el desarrollo de nuevos medios de pago basados en el denominado dinero electrónico y en los sistemas de acceso electrónico a medios de pago (aquellos que combinan el ordenador y la red de Internet para llevar a cabo transferencias bancarias o procesar órdenes de pago en tiempo real). El desarrollo de la nueva generación de teléfonos móviles UMTS (prevista su implantación para el año 2001 en España, aunque estará plenamente operativo dos años más tarde) permitirá el acceso ilimitado de los mismos a Internet, con lo que ello supone de mayor desarrollo de medios de pago novedosos basados en las nuevas tecnologías. El fuerte desarrollo que se prevé el comercio electrónico para los próximos años fomentará acentuará aún más esta tendencia.

Cabe afirmar que el sistema MOVILPAGO, a falta de sistemas similares operativos alternativos, presenta grandes similitudes con las tarjetas de crédito y débito. La forma de operar es la misma, cambiando únicamente el soporte físico, (tarjeta por móvil) y la tecnología. La novedad de este sistema radica precisamente en la necesidad de que el usuario cuente con un teléfono móvil conectado a un operador de telefonía móvil adherido al sistema MOVILPAGO. A pesar de esta característica peculiar del sistema analizado, no existen en principio razones suficientes para delimitar un mercado más estrecho que el de los medios de pago electrónicos, mercado en el que, por otra parte, serían el único operador hasta el momento en España. Ambos medios (tarjetas y sistema MOVILPAGO) competirán en un mismo mercado, y será el consumidor el que se decida por uno u otro en función de sus necesidades y de las ventajas económicas o de otro tipo que cada uno le ofrezca. Nada impide pensar que un mismo consumidor haga uso de ambos de forma alternativa, al igual que ocurre con las distintas tarjetas de crédito y débito o con éstas mismas tarjetas y otros medios de pago electrónicos (transferencias en tiempo real).

Estos nuevos medios de pago por sus especiales prestaciones, más adaptadas al modo de vida actual han ido desbancando a los medios de pago tradicionales, promoviendo por su propio componente de innovación tecnológica la creación de un nuevo mercado, el cual resulta preciso analizar como el afectado por la creación y desarrollo de un sistema de pagos como el sistema MOVILPAGO.

5.2. Mercado geográfico relevante

Una vez delimitado como mercado afectado por la operación de concentración económica analizada el de los medios de pago electrónicos, la delimitación del mercado geográfico relevante debe tener en cuenta el hecho de que estos medios de pago nacen en su mayoría en principio con vocación universal. De hecho son admitidos como medio de pago válido en la mayor parte de los países, como es el caso de las tarjetas de pago. El desarrollo del comercio electrónico y de Internet ha contribuido asimismo a potenciar el desarrollo y la utilización de medios de pago globales, que puedan ser utilizados desde cualquier punto de la red.

No obstante, el producto concreto que ofrecerá el sistema MOVILPAGO tiene la peculiaridad de hacer imprescindible la utilización de un teléfono móvil con conexión con un operador de telefonía móvil adscrito al sistema, además de una terminal punto de venta (TPV) y una cuenta bancaria donde imputar los pagos que se realicen (OPERADOR FINANCIERO MOVILPAGO).

En España existen en la actualidad únicamente cuatro licencias de telefonía móvil concedidas: TELEFÓNICA MÓVILES, RETEVISIÓN MÓVILES (AMENA), AIRTEL y en Consorcio XFERA. Este último está iniciando su actividad, no contando con cuota de mercado alguna. Ello implica que únicamente los usuarios de estos cuatro operadores podrán utilizar este medio de pago. Dado que todos ellos desarrollan su actividad en territorio español, deberán estudiarse los efectos que sobre la competencia en este mercado tendrá la implantación del sistema MOVILPAGO.

6.- OTROS MERCADOS AFECTADOS POR LA OPERACIÓN: EL MERCADO DE TELEFONÍA MÓVIL

En una definición amplia y general de los servicios de comunicaciones móviles, serían aquellos cuya prestación consiste en el establecimiento de comunicaciones de voz y datos y que utiliza una red de telecomunicaciones móvil, esto es, una red cuyos puntos de terminación de red no están en ubicaciones fijas, y un parque de terminales móviles de emisión y recepción de comunicaciones

Dentro del ámbito de las comunicaciones móviles se pueden diferenciar tres tipos de servicios:

- Servicios de telefonía móvil automática
- Servicios de radiobúsqueda ("*paging*")
- Servicios de radiocomunicaciones en grupo cerrado de usuarios ("*trunking*")

Dada la irrelevancia que a efectos del análisis de la presente operación presentan los servicios de radiobúsqueda y de radiocomunicaciones en grupo cerrado de usuarios, la exposición que sigue se centrará en el mercado de telefonía móvil automática, por su directa implicación en el funcionamiento del sistema MOVILPAGO.

El servicio de telefonía móvil automática disponible al público consiste en la explotación comercial para el público del transporte directo y de la conmutación de la voz y datos en tiempo real, con origen en un terminal móvil conectado a una red pública de telefonía de carácter móvil, y destino en un terminal conectado a una red pública de telecomunicaciones de carácter fijo o móvil. Al ofrecer conexión con la Red Telefónica Pública y proporcionar al usuario un número exclusivo de 9 cifras y unas facilidades equivalentes o superiores a aquél, se puede considerar una extensión del Servicio Telefónico Disponible al Público ofrecido por los operadores de telefonía fija, con la ventaja de la movilidad, pues se pueden establecer comunicaciones independientemente de la localización geográfica del terminal de origen y de destino (siempre y cuando se encuentren dentro de la cobertura geográfica ofrecida por el operador).

Una característica específica del mercado actual de la telefonía móvil automática es la existencia, junto con los tradicionales servicios contractuales postpago, de los servicios prepago en sus diversas modalidades y tarifas: consiste en el abono anticipado de una cantidad que da derecho a efectuar llamadas hasta el agotamiento de la línea de crédito contratada, según una estructura tarifaria específica (diferente de la tarificación de los servicios postpago) que hace que las llamadas sean, generalmente, algo más caras que mediante las modalidades postpago, como contraprestación a la ausencia de cuotas de alta ni periódicas de abono.

Algunas características representativas de esta modalidad de servicio son el anonimato, la ausencia de un vínculo contractual permanente ni del servicio de facturación, así como la flexibilidad de uso derivada de la existencia de diferentes modalidades de tarjetas y tarifas, así como la posibilidad de recarga de la tarjeta mediante diferentes establecimientos y medios (cajeros automáticos, quioscos, estancos, etc), y, por diferentes cuantías.

