MEMORIA EXPLICATIVA

Y

PLAN SOCIAL

EXPEDIENTE DE REGULACIÓN DE EMPLEO

TELEFÓNICA DE ESPAÑA

INDICE

1.- Presentación de la empresa.

1.1. Introducción

1.2. Datos Registrales

1.3. Objeto social

1.4. Actividad de la empresa

1.4.1 La liberalización de los mercados de telecomunicaciones en España

1.4.2 Actividad actual de Telefónica de España

2.- El entorno actual en España.

2.1. La crisis actual en España

2.2. Implicaciones para el sector de telecomunicaciones y en concreto España.

3.- Evolución del marco regulatorio.

3.1 Evolución del marco hasta la fecha.

3.2. Presión actual.

4.- Situación actual de Telefónica de España.

4.1. Creciente madurez del mercado

4.2. Alta intensidad competitiva.

4.2.1. Principales competidores; proceso concentración últimos años.

4.2.2. Pérdida de cuota de mercado de Telefónica de España.

4.3. Estructura y crecimiento de gastos.

4.4. Escenario de futuro para el caso de no adoptarse las medidas de reducción de plantilla

5.- Alcance del Expediente propuesto

5.1. Estructura de la plantilla (edades y perfiles)

5.2. Modelo propuesto.

6.- Plan de Acompañamiento Social.

1.- Presentación de la empresa

1. 1. Introducción

Telefónica de España, S. A., Sociedad Unipersonal, cuyo único accionista es Telefónica, S. A., fue constituida por tiempo indefinido el día 24 de abril de 1998, con la denominación social inicial de Telefónica Sociedad Operadora de Servicios de Telecomunicaciones en España, S. A., Sociedad Unipersonal. Tiene su domicilio social en Madrid, Gran Vía, número 28. Esta Compañía pasó a desempeñar el negocio de telecomunicaciones que tradicionalmente explotaba la Compañía Telefónica Nacional de España, S. A., constituida en el año 1924.
Su actividad principal se circunscribe al ámbito de la explotación o establecimiento de redes y prestación de servicios de telecomunicaciones fijos.

1.2. Datos Registrales

"TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A. (sociedad unipersonal), se encuentra domiciliada en Madrid, en la calle Gran Vía número, 28, e inscrita en el Registro Mercantil de Madrid, al tomo 13.170, libro 0, folio 27, sección 8ª, hoja número M-213.180.

El C.I.F. de la sociedad es A-82/018474

1.3. Objeto social

De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 2º de los Estatutos Sociales, Telefónica de España tiene por objeto social:

a) La gestión y explotación de los servicios que se mencionan seguidamente:

1.- Los servicios de telecomunicaciones telefónicas disponibles para el público, comprendiendo la explotación de las redes, la prestación de servicios de

comunicaciones electrónicas y los recursos asociados y suplementarios a las mismas.

2.- Los servicios de acceso a informaciones (Internet, entre ellas) a través de la red de comunicaciones electrónicas.

3.- Los servicios de emergencia.

4.- Los servicios de valor añadido.

5.- Los servicios de explotación y alquiler de redes, infraestructuras, así como cualesquier otros elementos, plataformas, equipos, dispositivos y recursos asociados a las mismas (entre otros recurso órbita-espectro).

6.- La prestación y explotación de servicios relacionados con las Tecnologías de la Información, entre otros la gestión y operación de centros de atención a los clientes, plataformas para venta no presencial, *outsourcing* de procesos, seguridad de la información, almacenamiento y procesamiento de datos, etc.

7.- La prestación de servicios de comunicación audiovisual y cualesquier otras actividades relacionadas con la difusión de contenidos y programas, incluyendo la producción de obras audiovisuales.

b) La gestión y explotación de los servicios anteriormente citados incluirá el establecimiento, conservación, mejora, interconexión, administración y explotación de las redes e infraestructuras de telecomunicaciones que lo hagan posible.

c) La investigación, desarrollo, promoción, distribución, marketing, comercialización, consultoría, asistencia técnica y mantenimiento, operación de los centros de proceso necesarios e instalación tanto de los propios servicios como de aquellas actividades precisas para ofrecer a terceros una oferta completa y armonizada de este tipo de servicios: desde la ingeniería de sistemas, venta de dispositivos y terminales, equipos y sistemas utilizados directa o indirectamente para las telecomunicaciones, hasta la formación, incluyendo además funciones de facturación y de cobros, cumpliendo al efecto lo establecido en la Legislación vigente sobre la materia.

d) Cualesquiera otros servicios auxiliares y complementarios de los especificados en los apartados anteriores.

2. Las actividades comprendidas en el objeto social podrán ser desarrolladas por Telefónica de España, total o parcialmente, por sí misma o interesándose en las actividades de otras sociedades de análogo objeto, cuya fundación o creación podrá promover o en cuyo capital podrá participar.

1.4. Actividad de la empresa

1.4.1 La liberalización de los mercados de telecomunicaciones en España

La actual situación en el mercado de Telefónica de España sólo puede entenderse teniendo presente que el 24 de abril de 1998 se publicó la Ley 11/1998 General de Telecomunicaciones, que instauró un régimen plenamente liberalizado en la prestación de servicios y redes de telecomunicaciones, abriendo el mercado a la libre competencia entre operadores.

En ese contexto, ya a principios de 1997 el Gobierno español vendió el paquete de acciones que el Estado poseía aún en Telefónica, y que equivalía al 20,9% del capital.

1.4.2 Actividad actual de Telefónica de España

Telefónica de España está presente en diferentes mercados de comunicaciones electrónicas en España como resultado de su oferta de diversos servicios en los ámbitos mayoristas y minoristas. Cabe destacar como la sociedad compite, entre otros, en los servicios de telefonía fija disponible al público, transmisión de datos mediante tecnologías DSL y fibra óptica, telefonía vocal en grupo cerrado de usuarios, servicios mayoristas comerciales y regulados, etc.

Respecto de los títulos que ostenta Telefónica de España, en cumplimiento de lo dispuesto en la Ley General de Telecomunicaciones de año 1998, con fecha 27 de agosto de ese año, Telefónica de España solicitó la transformación del Contrato Concesional suscrito con el Estado el día 26 de diciembre de 1991. La transformación de dichos títulos fue concedida mediante acuerdo del Consejo de Ministros de fecha 1 de agosto de 2003.

Con la promulgación de la Ley 32/2003 General de Telecomunicaciones de 2003, desapareció el sistema de autorizaciones y licencias previsto en la Ley anterior. Actualmente el único requisito previo para iniciar la prestación de servicios es la notificación fehaciente a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones y la solicitud de inscripción en el Registro de Operadores.

Entre todos los servicios prestados en la actualidad por Telefónica de España merecen destacarse de los siguientes:

I.- Oferta minorista:

- Servicio telefónico fijo disponible al público

El servicio telefónico desde una ubicación fija pueden considerarse la base de los servicios ofrecidos por Telefónica de España. Conforme a su definición legal podemos describir el servicio telefónico fijo disponible al público como aquel que se presta, desde una ubicación fija, a través de uno o más números de un plan nacional o internacional de numeración telefónica, para efectuar y recibir llamadas nacionales e internacionales y tener acceso a los servicios de emergencia, pudiendo incluir adicionalmente la prestación de asistencia mediante operador, los servicios de información sobre números de abonados, guías, oferta de teléfonos públicos de pago, la prestación de servicios en condiciones especiales, la oferta de facilidades especiales a clientes con discapacidad o con necesidades especiales, etc.

Desde el año 2006 se encuentran liberalizados los precios de los servicios de telefonía fija en España, a excepción de las cuotas de conexión y abono al servicio telefónico básico.

En el ámbito de los servicios fijos no puede obviarse una mención a que Telefónica de España es en la actualidad, y ha venido siendo ininterrumpidamente, el operador obligado a la prestación del servicio universal en España.

Entendemos por servicio universal el conjunto de servicios legalmente definidos cuya prestación se garantiza para todos los usuarios finales con independencia de su localización geográfica, con una calidad determinada y a un precio asequible.

El 28 de diciembre de 2010, la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información designó mediante Orden Ministerial nuevamente a Telefónica de España como operador obligado a prestar el servicio universal, hasta el 31 de diciembre de 2011. Los servicios bajo el alcance de esta designación son:

a) Conexión a la red telefónica pública desde una ubicación fija y acceso al servicio telefónico disponible al público,

b) La existencia de una oferta suficiente de teléfonos públicos de pago, y

c) la elaboración y entrega a los abonados al servicio telefónico disponible al público, de las guías telefónicas.

Mediante la Orden ITC/3809/2008 se designó asimismo a Telefónica de España como operador encargado de la prestación del elemento de servicio universal relativo al servicio de consulta telefónica sobre números de abonado.

- Servicios de transmisión de datos

Prestados de forma residual sobre banda estrecha, y de forma preeminente mediante banda ancha, a través de tecnologías DSL y, más recientemente, sobre fibra óptica. Los servicios de transmisión de datos son comercializados a los clientes finales mediante ofertas que toman como referencia el ancho de banda en cada uno de los casos.

La tecnología ADSL (Asymmetric Digital Subscriber Line) hace posible la transmisión digital de información con gran ancho de banda sobre bucles de cobre tradicionales, y conservando la numeración geográfica asociada a esa línea. Hace así compatible simultáneamente la transmisión de datos y el servicio telefónico vocal.

Telefónica comercializa los servicios de transmisión de datos al gran público principalmente a través de sus ofertas DUO y TRÍO.

El servicio DUO empaqueta para el cliente el servicio de transmisión de datos conjuntamente con una tarifa plana para el tráfico de voz.

- Televisión IP

Comercializado bajo la marca MoviStar Imagenio, el servicio de televisión IP de Telefónica de España se comercializa formando parte de la oferta empaquetada conocida como TRÍO. Dicha oferta la integra el servicio de televisión IP conjuntamente con una tarifa plana para el tráfico de voz y el servicio de transmisión de datos sobre tecnología de acceso ADSL o, recientemente, de fibra óptica.

- Servicios TI

Consistentes en la comercialización de servicios de tecnologías de la Información, tanto para segmentos masivos como para Empresas (servicios de hosting, housing, protección de datos y outsourcing de redes)

II.- Oferta mayorista

La oferta mayorista de Telefónica de España esta formada, predominantemente, por servicios regulados que contratan los operadores que compiten con la propia Telefónica. Entre estos, merece destacarse:

- Servicios ADSL mayorista

Telefónica de España tiene la obligación de ofrecer al resto de operadores la posibilidad de utilizar sus bucles metálicos para prestar servicios de acceso directo o indirecto a sus abonados. A estos efectos, ha de contar con una Oferta de Bucle de Abonado (OBA), en la que la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones fija las condiciones y los precios aplicables.

- Servicio de Acceso Mayorista Línea Telefónica (AMLT)

El servicio de AMLT permite a terceros operadores revender a sus clientes el servicio de acceso a la red pública telefónica fija de Telefónica de España así como el resto de servicios asociados.

- Ofertas de Referencia de líneas alquiladas (ORLA)

Telefónica de España tiene reguladas varías ORLAs, según la finalidad del circuito mayorista que se contrate:
- ORLA-T y ORLA-E (Circuitos Terminales)
- ORLA-C (Circuitos Troncales)

- Oferta de Interconexión de Referencia (OIR)

En ella figuran los servicios obligatorios que Telefónica de España debe suministrar en el ámbito mayorista y las condiciones de prestación de los mismos. La OIR se modifica y actualiza periódicamente, por resolución de la CMT.

- Servicio mayorista de acceso a registros y conductos (MARCO)

Hace posible para terceros operadores la compartición de las infraestructuras pasivas horizontales de Telefónica de España con el objeto de desarrollar una red de acceso de fibra óptica hasta el hogar de los clientes finales.

2.- El entorno actual en España.

2.1. La crisis actual en España

Desde finales de 2007, la economía mundial, y en especial las economías más desarrolladas, han entrado en una profunda crisis económica.

La economía española, vivió tras quince años de crecimiento consecutivo, la recesión más acusada de las últimas décadas, inmersa en una profunda crisis con orígenes tanto internos, derivados de los desequilibrios acumulados durante la última fase expansiva, como externos, por la crisis económica y financiera internacional.

El año 2008 marca sin duda una inflexión tras una década de gran crecimiento económico en España. Las causas, además de las derivadas del contexto internacional, son las siguientes:

a) Una balanza de pagos con un significativo déficit por cuenta corriente explicable sobre todo por la pérdida de competitividad de nuestras exportaciones dados el diferencial de inflación y la revalorización del euro;

b) La reducción paulatina de las ayudas que la Unión Europea ha ido dando a España como consecuencia de la incorporación a la misma de nuevos países.

c) La crisis del sector de la promoción y la construcción residencial, que desde 1995 ha liderado el crecimiento y la creación de empleo en nuestro país;

d) La necesidad del sistema financiero español de reducir su exposición al sector inmobiliario y su incapacidad de refinanciarse en los mercados financieros internacionales, que se abstienen de renovar su confianza o, en todo caso, castigan con una prima de riesgo estas renovaciones.

Las principales características de esta crisis serían el redimensionamiento del sector inmobiliario, y la consiguiente depreciación de activos, que además de producir un efecto arrastre sobre otras ramas de actividad, especialmente industriales y pertenecientes al sector servicios, está teniendo un impacto negativo sobre el empleo y consecuentemente sobre el tejido empresarial.

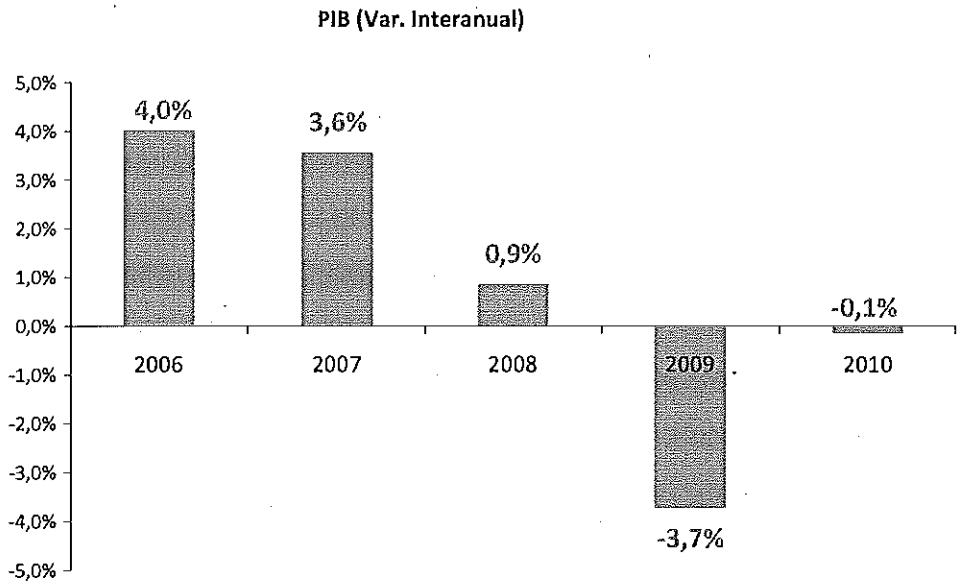
A esto habría que añadir factores como el aumento de la morosidad, el proceso de desapalancamiento del sector privado, con destacadas consecuencias en la inversión privada, y la notable restricción crediticia. Además la debilidad de las economías de la Unión Europea está teniendo consecuencias muy visibles para la economía española, a través de la caída de las exportaciones y de un notable deterioro de la actividad turística. Igualmente el sector exterior español se vio afectado por la brusca e intensa caída del comercio mundial, lo que se tradujo en una fuerte disminución de las exportaciones españolas.

