

**RESOLUCIÓN POR LA QUE SE ACUERDA ARCHIVAR LA DENUNCIA
INTERPUESTA POR VODAFONE ESPAÑA S.A.U. CONTRA TELEFÓNICA
DE ESPAÑA S.A.U. EN RELACIÓN CON LA OFERTA PRESENTADA POR
ESTE ÚLTIMO OPERADOR EN EL CONCURSO CONVOCADO POR LA
UNIVERSIDAD DE VALLADOLID****OFMIN/DTSA/001/16/DENUNCIA UNIVERSIDAD VALLADOLID****SALA DE SUPERVISIÓN REGULATORIA****Presidenta**D^a. María Fernández Pérez**Consejeros**

D. Eduardo García Matilla

D^a. Clotilde de la Higuera González

D. Diego Rodríguez Rodríguez

D^a. Idoia Zenarrutzabeitia Beldarraín**Secretario de la Sala**

D. Miguel Sánchez Blanco, Vicesecretario del Consejo

En Barcelona, a 20 de diciembre de 2016

Visto el expediente relativo a la denuncia interpuesta por Vodafone España, S.A.U. contra Telefónica de España, S.A.U. sobre la oferta económica presentada por el segundo operador en el concurso convocado por la Universidad de Valladolid, la Sala de Supervisión Regulatoria acuerda lo siguiente:

I ANTECEDENTES DE HECHO**PRIMERO.- Escrito de Vodafone**

Con fecha 28 de diciembre de 2015, tuvo entrada en el registro de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (en adelante, CNMC) escrito de Vodafone España S.A.U. (en adelante, Vodafone) por el que pone en conocimiento de la CNMC la supuesta existencia de una oferta económicamente irreplicable y por tanto, contraria a las obligaciones regulatorias ex ante que Telefónica de España, S.A.U. (en adelante, Telefónica) tiene contraídas. Concretamente, Vodafone denunció la oferta presentada por este operador en el concurso convocado por la Universidad de Valladolid (en adelante, UVa) en julio de 2015.

SEGUNDO.- Comunicación a los interesados del inicio del procedimiento

Mediante sendos escritos de la Directora de Telecomunicaciones y del Sector Audiovisual (en adelante, DTSA) de la CNMC, de fecha 12 de enero de 2016,

se notificó a Vodafone, Telefónica y a la UVa el inicio del correspondiente procedimiento administrativo instado por el primer operador, de conformidad con lo establecido en el artículo 69.1 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común (en adelante, LRJPAC).

TERCERO.- Escrito de alegaciones iniciales de Telefónica

Con fecha 1 de febrero de 2016, se recibió en esta Comisión el escrito de alegaciones de Telefónica al inicio del presente procedimiento indicado en el antecedente anterior.

CUARTO.- Primer requerimiento de información a Telefónica

Mediante escrito de la DTSA de la CNMC, de fecha 18 de febrero de 2016, se requirió a Telefónica para que aportara la oferta presentada en la licitación objeto de análisis.

Telefónica contestó a dicho requerimiento de información mediante escrito de fecha 4 de marzo de 2016.

QUINTO.- Segundo requerimiento de información a Telefónica

Mediante un nuevo escrito de la DTSA de la CNMC, de fecha 12 de abril de 2016, se requirió a Telefónica para que aportara determinada información detallada acerca de los costes subyacentes de su oferta presentada en la licitación pública de referencia.

Telefónica contestó a dicho requerimiento de información el día 3 de mayo de 2016. Con fecha 27 de mayo de 2016 este operador aportó un nuevo escrito de corrección de errores incluyendo asimismo nueva información.

SEXTO.- Aportación de información por parte de UVa

Con fecha 13 de abril de 2016 la UVa aportó determinada información adicional relativa a la valoración de las ofertas presentadas por los operadores a la licitación objeto de análisis.

SÉPTIMO.- Trámite de audiencia

Con fecha 15 de septiembre de 2016, tuvo salida del registro de la CNMC la notificación a los interesados del informe de la Dirección de Telecomunicaciones y del Sector Audiovisual (en adelante, DTSA) de la CNMC para que pudiesen presentar las alegaciones y los documentos que estimasen pertinentes, dando así cumplimiento al trámite de audiencia.

Con fechas 30 de septiembre y 4 de octubre de 2016, tuvieron entrada en el registro de la CNMC sendos escritos de alegaciones de Vodafone y Telefónica al informe de audiencia remitido.

En el Anexo II se responde pormenorizadamente a las alegaciones de Telefónica y de Vodafone que no han sido incorporadas en el cuerpo de la Resolución.

A los anteriores Antecedentes de Hecho le son de aplicación los siguientes:

II FUNDAMENTOS JURÍDICOS PROCEDIMENTALES

PRIMERO.- Objeto del procedimiento

El presente procedimiento tiene por objeto dilucidar la posible existencia de un comportamiento anticompetitivo por parte de Telefónica, consistente en la realización de una oferta económicamente irreplicable y, por tanto, contraria a las obligaciones regulatorias que dicho operador tiene contraídas en el seno de los mercados regulados ex ante (Mercados 1, 4, 5 y 6 de la Recomendación de 2007¹).

Concretamente, en relación con la oferta económica presentada en el concurso público para la “[P]rovisión de Servicios de Telecomunicaciones para la Universidad de Valladolid” en julio de 2015, convocado por dicha Universidad con el número del expediente: 2015/S00095.