En la actualidad el servicio de telefonía móvil se presta en España a través de diferentes tecnologías: Tecnología analógica E-TACS, Tecnología digital GSM-900 y DCS-1800, Tecnología digital TFTS y Telefonía móvil vía satélite:

A) Compañías operadoras de telefonía móvil en España

En 1999 las tres empresas con título habilitante para operar en este mercado son las siguientes: Telefónica Servicios Móviles, S.A.-TELEFÓNICA MÓVILES (que opera el servicio de telefonía móvil analógica bajo la marca comercial "MOVILINE"¹), así como el servicio de telefonía móvil digital GSM-900 y DCS-1800 bajo la marca comercial "MOVISTAR"-Airtel Móvil, S.A.-AIRTEL (que opera el servicio de telefonía móvil digital GSM-900 y DCS-1800 bajo la marca comercial "AIRTEL" así como el servicio de comunicaciones móviles con aeronaves TFTS), y Retevisión Móvil, S.A. RETEVISIÓN MÓVIL (que opera el servicio de telefonía móvil digital DCS-1800 bajo la marca comercial "AMENA").

AMENA (RETEVISIÓN MÓVIL) está controlada por TELECOM ITALIA (3 miembros en el Consejo de Administración), y las eléctricas españolas ENDESA (4 Consejeros) y UNIÓN FENOSA (4 Consejeros). El accionista de referencia de AIRTEL (55% del capital) es VODAFONE, con BRITISH TELECOM como segundo accionista (en la actualidad cuenta con un 17,8% del capital, pudiendo alcanzar en breve el 45%).

B) Características del mercado de telefonía móvil y su vinculación con el mercado de medios de pago electrónicos

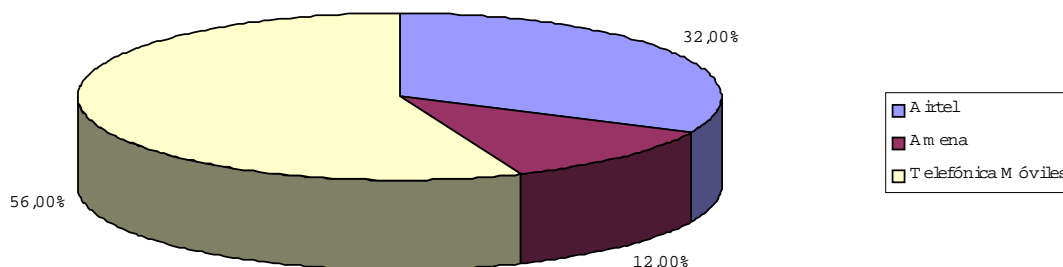
Según estimaciones de la CMT, el mercado global de servicios móviles (incluyendo la telefonía móvil, el "trunking" y el "paging") tuvo unos ingresos totales por operaciones en 1999 de unos 985.000 millones de pesetas, cifra que incluye los ingresos por interconexión (fundamentalmente de los operadores de telefonía móvil), que ascendieron en 1999 a más 275.000 millones de pesetas.

Existe una gran diferencia de facturación entre la telefonía móvil (que supone más del 99% del mercado total) y el resto, lo que denota la pujanza y difusión de la primera, frente a la radiomensajería y al "trunking" con cuotas de mercado mucho menores.

Distinguiendo por operadores, las cuotas de mercado aproximadas a septiembre de 2.000 eran las siguientes:

¹ TELEFÓNICA MÓVILES opera en exclusiva el servicio de telefonía móvil analógico.

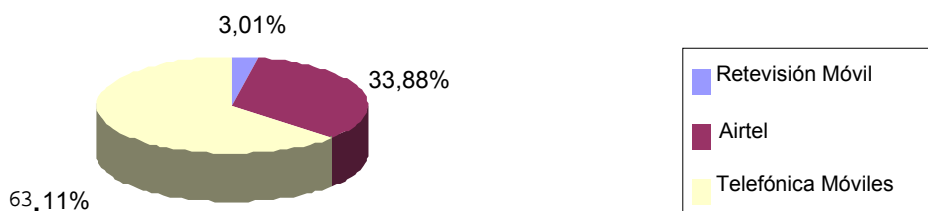
**CUOTAS DE MERCADO DE LOS OPERADORES DE SERVICIOS
MÓVILES A SEPTIEMBRE DE 2000**



En coherencia con lo apuntado, los operadores que presentan la mayor cuota de este mercado son TELEFÓNICA MÓVILES y AIRTEL a gran distancia del resto de operadores.

La Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT) estimó que el mercado español de telefonía móvil automática tuvo unos ingresos totales por operaciones en 1999 de algo más de 980.000 millones de pesetas. La distribución de dichos ingresos totales, en cuotas de mercado de cada operador es la siguiente:

**CUOTAS DE MERCADO DE LOS OPERADORES DE
TELEFONÍA MÓVIL EN 1999**



La evolución del mercado de los servicios de telefonía móvil en los últimos 3 años (con incrementos interanuales en 39% en el periodo 1997-1998 y un 53% en el periodo 1998-1999) confirma un incremento en el ritmo de crecimiento de este mercado. El incremento en la facturación global del mercado de los servicios de telefonía móvil en 1999 respecto a 1998 ha sido del 53%², destacándose AIRTEL que aumentó su facturación en un 89,3%

² De nuevo, téngase en cuenta que dicho crecimiento es sobre la cifra total de negocio, incluida interconexión, no sólo de servicios finales.

(en 1998 aumentó la facturación en un 70% respecto de 1997), mientras que TELEFÓNICA MÓVILES aumentó su cifra de negocio en un 33% (en 1998 el incremento fue del 29% respecto de 1997). Por su parte RETEVISIÓN MOVIL ha conseguido el 3% del mercado en 11 meses de operaciones comerciales, y prestando sus servicios en un número limitado de ciudades.

En marzo de 2.000 España se convirtió en el primer país europeo en adjudicar licencias UMTS (Universal Mobile Telecom. System). Esa nueva tecnología permitirá, a través de Internet, que los usuarios tengan acceso a comunicaciones en vídeo, voz y datos en tiempo real de su móvil. Ya existe un protocolo (WAP) a través del cual se puede acceder a Internet a través del móvil pero sin imágenes.

La nueva generación de servicios de telefonía por UMTS, con sus ventajas en forma de mayor rapidez, economía y multiplicidad de prestaciones, unido a la estrecha vinculación comprobada entre el consumidor europeo y el teléfono móvil, harán de éste último no sólo un sistema de acceso a los medios de pago, sino un nuevo medio de pago en sí mismo.

Cuatro operadoras, AIRTEL, AMENA (RETEVISIÓN MÓVILES), TELEFÓNICA Y XFERA, han ganado una concesión en España, uno de los países europeos considerados de mayor potencial de crecimiento en el sector de la telefonía móvil.

XFERA es un consorcio constituido expresamente para acudir al concurso de UMTS español. El 15% de su capital se encuentra en manos de la empresa finlandesa SONERA; 27,5% es propiedad de VIVENDI FCC y ORANGE controla un 7%.

Las previsiones publicadas indican que alrededor del 17% de los ingresos de las empresas de móviles que operen con UMTS provendrá de transacciones de comercio electrónico. Se prevé que este último genere a través del móvil un volumen de negocio en el mundo de aproximadamente 4 billones de pesetas en el año 2.004.

7.- ESTRUCTURA DE MERCADO

7.1. Estructura de la oferta

En cuanto a la estructura de la oferta, el análisis se centrará en la descripción del mercado de las tarjetas de pago bancarias, las tarjetas de pago comerciales y de otros sistemas de pago electrónicos que si bien no se encuentran todavía presentes en el mercado español, los notificantes prevén que comiencen a utilizarse en España a corto plazo. Por último, en el segmento específico de medio de pago electrónico a través del teléfono móvil, existen varios acuerdos firmados entre operadores de telecomunicaciones y entidades financieras fuera de España.