Desde el punto de vista de la oferta, factores como las restricciones crediticias, la evolución de los precios de las materias primas, el parón de la construcción o la

debilidad del comercio internacional contribuyeron a que todas las ramas de actividad experimentaran retrocesos

España ha sufrido una situación muy complicada como muestra la evolución de los principales indicadores económicos.

Cuadro Nº 1



Fuente: INE
Variación Internual

Si bien parece que el peor momento de la crisis económica mundial ha quedado atrás, la recuperación global será lenta y tardará algún tiempo en generar empleo. La mayoría de las economías desarrolladas ya han mostrado los primeros indicios de salida de la recesión. De hecho, no ha sido hasta el segundo trimestre de 2010 que las tasas de crecimiento en España han superado el umbral negativo.

La OCDE no prevé que la economía española salga de la situación de crisis antes del año 2014. Incluso algunos analistas se atreven a retrasar esa fecha hasta el 2018.

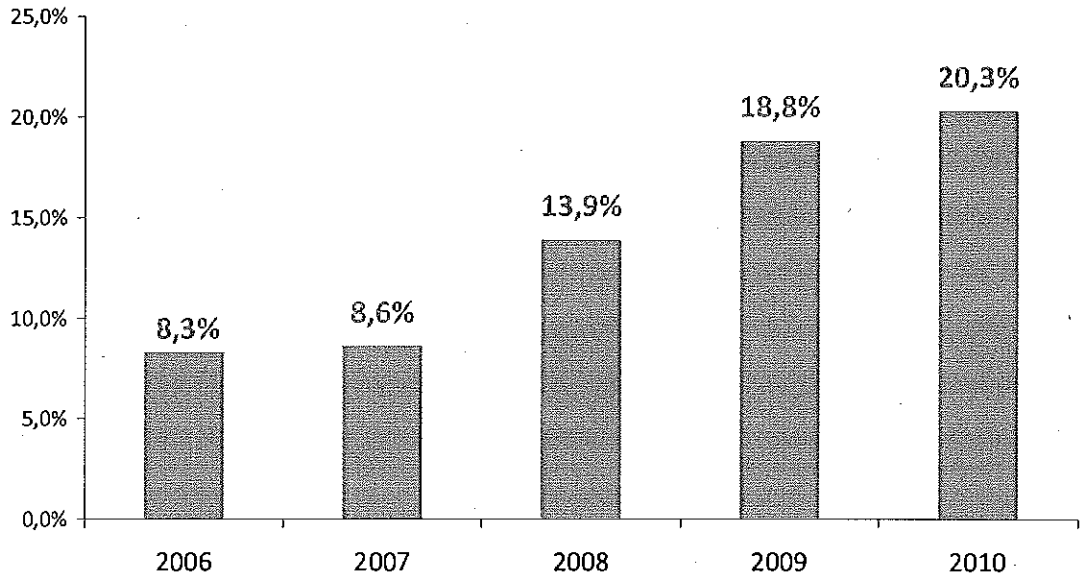
Según el último informe de la Fundación de Cajas de Ahorros (FUNCAS) el empleo se reducirá este año un 0,5%, y aunque en la segunda mitad del año

dejará de destruirse empleo y este volverá a crecer en términos intertrimestrales, será a un ritmo insuficiente como para reducir la tasa de paro, que sobrepasará el 20%. FUNCAS estima que la creación de puestos de trabajo en 2012 será muy modesta, un 0,4%, por lo que apenas se reflejará en una reducción de la tasa de paro hasta el 20,5%.

En general, los analistas y los organismos Internacionales de relevancia coinciden en señalar que, hayamos o no transitado ya por la peor fase de la crisis económica, ésta sigue estando muy lejos de haberse superado totalmente, y por lo tanto a corto y medio plazo no es factible realizar predicciones de evolución económica ajustadas.

Cuadro Nº 2

Tasa de Paro Anual

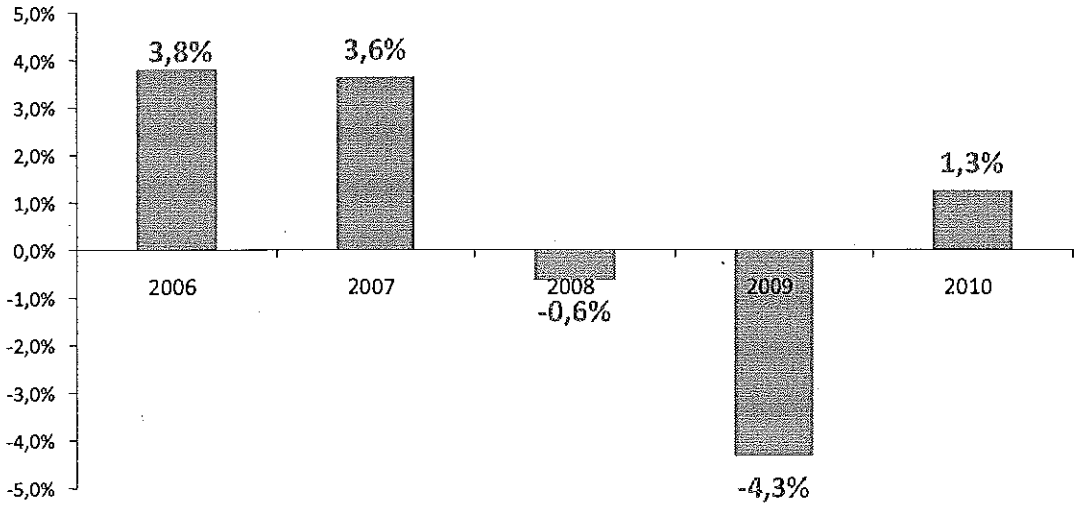


Fuente : EPA /INE
Datos fin de periodo (Nº parados / Población activa)

Como consecuencia de la profunda crisis, y propiciando un efecto de retroalimentación, se ha producido la mayor reducción del consumo de hogares de los últimos 25 años, en índices que superan en más de dos veces a la caída de la crisis de los años 90.

Cuadro Nº 3

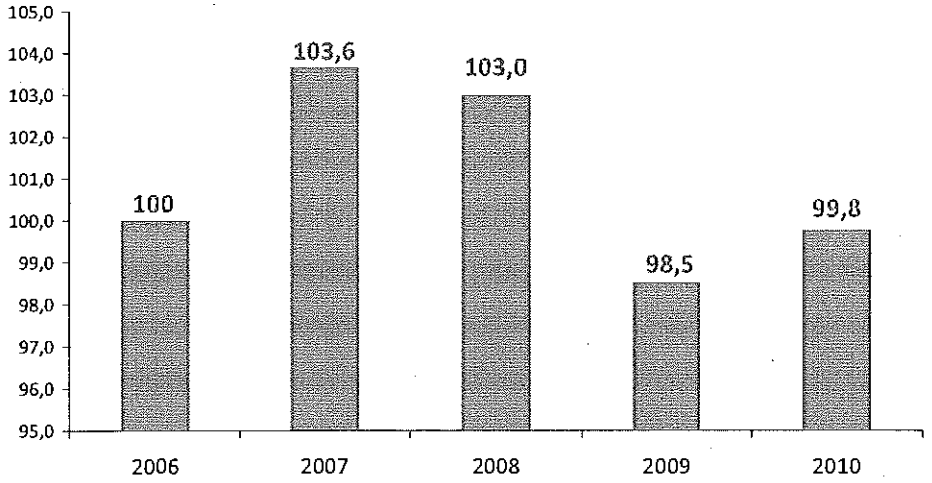
CONSUMO PRIVADO (Var. Interanual)



Fuente: INE
Variación interanual

Cuadro Nº 4

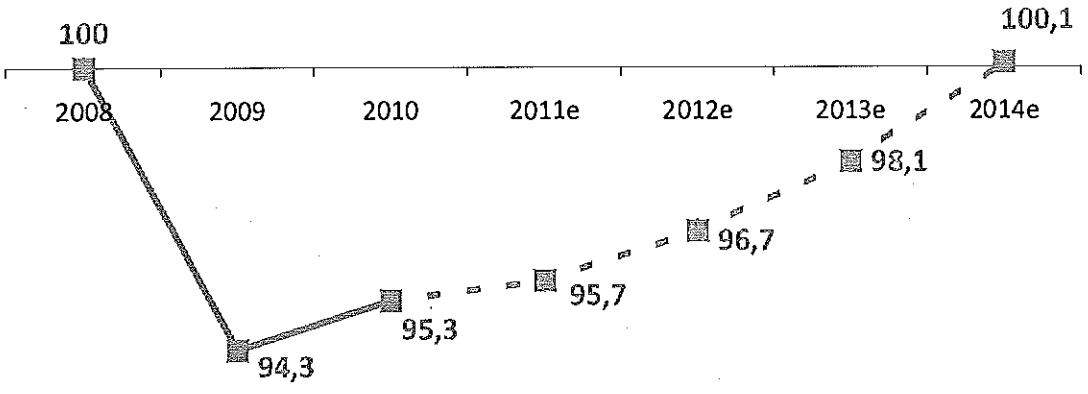
CONSUMO PRIVADO (Indice)



Fuente: INE
BASE 100=Año 2006

Cuadro Nº 5

Prevision del Consumo Privado

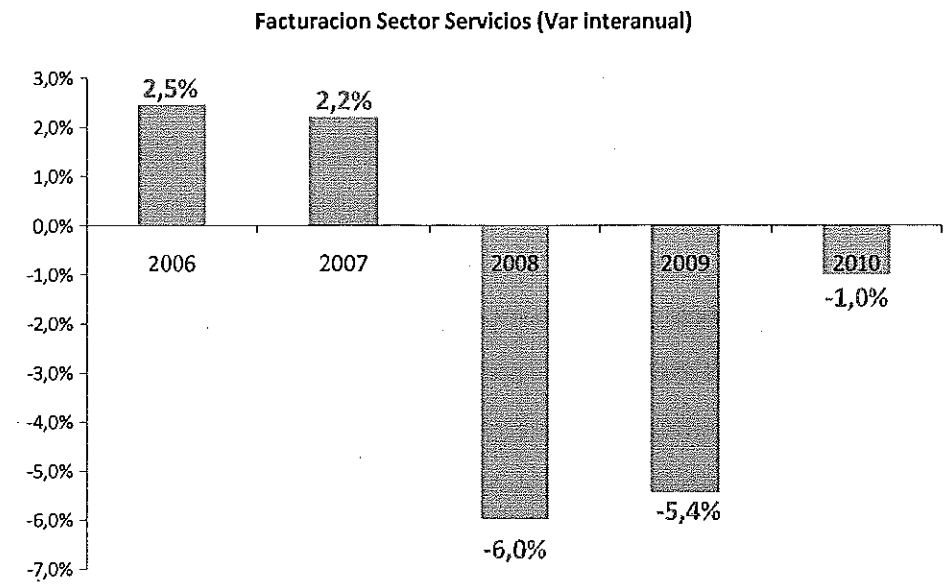


Fuente:Consumo privado de los hogares en España hasta 2010/ Datos Reales: INE + E internas
BASE 100=Año 2008

El informe Funcas refiere que el crecimiento del consumo de los hogares en 2011 será menor que en el ejercicio anterior, un 0,7%, aunque el perfil será de continuación de la tendencia a la recuperación con tasas intertrimestrales crecientes. En este sentido, si bien se aprecian tímidos síntomas de recuperación en el consumo, no será posible alcanzar el mismo nivel de consumo del 2008 hasta el 2014, tal y como se aprecia en el anterior gráfico.

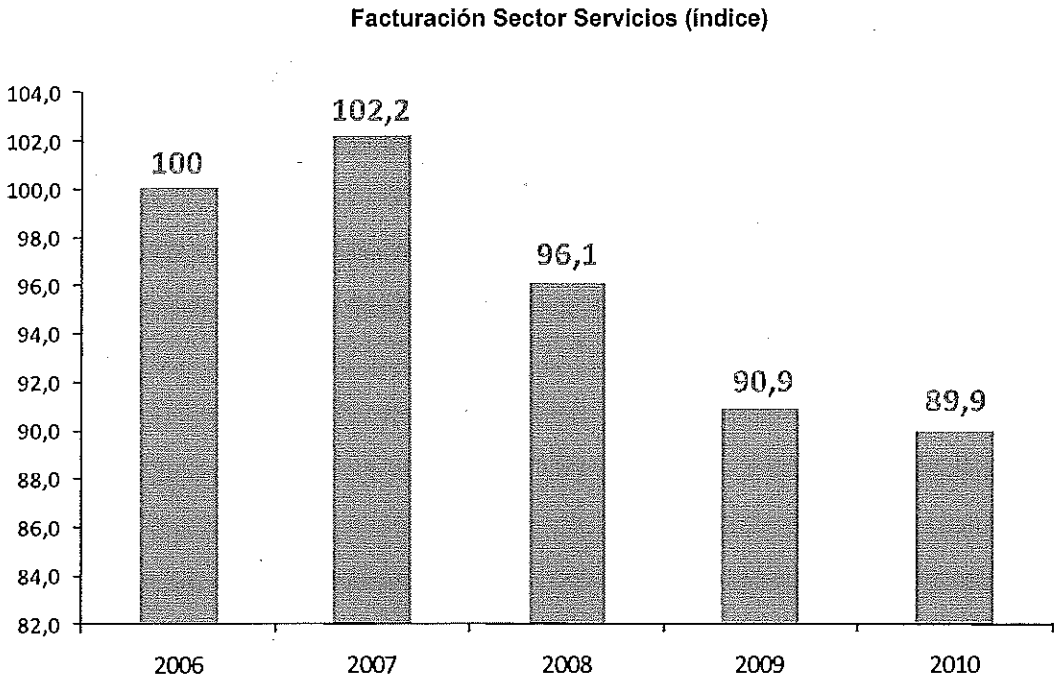
En consecuencia, como se puede apreciar en los cuadros siguientes, dicha recuperación no se aprecia ni en la facturación del sector servicios en general, ni en la facturación del sector de Telecomunicaciones, en particular, que no parece haber tocado fondo.