SEGUNDO.- Habilitación competencial

En relación con la solicitud planteada por Vodafone, las competencias de la CNMC para intervenir resultan de lo dispuesto en la normativa sectorial. En particular, el artículo 3 de la Ley 9/2014, de 9 de mayo, General de Telecomunicaciones (en adelante, LGTel) fija, entre otros, como objetivos de la Ley los siguientes:

“Fomentar la competencia efectiva en los mercados de telecomunicaciones para potenciar al máximo los beneficios para las empresas y los consumidores, principalmente en términos de bajada de los precios, calidad de los servicios e innovación, teniendo debidamente en cuenta la variedad de condiciones en cuanto a la competencia y los consumidores que existen en las distintas áreas geográficas, y velando por que no exista falseamiento ni restricción de la competencia en la explotación de redes o en la prestación de servicios de comunicaciones electrónicas, incluida la transmisión de contenidos”.

Asimismo, los artículos 6 de la Ley 3/2013, de 4 de junio, de creación de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (en adelante, LCNMC) y

¹ Recomendación de la Comisión Europea de 17 de diciembre de 2007 relativa a los mercados pertinentes de productos y servicios dentro del sector de las comunicaciones electrónicas que pueden ser objeto de regulación ex ante de conformidad con la Directiva 2002/21/CE (DOUE L344/65 de 28 de diciembre de 2007).

70.2 de la citada LGTel atribuyen a la CNMC las facultades para (i) definir y analizar los mercados de referencia relativos a redes y servicios de comunicaciones electrónicas, (ii) identificar el operador/es con poder significativo de mercado (en adelante, PSM) y (iii) establecer, cuando proceda, las obligaciones específicas que correspondan al operador/es con PSM.

En uso de la habilitación competencial precitada, la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (en adelante, CMT) aprobó la definición y análisis de los siguientes mercados:

- Mercado de acceso (físico) al por mayor a infraestructura de red (incluido el acceso compartido o completamente desagregado) en una ubicación fija y el mercado de acceso de banda ancha al por mayor, mediante Resolución de la CMT de 22 de enero de 2009 –expediente MTZ 2008/626– (Mercados 4 y 5/2007)².
- Mercado de segmentos de terminación de líneas arrendadas al por mayor, mediante Resolución de la CMT de 11 de abril de 2013 – expediente MTZ 2012/2017– (Mercado 6/2007).
- Mercado minorista de acceso a la red telefónica pública en una ubicación fija, mediante Resolución de 13 de diciembre de 2012 – expediente MTZ 2012/1302– (Mercado 1/2007).

En todas estas Resoluciones, tras definir y analizar los mercados citados, se identificó a Telefónica como operador con PSM, imponiéndosele las correspondientes obligaciones, entre las cuales se encuentra la prohibición de realizar prácticas anticompetitivas, por parte de Telefónica y su grupo empresarial, tales como:

- *“Reducciones de precios contrarias a la regulación sectorial (estrechamiento de márgenes o precios predatorios);*
- *Empaquetamiento abusivo o injustificado (imposición de servicios no requeridos, precios abusivos del paquete, no replicabilidad a partir de elementos mayoristas,...);*
- *Discriminación abusiva en términos de precios;*
- *Cláusulas contractuales abusivas (fidelización, exclusividad, derecho de tanteo...).”*

Asimismo, de conformidad con el artículo 68 de la LGTel, la CNMC, en su condición de Autoridad Nacional de Reglamentación, debe actuar, en el

² En la actualidad existe una nueva regulación aprobada por CNMC respecto a los mercados de banda ancha (expediente ANME/DTSA/2154/14/MERCADOS 3a 3b 4). No obstante se cita la anterior por ser la regulación vigente en el momento de la presentación de la oferta de Telefónica.

ejercicio de sus funciones que tiene legalmente atribuidas, con sujeción a los principios reguladores objetivos, transparentes, no discriminatorios y proporcionados para lograr, entre otros, los siguientes fines:

“e) Salvaguardar la competencia en beneficio de los consumidores y promover, cuando sea posible, la competencia basada en infraestructuras.

(...)

g) Ejercer sus responsabilidades de tal modo que se promueva la eficiencia, la competencia sostenible y el máximo beneficio para los usuarios finales”.

En definitiva, la Sala de Supervisión Regulatoria de la CNMC resulta competente para conocer y resolver el presente procedimiento administrativo, en virtud de lo previsto en el artículo 21.2 de la LCNMC y en el artículo 14.1.b) del Estatuto Orgánico de la CNMC, aprobado por Real Decreto 657/2013, de 30 de agosto.

Por último, el procedimiento administrativo se rige por la LCNMC y la LGTel, así como, en lo no previsto en las normas anteriores, por la Ley 39/2015, de 1 de octubre, del Procedimiento Administrativo Común de las Administraciones Públicas, que ha entrado en vigor en fecha 2 de octubre de 2016. No obstante, al presente procedimiento le aplican las reglas de procedimiento establecidas en la anterior Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común, en virtud de la disposición transitoria tercera de la citada Ley, que establece la aplicación transitoria de la anterior normativa a los procedimientos iniciados bajo su vigencia.

III FUNDAMENTOS JURÍDICOS MATERIALES

PRIMERO.- Descripción del concurso público convocado por la Universidad de Valladolid y de las ofertas presentadas por Vodafone y Telefónica

En julio de 2015, la Plataforma de Contratación de la UVA hizo público el anuncio de licitación para la adjudicación mediante concurso público del contrato para la prestación de los servicios de telecomunicaciones de dicha Universidad, con un presupuesto total de 1.400.000 euros, IVA no incluido, para un periodo de cuatro años³ y con posibilidad de prórroga.

³ Del 1 de enero de 2016 al 31 de diciembre de 2019, a excepción de los servicios móviles que se incorporaban a partir del 23 de febrero de 2016.