7.1.1. En relación con las tarjetas de pago bancarias tres organizaciones se reparten el negocio en España: la Confederación de Cajas de Horro (CECA), la Sociedad Española de Medios de Pago (SEMP) y el Sistema 4B.

- La CECA agrupa a todas las cajas de ahorros confederadas que abarcan el 50% del sistema financiero español en términos de depósitos y créditos y es la Administradora del sistema 6000, un medio de pago que pone a disposición de sus socios la mayor red nacional de cajeros (aproximadamente 14.169 en el año 1997) y aproximadamente 300.000 terminales de puntos de venta (TPV), siendo la tarjeta 6000 la tarjeta de débito más potente en España. En 1996, la CECA llegó a un acuerdo con Europay para emitir tarjetas con el logo Maestro y MasterCard. Más recientemente, algunas de las cajas de ahorro que forman parte de la CECA han suscrito un acuerdo con Visa Electrón, de modo que la Tarjeta 6000 será sustituida por tarjetas Visa Electrón.
- La SEP agrupa 35 bancos (entre ellos BBVA, Deutsche Bank, Citibank España, Barclays Bank, etc), 51 cajas rurales y provinciales y 11 cooperativas de crédito. Bajo su arbitrio se encuentran las empresas de marca Visa España y Eurocard España, emitiendo tarjetas Visa y Visa Electrón, además de Servired, sociedad que da nombre a una de las redes nacionales y gestiona la marca de débito del mismo nombre.
- El Sistema 4B se creó en el año 1974 por los cuatro principales bancos comerciales españoles. Entre los miembros del Sistema 4B se encuentran el Banco Santander Central Hispano,

BANESTO, Banco Popular, Banco Sabadell, etc. Hasta un total de 38. El SISTEMA 4B es miembro de Visa Internacional y MasterCard/Europay Internacional, gestionando las tarjetas de pago que bajo la marca Visa y Eurocard emiten sus entidades miembros y administra el programa de débito 4B, la red de cajeros Telebanco, que cuenta con 11.000 cajeros automáticos y el sistema Telepago (aproximadamente 25.000 terminales de punto de venta). Asimismo, el Sistema 4B emite el monedero electrónico Monedero 4B. El Sistema 4B asegura el tráfico de transacciones efectuadas por los titulares de cerca de 6 millones de tarjetas de débito y de casi 4 millones de crédito.

- El Sistema 4B ha desarrollado recientemente un terminal de punto de venta específico para los negocios en los que la movilidad sea la característica importante, como la venta a domicilio o el transporte público, que funcionan conectado a un teléfono móvil. Asimismo, 4B ha puesto en marcha el TV Banking, que permite a los clientes del Sistema 4B acceder a diversos servicios bancarios a través del televisor.
- Conviene también citar en este sentido a VISA ESPAÑA sociedad civil dedicada a la promoción de productos de la marca VISA; SERVIRED, Sociedad Civil constituida para controlar el funcionamiento de determinadas redes de cajeros automáticos; EUROPAY ESPAÑA, sociedad civil que agrupa a las organizaciones que promueven productos EUROPAY Y SERMEPA, sociedad anónima dedicada a los servicios de medios de pago.

Estos sistemas, además tienen la característica fundamental de ser compatibles entre sí, por lo que sus terminales de puntos de venta (TPV) y cajeros automáticos pueden ser compartidos por tarjetas propias y ajenas.

7.1.2. En España existen numerosas tarjetas de pago comerciales, emitidas por el comerciante o prestador de servicios al que presenta la tarjeta para el pago. El principal atractivo de las tarjetas de pago comerciales es que son gratuitas y facilitan el pago de las compras al final del mes o al siguiente sin cargo de intereses en la cuenta. Las tarjetas de pago comerciales pueden ser mono-negocio (válidas para una sola firma comercial) o multi-negocio (válidas para varias firmas comerciales). Las tarjetas comerciales emitidas en España más significativas son las siguientes:

Cuadro nº 4

Tarjetas de pago comerciales emitidas por comerciantes en España

ENTIDAD GESTORA	Firma comercial	Facturación 1995 millones Ptas	Nº. De Tarjetas
EL CORTE INGLÉS	El Corte Inglés	600.000	2.500.000
FINANCIA	Eroski		
	Zara		
	Massimo Dutti	70.000	2.500.000
	Pull&Bear		
GESTIÓN DE TARJETAS	Fnac		
	Cortefiel		
	Ikea		
	Sprinfild	28.000	1.700.000
	Mars&Spencer		
MERCADONA	General Optica		
	Mercadona	25.500	360.000
HISPAMER	Alcampo		
	Halcón Viajes		
	Otaysa	20.000	500.000
	Viajes Marsans		
	Unitiendas		
FINANCIERA PRYCA	---	13.200	300.00
	Jumbo		
	Acos		

BANCO POPULAR	Centrotiendas	7.000	180.000
	Asturtiendas		
FIMESTIC	Tien 21	36.000	600.000
	Nmaster		
	Muebles La Fábrica		
	Merkamueble		
	Saab		
FINACOSA	Continente	18.600	400.000
TOTAL		818.900	9.040.000

Fuente: Notificantes

7.1.3. En cuanto a los pagos en tiempo real, éstos normalmente se vienen realizando en España mediante el uso de medios de pago ya existentes, como son las transferencias bancarias y las tarjetas de pago. Cabe destacar, por ejemplo Virtu@lCash, una sociedad creada por BANESTO para la realización de pagos seguros en Internet. Virtu@lCash consiste básicamente en una tarjeta gratuita (sin chip ni banda magnética), que el interesado deberá solicitar a BANESTO a través de un formulario, donde deberá especificar entre otros casos el número de su cuenta en ese banco, a la que se cargarán en su momento los pagos efectuados. El solicitante recibirá su nueva tarjeta y número de identificación por correo y, una vez en su poder, podrá realizar compras en cualquier comercio adherido a Virtu@lCash sin más que teclear los datos identificativos de su tarjeta, que se incorporarán al canal seguro ofrecido por BANESTO y viajarán protegidos hasta el servicio del propio banco, donde se autoriza y carga la operación real del cliente.

7.1.4. Existen asimismo otros sistemas, que no se encuentran presentes de momento en el mercado español de medios de pago electrónicos, pero que podrían comercializarse a corto plazo.

- 1) CyberCash: es uno de los sistemas mejor implantados en EEUU, donde trabaja con más de 3.000 comercios y tramita más de un millón y medio de operaciones con tarjetas en Internet. Recientemente ha comenzado su expansión hacia otros países como Japón, Alemania, Reino Unido, Suiza y España, mediante acuerdos de cooperación estratégica con bancos y otras entidades. Antes de empezar a operar, el futuro cliente debe descargar (gratis), registrar e instalar en su ordenador la denominada CyberCash Wallet, que consiste en un programa de monedero electrónico, donde habrá de introducir los datos de las tarjetas de crédito que se deseen utilizar. El vendedor, por su parte, deberá registrarse igualmente con CyberCash e instalar el software de servidor denominado CashRegister.