Cuadro Nº 6



Fuente:INE
Variaciones interanuales

Cuadro Nº7

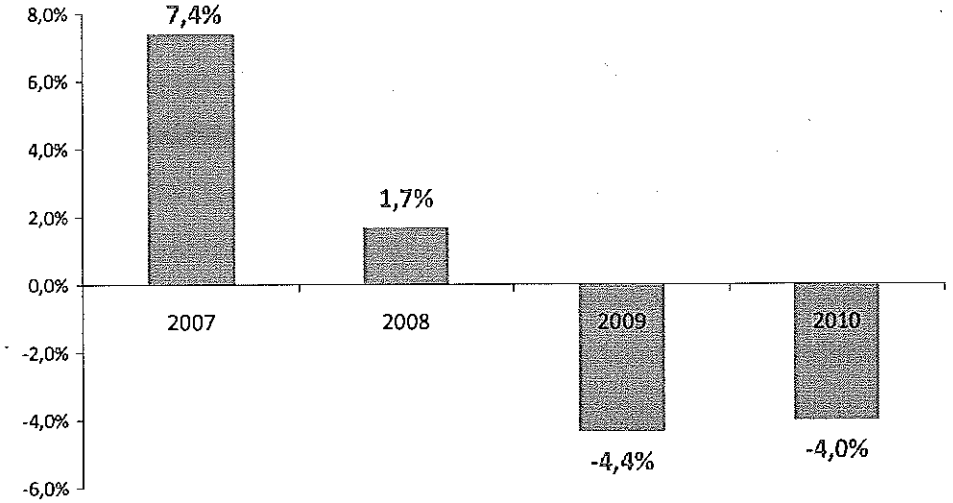


Fuente:INE

BASE 100=Año 2006

Cuadro Nº8

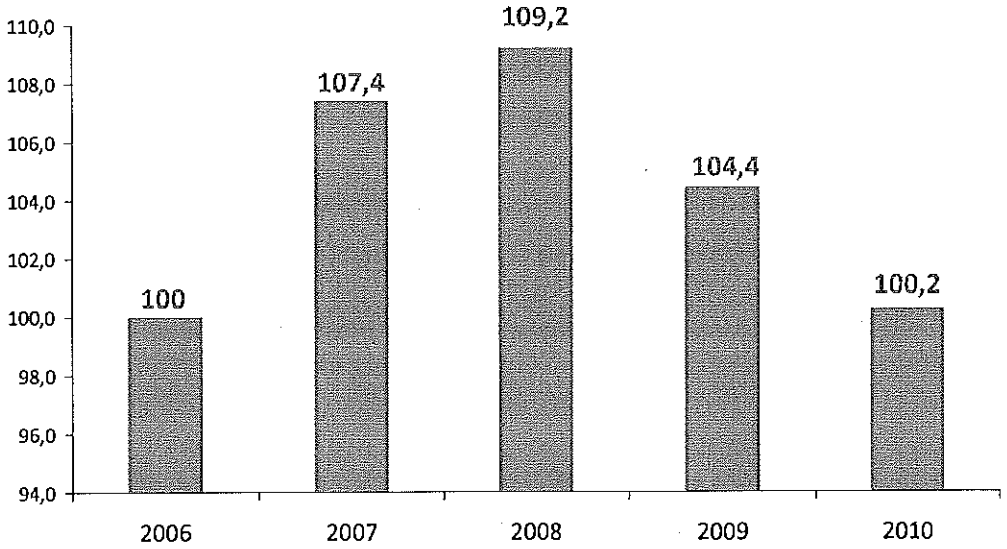
Ingresos Mercado minorista Telecomunicaciones (Var. Interanual)



Fuente: CMT + publicacion resultados operadoras
Variación internual

Cuadro Nº9

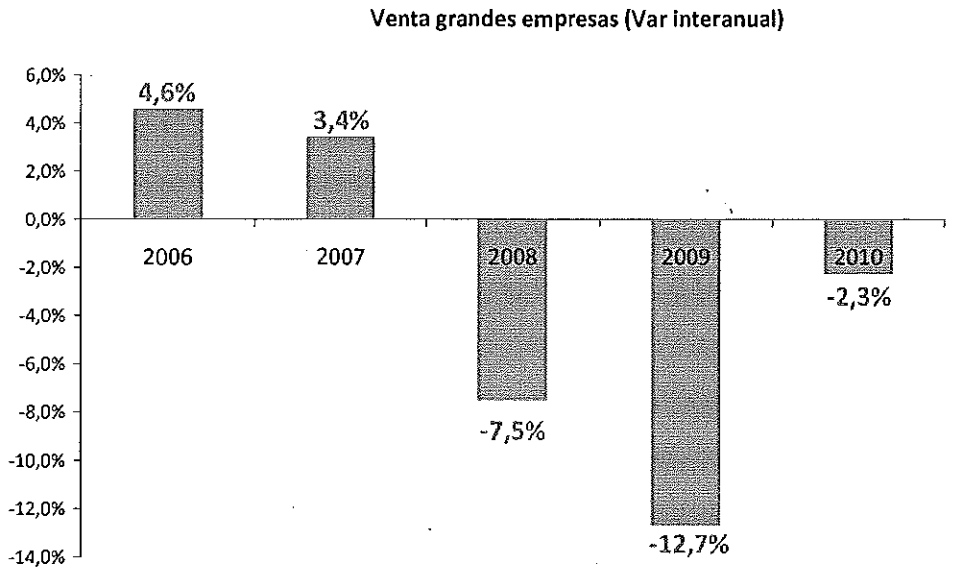
Ingresos del mercado minorista Telecomunicaciones (Indice)



Fuente: CMT + publicacion resultados operadoras
BASE 100=Año 2006

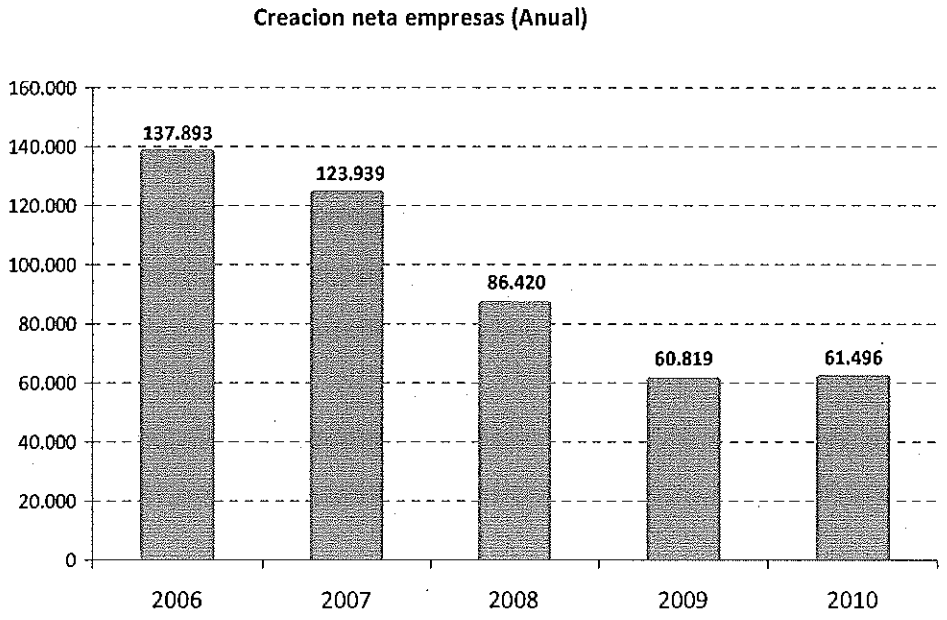
En paralelo, y en lo que al mundo empresarial se refiere, se ha producido una importante caída tanto en el número de empresas creadas (cuadro nº 11) como en los niveles de facturación de las grandes empresas (cuadro nº 10). Adicionalmente, el volumen de empresas en situación de concurso, no es comparable con lo visto en décadas anteriores, como muestra de la situación de gran dificultad que está pasando el sector empresarial en los últimos años, a todos los niveles, e independientemente del tamaño.

Cuadro Nº10



Fuente: Agencia Tributaria
Promedio anual de variaciones interanuales mensuales

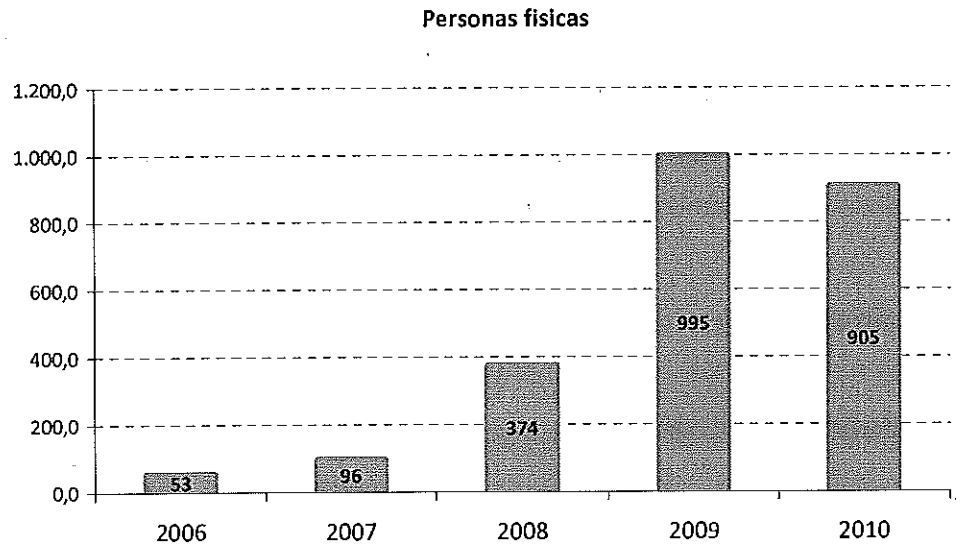
Cuadro Nº11



Fuente:INE
Dato anual acumulado

Es evidente también el impacto de la crisis en las economías domésticas, un puntal que resulta de extraordinaria importancia para el negocio de las telecomunicaciones. Los datos de evolución de particulares concursados que se recogen en el siguiente cuadro nº 12 reflejan con toda su crudeza la afectación de la situación para los particulares, así como las empresas en el cuadro nº 13.

Cuadro Nº12



Fuente:INE
Nº personas fisicas. Miles

Evolución deudores concursados

Cuadro Nº13

Evolución deudores concursados

Fuente:INE

Poniendo el foco en las Pymes, partimos del dato de que éstas representan cerca del 96% del tejido empresarial de nuestro país. Tan sólo un 8% de las mismas ha conseguido aumentar sus ventas en 2010 con respecto a 2009 y la mayoría consideran que su negocio en 2011 empeorará.

La pequeña y la mediana empresa se han visto afectadas de lleno por la crisis económica, agravándose su situación por dos efectos:

1. En términos de flujo de crédito empresarial ha existido una desaceleración notable. La evolución del flujo acumulado del crédito a empresas antes de la crisis, que se añadía a la economía superaba los 20pp de PIB (año 2007),en 2008 se redujo a la mitad (inferior a 9% de PIB), mientras que tanto en 2009 como en 2010 ha sido prácticamente cero, y 2011 no empieza de mejor manera.

2. Para dos de cada tres empresas, los costes financieros así como los gastos y comisiones se han visto incrementados en el último trimestre de 2010 con respecto al tercero.

2.2. Implicaciones para el sector de telecomunicaciones y en concreto España.

Según datos de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT), en su informe correspondiente al 4º trimestre de 2010, El mercado español de las telecomunicaciones ha reducido su cifra de negocio en el año 2010 en un 4% con respecto a la facturación obtenida en 2009. En concreto, la facturación de las distintas operadoras ha caído hasta los 38.675,84 millones de euros, todo ello en un entorno de enorme agresividad competitiva y creciente sensibilidad al precio por parte de los consumidores dado el entorno económico, en el que la empresa objeto de mayor presión, por su condición de líder del mercado, es Telefónica.

Esta nueva caída del negocio registrada en 2010, que sigue a la aún más intensa que se produjo en 2009, profundiza en la línea de la crisis económica generalizada. Adicionalmente, si tomamos los datos del último trimestre del año 2010, y los comparamos con los ingresos del Sector obtenidos en idéntico trimestre del año 2009, observamos que la caida ha sido de de un 4,9%.

En el último trimestre de 2010, los ingresos han caído en todos los sectores (banda ancha, telefonía móvil, fija y audiovisual), acelerando el ritmo de caída respecto los tres primeros trimestres del año.

DATOS DEL SECTOR

Cuadro Nº14

1. INGRESOS TOTALES DEL SECTOR Y TASA DE VARIACIÓN INTERANUAL (millones de euros y porcentaje)

	IT 09	IIT 09	IIIT 09	IVT 09	IT 10	IIT 10	IIIT 10	IVT 10
Servicios minoristas	8.409,09	8.428,08	8.147,79	8.738,38	8.013,28	8.223,58	8.056,14	8.275,16
	-5,0%	-7,9%	-7,3%	-3,1%	-4,7%	-2,4%	-1,1%	-5,3%
Servicios mayoristas	1.574,31	1.604,62	1.681,41	1.548,37	1.493,01	1.523,36	1.585,21	1.506,10
	-8,3%	-7,8%	-8,9%	-7,5%	-5,2%	-5,1%	-5,7%	-2,7%
Total	9.983,39	10.032,70	9.829,20	10.286,74	9.506,29	9.746,94	9.641,35	9.781,26
	-5,6%	-7,9%	-7,6%	-3,8%	-4,8%	-2,8%	-1,9%	-4,9%

Fuente: CMT

Los descensos son más acentuados en las áreas de Internet y telefonía fija, sobre todo en esta última, que en sólo 2 años pierde un 15% de su volumen de actividad, perdiendo además casi 154.000 líneas respecto a las que había a finales de 2009.

DATOS DEL SECTOR

Cuadro Nº15

2. INGRESOS DE LOS SERVICIOS MINORISTAS Y TASA DE VARIACIÓN INTERANUAL (millones de euros y porcentaje)

	IT 09	IIT 09	IIIT 09	IVT 09	IT 10	IIT 10	IIIT 10	IVT 10
Telefonía fija	1.621,66	1.574,53	1.618,67	1.494,18	1.500,55	1.478,84	1.417,62	1.378,88
	-9,9%	-11,6%	-11,6%	-12,8%	-7,5%	-6,1%	-6,7%	-7,7%
Internet	959,17	978,85	966,33	972,47	965,89	980,40	950,83	952,17
	4,1%	0,5%	1,2%	0,9%	0,7%	0,2%	-1,6%	-2,1%

Fuente: CMT

Todo ello a pesar de que la presión competitiva fuerza la reducción de precios, ya que no hay una reactivación de la demanda que compense la fuerte erosión de precios. Por ejemplo llamar desde un fijo resultó un 5,5% más barato (3,92 céntimos de euro/minuto) con respecto al 4º trimestre del año anterior.

Con ello, el ingreso medio por línea cae en un porcentaje análogo del 14% (desde 80,10 Euros a 69,28 Euros).