De acuerdo con el Pliego de condiciones técnicas, los servicios a prestar eran los siguientes:

- Telefonía fija
- Telefonía móvil
- Circuitos de datos y ADSL/FTTH
- Sistema Unificado de Comunicaciones (UCS)
- Formación

Dichos servicios debían prestarse en cuatro municipios distintos: Valladolid, Palencia, Segovia y Soria.

El criterio de adjudicación valoraba las ofertas presentadas por los operadores en función de (i) la oferta económica (60 puntos), (ii) otros aspectos económicos⁴ (20 puntos) y (iii) la solución técnica (20 puntos)⁵. Del total de los 100 puntos, 80 se otorgaban mediante criterios cuantificables de forma automática a partir de reglas o fórmulas concretadas en los pliegos administrativos y técnicos.

A esta licitación se presentaron dos operadores: Telefónica con una oferta económica de 715.939,32€ y Vodafone (prestatario en el momento de la licitación del servicio de telecomunicaciones fijas, prestando Telefónica los servicios móviles) con una oferta de 1.049.328,31€, ambos importes para los 4 años del contrato y sin IVA.

En noviembre de 2015, la Plataforma de Contratación de la UVa adjudicó el citado contrato a Telefónica, quién lo ganó en base a la oferta económica. En particular, la oferta presentada por Telefónica era un 32% inferior a la de Vodafone, lo que resultó en una diferencia de puntos a favor de Telefónica de 27,5, siendo la diferencia total de puntos final de 28,23 a favor de este mismo operador⁶.

A continuación se muestra una tabla con el desglose de puntos obtenidos por los operadores, para cada uno de los grandes apartados de valoración:

⁴ Valor de mercado del equipamiento aportado, de la formación y de las licencias (15 puntos) y aportaciones de mecenazgo para la UVa (5 puntos). En ambos casos se otorgaba 1 punto por cada 3.500€.

⁵ Dimensionamiento, planificación y gestión del UCS y de la plataforma de reuniones virtuales (6p.), incremento de ancho de banda y características de los enlaces solicitados (6p.), establecimiento de redes de respaldo y su capacidad (5p.), propuestas y opciones de evolución (2p.) y un último criterio relacionado con tarificación y atención al cliente (1p.)

⁶ Ver documentación aportada por la UVa, mencionada en el Antecedente de Hecho Sexto.

Tabla 1. Puntuación obtenida por los operadores presentados a la licitación

Apartados valorados	Telefónica	Vodafone
Oferta económica (hasta 60 puntos)	56,43	28,93
Otros aspectos económicos (hasta 20 puntos)	20	19
Solución técnica (hasta 20 puntos)	14,44	14,71
TOTAL (puntos)	90,87	62,64

Tabla: elaboración propia

SEGUNDO.- Análisis de replicabilidad de la oferta presentada por Telefónica

Como se ha recogido en los Antecedentes de Hecho, Vodafone ha denunciado a Telefónica por un incumplimiento de las obligaciones que tiene impuestas en el seno de los mercados de regulación ex ante, indicados en el Fundamento jurídico procedimental único.

A juicio de Vodafone, la oferta presentada por Telefónica en el concurso público de referencia es irreplicable económicamente al no permitir a un tercer operador obtener un margen positivo usando los servicios mayoristas regulados del operador con PSM para presentar la misma oferta.

La CMT definió⁷ que esta práctica supone “*un comportamiento estratégico por parte de una empresa verticalmente integrada y dominante en un mercado mayorista que, mediante la manipulación del precio minorista y/o del precio mayorista cobrado a sus competidores⁸, pretende conseguir su expulsión o debilitamiento en los mercados minoristas con el fin de distorsionar la competencia⁹*”.

En efecto, esta Comisión viene analizando las ofertas minoristas de Telefónica dirigidas al mercado de masas a partir de una metodología ad hoc¹⁰. Por el contrario, en el contexto de ofertas personalizadas a empresas y administraciones públicas (como es el caso del presente expediente), esta Comisión no ha establecido hasta la fecha un método específico para su análisis, sino que su replicabilidad se determina caso por caso.

⁷ Resolución de 30 de mayo de 2013 (MTZ 2012/2259) sobre la revisión de la metodología para el análisis ex ante de las ofertas comerciales de Telefónica de España, S.A.U.

⁸ En el caso que el mercado mayorista tenga un precio regulado, la irreplicabilidad económica solo podrá resultar de la reducción abusiva del precio minorista.

⁹ Ver Sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 30 de noviembre de 2000, Asunto T-5/97 Industrie des Poudres Sphériques. Decisión de la Comisión Europea de 19 de octubre de 1988, Asunto 88/518/EEC Napier Brown-British Sugar (DO [1988] L 284/41). Párrafos 117 y 118 de la Comunicación sobre la aplicación de las normas de competencia a los acuerdos de acceso en el sector de las telecomunicaciones (98/C 265/02).

¹⁰ Metodología para el análisis ex ante de las ofertas comerciales de Telefónica de España, S.A.U. (MTZ 2006/1486), así como sus sucesivas actualizaciones, la última de las cuales es la Resolución de 30 de junio de 2016 (Expediente OFMIN/DTSA/001/15).

En este sentido, ha de señalarse que el análisis de este tipo de ofertas es de elevada complejidad técnica, tanto debido a su marcada singularidad como a la diversidad de servicios a analizar en cada caso.

Así, la CNMC ha mantenido la necesidad de diferenciar el tratamiento regulatorio entre las ofertas del segmento empresarial y residencial, tal y como puede advertirse ampliamente en su Resolución de fecha 2 de junio de 2015 por la que se acuerda archivar la denuncia interpuesta por Cableuropa, S.A.U. (actualmente, Vodafone Ono, S.A.U.) contra Telefónica sobre la oferta económica presentada en el concurso convocado por el Ayuntamiento de Villena (en adelante, Resolución Villena)¹¹.