Cuando el usuario CyberCash desee comprar en un comercio adscrito al sistema, lo hará a través de su monedero CyberCash, que generará una hoja de pedido electrónica con su número de tarjeta, su identificador de cliente y el importe del artículo solicitado. Esta hoja será firmada con la clave secreta del cliente y cifrada con la clave pública del servidor CyberCash, para viajar hasta el ordenador del comerciante, quién firmará también el pedido con su propia clave secreta, antes de enviarlo cifrado a CyberCash. Una vez revisados los datos, CyberCash remite un aviso cifrado en conformidad a cliente y comerciante.

- 2) Millicent es un sistema de micropagos ideal para vender y comprar artículos digitales de escaso valor unitario (inferiores a 2000 Ptas) a través Internet. Su fundamento son los "scriptors", cupones electrónicos que representan dineros, derechos de acceso, puntos, etc. con los que el comprador puede adquirir los productos del vendedor.

- 3) DigiCash: para ser usuario de Ecash (sistema de pago de DigiCash) hay que empezar abriendo una cuenta "real" en alguno de los bancos que trabajan con Ecash, como por ejemplo, la Deutsche Bank. Cumplido este primer requisito, ya puede solicitarse la cuenta Ecash. Una vez concedida, el propio banco proporcionará al usuario un CD-ROM con el programa de monedero electrónico, un identificador y una contraseña. El comerciante deberá, a su vez, proveerse de una cuenta e instalar el programa correspondiente. Una vez instalado el programa, el cliente podrá empezar a comprar en los establecimientos adheridos al sistema. Cuando se seleccione un determinado producto con el navegador, se descargará el monedero, se le pedirá su conformidad y la cantidad gastada será deducida del disponible con el que cuenta.

7.1.5. En el terreno del pago por móvil se han firmado los siguientes acuerdos entre operadores de telecomunicaciones y entidades de crédito fuera de España.

.- Sonera, operadora de telecomunicaciones móviles en Finlandia y uno de los miembros fundadores del consorcio Xfera, que ha obtenido recientemente una licencia para el desarrollo y explotación de teléfonos móviles de tercera generación ("UMTS"), ha puesto en funcionamiento un sistema que permite ordenar pagos a través del teléfono móvil, que serán abonados por el cliente junto con su factura telefónica o se cargarán directamente en una cuenta bancaria o en una tarjeta de crédito. El sistema de Sonera también puede utilizarse en máquinas expendedoras. Sonera ha concluido recientemente un acuerdo con Hartwall Corporation y Pepsi para utilizar el sistema Sonera en sus máquinas expendedoras.

.- Ericsson, ha lanzado, asimismo, el servicio Mobile e-Pay, que permite ejercitar órdenes de pago desde el teléfono móvil, que se cargarán directamente en una tarjeta de crédito, una cuenta bancaria o cualquier cuenta en la que los usuarios tengan saldo.

.- Visa, Nokia y Meritanordbanken están desarrollando un nuevo sistema de pago a través del teléfono móvil, que llevará incorporado una pequeña tarjeta, facilitando el uso de los servicios VISA de pago desde el teléfono móvil, tanto en compras presenciales como a través de Internet.

Otros acuerdos mencionados recientemente en prensa son los relativos a France Telecom con Motorola y Dela Rue, Sonera y Gemplus, Ericsson y Telenor, Banco Postas de Suecia y Europolitan; y para el pago en máquinas expendedoras, Deutsche Telekom en Alemania y NetCom en Noruega.

Según informaciones aparecidas en la prensa en los últimos meses, BSCH se encuentra desarrollando junto AMENA y AIRTEL un sistema de pagos a través del teléfono móvil. Este sistema, abierto en principio a entidades financieras y operadores de móviles se encuentra en fase de pruebas, y no contempla la creación de un OPERADOR FINANCIERO como MOVILPAGO BANCO. Las últimas noticias publicadas (Actualidad Económica 24-9-2000) indican que BANESTO y 4 B se han incorporado al proyecto.

7.2. Estructura de la demanda

En lo que se refiere a la estructura de la demanda, el dinero en efectivo sigue siendo el medio de pago más utilizado por los consumidores españoles. España cuenta aproximadamente con 870 cajeros automáticos por millón de habitantes, a lo que hay que añadir el hecho de que los cheques bancarios hayan caído en desuso al contrario de lo que ocurre en otros países europeos (Francia, Reino Unido e Italia), lo que acentúa la inclinación de los españoles hacia el uso del dinero en efectivo.

Las tarjetas de pago han experimentado, por su parte, una evolución muy positiva entre la población española. Así, en 1998, España era el país europeo que contaba con mayor número de terminales punto de venta (TPV) por habitante (88,5 por 10.000 habitantes frente a las 17,5 de Italia o las 34,7 de Portugal), si bien el nivel de transacciones en relación con el número de TPV no es muy elevado.

En cuanto a las transacciones en tiempo real a través de Internet, las tarjetas de pago siguen siendo las preferidas por los españoles, seguidas del pago en efectivo contra reembolso y las transferencias bancarias.

En 1999, el volumen aproximado del Gasto Bruto de los hogares españoles ascendió aproximadamente a 54 billones de pesetas, del que, aproximadamente un 9% se realizó a través de tarjetas de pago, siendo las tarjetas de débito las más utilizadas por los consumidores españoles.

7.3 Cuotas de mercado

Los notificantes carecen de datos relativos a la cuota de mercado de los servicios prestados a través del sistema MOVILPAGO, al no encontrarse aún en funcionamiento y al tratarse de un nuevo medio de pago absolutamente novedoso en España. Han presentado no obstante en su escrito de notificación ante el SDC sus estimaciones para el año 2.005, las cuales se muestran a continuación.

Cuadro nº 5**CUOTAS DE MERCADO MOVILPAGO. Estimaciones**

	PEOR ESTIMACIÓN	MEJOR ESTIMACIÓN
Nº. de clientes	[...]	[...]
Volumen de Operaciones	[...]	[...]
Comisiones	[...]	[...]

Fuente. Notificantes

Dada la ya expuesta similitud entre este medio de pago y el de las tarjetas (crédito y débito), se exponen a continuación los datos acerca de las principales tarjetas disponibles actualmente en el mercado español y sus respectivas cuotas de mercado.

Cuadro nº 6**MERCADO ESPAÑOL: TARJETAS BANCARIAS**

	Nº. Usuarios	%	
CRÉDITO	Visa España	7.790.981	51,7%
	Visa Sistema 4B	2.853.385	18,9
	Mastercard	1.102.321	7,3
	6.000-MC	1.711.405	11,4
	TOTAL CRÉDITO	15.067.130	30
DÉBITO	Visa Electrón	12.461.214	47,8
	Tarjeta 6000	7.925.948	30,4
	Tarjeta 4B	5.682.455	21,8
	TOTAL DÉBITO	26.069.617	52,4
MONEDERO	Visa Cash	5.957.763	69
	Monedero 4B	1.200.000	13,9
	Euro 6000	1.471.782	17,1
	TOTAL MONEDERO	8.629.545	17,3
TOTAL	44.831.678		

Fuente: Expansión julio 2000 y Notificantes.