DATOS DEL SECTOR

Cuadro Nº16

23. INGRESO MEDIO POR LÍNEA EN SERVICIO (euros/línea/trimestre)

	IT 09	IIT 09	IIIT 09	IVT 09	IT 10	IIT 10	IIIT 10	IVT 10
Total	80,10	78,34	75,77	74,50	74,77	73,82	71,03	69,28

Fuente: CMT

En lo relativo a líneas de Internet de banda ancha, destacar que a pesar de que el cierre de 2010 arroja un total de 10,46 millones de líneas de banda ancha en España, con un incremento cercano a las 800.000 frente a 2009, sin embargo en cuanto a los ingresos hemos asistido al segundo trimestre consecutivo con caídas en la facturación.

¿Cuál es la explicación de la evolución negativa que los datos expuestos reflejan? La intensidad competitiva en el mercado de la telefonía fija en España se ha visto incrementada de forma muy notable durante los últimos años, impulsada principalmente por los siguientes factores:

(1) Un marco regulatorio que facilita a los competidores de Telefónica una de las condiciones más favorables en toda Europa.

(2) Una creciente madurez del Mercado de las Telecomunicaciones con un menor potencial de crecimiento en el mercado a futuro.

(3) En este entorno, se ha producido una concentración relevante de competidores de Telefónica de España, cada vez más agresivos, junto con una creciente convergencia entre los negocios fijo y móvil.

(4) Una fuerte sensibilidad de los consumidores al precio, derivada de la situación económica actual y que fuerza reducciones adicionales en los precios minoristas.

Estos cuatro factores son los que condicionan de manera fundamental la situación que en las próximas páginas de esta memoria va a describirse.

3.- Evolución del marco regulatorio.

3.1 Evolución del marco hasta la fecha:

La evolución histórica de las comunicaciones fijas en España ha estado marcada por dos etapas claramente diferenciadas, una etapa de monopolio, con una misión fundamental de extender las infraestructuras básicas, y una etapa de liberalización, a partir de 1998, en la que se trataba de desarrollar la demanda, abaratar precios y masificar los servicios.

Esta liberalización se estableció de manera homogénea en la Unión Europea bajo un modelo de competencia en servicios condicionado de forma decisiva por la regulación y, más concretamente, por las facilidades de acceso a las redes de los incumbentes mediante el catálogo de servicios mayoristas impuesto por los reguladores.

En nuestro caso esta medida ha permitido progresivamente incrementar la cuota de mercado de los nuevos entrantes, situando la cuota actual de Telefónica para la Banda Ancha Fija en el 53%, si bien estos datos dados a nivel nacional, esconden unas condiciones muy diferenciadas desde un punto de vista geográfico, puesto que difiere de manera muy acusada según nos encontremos

en zonas en las que se experimenta una gran intensidad de la competencia respecto de otras en las que dicha competencia es menor.

- **Resultados de la Regulación**

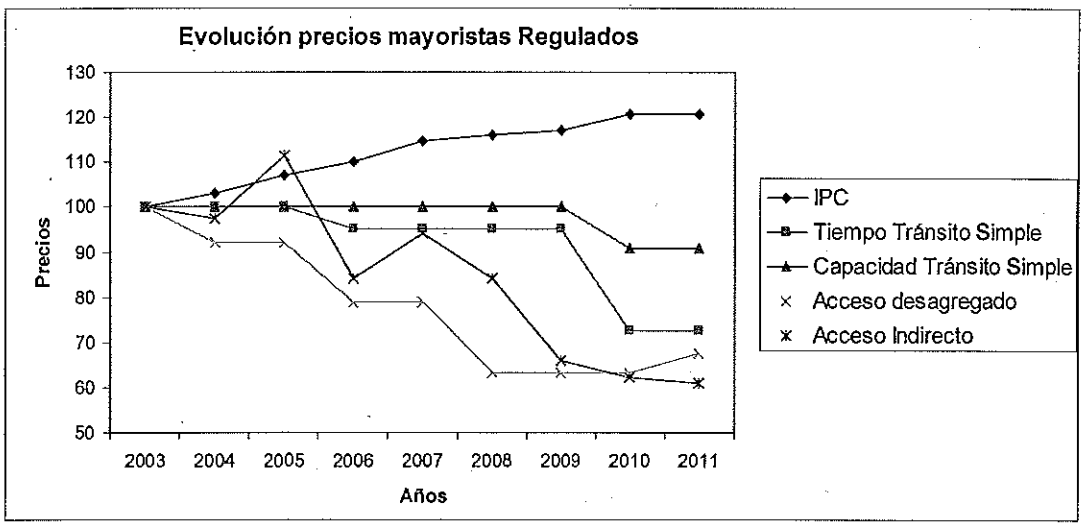
El resultado de la regulación ha sido muy favorable para los operadores entrantes, como lo pone de manifiesto la cifra de cuota de mercado que se ha mencionado en el punto anterior. Sin embargo, esta pérdida de cuota de mercado no se ha ido produciendo de forma lineal. En los últimos dos-tres años, la situación de pérdida de cuota de mercado se ha acelerado por la combinación de varias decisiones regulatorias que pueden englobarse en dos grandes grupos:

- Reducciones muy significativas de precios mayoristas.
- Aparición de nuevos servicios mayoristas regulados.

- **Reducciones muy significativas de precios mayoristas.**

Desde el principio de la liberalización, la bajada indiscriminada de los precios de los productos mayoristas regulados ha sido una de las constantes del Regulador en España, el siguiente cuadro muestra la evolución de los precios de los principales servicios mayoristas regulados:

Cuadro Nº17



Base 100: 2003 Fuente: Telefónica de España

Como se puede observar, los precios reales bajan en todos los casos y también los precios nominales de todos los servicios.

A la vista de este cuadro, se puede observar que los servicios que permiten a los operadores alternativos prestar, sin apenas inversión, a los clientes finales acceso de Banda Ancha (Acceso Desagregado y Acceso Indirecto), son los que más han disminuido de precio. Tomando como base 100 el año 2003, dicha reducción, en términos reales, se ha situado entre el 45 y el 50 %, sin que la mínima subida producida en el mes de abril de 2011 en el Acceso Desagregado suponga una recuperación de los precios.

Este precio es de los más bajos de Europa, tal y como se puede observar en el siguiente cuadro y desde luego está muy lejos de los principales países de nuestro entorno con redes similares a la de Telefónica de España.

Cuadro Nº18

	Bucle desagregado (€) Actual		
	Cuota Abono (€/mes)	Cuota Alta (€)	Ponderado mensual
Holanda	6,53	12,57	7,00
Austria	5,87	31,50	7,04
Bélgica	7,78	25,44	8,72
España	8,32	24,00	9,21
Grecia	8,51	27,59	9,53
Suecia	8,72	45,06	10,39
Portugal	8,99	38,00	10,40
Italia	9,02	39,63	10,49
Dinamarca	9,17	45,00	10,84
Francia	9,00	50,00	10,85
Reino Unido	9,15	46,38	10,87
Alemania	10,08	30,83	11,22
Luxemburgo	10,75	58,79	12,93
Irlanda	12,41	45,00	14,08
Finlandia	10,50	108,00	14,50
Media	8,99	41,85	10,54

Fuente: Telefónica de España

Estos precios, que se sitúan además por debajo de los costes de explotación de los servicios, de acuerdo con los datos de la contabilidad de costes de Telefónica de España, realizada de acuerdo con los criterios de la CMT, suponen una auténtica subvención de Telefónica a los operadores alternativos, además de significar también una ventaja competitiva a los alternativos por tener unos costes inferiores a los de Telefónica lo que ha deteriorado la posición de Telefónica en el mercado y por lo tanto su eficiencia productiva.

Pero no sólo se han producido reducciones de precios importantes en el Acceso Desagregado, también en el Acceso Indirecto se produjo en 2009 una bajada de precios del 30%, sin parangón en ningún país de Europa y con unos efectos retroactivos que supusieron una auténtica transferencia de fondos desde Telefónica a los operadores alternativos que tuvieron de esta forma una inyección de fondos por razones puramente regulatorias con un nulo efecto en el mercado.

También es importante hacer mención a un hecho diferencial de la Regulación española frente a la europea, éste en el campo de la interconexión: la denominada asimetría. Como consecuencia de esta figura, que se plasma en dos decisiones concretas, (i) el recargo del 30% que sufre Telefónica en sus pagos de interconexión por tiempo y (ii) la imposibilidad de aplicar la interconexión por capacidad, Telefónica tiene que pagar a sus competidores fijos, para que estos terminen el tráfico en sus clientes, un importe 2,5 veces superior a lo que Telefónica cobra (0,728 céntimos de euros por minuto de pago, frente a 0,295 de cobro).

En definitiva, los precios mayoristas situados por debajo de costes, junto a bajadas de precios con efectos retroactivos y las asimetrías existentes, han originado una transferencia de fondos desde Telefónica a los operadores alternativos que ha supuesto una pérdida de capacidad competitiva de Telefónica y que ha afectado de forma muy grave a su posición en el mercado y a su productividad.

- **Aparición de nuevos servicios regulados en el mercado.**

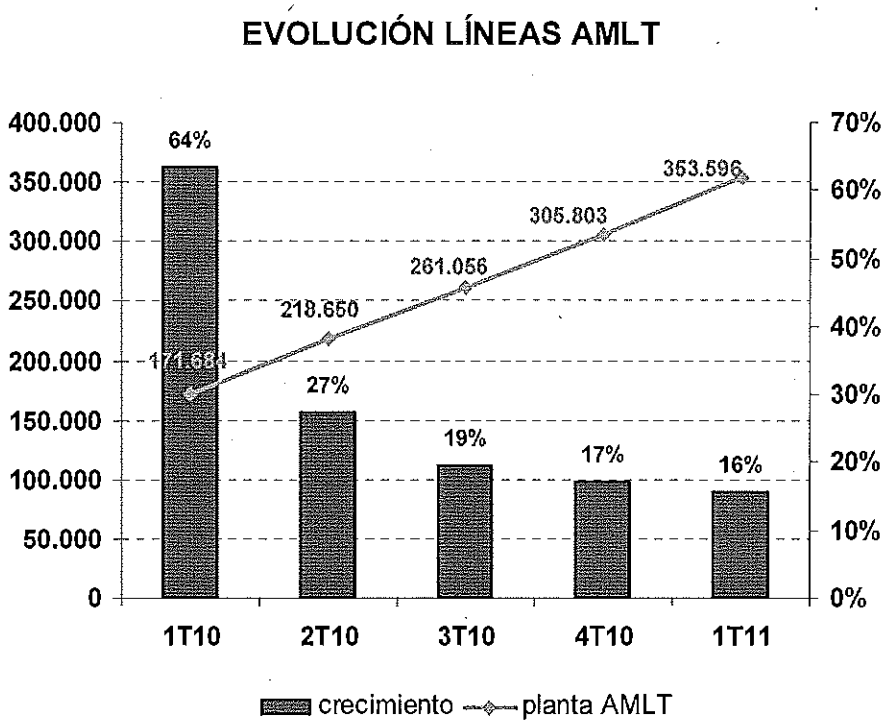
Además, al objeto de hacer posible una captación mayor del mercado por parte de los competidores de Telefónica, el Regulador ha incorporado en el mercado una serie de servicios que están impactando de una manera significativa en la posición competitiva de Telefónica. A titulo de ejemplo destacar:

1. La existencia del acceso mayorista de línea telefónica (**AMLT) o bucle virtual,** que ha permitido a los operadores hacer ofertas completas al cliente, y que les ha capacitado para, además, extender las dobles ofertas a todo el territorio mediante la adquisición conjunta de AMLT y acceso indirecto.

2. El desarrollo del servicio de **Acceso Indirecto Desnudo,** que permite a los operadores alternativos ofrecer a los clientes Banda Ancha sin necesidad de que éstos dispongan de Servicio Telefónico.

La consecuencia inmediata de la primera, que es la que afecta a la mayor cuota de Telefónica, se muestra en la siguiente figura:

Cuadro Nº 19



Fuente: Telefónica de España

Estos nuevos productos en definitiva han ocasionado una fuerte erosión de la cuota de Telefónica, y lo que es más importante, sin necesidad de inversión alguna por parte de los operadores alternativos, lo que supone que éstos no tienen ningún riesgo en la comercialización de servicios a clientes finales basándose en estos productos. En consecuencia, la implicación de la aparición de esta nueva figura es que los competidores de Telefónica pueden adquirir cuota de mercado sin necesidad de invertir "un solo euro".

3.2. Presión actual.

Las expectativas en España para los próximos años se prevén de un mantenimiento en la intensidad regulatoria, tanto en las variantes de los productos como en los precios.

Sirva de ejemplo recientes resoluciones de la CMT:

1. En abril de 2010, la CMT incrementa mínimamente el precio del Acceso Desagregado, dejándolo muy por debajo de los costes y en la parte baja de la comparativa europea.

2. En la misma Resolución bajan los precios de Servicio Mayorista de Alquiler de Conductos (MARCo).

3. Los precios de la Oferta Regulada de Líneas Alquiladas han bajado un 25% en diciembre de 2010.

Todas ellas amenazan la cuota de mercado de Telefónica de forma visible en los próximos años.

Pero además, la regulación actual, muy rígida y sobre todo muy lenta en su adaptación a una situación de mercado que cambia muy rápidamente, merma de forma sustancial la flexibilidad comercial que tiene Telefónica para responder a las demandas de los clientes y a la realidad del mercado español de las comunicaciones, sobre todo en la Banda Ancha. Se da la paradoja de que ofertas básicas de los operadores alternativos no pueden ser comercializadas en los mismos o muy similares términos por Telefónica por los impedimentos regulatorios que sufre.

En definitiva, la Regulación ha puesto en el mercado la situación más desfavorable que existe en Europa en relación a los incumbentes, tanto por los precios de los productos mayoristas, por los productos que Telefónica está obligada a poner en el mercado, como por las trabas que sufre a la hora de poder competir en el mercado minorista. Todo ello ha facilitado la pérdida de cuota de mercado de Telefónica de España y, dada la estructura de costes de la Compañía, en una pérdida de productividad que obliga a realizar los ajustes necesarios en Telefónica de España.