Asimismo, anteriormente la CMT también manifestó esta posición en la Resolución de fecha 25 de noviembre de 2010 mediante la cual se analizó la denuncia de Vodafone contra Telefónica por una oferta personalizada a la Agencia de Informática y Comunicaciones de la Comunidad de Madrid¹² (en adelante, Resolución ICM).

La necesidad de este distinto tratamiento viene sustentada por el hecho de que en distintos procedimientos¹³, esta Comisión ha constatado que las condiciones de competencia que se observan en el segmento empresarial de los grandes clientes son diferentes a las del segmento residencial (y empresarial de menor tamaño).

Así, las grandes empresas cuentan con unas necesidades específicas y diferenciales respecto de las necesidades que afronta un cliente residencial e incluso empresarial de menor tamaño¹⁴. Además, esta demanda diferencial ha dado lugar a la aparición de operadores especializados¹⁵, con una oferta de servicios adaptada a las necesidades de las grandes empresas con consumos elevados. Estos agentes afrontan unas necesidades diferentes a las de los operadores centrados en el segmento residencial debido a, por ejemplo, su mayor dependencia de los servicios regulados de acceso indirecto.

¹¹ Expediente OFMIN/D TSA/14/1203/DENUNCIA VILLENA

¹² Expediente MTZ 2010/1614.

¹³ Ver informes sobre la situación competitiva en la prestación de los servicios a clientes empresariales publicados en 2011 (MTZ 2011/652 y AEM INF 2010/90), la Resolución de diciembre de 2012 sobre el mercado minorista de acceso a la red telefónica pública en una ubicación fija (MTZ 2012/1302), y más recientemente, en febrero de 2016, en el análisis específico incluido en la Resolución de los mercados mayoristas de banda ancha (ANME/D TSA/2154/14/MERCADOS 3a 3b 4).

¹⁴ Las grandes empresas presentan una estructura compleja, que puede incluir un mayor número de ubicaciones dispersas geográficamente, lo que les lleva a demandar servicios personalizados con cobertura nacional. Este hecho hace, además, que el peso de servicios más estandarizados, como la voz fija y móvil, pierda relevancia con respecto a otros de mayor valor añadido, como los servicios avanzados de datos.

¹⁵ En España, ejemplos relevantes son BT y COLT.

En concreto, dichos operadores especializados no disponen de una escala mínima necesaria debido a la menor demanda potencial y mayor dispersión geográfica, para utilizar de forma masiva los servicios mayoristas situados aguas arriba, como el bucle, o desplegar sus propias redes en una parte significativa del territorio español, por lo que su despliegue se limita a un número de centrales comparativamente bajo y localizado en núcleos urbanos importantes.

Por todo ello, a continuación se realizará un test de replicabilidad teniendo en cuenta las características de este tipo de operadores.

Finalmente, cabe dejar constancia que para dicho análisis se partirá de la regulación vigente en el momento de la presentación de la oferta. Esto significa que, a pesar de que para los mercados de banda ancha existe una nueva regulación aprobada recientemente (febrero de 2016¹⁶), bajo el principio de no retroactividad, el marco de referencia para estos servicios viene determinado por la Resolución de la CMT de 22 de enero de 2009 citada en el epígrafe de Habilitación Competencial.

1 Test de replicabilidad económica

El test de replicabilidad consiste en analizar si un hipotético operador de empresas eficiente obtendría un retorno positivo al presentar la misma oferta con la que Telefónica ganó el concurso público convocado por la UVa, usando para ello los servicios mayoristas disponibles.

Así pues, un operador de empresas eficiente debería incurrir en las siguientes grandes fuentes de costes para poder prestar los servicios minoristas licitados:

- Servicio mayorista a partir del cual conformará su oferta minorista, así como los costes de red propia necesarios para completar dichos servicios mayoristas.
- Servicios y productos fuera del entorno regulado.
- Costes minoristas derivados de la actividad comercial, como por ejemplo facturación o coste de venta.

Dado que la licitación establece un contrato plurianual para que el operador adjudicatario pueda recuperar las inversiones iniciales que debe afrontar, es necesario determinar el periodo de análisis. Asimismo, también debe establecerse cómo se tomarán en consideración los flujos de ingresos y costes.

¹⁶ Expediente ANME/DTSA/2154/14/MERCADOS 3a 3b 4.

En relación a los ingresos, cabrá tener en cuenta no solo los presupuestados en la licitación sino también aquéllos que forman parte de la misma pero que se pagan de forma complementaria.

A continuación se profundizará en cada uno de estos puntos. En el Anexo I se incluye una tabla con el resumen completo del cálculo de replicabilidad económica.

1.1 Ingresos

Como ya se ha mencionado, la oferta de Telefónica ascendía a 715.969,32¹⁷ euros sin IVA. No obstante, existen una serie de servicios que, aunque pertenecen a la propia licitación, quedan fuera del presupuesto vinculado. En particular:

- Un total de 17 líneas telefónicas individuales de la red telefónica básica.
- Llamadas desde cualquier acceso fijo de la UVa y con destino internacional o a numeración especial (ej. red inteligente).
- Determinadas llamadas/mensajes desde o hacia cualquier acceso móvil de la UVa, como son las llamadas internacionales o en itinerancia.

Estos servicios implican un desembolso adicional por parte de la UVa. Para el análisis de replicabilidad se consideran las mismas cantidades que Telefónica ingresará para cada uno de los servicios referenciados, dado que son los precios incluidos en la oferta ganadora.