Estas cifras agrupan las actividades de emisión de medios de pago de un gran número de emisores, prácticamente todas las entidades financieras del país, que si bien emiten sus tarjetas bajo marcas conocidas y de aceptación mundial como VISA o MASTERCARD, son libres de fijar las condiciones comerciales a sus clientes.

El grupo BBVA tenía a diciembre de 1999 una cuota de mercado por número de tarjetas equivalente al 13,6%

7.4. Precios y distribución

El sistema MOVILPAGO no se encuentra aún operativo en el mercado, ni las partes notificantes han podido proporcionar datos ciertos sobre precios. Indican sin embargo que, en todo caso, el sistema será competitivo en rapidez, eficiencia y costes con los actuales medios de pago.

Al no existir tampoco servicio similar alguno en el mercado español, no sería posible llevar a cabo una comparación. Considerar únicamente la información disponible acerca de las comisiones que se aplican a los pagos con tarjeta no sería exacto, puesto que excluiría el componente relativo a la adquisición del teléfono móvil así como al pago de las tarifas telefónicas correspondientes a su uso.

En cuanto a los sistemas de distribución de los servicios de MOVILPAGO, los notificantes comunican en su escrito de alegaciones que prevén que la contratación de los servicios de MOVILPAGO se lleve a cabo a través de una fuerza propia de ventas o subcontratada a terceros, que estaría presente en ciertos comercios o puntos de encuentro, como cines, hipermercados, centros comerciales, grandes superficies, etc. Asimismo, [...]. Tampoco descartan en un futuro la contratación en tiempo real del servicio a través de las páginas web de MOVILPAGO en Internet.

8. BARRERAS DE ENTRADA

No existen en el mercado de medios de pago electrónicos barreras de entrada de tipo administrativo o tecnológico que impidan la entrada de nuevos competidores.

No obstante lo anterior, la implementación del sistema MOVILPAGO exigirá la intervención de una Entidad de Crédito, al objeto de verificar las transferencias monetarias interbancarias que se produzcan, además de servir de operador para realizar las funciones crediticias que pueda desempeñar. Para ello, sistema MOVILPAGO cuenta con la ventaja de un socio como BBVA, lo que le obviará la necesidad de tramitar la autorización administrativa necesaria. Esta es una actividad supervisada según establece la normativa legal vigente, con lo que precisa de autorización administrativa correspondiente a la creación de nuevas entidades de crédito y su inscripción correspondiente en el Registro del Banco de España. La concesión de esta autorización administrativa tiene carácter reglado, sin perjuicio de que para la prestación de algunos servicios, como los de tesorería y algunos servicios de inversión, ni siquiera sea necesaria autorización previa del Banco de España.

En cuanto al acceso al mercado español de entidades de crédito autorizadas en otro Estado miembro de la Unión Europea, su acceso es libre desde la promulgación de la Ley 3/1994, de 14 de abril, por la que se adapta la legislación española en materia de entidades de crédito a la Segunda Directiva de Coordinación Bancaria y se introducen otras modificaciones relativas al sistema financiero. Esta norma incorpora a la legislación española la Segunda Directiva 89/646/CEE del Consejo, de 15 de diciembre de 1989, para la coordinación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas relativas al acceso a la actividad de las entidades de crédito y a su ejercicio. Esta Directiva comunitaria recoge el principio de la necesaria armonización de las legislaciones nacionales para llegar a un reconocimiento mutuo de las autorizaciones y de los sistemas de supervisión de entidades de crédito, que permita la concesión de una única autorización válida para toda la Unión Europea y la aplicación del principio de supervisión por el Estado miembro de origen.

En conclusión, de acuerdo con la legislación vigente, las entidades de crédito autorizadas en otro Estado miembro de la UE pueden desarrollar sus actividades en España, bien mediante la apertura de una sucursal, bien mediante la libre prestación de servicios en España desde otros países de la Comunidad, cumpliendo con un trámite de mera notificación al Banco de España y de comunicación de éste con la autoridad supervisora del país de origen de la entidad.

En lo relativo a la promoción y puesta en marcha de nuevos medios de pago electrónicos, ésta suele llevarse a cabo por parte de las propias entidades de crédito implicadas o bien a través de las sociedades emisoras de los mismos (p.e. VISA), sociedades en las que, por otra parte, se encuentran presentes como accionistas bancos y cajas de ahorro (CECA, BSCH, BBVA). [...], actuará como una barrera de entrada tanto para nuevos sistemas de pago similares, que no podrán competir con una distribución de semejante tamaño e implantación.

La posibilidad de que TELEFÓNICA comercialice conjuntamente los servicios MOVILPAGO con el resto de los servicios que ofrece, implica una ventaja más, dado que su propia condición de operador dominante en el mercado de la telefonía, fija y móvil, le permite ofrecer desde el primer momento toda la gama de servicios posibles en materia de telecomunicaciones, siendo siempre capaz de ofrecerlos en las mejores condiciones, e incluso en forma de paquetes u ofertas conjuntas de servicios.

La implantación de nuevos medios de pago, electrónicos o no, requiere asimismo de fuertes inversiones en publicidad dirigidas tanto al consumidor como a los comerciantes, y ello será aún más importante para el sistema MOVILPAGO tanto por ser novedoso en todos los aspectos (necesidad de empleo de un teléfono móvil, mecanismo de funcionamiento...), como por el fuerte arraigo entre la población de los medios de pago más convencionales, como el dinero en efectivo o las tarjetas de pago.

De hecho, algunos operadores de este mercado han manifestado a este Tribunal sus dudas acerca del éxito de este sistema, tanto por la comodidad que implica la utilización de tarjetas de plástico, como por las reticencias que mostrará el comercio a contar con una nueva TPV o al menos una nueva tecla o código en las ya existentes y un nuevo mecanismo de cobros. Obviamente los notificantes no son de la misma opinión.

Existe además otro tipo de barreras, más basadas en el tamaño de las empresas y en lo que afecta al mercado de telefonía móvil en España que son las que pueden crear desde el inicio una fuerte ventaja competitiva para los dos socios de MOVILPAGO en detrimento del resto de los operadores. La capacidad financiera y la fuerte

implantación nacional de los dos socios de MOVILPAGO actúan de facto como una verdadera barrera de entrada frente a posibles competidores en medios de pago electrónicos a través del teléfono móvil. La cuota de mercado en España en telefonía móvil de TELEFÓNICA MÓVILES, cercana al 56% la hace arrancar desde el principio con una base de clientes enorme, y a gran distancia del segundo y tercer operador (AIRTEL con el 32% y AMENA con un 12%). Ello, ayudado por la alianza con una entidad financiera como BBVA, con una cuota de mercado en términos de activos totales de aproximadamente el 22%, y por el hecho de ser TELEFÓNICA DE ESPAÑA S.A. (sociedad matriz de TELEFÓNICA MÓVILES) el principal operador en telefonía fija de España, proporciona de entrada a la entidad MOVILPAGO una base de clientes, tanto entre los consumidores como, y sobre todo, entre el comercio, prácticamente inigualable.