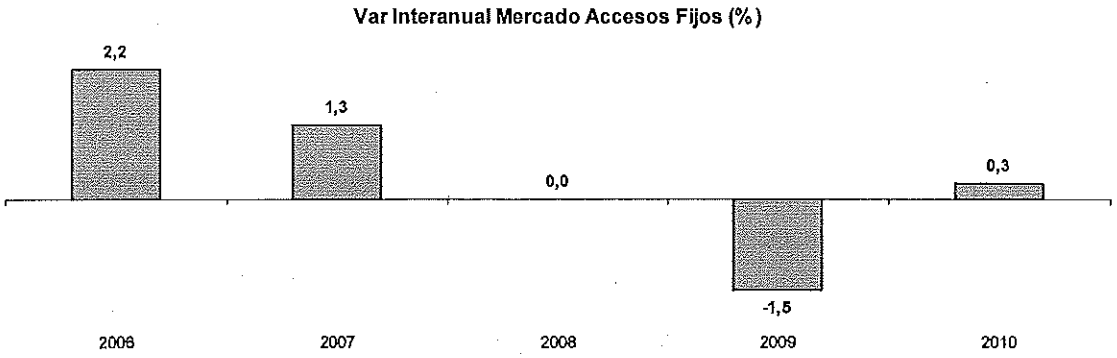
El futuro no presenta expectativas de cambios importantes a medio plazo, ni en cuanto a precios, ni en servicios mayoristas, ni en flexibilidad comercial. Como decíamos antes, el necesario reequilibrio de los precios mayoristas (sobre todo en el Acceso Desagregado) ha tenido muy escaso efecto por el reducido incremento de los precios de este Acceso. La evolución de los servicios mayoristas obligatorios va a seguir siendo creciente por la entrada en el mercado a partir de 2012 del nuevo Ethernet de Banda Ancha (NEBA), que se constituirá como el futuro servicio de Acceso Indirecto, definido de acuerdo a las pretensiones de los operadores.

4.- Situación actual de Telefónica de España.

4.1. Creciente madurez del mercado

El mercado de los accesos fijos estuvo creciendo a ritmos anuales de entre el 1% y el 2% hasta el año 2007, por la construcción de nuevas viviendas y la creación de nuevos hogares y por el valor que aportaba a la línea de cobre la creciente penetración del acceso a Internet. Sin embargo, el parón inmobiliario, la destrucción de empleos, el cierre de empresas y la sustitución de la línea fija por líneas de tecnología móvil han llevado el mercado de los accesos fijos al estancamiento desde 2008, o incluso al decrecimiento.

Cuadro Nº20

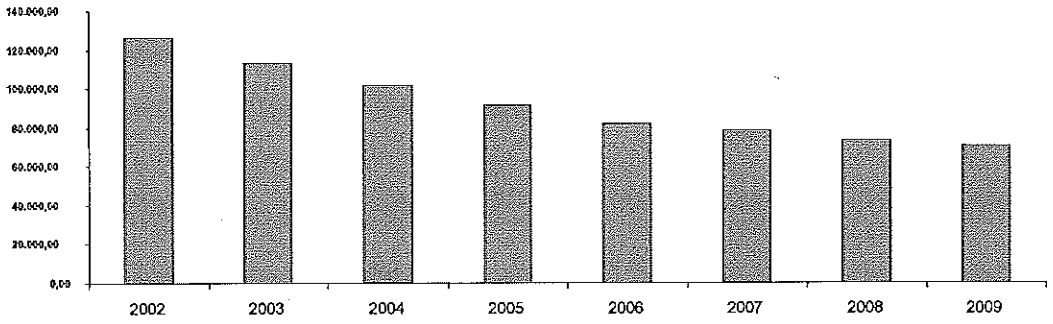


Fuente: Telefónica de España

Igualmente, el tráfico de voz también se ha visto reducido considerablemente en un porcentaje que ronda el 45 % en el período correspondiente a 2002-2009, según se puede apreciar en el cuadro nº 21. (Fuente: CMT Memoria 2009).

Cuadro Nº21

Evolución del Tráfico de Voz (en millones de minutos)

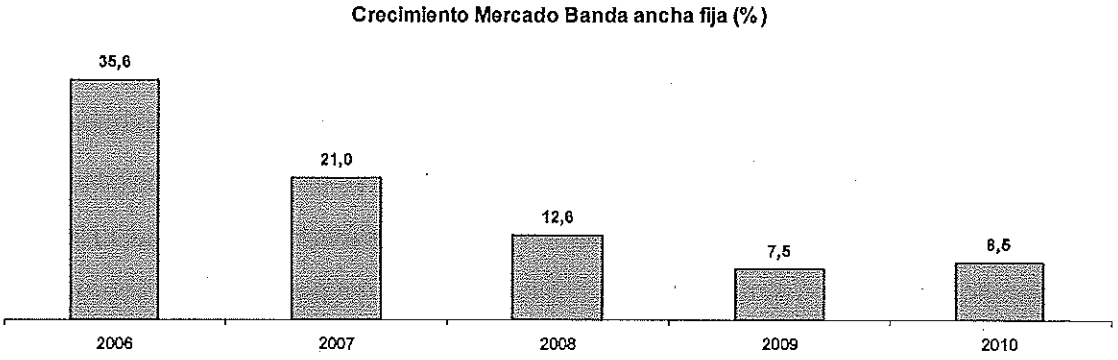


Fuente: CMT

Por otro lado, en el mercado de Banda Ancha Fija, que se caracterizó por un rápido crecimiento desde su nacimiento en el año 2001, se alcanzaron los 11 millones de líneas a finales de 2010 –una penetración del 56% sobre el total de líneas de telefonía fija-, se ha ido ralentizando progresivamente de modo que las tasas de crecimiento se han visto cada vez más reducidas.

Así, el mercado de accesos de Banda Ancha Fija dejó de crecer a ritmos de dos dígitos desde 2009, tal y como se ve en la siguiente gráfica.

Cuadro Nº22



Fuente: Telefónica de España

Adicionalmente, y en lo que al valor económico del mercado se refiere, la continua reducción de los precios finales para el cliente, debido a la fuerte competencia entre operadores, merma adicionalmente el crecimiento de este mercado en términos de ingresos.

Como consecuencia de todo lo anterior, nos encontramos ante un mercado de telecomunicaciones que está decreciendo en ingresos, tanto en el negocio de telefonía fija como en su conjunto total.

4.2. Alta intensidad competitiva.

4.2.1. Principales competidores; proceso concentración últimos años.

Como ya se ha apuntado en páginas anteriores de esta memoria, se ha producido una concentración relevante de competidores, cada vez más agresivos, junto con una creciente convergencia entre los negocios fijo y móvil:

- En el año 2000, sólo dos años después de la liberalización del mercado de telecomunicaciones en España, el escenario competitivo estaba

caracterizado por una multitud de competidores, tanto operadores de cable regionales (10) como revendedores de la infraestructura de Telefónica de España (10).

- Sin embargo, a partir del año 2002 se ha iniciado un proceso de concentración, primero entre los operadores de cable y a continuación entre los operadores revendedores. En la actualidad, el escenario competitivo , básicamente, está compuesto por un operador de escala nacional de cable (Ono), 3 operadores locales de cable (Euskaltel, Telecable, R), y 3 operadores de escala nacional (Vodafone, Orange y Jazztel), siendo Vodafone y Orange a su vez los 2 principales operadores del mercado móvil aparte de Telefónica. Adicionalmente, existen otros operadores "de nicho" como BT y COLT, así como otros operadores con cobertura regional y/o sectorial.

- La concentración de operadores se ha visto fomentada por una creciente convergencia de las telecomunicaciones fija y móvil. En este sentido, los tres operadores principales, Telefónica, Vodafone y Orange son ya operadores integrados; en cuanto al resto de Operadores, los operadores fijos más relevantes ofrecen también servicios de móvil.

En esta convergencia fijo-móvil hay que destacar la gran diferencia que hay en cuanto a la mano de obra que se está dedicando en cada uno de los negocios, el ratio correspondiente al negocio fijo actualmente en Telefónica España es de casi 9 veces más empleados que el negocio móvil por cliente final –en números aproximados se comparan unas 700 líneas aproximadamente por trabajador para el negocio fijo contra unas 6.000 líneas para el móvil-, siendo la proporción de ingresos por empleado también muy inferior en el caso del negocio fijo-.

4.2.2. Pérdida de cuota de mercado de Telefónica de España.

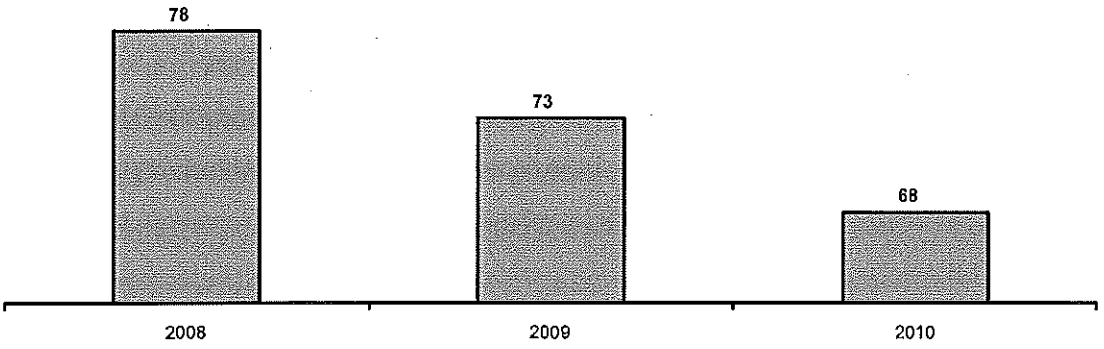
a) Evolución del negocio de Telefonía Fija y Banda Ancha

Como consecuencia de esta evolución del sector, Telefónica de España ha perdido cuota de mercado de una forma relevante durante los últimos años:

- En el mercado de los accesos, Telefónica de España ha reducido su cuota de mercado en casi 10 p.p. en el periodo 2009-2010, tal y como se puede apreciar en los siguientes gráficos, nº 23 y 24:

Cuadro Nº23

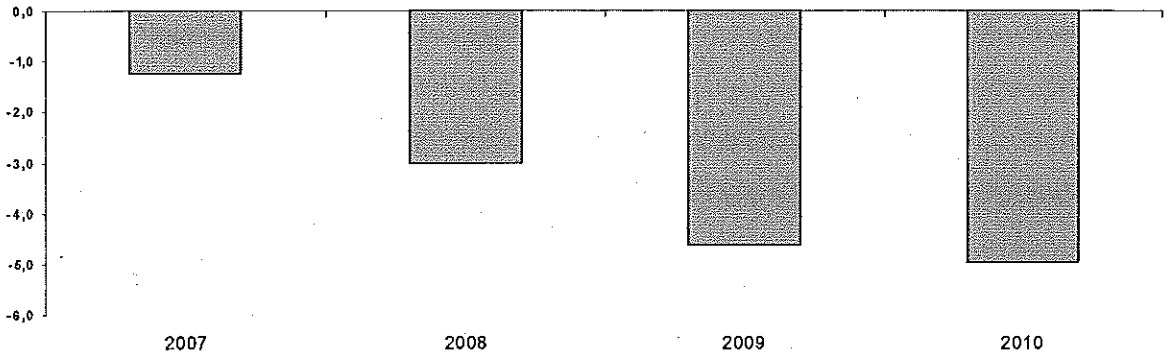
Cuota Accesos fijos TdE (%)



Fuente: Telefónica de España

Cuadro Nº24

Pérdida de Cuota Accesos fijos TdE (p.p)

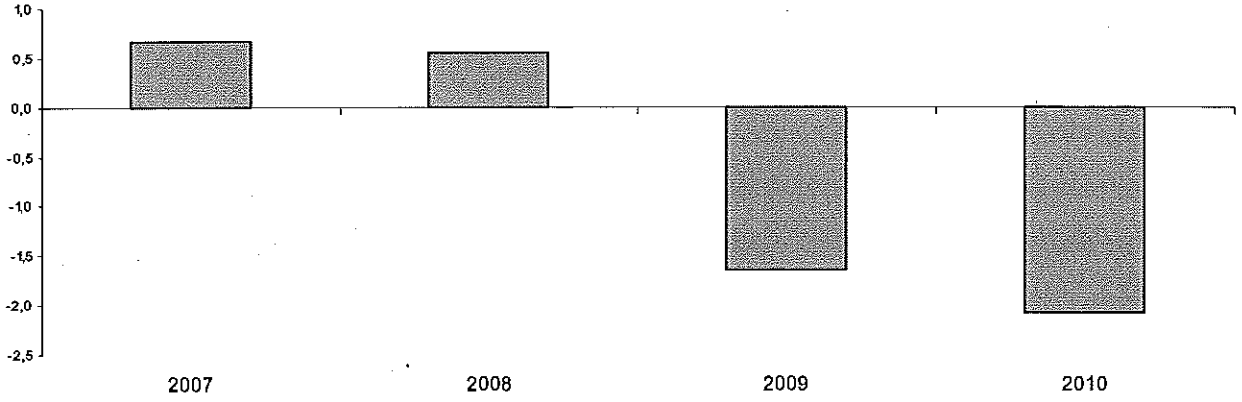


Fuente: Telefónica de España

- En la Banda Ancha Fija, negocio que nace ya en plena competencia, Telefónica de España mantenía a finales de 2010 una cuota de mercado en torno al 53%, apreciándose claramente la pérdida de participación de Telefónica de España en dicho mercado: más de 2,1 puntos porcentuales de caída de cuota en 2010, casi 4 puntos en el periodo 2009-2010.

Cuadro Nº25

Pérdida de Cuota Banda ancha fija TdE (p.p)



Fuente: Telefónica de España

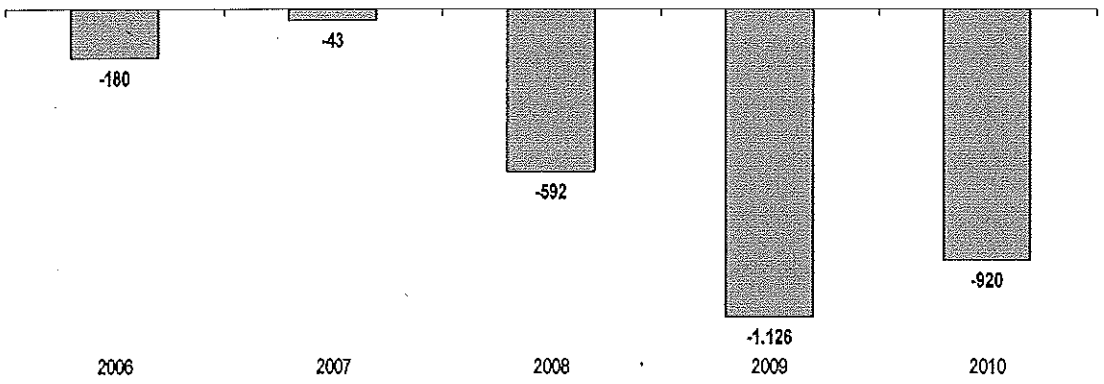
Adicionalmente, hay que destacar que las cuotas de mercado expuestas son medias nacionales; es decir, se componen de cuotas de mercado muy inferiores en zonas de alta intensidad competitiva, donde Telefónica de España ya en muchas ocasiones, no es el primer operador y otras cuotas de mercado mayores en zonas geográficas, que se caracterizan en parte por una menor intensidad competitiva debido a los mayores costes asociados y por lo tanto a la menor rentabilidad de inversión para los competidores (zonas no urbanas).

Como consecuencia de esta evolución, Telefónica de España ha sufrido una merma importante en sus principales generadores de ingresos del negocio fijo, que es el demandante principal de la mano de obra:

- En apenas 2 años, Telefónica de España ha perdido algo más de 2 millones de accesos, lo cual supone una notable aceleración sobre el ritmo de pérdida de accesos de los últimos años: en el conjunto de los 6 años anteriores de 2003 a 2008 Telefónica de España había perdido 1,5 millones de accesos, o dicho de otra forma una media de 250 mil accesos por año.