A continuación se muestra una tabla con el total de ingresos que obtendría un operador alternativo que prestase los servicios a UVa:

Tabla 2. Ingresos [DATOS PARCIALMENTE CONFIDENCIALES]

Concepto	Cantidad (líneas, minutos o SMS)	total ingresos no recurrentes (euros)	Total ingresos recurrentes (euros/mes)
Ingresos licitación:			14.916,03
Ingresos no incluidos en la licitación:			1.265,76
Líneas telefónicas no integradas ¹⁸ :	17	1.420,01	[]
Llamadas Especiales fijo (min.):	107.024		[]

¹⁷ Como se verá en la siguiente tabla, esta cantidad repartida en los 4 años de duración del contrato, equivale a 14.916 euros mensuales.

¹⁸ Incluye una estimación de ingresos por tráfico telefónico no incluido en el presupuesto de la licitación.

Concepto	Cantidad (líneas, minutos o SMS)	total ingresos no recurrentes (euros)	Total ingresos recurrentes (euros/mes)
Ingresos tráfico móvil ¹⁹ (min.+SMS):	2.867		[]
Ingresos totales		1.420,01	16.181,79

Tabla: elaboración propia

1.2 Servicios mayoristas de referencia y costes de red propia para la provisión de los servicios minoristas

Servicios mayoristas de referencia

El análisis de replicabilidad parte de la oferta con la que la UVA adjudicó a Telefónica el concurso convocado.

Los servicios demandados por la Universidad incluyen, entre otros, circuitos de datos, así como telefonía y banda ancha fija y móvil. Para varios de estos servicios minoristas existen distintos servicios mayoristas disponibles que podrían ser usados para replicar técnicamente la oferta de Telefónica.

Como ya se indicó en la anterior Resolución de Villena, la elección pasa por considerar la opción económicamente más favorable siempre teniendo en cuenta las restricciones procedentes del tipo y complejidad del servicio demandado, la ubicación de las distintas sedes a cubrir, así como por las características específicas, ya expuestas, que presenta un operador de empresas.

Por ello, a la hora de escoger los servicios mayoristas se ha tenido en cuenta que un hipotético operador de empresas eficiente no tiene las suficientes economías de escala y alcance para usar los servicios mayoristas masivos con la misma intensidad que un operador generalista.

Costes de red propia para la provisión de los servicios minoristas

Por otro lado, para poder prestar los servicios minoristas licitados, un operador debe incurrir en costes derivados de la implementación y las actividades de operación y mantenimiento de la red propia necesaria para construir el servicio final sobre el servicio mayorista elegido.

Para el análisis de replicabilidad se ha partido de los costes en los que incurre Telefónica dado que se han obtenido de su propio Sistema de Contabilidad de

¹⁹ Para el cálculo de los ingresos se ha tenido en cuenta una minoración respecto los minutos originales dada la entrada en vigor en el año 2017 de la itinerancia como en casa (más conocido como "Roam like at home"), por la cual los operadores no podrán cobrar un recargo por las llamadas en itinerancia dentro de Europa.

Costes Regulatorio que usa el estándar de costes corrientes totalmente distribuidos.

A continuación se concretarán en detalle tanto los diferentes servicios mayoristas elegidos como los costes de red necesarios, desglosando por tipo de servicio minorista prestado.

A. Accesos de banda ancha

Costes mayoristas

La presente oferta objeto de análisis incluye seis conexiones de banda ancha que se caracterizan por no ofrecer caudal garantizado. Como se verá a continuación, existen diferencias entre ellas que llevan al uso de tres servicios mayoristas distintos para analizar su replicabilidad, diferenciando además entre accesos de cobre y de fibra.

Para prestar servicios de banda ancha sobre la red de pares de **cobre**, con velocidades que no dispongan de garantías de caudal, un operador de empresas eficiente puede utilizar, o bien, los servicios mayoristas de acceso desagregado al bucle (OBA), o bien, los servicios mayoristas de acceso indirecto de banda ancha, en este caso, el Nuevo servicio Ethernet de Banda Ancha (NEBA)²⁰, en su modalidad Cobre.

En concreto, para dos de los cuatro accesos con velocidades alcanzables mediante tecnología xDSL a través de la red de cobre (ADSL 20Mbps/800Kbps y VDSL 30Mbps/1Mbps), la replicabilidad se analiza considerando que la OBA es el servicio mayorista utilizado, al existir un operador de empresas coubicado en las centrales de las que dependen dichos pares²¹.

Para los otros dos accesos, dado que no existe tal coubicación (en este caso, además, no se trata de una central de grandes dimensiones por número de pares), se considera que dicho operador no usaría la desagregación del bucle, y por lo tanto, la replicabilidad se analiza considerando NEBA²² Cobre (incluyendo el recargo por línea sin STB) como servicio mayorista.

Por el otro lado, para prestar este tipo de servicios sobre redes de **fibra**, se considera que el operador de empresas empleará el servicio mayorista de acceso indirecto NEBA en su modalidad Fibra. Esto es debido a que no disfruta

²⁰ Servicio de referencia desde abril de 2014 para servicios de acceso indirecto de banda ancha (ver Resolución del expediente OFE/DTSA/1287/13/DISPONIBILIDAD). En caso de no existir cobertura NEBA, los servicios de referencia serían el GigADSL y el ADSL-IP.

²¹ El operador coubicado es **CONFIDENCIAL** [].

²² Este acceso se encuentra Padilla de Duero (Peñafiel), donde existe cobertura del servicio NEBA.

de suficientes economías de escala para que el despliegue mediante MARCo sea económicamente más favorable que la utilización del acceso indirecto NEBA.

Para el caso concreto analizado, existen dos conexiones de banda ancha con velocidades elevadas que requieren de accesos de fibra (FTTH 300Mbps/30Mbps).