Las barreras de entrada más evidentes se encuentran relacionadas con el desarrollo tecnológico del sistema MOVILPAGO. Al no existir estándar alguno en el ámbito internacional sobre la tecnología a utilizar en los sistemas de pago con teléfonos móviles, TELEFÓNICA ha desarrollado una serie de protocolos técnicos, que sólo está compañía conoce, los cuales han sido patentados en más de 60 países y que sólo serán puestos a disposición de otros operadores de móviles y entidades financieras previo pago del canon correspondiente. El propio hecho de que TELEFÓNICA MÓVILES vaya a conocer con antelación al resto de operadores de telefonía móvil las especificaciones del protocolo de comunicaciones, y que por tanto dispondrá asimismo del desarrollo de las aplicaciones y equipos informáticos necesarios para su implementación, le otorga una ventaja competitiva inicial de la misma envergadura que la relativa a la base de clientes. En opinión del resto de operadores de telefonía móvil, desconociendo las características de estas aplicaciones, el tiempo de desarrollo estimado de las mismas sería de entre cuatro y seis meses.

Asimismo, desde la firma del acuerdo comercial con MOVILPAGO, los operadores deberán solicitar a un operador de red fija el establecimiento de un circuito que conecte los sistemas de ambas entidades, cuyo plazo de provisión puede durar varios meses. Por el contrario, TELEFÓNICA MÓVILES ya dispondrá de este circuito con anterioridad a la firma del correspondiente contrato debido a las pruebas que habrá realizado con MOVILPAGO durante el desarrollo de las especificaciones técnicas.

La ventaja temporal con la que contará TELEFÓNICA MÓVILES en la provisión de los servicios de MOVILPAGO a sus clientes, podría privar a sus competidores de la posibilidad de prestar un servicio que se considera esencial para el desarrollo de la telefonía móvil. TELEFÓNICA tiene capacidad suficiente para realizar un lanzamiento inicial del servicio en solitario, debido a su gran cuota de mercado, aunque deberá a medio plazo contar con el concurso del resto de los operadores de móviles en España con objeto de conseguir la mayor difusión y aceptación posibles del nuevo sistema de pagos. Sin embargo, el que TELEFÓNICA inicie en solitario el sistema puede crear una situación de partida desigual, ya que los restantes operadores de telefonía móvil, al no poder ofrecer este servicio a sus clientes, podrán sufrir una fuga de usuarios en beneficio de la primera, difícilmente recuperable cuando consigan adherirse al sistema.

9.- EFECTOS SOBRE LA COMPETENCIA DERIVADOS DE LA OPERACIÓN

El primer problema que esta operación plantea desde la perspectiva de la competencia viene determinado por la presencia simultánea de uno de los dos socios de MOVILPAGO, BBVA, en el capital social y en los Consejos de Administración las empresas que comercializan dos medios de pago. Uno de ellos, la tarjeta de pago VISA ([...]), de fuerte implantación en España sería un competidor natural del sistema de pago por teléfono móvil que desea implantar MOVILPAGO. Bien es cierto, que un gran número de entidades financieras están presentes en el sistema VISA/MASTERCARD. No parece, sin embargo, que esa sea la situación más deseable, y desde luego, chocaría con lo recomendado por el Tribunal en relación con la presencia simultánea en el capital o en los órganos de administración y gestión de dos o más empresas competidoras en el mismo mercado.

Es necesario referirse a la posición que ocupan los socios de MOVILPAGO en sus respectivos mercados, que en el presente caso es un referente de suma importancia, ya que cualquier decisión relativa a la entrada de un operador de la importancia de TELEFÓNICA en un mercado de nueva creación pero considerado por todos los operadores, financieros y de telecomunicaciones, como de enorme potencial y desarrollo afectará doblemente a la evolución futura del mismo: sentará las reglas del juego a las que no quedará más remedio que adherirse los otros operadores de telefonía móviles y entidades financieras; decidirá cual será el mecanismo de funcionamiento y la estructura de costes, y por ende de precios que tendrán que asumir en el futuro los usuarios del sistema (comerciantes y consumidores).

Se ha comentado a lo largo de este informe la existencia de noticias acerca del desarrollo de otros medios de pago por teléfono móvil. Todos ellos están sin implantar en España, y en casi todos son fruto de alianzas entre operadores de móviles y entidades financieras. Sin embargo, aún sin contar con información precisa acerca de sus futuras prestaciones y mecanismos de funcionamiento, no resulta aventurado pensar que será difícil si no imposible que partan de una base de clientes potenciales como la de MOVILPAGO. Y que, en consecuencia, este es el sistema que cuenta con mayores probabilidades de éxito, y de partir con una masa crítica de clientes suficiente para instalarse con comodidad en un mercado emergente como éste. El resto de los operadores de móviles se verán obligados prácticamente a adherirse al sistema, so pena de quedarse fuera de lo que puede convertirse en el medio de pago por móvil más extendido. Y ha quedado patente a lo largo de este Informe, como, teniendo en cuenta además las previsiones de desarrollo del comercio electrónico, y el auge de la telefonía móvil entre los consumidores europeos, las dos operadoras de telefonía móvil con cuotas más bajas, no podrían permitirse el lujo de no ofrecer a sus clientes la posibilidad de utilizar un sistema de pagos como éste a través de sus servicios.

No es probable que MOVILPAGO dificulte la adhesión de otras entidades de crédito distintas de BBVA al sistema, al ser éstas una base de clientes importante a la hora de captar al número máximo de comercios y usuarios para sus servicios. Esta generalización del sistema entre el comercio resulta crucial a la hora de animar a los posibles consumidores interesados en utilizar este novedoso medio de pago. Los consumidores son conscientes de salir beneficiados si utilizan tecnologías en un formato o sistema popular. El valor que un producto como el ofrecido por MOVILPAGO tiene para un usuario, depende de cuántos usuarios más usen ese producto. Y a medida que la base de usuarios aumenta, mayor es el número de usuarios a quienes les merece la pena adoptar la tecnología. Es lo que los economistas denominan "efectos de red" o "externalidades de red". Las tecnologías de las comunicaciones son un caso paradigmático de tecnologías sometidas a fuertes efectos de red. En estos mercados, además, la reputación y el nombre de una marca (TELEFÓNICA, en este caso) son especialmente valiosos, dada la importancia que cobran las expectativas de los consumidores para obtener la masa crítica necesaria durante las primeras etapas de introducción de un producto.

En este sentido, la fuerza de los socios de MOVILPAGO en el mercado otorga a este medio de pago una superioridad competitiva desde sus comienzos que puede traducirse en peticiones de adhesión por parte de otras entidades de crédito, que recibirán esta demanda de sus clientes. Esta ventaja inicial en forma de una gran base de clientes podría provocar que la demanda fuera mayor a medida que el sistema se vaya expandiendo.