Cuadro N°26

GN Accesos fijos TdE (000s)

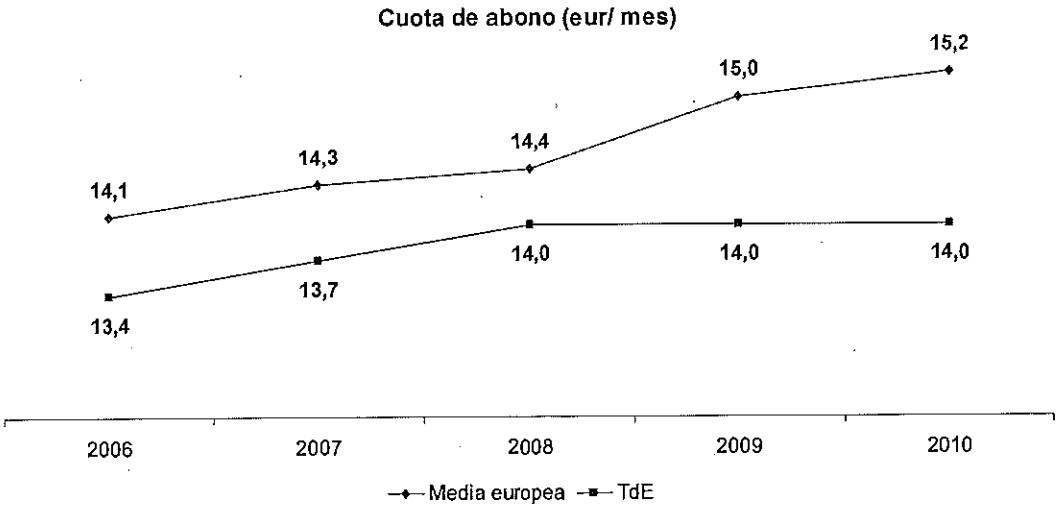


Fuente: Telefónica de España

Adicionalmente, desde el 2008 la CMT no ha autorizado una nueva subida de la cuota de abono, lo que unido a la fuerte caída de líneas antes mencionada, provoca una pérdida sustancial de ingresos.

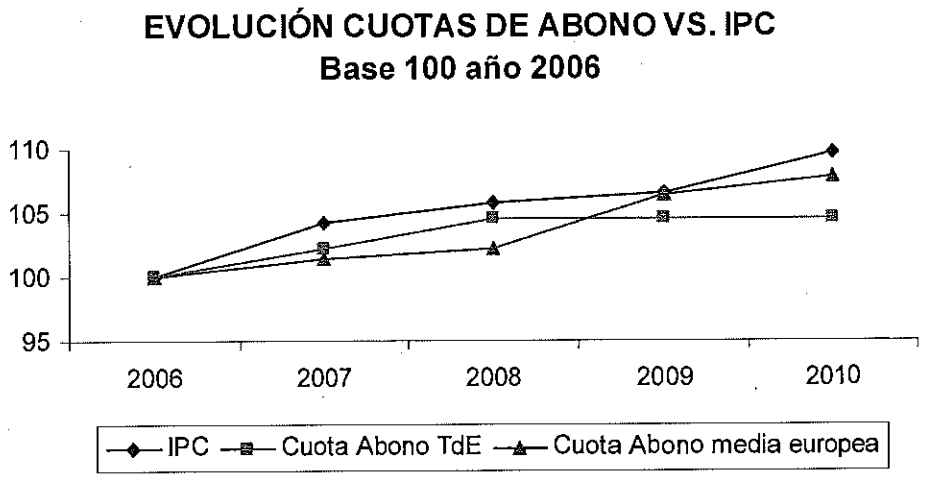
En la gráfica se muestra la evolución de los precios de la cuota de acceso en España (cuota de abono) y su comparación con la media europea, apreciándose cómo la cuota de acceso de Telefónica de España no ha variado desde 2008 frente al incremento en la media europea; y en todo caso muy por debajo de la evolución del IPC.

Cuadro N°27



Fuente: Telefónica de España

Cuadro N°28



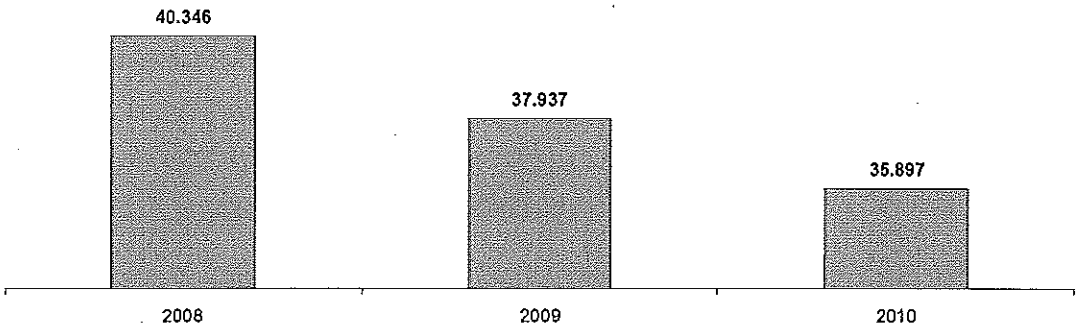
Fuente: Telefónica de España

- En paralelo, el volumen de minutos de voz de Telefónica de España ha pasado de más de 52 mil millones de minutos en 2003 a menos de 36 mil millones de minutos en 2010, habiéndose acelerado dicha caída en los dos últimos años. Esta reducción es especialmente llamativa ya que

se produce a pesar de la generalización de tarifas planas de voz que se ha producido por la comercialización de paquetes de Voz+ADSL integradas en los Dúos y Tríos.

Cuadro Nº29

Tráfico TdE (millones de minutos de voz)



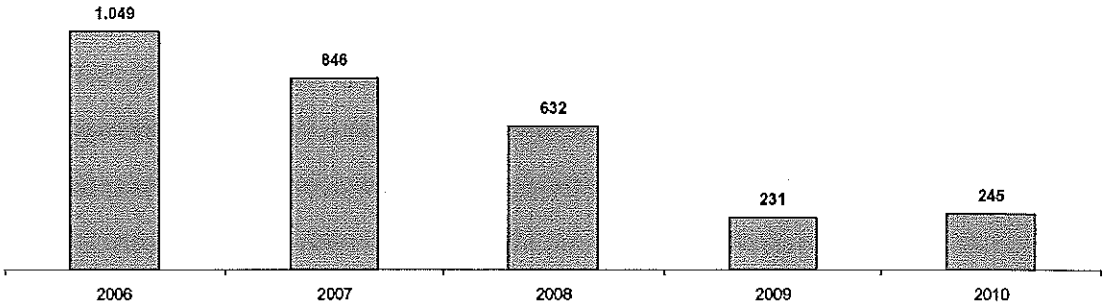
Fuente: Telefónica de España

- Adicionalmente, y en cuanto al tráfico conmutado se refiere, el tráfico de Internet Banda Estrecha, que alcanzaba en 2003 casi 28 mil millones de minutos (con unos ingresos de 290 millones de euros) ha quedado prácticamente eliminado en 2010.

- Por otro lado, y mientras se está acelerando la caída del negocio tradicional, se ha frenado de forma relevante el crecimiento de los nuevos negocios de Banda Ancha, que durante muchos años ha podido compensar la caída del negocio tradicional. En este sentido, cabe destacar la evolución de la ganancia neta de la Banda Ancha, que ha pasado de ganancias netas cercanas al millón de líneas anuales hasta 2007 a ganancias de 200.000 líneas en 2009 y 2010; lo que supone una ganancia neta entre 4 y 5 veces menor a la obtenida en 2006.

Cuadro Nº30

GN Accesos Banda ancha fija TdE (000s)



Fuente: Telefónica de España

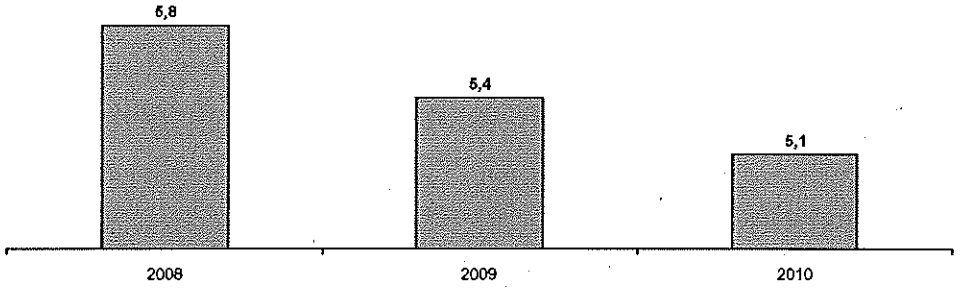
A esta evolución de las unidades de líneas y tráfico hay que añadir la disminución de precios efectivos, consecuencia directa de la regulación y de la intensidad competitiva, tal como se ha expuesto antes. En este sentido, cabe destacar:

- La cuota de abono, sin modificación desde enero 2008 y que va a mantenerse así hasta como mínimo enero de 2013, ya que la CMT no ha autorizado su subida, encadenando 4 años consecutivos sin variación de precio.

- El ingreso medio efectivo por minuto voz que se ha reducido en alrededor de un 20% desde 2003.

Cuadro Nº31

Ingreso medio por (minuto céntimos de Euro)

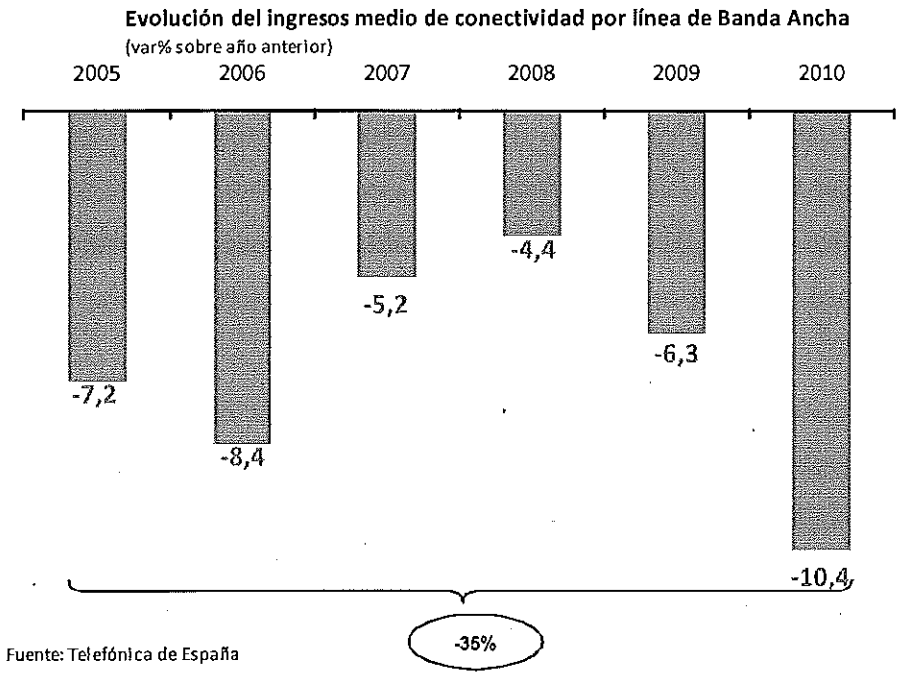


Fuente: Telefónica de España

- El ingreso medio por conectividad de Banda Ancha se ha visto reducido en un 35% desde finales de 2004, con una reducción por encima del 10% solo en el último ejercicio y poniendo de manifiesto el nivel de aceleración que se está dando en el ritmo de caída de precios.

Cuadro Nº32

Evolución del ingreso medio de conectividad por línea de Banda Ancha

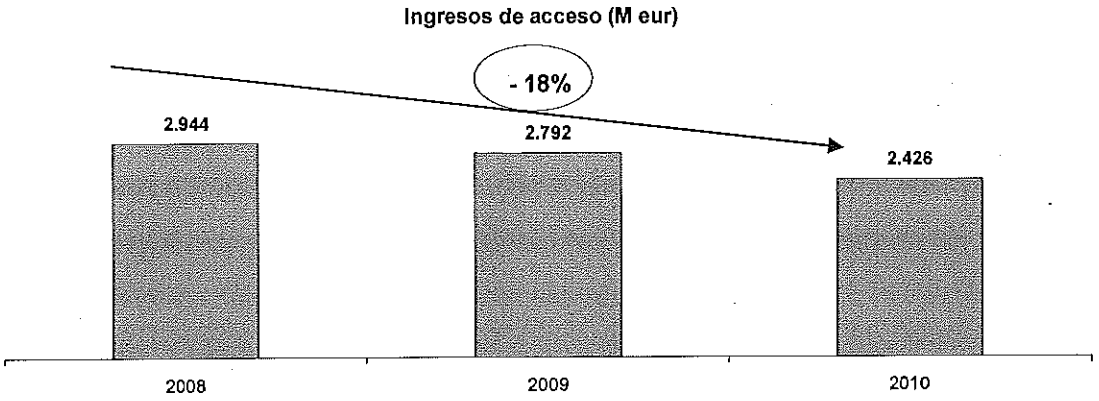


Fuente: Telefónica de España

Como consecuencia de todo lo anterior, los ingresos de los servicios minorista de Telefónica de España están cayendo de una forma notable desde hace un par de años:

- Los ingresos de acceso se han reducido un 13% frente al año anterior y un 18% frente a 2008 (-16% en términos comparables, excluyendo el Servicio Universal).

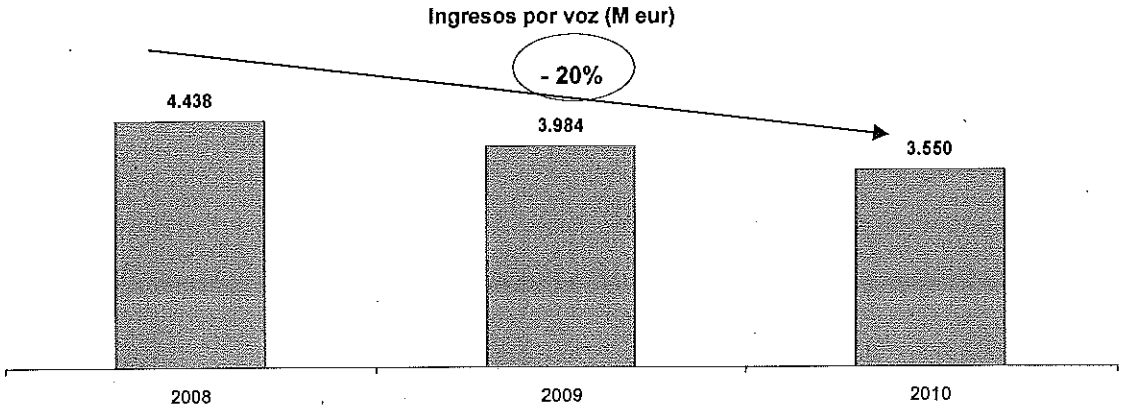
Cuadro Nº33



Fuente: Telefónica de España

- Los ingresos de voz se han reducido un 11% en 2010 frente a 2009, un 20% frente a 2008.