Por el motivo ya expuesto, se ha usado el coste teórico de un servicio NEBA de acceso indirecto de fibra 300Mbps. Es decir, en consonancia con la Resolución de revisión de la metodología de análisis de ofertas residenciales de Telefónica, de 3 de julio de 2014²³, se toma como referencia el coste que asumiría un operador alternativo al suscribir un hipotético acuerdo mayorista de acceso de banda ancha a 300Mbps, velocidad no regulada en el momento de la presentación de la oferta de Telefónica^{24,25}.

La siguiente tabla resume los accesos mayoristas elegidos que replican cada uno de los servicios minoristas ofertados, así como su coste asociado:

Tabla 3. Costes mayoristas de prestación de accesos de banda ancha con caudal no garantizados.

Servicio/ubicación	Elemento de replicabilidad	Número de accesos físicos mayoristas	Total Coste no recurrente (euros)	Total costes recurrentes (euros/mes)
Casa Tratado Tordesillas VDSL 30/1	NEBA Cobre 30 Mbps	1	45,06	29,78
Museo Ciencias Naturales ADSL 20/800	OBA	1	37,71	12,76
STIC VDSL 30/1	OBA	1	37,71	12,76
Viviendas c/Sanz y Forés FTTH 300/30	NEBA FTTH 300/30 Mbps	1	69,46	40,26
Centro Estudios Vacceos ADSL 20/800	NEBA Cobre 30 Mbps	1	45,06	29,78
Casa del Junco FTTH 300/30	NEBA FTTH 300/30 Mbps	1	69,46	40,26
TOTAL		6	304,47	165,60

Tabla: elaboración propia

²³ Resolución relativa a la revisión semestral de parámetros utilizados en la metodología de análisis ex ante de las ofertas comerciales de Telefónica de España, S.A.U. (Expte. OFMIN/DTSA/608/14/ REVISIÓN DE PARÁMETROS METODOLOGÍA).

²⁴ En la actualidad y conforme a la Resolución de los mercados mayoristas de banda ancha vigente (ANME/DTSA/2154/14/MERCADOS 3a 3b 4), para los servicios de banda ancha soportados tanto sobre cobre como fibra e independientemente de la velocidad, un operador ya dispondría de la oferta mayorista de acceso indirecto basada en NEBA (incluyendo NEBA Local). Para servicios empresariales a nivel nacional, este servicio estaría condicionado a la contratación de la calidad tipo ORO para el tráfico de la conexión y a un servicio de mantenimiento *Premium*.

²⁵ Estos accesos se encuentran Valladolid y Palencia, donde existe cobertura del servicio NEBA.

La componente no recurrente del servicio mayorista de desagregación del bucle incluye el coste medio por conexión que viene determinado por los conceptos de alta, baja, traspasos, etc. Asimismo, la componente recurrente de dicho servicio mayorista incluye tanto la cuota de alquiler del par completamente desagregado como los costes asociados a la coubicación.

Para los servicios replicados mediante el servicio mayorista de acceso indirecto NEBA Cobre/Fibra, los conceptos que contribuyen tanto a la componente no recurrente como a la recurrente son los siguientes:

Tabla 4. Costes mayoristas asociados a la replicabilidad de un acceso de banda ancha de 30Mbps mediante NEBA Cobre y de uno de 300 Mbps mediante NEBA Fibra

[COSTES PARCIALMENTE CONFIDENCIALES]

	NEBA Cobre		NEBA Fibra (300Mbps)	
	Coste no recurrente (euros)	Costes recurrentes (euros/mes)	Coste no recurrente (euros)	Costes recurrentes (euros/mes)
Cuota mensual NEBA por acceso		6,48		19,93
Coste mensual NEBA por tráfico Best Effort en pPAI		[]		[]
Otros costes iniciales	[]		[]	
Recargo de Acceso Indirecto - Línea sin STB		8,6		
Alta usuario	[]		68,17	
Coste inicial asociado a pPAI – E	[]		[]	
Coste mensual asociado a pPAI-E		[]		[]
Coste mantenimiento <i>premium</i> "mismo día" ²⁶		11,9		16
TOTAL	45,06	29,78	69,46	40,26

Tabla: elaboración propia

Las cantidades asociadas al concepto "otros costes iniciales" se derivan del ingreso medio por conexión mayorista de Telefónica que dicha operadora indicó en respuesta a requerimiento de esta Comisión, mientras que las cantidades asociadas al "alta usuario NEBA" se calculan de la siguiente forma según el tipo de conexión:

- El coste asociado al alta para NEBA Cobre se calcula en base a los ingresos por conexión mayorista indicados por Telefónica.
- El coste asociado al alta NEBA Fibra se equipara al coste de alta sobre fibra vacante, dado que los datos de ingresos por conexión mayorista inicialmente eran desproporcionados y no representativos debido al limitado número de conexiones existentes en 2014 y parte de 2015.

Los costes asociados al PAI-E para cada conexión se han calculado a partir de los precios regulados y del número medio de conexiones por PAI de acuerdo con el número de PAIs abiertos y el número total de conexiones indicado en los últimos datos remitidos por Telefónica.

Este operador indica que no es necesario utilizar tráfico ORO en pPAI ya que se trata de accesos para navegación sin ninguna garantía de tráfico.

En efecto, al haberse configurado como conexiones destinadas a la navegación y no existir tampoco en las prescripciones técnicas de la propia UVa requisitos de garantías sobre el tráfico de dichas conexiones ADSL se acepta la solicitud de Telefónica de que no deba considerarse tráfico ORO. Como resultado, en el análisis de costes realizado, se ha optado por conexiones del tipo Best Effort para los tráficos en el pPAI reservados.