Sin embargo, un desfase temporal de algunos meses entre la puesta en comercialización de este servicio por parte de MOVILPAGO (TELEFÓNICA) sin que concurran al mismo tiempo a ofertarlo entre sus clientes los otros operadores de telefonía móvil, podría frustrar de forma definitiva las posibilidades de éstos en ese mercado, frustrándose así igualmente la existencia de una alternativa para los consumidores, que se verán de ese modo privados de los beneficios que comportaría la existencia de otras ofertas distintas de la del operador dominante en telefonía.

En relación con esa posible ventaja temporal, es imprescindible incidir en el hecho de que MOVILPAGO, y por ende TELEFÓNICA, esté desarrollando de forma individual lo que se denomina en lenguaje técnico el "protocolo de comunicaciones", o lo que es lo mismo, el conjunto de reglas que regularan el intercambio de información entre MOVILPAGO y cualquier operador de telefonía móvil que se adhiera al sistema. Este protocolo, patentado por MOVILPAGO, no será conocido por nadie hasta que se haga público ya que no se trata de un estándar sino que es completamente nuevo. Como ya se ha explicado a lo largo de este Informe, AMENA estima en varios meses el periodo necesario de tiempo necesario para que otro operador de telefonía móvil lleve a cabo las adaptaciones y pruebas necesarias y se conecte físicamente con los sistemas de MOVILPAGO antes de poder entrar en funcionamiento.

Este periodo de tiempo podría verse ampliado aún más, en función del grado de cooperación técnica que muestre MOVILPAGO con otros operadores móviles distintos de TELEFÓNICA. Un simple retraso en la firma del acuerdo comercial con el operador, y en la conexión física entre los sistemas de las dos entidades, la cual deberá casi con seguridad hacerse utilizando los servicios portadores de TELEFÓNICA DE ESPAÑA aumentarían los plazos de entrada del nuevo operador al tiempo que crece la cuota de mercado de TELEFÓNICA MÓVILES.

Otro dato importante del que no se dispone a la hora de analizar esta operación es el relativo al canon que deberán pagar las entidades financieras y los operadores de móviles que deseen adherirse al sistema. Podrían darse dos casos: el que el canon fuese similar para los tres operadores de móviles o que TELEFÓNICA MÓVILES contara con condiciones más beneficiosas que el resto. No debe olvidarse además, que TELEFÓNICA, mientras no se

modifique la composición del accionariado de MOVILPAGO, recuperará en todo caso vía dividendos parte del canon como accionista al 50% de MOVILPAGO HOLDING.

El proyecto MOVILPAGO prevé la posibilidad de dar entrada en su accionariado a otras entidades financieras (al igual que ocurre actualmente en VISA y SISTEMA 4B). Según noticias aparecidas en los medios de comunicación, no solo los bancos, sino incluso sociedades que gestionan tarjetas de crédito, como VISA, han mostrado interés en formar parte del accionariado de MOVILPAGO. El problema de nuevo radica, desde la perspectiva de la competencia, en el hecho de que estén desarrollando e iniciando el sistema en solitario, sin dar entrada en el mismo a posibles interesados (pensamos en entidades de crédito y operadores de móviles) antes de su fase de distribución y comercialización. Para el caso concreto de entidades financieras o sociedades gestoras de otros medios de pago electrónicos, baste lo ya comentado acerca de los peligros inherentes a la presencia en el accionariado o en los órganos de decisión de dos o más de éstos.

A pesar de ello, los notificantes afirman que MOVILPAGO se configura como un proyecto abierto, a entidades de crédito, operadores de telefonía móvil y comerciantes, en condiciones idénticas y equiparables (en cualquier caso, no desfavorables). No obstante, no puede determinarse en esta fase, si se subordinará de alguna manera la provisión de los servicios de MOVILPAGO a la contratación de otras prestaciones o servicios cuyo titular sea alguna de las empresas integradas en el Grupo TELEFÓNICA. Los notificantes afirman que MOVILPAGO actuará en todo momento como agente independiente y que no concederá condiciones más ventajosas a sus empresas matrices. [...]. La comercialización de los servicios de MOVILPAGO de forma independiente de sus matrices desde el primer momento, unido a la posibilidad de que terceros agentes participen en la distribución y venta de este nuevo servicio, garantizaría de forma más eficiente la independencia de MOVILPAGO HOLDING de sus matrices, aportando transparencia a la gestión y evitando posibles acusaciones de abuso de posición de dominio, fundamentalmente, a TELEFÓNICA.

El mero hecho de que TELEFÓNICA inicie en solitario una campaña de publicidad del sistema MOVILPAGO, incluyéndolo o no dentro del paquete de servicios que ofrece esta compañía, representaría de nuevo una ventaja importante que restaría posibilidades a los otros dos operadores de móviles, los cuales se adherirán sin duda al sistema, pero tarde, y cuando el mismo ya esté identificado por los usuarios como propiedad del operador principal en telefonía. Ninguno de los dos operadores de telefonía con menor cuota son capaces, además, de emplear la misma cantidad de recursos que dedica TELEFÓNICA (el mayor anunciante de España en volumen) a sus campañas publicitarias.

10.- CONCLUSIONES

Primera.- La operación de concentración económica objeto del presente informe consiste en la creación de una empresa en participación con plenas funciones denominada MOVILPAGO HOLDING, que tendrá por objeto el desarrollo y comercialización de un medio de pago electrónico a través del teléfono móvil. Dicha empresa estará participada al 50% por TELEFÓNICA MÓVILES S.A.(TELEFÓNICA MÓVILES) y BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA S.A. (BBVA). La operación cumple con los requisitos previstos en la Ley 16/1989, de 16 de julio, de Defensa de la Competencia, para su notificación ante el Servicio de Defensa de la Competencia.

Segunda.- El mercado directamente afectado por la operación es el constituido por el mercado de los medios de pago electrónicos en el que el nuevo producto comercializado por MOVILPAGO competirá directamente con las tarjetas de crédito, ofreciendo servicios similares aunque con un soporte diferente. También se ve afectado por la operación el mercado de telefonía móvil y ha sido igualmente estudiado. El mercado geográfico afectado por la operación es el mercado nacional, debido al hecho incuestionable de que la utilización de los servicios que suministrará MOVILPAGO hará imprescindible la utilización de un teléfono móvil conectado a uno de los operadores de telefonía móvil habilitados para operar en el mercado español.

Tercera.- En el mercado de medios de pago electrónicos no existen barreras de entrada administrativas ni técnicas significativas. Sin embargo, si que se observan diversas barreras de entrada para nuevos operadores de telefonía móvil. En este último mercado, los dos operadores que no están participando en el desarrollo del nuevo medio de pago podrían ver reducida su cuota actual si no pudieran ofrecer los mismos servicios que MOVILPAGO, o no de forma simultánea con TELEFÓNICA MÓVILES.