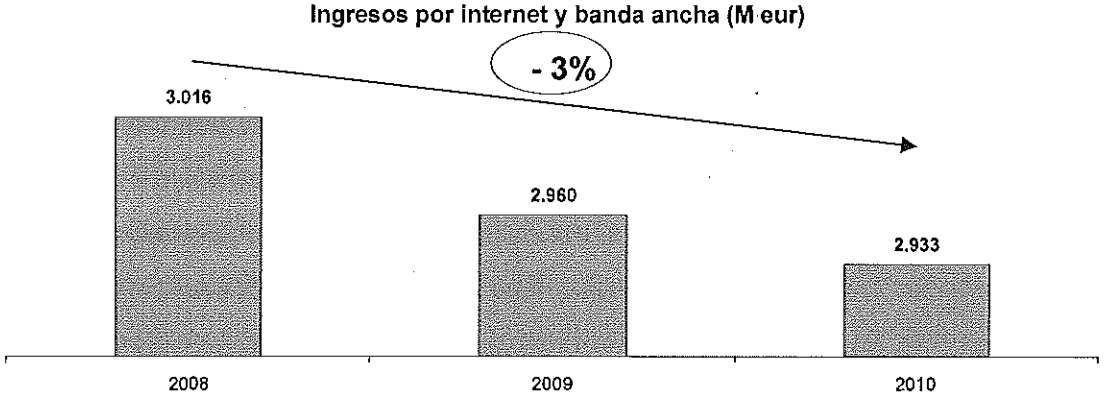
Cuadro Nº34



Fuente: Telefónica de España

- Incluso los Ingresos de Internet y Banda Ancha, motor de crecimiento del negocio de la telefonía fija hasta el 2008, acumulan ya 2 años de retroceso y los ingresos de 2010 son un 3% más bajos que los de 2008.

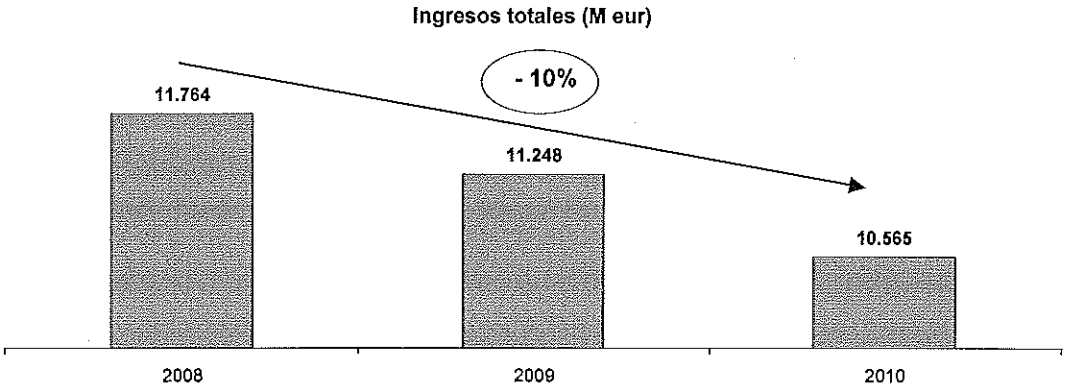
Cuadro Nº35



Fuente: Telefónica de España

- De esta forma, el conjunto de los Ingresos del negocio fijo, incluido los negocios mayorista y Datos/TI han disminuido un 6% en 2010 frente a 2009 y en un 10% frente a 2008 (también un 10% excluyendo la contabilización del Servicio Universal). De manera acumulada, estaríamos hablando de 1.200M euros de menor facturación en 2 años.

Cuadro Nº36



Fuente: Telefónica de España

4.3. Estructura y crecimiento de gastos.

La regulación del Sector ha provocado una bajada de precios para los operadores entrantes y también menores precios para los consumidores, pero para Telefónica no es posible capturar las mejoras de eficiencia sin reducciones de la plantilla, ya que los gastos de personal constituyen la principal diferencia entre las estructuras de costes del incumbente y sus competidores. En este sentido, hay que destacar el elevado e insostenible peso que suponen estos gastos:

- En el año 2010, los gastos de personal del negocio fijo alcanzaron los 2.170 millones de Euros; este volumen de gastos constituye el 38% del total de los gastos de Telefónica de España, porcentaje que se eleva hasta el 46% sobre los gastos sin Interconexión. Todos los demás conceptos de gastos quedan en comparación muy por detrás de este volumen. A modo de ejemplo, el segundo mayor concepto de gastos compuesto por el conjunto de todos los gastos comerciales asciende a 604M de euros, 3,6 veces inferiores a los ya citados gastos de personal.

- El elevado importe de los gastos de personal es consecuencia directa de dos factores: en primer lugar, y a pesar de la reducción de plantilla acometida durante los últimos años, Telefónica de España emplea más recursos propios que sus competidores, consecuencia de la situación pasada de único operador y prestatario del Servicio Público. En segundo lugar, el coste medio por empleado es muy superior al coste que una empresa en plena competencia se puede permitir con la actual evolución de precios. En este sentido, a finales de 2010 el coste medio por empleado alcanzó los 72.000 Euros.

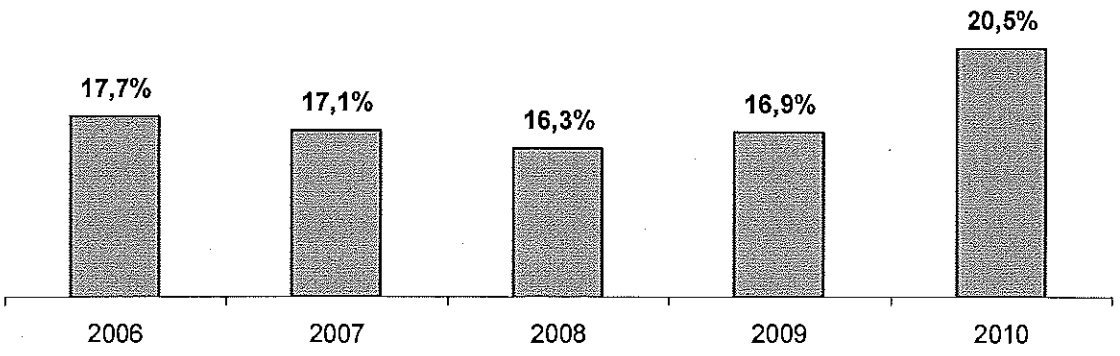
- Con las condiciones actuales del convenio colectivo, Telefónica de España se ve confrontado con unos gastos de personal, que con una plantilla constante crecen cada año en el entorno de 70 millones de euros. De esta forma, si no se hubiera realizado el último Expediente de

Regulación de Empleo (ERE 2003-2007), la cifra de gastos de personal de Telefónica de España habría superado en 2010 los 3.000 millones de Euros.

- Esta evolución creciente de los gastos de personal, unido a la fuerte desaceleración que se viene dando en el volumen de ingresos desde hace 2 años, hace que el peso relativo de los primeros frente a los segundos sea ya superior al 20% y que siga avanzando hacia niveles difícilmente soportables para la Compañía.

Cuadro Nº37

% gastos personal s/ ingresos



Fuente: Telefónica de España

A continuación se muestra la estructura de costes de Telefónica de España en 2010 que refleja bien cómo cualquier esfuerzo de mejora de eficiencia que no impacte de forma significativa en los gastos de personal, carece de verdadera efectividad.

Cuadro Nº38

	2010	% s/total
Gastos totales (M eur)	**5.778**	**100%**
Personal	**2.170**	**38%**
Aprovisionamientos	**1.875**	**32%**
Interconexión	1.058	18%
Compra de equipos y var. existencias	296	5%
Red e internet	107	2%
Otros	415	7%
Otros gastos de explotación	**1.733**	**30%**
Servicios exteriores	1.379	24%
Gastos comerciales	604	10%
Gastos de redes	282	5%
Gastos de inmuebles	260	4%
Gastos sistemas y mecanizión	99	2%
Gastos generales de admon.	60	1%
Otros	75	1%
Tributos	281	5%
Pérdidas, deterioro y var. Prov. Op.com.	46	1%
Otros gastos de gestión corriente	28	0%

Fuente: Telefónica de España

En este sentido, hay que tener en cuenta los siguientes factores:

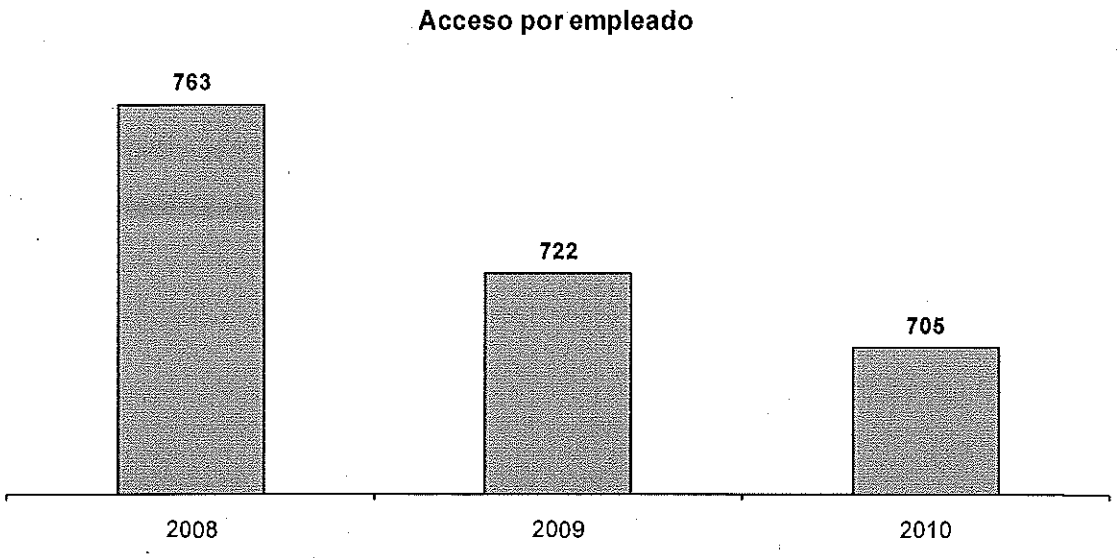
- Los gastos de aprovisionamientos, (1.875 millones de euros en 2010), están en gran medida directamente ligados a las ventas y los ingresos correspondientes. Es por ello que mejoras de eficiencia a través de la palanca "cantidad" no suelen existir (un minuto de llamada a otra red requiere un minuto de gastos de interconexión; una venta de una centralita requiere de aprovisionamiento de una centralita, etc.). Por otro lado, bajadas de la palanca "precio unitario" están en líneas generales al alcance de todos los operadores del mercado (como ejemplo más claro valga el coste de interconexión, que se encuentra regulado y además de forma asimétrica para desventaja de Telefónica) y suelen trasladarse en general de forma más o menos rápida al precio final del cliente.

- Los Servicios Exteriores ascendieron a 1.379M de euros en 2010, correspondiéndose casi la mitad de los mismos a los gastos comerciales, que en un escenario de creciente intensidad competitiva como el actual no se podrán ver reducidos.

- Incluso en el capítulo de tributos ha experimentado Telefónica de España un fuerte incremento en sus partidas de gastos, ascendiendo a 281M en 2010 (+39% frente a 2006; +22% sin Servicio Universal), a pesar de la disminución de ingresos y derivada de la imposición de nuevas figuras tributarias como la Tasa TV.

Adicionalmente, hay que tener en cuenta que con la fuerte pérdida de accesos de telefonía fija, la productividad del recurso propio de Telefónica de España ha empezado a disminuir. Mientras hasta el año 2007 la combinación de la mejor evolución de accesos con la reducción de personal en el contexto del anterior ERE 2003-2007 ha permitido un incremento importante de productividad de los empleados, dicha productividad lleva ya 2 años consecutivos descendiendo: -7,6% de forma acumulada desde el nivel de 2008.

Cuadro N°39



Fuente: Telefónica de España

Con todo ello, Telefónica de España se encuentra en una situación claramente insostenible, ya que coinciden ingresos por línea decrecientes con costes por línea crecientes, como consecuencia de:

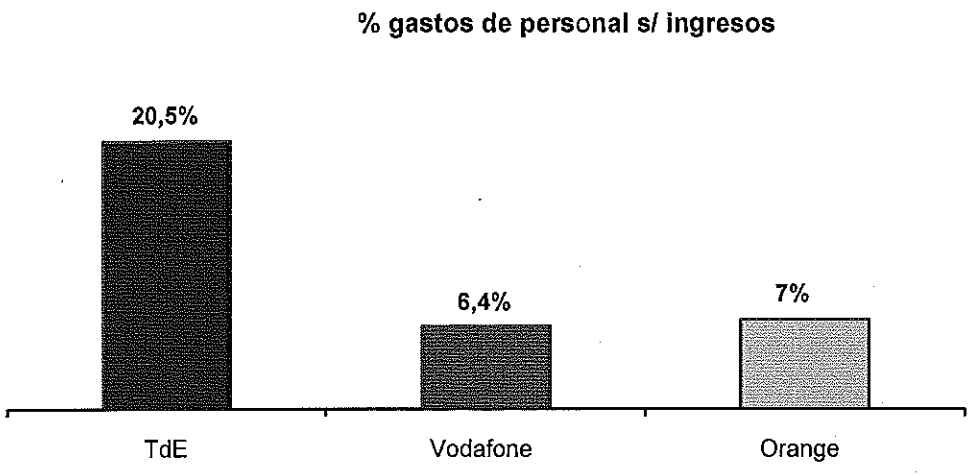
1. Menores ingresos por línea, producto del escenario regulatorio, competitivo y económico,

2. Decreciente productividad de los empleados, consecuencia de una plantilla estable y un número de líneas en reducción por la creciente saturación de mercado y la pérdida de cuota de mercado

3. Costes unitarios por empleado crecientes, consecuencia del marco laboral.

En este contexto, el peso de los gastos de personal de Telefónica de España es difícilmente asumible para Telefónica, ya que ascienden al 20,5 %, y no son comparables con los ratios más eficientes que muestran las principales operadoras extranjeras que compiten con Telefónica en el mercado español.