En el mismo sentido, Telefónica indica que no es necesario incluir el mantenimiento Premium ya que al tratarse de simples accesos para navegar por Internet tampoco hay ninguna necesidad de dicho mantenimiento especial.

Al contrario que en el caso anterior, debe señalarse que entre las características técnicas establecidas por la UVa, se requieren unos tiempos de respuesta en caso de incidencia que conllevan la necesidad de que un tercer operador contrate un mantenimiento “el mismo día” si quiere cumplir con lo estipulado en el pliego.

En efecto, en el punto 6.5 del documento de prescripciones técnicas de la UVa se señala que “...*en caso de sospecha de mal funcionamiento se revisarán de modo remoto en menos de una hora y presencialmente en menos de cinco horas, siempre que se solicite de 8 a 17 horas de lunes a viernes*”. Así pues, dado que el tiempo medio de reparación NEBA en su modalidad estándar supera las 16 horas, es necesaria la contratación del mantenimiento *Premium* para replicar el servicio que Telefónica presta a la UVa.

Costes de red propia

Los costes de red propia comprenden los costes de red, gestión²⁷ y mantenimiento²⁸ requeridos para ofrecer los caudales de tráfico²⁹ nacionales asociados a los servicios de acceso a Internet de banda ancha.

A modo de ejemplo, para la provisión de un servicio de acceso a Internet de banda ancha mediante desagregación del bucle, un operador alternativo

²⁷ Costes operativos del Centro de Gestión de la Red que dará servicio a los diferentes centros a que se dan conexión mediante los servicios contratados.

²⁸ Costes operativos derivados del mantenimiento de red y los Acuerdos de Nivel de Servicio (ANS) requeridos por UVa.

²⁹ Se refieren a los costes derivados del transporte en la red IP del tráfico originado en las diferentes ubicaciones que deben conectarse.

deberá incurrir en las siguientes fuentes de costes de red propia: *Backhaul*/Entrega de Señal (EdS)³⁰, red de agregación, *backbone*³¹ IP nacional, salida a Internet, hosting, así como determinados costes comunes.

A diferencia de cuando se usa OBA como servicio mayorista para replicar el minorista de banda ancha, en el caso de usar un acceso indirecto tipo NEBA (tanto Cobre como Fibra), la red de agregación empleada no constituye una fuente de costes de red propia. Esto es debido a que el servicio mayorista NEBA ya realiza tal agregación. Por ello, los costes de red propia con OBA son superiores a los costes de red propia con NEBA.

A continuación, se muestra una tabla con los costes de red propios que debe hacer frente un operador para proveer el servicio final a partir de los servicios mayoristas:

Tabla 5. Costes de red propia

Servicio/ubicación	Elemento de replicabilidad	Nº de accesos físicos mayoristas	Total Coste no recurrente (euros)	Total costes recurrentes (euros/mes)
Casa Tratado Tordesillas VDSL 30/1	NEBA Cobre 30 Mbps	1	0,64	1,92
Museo Ciencias Naturales ADSL 20/800	OBA	1	0,64	6,75
STIC ADSL 20/800	OBA	1	0,64	6,75
Viviendas c/Sanz y Forés FTTH 300/30	NEBA FTTH 300/30	1	0,63	2,83
Centro Estudios Vacceos VDSL 30/1	NEBA Cobre 30 Mbps	1	0,64	1,92
Casa del Junco FTTH 300/30	NEBA FTTH 300/30	1	0,63	2,83
Total		6	3,82	23,00

Tabla: elaboración propia

B. Circuitos punto-a-punto

Costes mayoristas

³⁰ El *backhaul* hace referencia a los enlaces para unir los equipos de acceso repartidos por todo el territorio a los que se conectan los usuarios finales con los equipos que forman parte de la red del propio operador. La EdS es un servicio que permite a los operadores que hacen uso de los servicios mayoristas de acceso al bucle de abonado, llevar el tráfico de los usuarios finales desde las centrales de Telefónica hacia su propia red.

³¹ *Backbone* o red troncal hace referencia a la parte central de la red del operador formada por enlaces de alta capacidad que conectan a los nodos principales de la red y presta los diferentes servicios ofrecidos a los usuarios finales.

Los circuitos mediante fibra óptica con velocidades con caudal garantizado pueden replicarse mediante el uso del servicio mayorista de acceso a conductos MARCo, que permite al operador desplegar su propia red de fibra óptica, o mediante el uso de acceso indirecto vía la oferta mayorista de circuitos alquilados con tecnología Ethernet (ORLA-E).

En el presente caso, el servicio minorista ofertado por Telefónica comprende un total de seis circuitos punto-a-punto basados en canales ópticos, cuatro ubicados en Valladolid y dos sitios en Segovia, para conectar de forma directa sendas sedes de la UVa.

Al tratarse de circuitos totalmente ópticos, cuya capacidad está únicamente condicionada por los propios equipos que el cliente instale en los extremos, la utilización de la oferta mayorista MARCo es la única que permite replicar dichos servicios.

En efecto, en caso de emplear ORLA-E solo se podría alcanzar 1Gbps, por lo que dependiendo de la configuración final de que disponga el cliente este servicio mayorista no bastaría para replicar técnicamente la oferta de Telefónica.

Asimismo, debe tenerse en cuenta que todos los circuitos ópticos conectan de forma directa dos sedes ubicadas en la misma ciudad, con distancias más bien cortas en todos los casos. Las ciudades además son capitales de provincia, Valladolid y Segovia, que tienen centrales con presencia de operadores de empresa. Por contra, si se usara ORLA-E se incurriría en unos costes sustancialmente más elevados.

Por todo ello, para proveer dichos servicios se han estimado los costes en que incurriría un operador que hubiera desplegado fibra en ambas ciudades utilizando la oferta mayorista de acceso a los conductos de Telefónica (MARCo).