Estas posibles barreras podrían resumirse en las siguientes: 1) La inexistencia de estándares tecnológicos de ámbito nacional o internacional accesibles a todos los operadores relativos a medios de pago mediante telefonía

móvil; 2) La patente correspondiente al desarrollo y aplicación de la tecnología MOVILPAGO es propiedad de una empresa participada en un 50% por el principal operador español en el mercado de telefonía móvil, que se propone ceder, previo pago del canon correspondiente, a los operadores que lo soliciten;3) La propia posición en sus respectivos mercados de los dos socios de MOVILPAGO y la de la matriz del socio de telecomunicaciones conlleva una situación inicial de privilegio para ambos, en forma de contar con una base de clientes de partida casi inigualable por ningún otro operador u operadores;4) La propia fortaleza financiera e importante implantación de los dos socios de MOVILPAGO, generará expectativas favorables por parte de los consumidores y usuarios, los cuales desearán conectarse al sistema con mayores probabilidades de generalizarse; 5) Los socios de MOVILPAGO están en posición de emplear gran cantidad de recursos en el lanzamiento y difusión del nuevo producto, así como de aprovechar su amplia red de distribución y de sucursales para comercializar y promocionar el mismo, sin incurrir en costes significativos. En relación a esto último, los notificantes han manifestado su intención de utilizar, en la fase inicial de lanzamiento y solamente de forma minoritaria, la red de sucursales de BBVA y oficinas comerciales del Grupo TELEFÓNICA para vender los servicios del sistema MOVILPAGO.

Cuarta.- El hecho de que sea TELEFÓNICA MÓVILES, operador que cuenta con una cuota del 56% del mercado español, el primer operador de móviles que en España vaya a implantar un sistema de pagos de este tipo podría convertir a MOVILPAGO de forma inmediata en el medio de pago por móvil de mayor aceptación. Considerando las favorables perspectivas de crecimiento del comercio electrónico en España y en el resto del mundo, y que este se prevea realice alrededor del 80% de sus operaciones a través del móvil, resulta imprescindible que se den las condiciones apropiadas para que cualquier operador español y entidad financiera pueda adherirse a este sistema.

Quinta.- Resulta por tanto necesario el establecimiento de las mejores condiciones de partida que garanticen la igualdad de oportunidades y la libre competencia futura en este sector emergente, especialmente sensible por su relación directa con el desarrollo de un servicio esencial para el país como las telecomunicaciones. La introducción del sistema MOVILPAGO proporciona una oportunidad para iniciar este nuevo servicio de manera coherente, eficiente y respetuosa con el mercado. Todo ello redundará sin duda en mayores beneficios para los consumidores, que no se verán privados de otras ofertas de servicios similares, y para las empresas interesadas en operar en este mercado, que podrán optar por adoptar u ofrecer un sistema o varios sistemas, ampliando su oferta de servicios a sus clientes y ganando en capacidad negociadora frente a sus suministradores.

En las alegaciones presentadas por los notificantes en el curso de la instrucción del expediente en el Tribunal, ellos mismos han declarado expresamente que el sistema nace con vocación de sistema abierto, accesible a todos los operadores de telefonía móvil y entidades financieras que quieran adherirse a él, en condiciones transparentes y no discriminatorias. Afirman asimismo que no impondrá exclusividades, ni a los comerciantes, ni a los operadores financieros y de telefonía móvil, de modo que serán libres para compatibilizar como crean conveniente la utilización de este servicio con otros medios de pago, electrónicos o no.

Sexta.- La presencia de BBVA en el accionariado del nuevo Grupo, así como la posible participación futura en el mismo de otras entidades financieras que cuenten, al igual que éste banco, con participaciones significativas en el accionariado y en los órganos de administración de otros medios de pago electrónicos representa una fuente de preocupación para el Tribunal. Esta situación ya se producía en el mercado de medios de pago electrónicos con anterioridad al nacimiento del sistema MOVILPAGO. Por ello, el Tribunal advierte del problema latente, y considera preciso realizar un estrecho seguimiento de las acciones que se desarrollen para evitar que se pueda limitar la competencia de otros operadores.

Por cuanto antecede, el Tribunal de Defensa de la Competencia, dando cumplimiento a lo establecido en el artículo 17 de la LDC, ha acordado remitir al Excmo. Sr. Vicepresidente Segundo del Gobierno y Ministro de Economía para su elevación al Gobierno el siguiente

DICTAMEN

El Pleno del Tribunal, una vez estimados los efectos que podría causar sobre la competencia en los mercados afectados la concentración económica objeto del presente Informe, considera que resulta adecuado declarar procedente la operación notificada. No obstante, el Tribunal juzga necesario someter la misma a las condiciones que a continuación se detallan, con el fin de garantizar que el sistema de medios de pago y sus elementos, que

dicha operación incorpora, van a estar abiertos a todos los operadores dispuestos a participar, conforme a la disposición que los propios notificantes han manifestado en el procedimiento.

Primera.- Que se prohíba a MOVILPAGO HOLDING, a sus socios (BBVA y TELEFÓNICA) y a sus empresas participadas que comercialicen el sistema MOVILPAGO, hasta que todos los operadores habilitados para prestar servicios de telefonía móvil, dispuestos a incorporarse al sistema mediante el pago del canon correspondiente, hayan tenido la oportunidad de estar técnicamente preparados, para lo que MOVILPAGO debe poner a disposición de los mismos, a la mayor brevedad, los protocolos técnicos y las debidas especificaciones. Para controlar el cumplimiento de esta condición y el carácter equitativo de los cánones que se establezcan, se considera conveniente la intervención del Servicio de Defensa de la Competencia y la Comisión del Mercado de Telecomunicaciones.

Segunda.- El sistema MOVILPAGO ha de ser publicitado y promocionado de modo que quede claro para el consumidor potencial que se trata de un servicio de medios de pago susceptible de ser utilizado desde los terminales contratados con cualquier operador de telefonía móvil y cualquier operador financiero que se adhiera al mismo, no debiendo aparecer ningún operador concreto en la publicidad hasta que transcurra el primer año posterior a la primera operación comercial del lanzamiento del servicio.

Tercera.- Que se prohíba expresamente a MOVILPAGO el establecimiento de condiciones en los contratos de distribución que impliquen exclusividad en la utilización de este sistema de pago por parte de los comerciantes que deseen adherirse al mismo. Los comerciantes serán libres en todo momento para operar con cualquier otro medio de pago, electrónico o no, sin que de ello se pueda derivar consecuencia alguna en las condiciones de contratación de servicio MOVILPAGO o de cualquier otro producto o servicio que produzca o venda Telefónica o cualquier empresa de su grupo. Los comerciantes deben ser libres para resolver en cualquier momento y sin penalidad alguna los contratos que suscriban con MOVILPAGO BANCO y para suscribir otros con los diversos operadores financieros que se adhieran al sistema.

Cuarta.- Que se prohíba expresamente la inclusión en los contratos suscritos por MOVILPAGO BANCO con consumidores de cualquier cláusula que limite la libertad de éstos para firmar contratos con otros operadores financieros que se adhieran al sistema.

Quinta.- Que se prohíban expresamente los descuentos por volumen a las empresas operadoras de telefonía móvil que se adhieran al sistema. Esta condición debe mantener su vigencia durante el primer año posterior a la primera operación comercial de lanzamiento del servicio MOVILPAGO.

Sexta.- Que el sistema que haya de ponerse a punto para el establecimiento de las tasas de intercambio entre las entidades financieras participantes se someta a la autorización singular del Tribunal de Defensa de la Competencia.