Cuadro Nº40

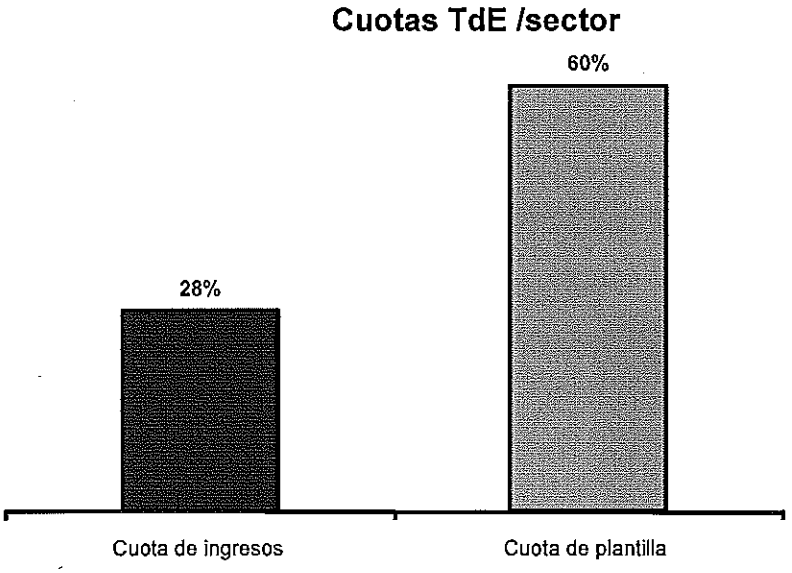


Fuente: Informa y Telefónica de España

Como ejemplo ilustrativo de la situación y de la necesidad de amortización de plantilla, valga mostrar que una disminución de 10.000 empleados de la masa salarial implicaría acercar a Telefónica al nivel de sus competidoras, si bien aún estaríamos situados bastante por encima de las mismas.

Dicha reducción, como se observa en los gráficos que siguen, es la única alternativa posible para nivelar la desproporción entre la cuota de ingresos de Telefónica en el Sector y la de gastos de personal.

Cuadro Nº41

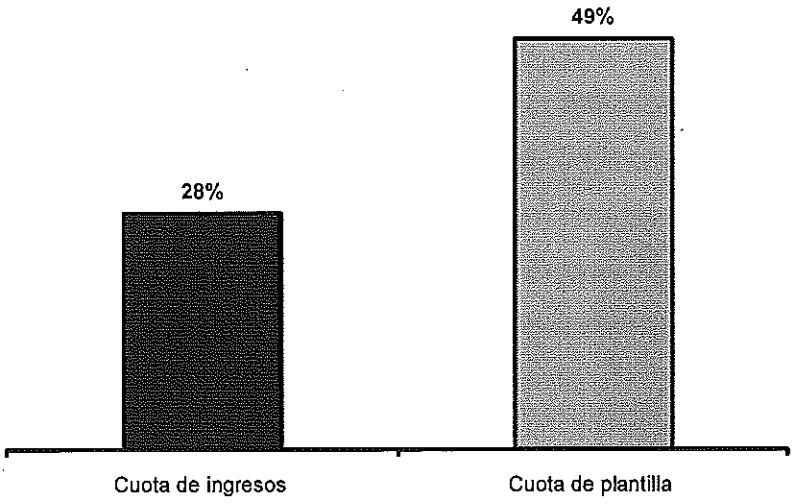


Fuente: Informa y Telefónica de España

A continuación se observa el efecto que supondría una reducción de 10.000 empleados, descendiendo un 11% la cuota de gasto de personal:

Cuadro Nº42

Cuotas TdE (ajuste 10.000)/ sector



Fuente: Informa y Telefónica de España

4.4. Escenario de futuro para el caso de no adoptarse las medidas de reducción de plantilla

Por lo razonado en las páginas previas de esta memoria, de no aplicarse una medida de reducción de parte de la actual plantilla, Telefónica de España profundizaría en el escenario que se ha expuesto, con una situación en la que los ingresos decrecen a un ritmo cada vez más acusado, y a la vez nos encontramos con una estructura de gastos creciente, sobre todo en lo relativo a su mayor componente: los gastos de personal.

Telefónica ha de continuar con su liderazgo en el Sector y por ello debe de asegurar los niveles de inversión precisos para asegurar el mantenimiento de su posición mediante la necesaria transformación de su infraestructura. De no actuarse sobre las condiciones actuales de la plantilla, la situación comprometería la dotación de los recursos necesarios para la citada transformación de su infraestructura, resultando en cada vez menor competitividad y acelerando de esta forma la pérdida de ingresos.

En este sentido, hay que destacar, que tanto las redes de fibra como las redes de tecnología móvil, una vez desplegadas, son mucho menos intensivas en su necesidad de mano de obra que la actual tecnología de telefonía fija basada en el acceso de cobre. Sin embargo, mientras no se produzca una reducción de la plantilla que permita capturar el potencial de ahorro de costes de estas nuevas tecnologías, Telefónica no podría rentabilizar el elevado esfuerzo inversor necesario para el despliegue de estas redes, y en una parte sustancial éste podría verse comprometido.

Como consecuencia, Telefónica de España vería amenazada su evolución económica y estabilidad futura, deteriorando su situación económica y obligando en un futuro a ajustes de costes mucho mayores que los que se plantean en este momento.

5.- Alcance del Expediente propuesto

5.1. Estructura de la plantilla (edades y perfiles)

1. Distribución Geográfica.

En la actualidad, la plantilla de Telefónica de España está compuesta por **27.935 empleados**, que se distribuyen geográficamente de la siguiente forma:

CCAA	Empleados
ANDALUCIA	3552
ARAGON	831
CANARIAS	730
CANTABRIA	244
CASTILLA LA MANCHA	683
CASTILLA Y LEON	1532

CATALUÑA	4393
CIUDAD DE CEUTA	3
CIUDAD DE MELILLA	3
COMUNIDAD VALENCIANA	2169
EXTREMADURA	303
GALICIA	1499
ISLAS BALEARES	479
LA RIOJA	90
MADRID	8632
NAVARRA	255
PAIS VASCO	1573
PRINCIPADO DE ASTURIAS	568
REGION DE MURCIA	396

2. Distribución por Direcciones

Direcciones	Empleados
PRESIDENCIA	9
CONTROL DE GESTION	837
RECURSOS HUMANOS Y GESTION DE TALENTO	546
SECRETARIO GENERAL	314
OPERACIONES E INGENIERIA DE RED	16952
NEGOCIOS	4451
GRANDES CLIENTES	1436
OPERADORES Y REGULACION	262
RESIDENCIAL	1634
CLIENTES	297
DESARROLLO DE SERVICIOS Y SISTEMAS	1136
ORGANIZACION TERRITORIAL	61

3. Distribución por Grupos o Categorías.

Grupo	Empleados
DIRECTIVOS	112
GERENTES	318
GESTOR DE PRODUCTO	18
JEFES SECC./PROV./JEFES	940
COORDINADOR	1119
GESTORES DE PROYECTO	144
ASESORES/CONSULTORES DC	535
ASESOR RESPONSABLE TECNICO CLIENTES	221
ASESORES BASE	1144
KAM COMERCIAL	42
V-4	179
V-3	522
KAM AUTONÓMICO	9
EXPERTOS	1
EXPERTOS C-4	56
R-3	59
R-2	197
R-1	297
N-3	45
N-2	148
N-1	413
P-3	152
P-2	382
P-1	571
J.Producto y Comercialización N4	6
J.Producto y Comercialización N3	17
J.Producto y Comercialización N2	13

J.Proyectos Dº.Serv. N4	10
J.Proyectos Dº.Serv. N3	21
J.Proyectos Dº.Serv. N2	33
J.Proyectos Dº.Serv. N1	45
ASESOR BASE TECNICO CLIENTE (ATC)	394
ING. SUP. / FISICOS	581
ECONOMISTAS	165
DOCUMENTALISTAS	4
MEDICOS	38
PSICOLOGOS	7
TIT.SUP.(AREA.INFORM.)	36
OTROS TIT. SUPERIORES	136
TEC. SUP. PLANTA	50
TEC. SUP. GEST. EC. EMPR.	9
TEC. SUP. COMERCIAL	3
TEC. SUP. INFORMATICA	86
ING. TEC. Y TECN. PLANTA	2317
COORDINADOR	59
ASISTENTES SOCIALES	11
AYUD. TEC. SANITARIOS	38
DIP. CC.EE./TEC. GEST.EC.	171
TECNICOS VENTAS	69
OF. RADIOELECTRONICOS	11
TECNICOS APOYO A VENTAS	189
TECN. GEST. COMERCIAL	218
TEC. REC. HUM. Y ORGANIZ.	14
TEC.INFORMAT. GESTION	214
TEC. HIG. Y SEG. TRABAJO	13
OTROS TIT. MEDIOS	378
DELINEANTES/OPER. AUDIOV.	176

OP. TEC. PLANTA INTERNA	4534
OP. AUX. P. INTERNA	1
ENDOS. PLANTA EXTERNA	151
ENCARGADOS DE REDES Y SERVICIOS	914
ENDOS. GRUPO P. EXTERNA	1
OP. AUX. DE PLANTA Y SERVICIOS	3819
ENGDOS. OFIMATICOS	138
ENGDOS. SERV. COMERCIAL	38
ASESORES SERV. COMERC.	1298
SECRETARIAS DIRECCION	145
ADMTVO. OFIMATICOS	1616
ENGDOS. OPERACION	20
OPERADORES/AS	383
ENGDOS. MANTEN. VEHIC.	15
ENGDOS. MANTEN. EDIFIC.	39
OPERADORES CLIMATIZ.	32
OPERADORES ELECTRIC.	60
OP. MANTEN. EDIF. VARIOS	11
ENGDOS. OPERAC. ALMACEN	42
OPERADORES ALMACEN	117
AUX. EDIF. Y SERVICIOS	104
TÉCNICO SUPERIOR	5
OP. TEC. INFORM. GESTION	155
OP. AUX.INFORMAT. GEST.	85
OTRAS CATEGORIAS	9

4. Distribución por sexos.

Sexo	Personas
Hombres	20879
Mujeres	7056

5. Distribución por Titulación/Función

Titulación/Función	Empleados
Titulado Superior	2949
Titulado Medio	6075
Administrativos	1887
Comerciales	4926
Resto	12098

6. Distribución por edades (Pirámide)

Edad	Empleados
0 - 45	11832
46 - 47	3446
48	1527
49	1501
50	1555
51	1500
52	1405
53	1275
54	1089
55 - 59	1757
60 - 65	1048

7. Distribución por tipos de contrato

Tipo de Contrato	Empleados
Indefinido	**27.935**

5.2. Modelo propuesto.

Tal y como se desprende de los hechos relatados en la presente memoria, la presentación del Expediente de Regulación de Empleo tiene su fundamento en la concurrencia de múltiples factores de negocio que justifican la existencia de una **CAUSA ECONÓMICA**, que se configura como básica, si bien se aprecia la concurrencia adicional de causas **TECNOLÓGICAS, ORGANIZATIVAS Y DE PRODUCCIÓN**.

Adicionalmente, concurre una causa de **FUERZA MAYOR EN SENTIDO NO ESTRICTO**, toda vez que inciden sobre la actividad de la Compañía condicionantes de tipo regulatorio que afectan a la empresa de manera singular en el mercado en su calidad de operador incumbente, y que evidentemente condicionan su capacidad competitiva.

Se hace necesario, tal y como se ha expuesto, una reducción de los costes de personal como única vía para asegurar la rentabilidad en el escenario descrito de ingresos inexorablemente decrecientes.

Dicha reducción debe operarse, evidentemente, atendiendo a preservar los perfiles profesionales que son necesarios para el futuro de la Empresa dentro de las áreas de actividad con una mayor proyección de cara al futuro.

La medida propuesta, que se toma por parte de la Empresa con el absoluto convencimiento de que es la única que, en línea con lo que la ley dispone, contribuye a solventar una situación de dificultad en la Empresa, garantiza la

estabilidad del resto de contratos de trabajo y permite proseguir en el camino de dedicar recursos a la inversión en infraestructuras y actividades que realmente suponen la aportación de valor añadido para Telefónica de España, mejoran su situación competitiva y permiten asumir los retos que plantean los negocios de futuro.

Una plantilla adecuada a las nuevas necesidades empresariales y con un nivel óptimo de productividad permite a Telefónica de España afrontar el futuro con estabilidad y seguridad, independientemente de las trabas que el marco regulatorio le imponga, y cumplir su papel dinamizador en la vanguardia del mundo de las nuevas tecnologías.

Se solicita por lo tanto autorización a la Autoridad Laboral para proceder a la extinción de contratos de trabajo conforme al siguiente esquema:

- **El número máximo de trabajadores afectados será de 8.500**

- **Las extinciones se producirán de manera escalonada en el tiempo y conforme a las necesidades operativas de la Empresa, fijándose como límite temporal el 31 de Diciembre de 2015**

El objetivo de la medida propuesta es que la plantilla de Telefónica de España pase de unos 28.000 a alrededor de 20.000 empleados, atendiendo a los costes medios por empleado y a la necesidad ya expuesta de reducción de las cifras globales de gasto.

6. Plan de Acompañamiento Social

Se presenta a continuación un esbozo de las líneas básicas de lo que la Empresa pretende que fructifique durante la negociación del periodo de consultas como un Plan de Acompañamiento Social que sea acordado con la Representación de los Trabajadores en el marco del Comité Intercentros.

El Expediente de Regulación de Empleo tendrá su fundamento en 3 principios básicos:

- Universalidad, la oferta empresarial de baja no se dirige en principio a ningún colectivo laboral determinado, asumiendo la Compañía el compromiso de realizar los esfuerzos que razonablemente permitan compatibilizar las adscripciones del personal al ERE con las necesidades organizativas y de perfiles profesionales específicos.

- Voluntariedad, asumiendo que las bajas se efectúen utilizando procedimientos no traumáticos, siendo de libre aceptación tanto por parte del trabajador como de la Empresa en virtud de un principio de equilibrio.

- No discriminación, garantizando que aquellos trabajadores que se encuentren en idéntica situación reciban idéntico trato, sin perjuicio de que el plan de indemnizaciones que se acuerde incentive el acogimiento al mismo de los trabajadores cuyo puesto de trabajo sea amortizable, con incidencia en las circunstancias objetivas de aquellos que tengan especiales dificultades de reingreso futuro en el mercado laboral.

Las medidas concretas que se pretende articular en el Plan Social definitivo, que en su momento se elevará a la Autoridad Laboral, serán básicamente las que siguen:

a) Distintos programas de desvinculación voluntaria, adaptados a los colectivos específicos.

b) Planes de reubicación funcional.

c) Planes de formación para nuevos perfiles profesionales, con especial incidencia sobre la empleabilidad y la polivalencia.

d) Creación de empleo: hasta un número máximo del 5% de la plantilla acogida a este Plan Social.

e) Garantías para los trabajadores en activo: compromiso de no aplicación de los artículos 51 y 52c del Estatuto de los Trabajadores durante la vigencia del Plan Social.

Las propuestas de la Empresa buscan articular un Plan Social que logre aunar el objetivo de reducción de plantilla propuesto y los tres principios enunciados de universalidad, voluntariedad y no discriminación, preservando la paz social de manera análoga a como se ha conseguido en los procesos de regulación de empleo que Telefónica de España ha tenido que afrontar en épocas anteriores de su historia.