A continuación, se muestra una tabla resumen con los accesos mayoristas elegidos para los servicios minoristas ofertados, y sus costes asociados:

Tabla 6. Costes mayoristas de prestación de accesos con caudales garantizados

Servicio		Elemento de replicabilidad	Número accesos mayoristas	Total costes recurrentes (euros/mes)
De: Edificio Alfonso VIII. A: c. Francisco Mendizábal,1	Valladolid	MARCO - Fibra oscura	2	551,95
De: Edificio Alfonso VIII. A: Av. Salamanca, 18.	Valladolid	MARCO - Fibra oscura	2	982,63
De Edificio Alfonso VIII A: c. Teresa Gil,13.	Valladolid	MARCO - Fibra oscura	1	255,48
De: Edificio Alfonso VIII A: c. Juan Mambrilla,14.	Valladolid	MARCO - Fibra oscura	1	88,44
De: Plz. Universidad, 1	Segovia	MARCO - Fibra oscura	1	68,78

A: Plz. Santa Eulalia, 9-11

De: Plz. Universidad, 1	Segovia	MARCO - Fibra oscura	1	235,83
A: Plz. Colmenares, 9-11				
TOTAL			6	2.183,11

Tabla: elaboración propia

Para evaluar el coste, se considera que se trata de despliegues de fibra óptica punto-a-punto para el mercado empresarial, que son despliegues dedicados para el cliente y que en lugar de unos costes en infraestructura civil, se utiliza el servicio mayorista MARCO con los costes asociados. En base a dichas hipótesis, se estiman unos costes mensuales por kilómetro de fibra requerida incluyendo tanto los tramos horizontales como verticales (**CONFIDENCIAL [] €/km**).

Teniendo en cuenta las ubicaciones (i) de las sedes a unir y (ii) de las centrales de Telefónica, así como el recorrido por las calles principales, se obtienen las distancias a cubrir mediante fibra. Como resultado de dichas distancias, con un margen del 10% adicional³², se obtienen los costes de la tabla anterior.

Por otro lado, para dos de los seis circuitos Telefónica suministra rutas completamente diversificadas, lo que a efectos de coste de dichos circuitos totalmente ópticos, se considera equivalente a ofrecer dos conexiones.

El primero de los circuitos diversificados, que conecta el Edificio Alfonso VIII con la Escuela de Ingenieros en la calle Francisco Mendizábal 1, es suministrado únicamente durante 18 meses, por lo que a efectos de costes ese doble circuito solo debe contabilizarse durante dicho tiempo³³.

Costes de red propia

Se considera que un operador alternativo no incurriría en costes de red propia para provisionar los circuitos ópticos. Esto es debido a (i) su naturaleza basada estrictamente en fibra oscura, a (ii) que cada uno une dos sedes en la misma localidad y que (iii) el coste estimado de la fibra ya incluye las dos componentes del despliegue de fibra, la horizontal y la vertical.

C. Telefonía fija

Costes mayoristas

³² El margen del 10% adicional estimado viene dado por el incremento en longitud que supone el recorrido a través de los conductos y las cámaras respecto a las líneas rectas de las calles.

³³ Es por ello que en la tabla anterior el coste asociado a dicho doble acceso es el equivalente a los 18 meses que permanecerá activo. No obstante, por simplicidad en el cálculo del VAN, se ha optado por introducir un coste mensual durante los 48 meses cuya contribución es equivalente a la que tendría el coste real de los 18 meses, esto es reduciendo el importe de tal manera que su impacto sea neutro.

La oferta presentada contiene diferentes accesos fijos a la red telefónica pública, así como tráfico telefónico en originación fija.

Los **accesos fijos** para prestar servicios de telefonía se pueden replicar mediante distintos servicios mayoristas regulados de acceso directo o indirecto a la infraestructura de red de Telefónica que, a su vez, pertenecen a diferentes niveles de la cadena de valor.

Por un lado, el servicio mayorista de acceso directo a la infraestructura de Telefónica que podría utilizarse para ofrecer los servicios de telefonía fija sería (i) principalmente la oferta de bucle de abonado (OBA), en su modalidad de acceso completamente desagregado, para utilizar la red de acceso de cobre de Telefónica.

Por otro lado, los servicios mayoristas de acceso indirecto disponibles para ofrecer los servicios de telefonía fija son (ii) la oferta de circuitos alquilados ORLA-T para replicar los accesos primarios RDSI³⁴, y finalmente (iii) la reventa a partir de la oferta de Acceso Mayorista a la Línea Telefónica (AMLT) que sirve para replicar el resto de servicios RTB³⁵ y accesos básicos RDSI.

En el presente caso los servicios minoristas a prestar a UVa son los siguientes:

- 6 accesos primarios RDSI: tres en Valladolid, y uno en Palencia, Soria y Segovia respectivamente;
- 17 accesos RTB individuales: 11 en Valladolid, tres en Palencia, y uno en Soria, Padilla de Duero y Tordesillas, respectivamente. Cabe destacar que, como se ha mencionado, estos accesos no están incluidos en el importe de la licitación, por lo que también generan ingresos adicionales al montante de la licitación, tanto de cuotas como de tráfico asociado.

A este respecto, se ha constatado que en todas las centrales telefónicas de cobre de las que dependen las citadas ubicaciones existe como mínimo un operador de empresas coubicado, a excepción de las sedes de Padilla de Duero y Tordesillas. Por ello, un hipotético operador de empresas eficiente usaría la OBA para prestar los servicios referenciados.

No obstante, dos de las sedes donde se ubican los accesos primarios están situadas lejos de la central telefónica, por lo que, para asegurar la disponibilidad de una capacidad simétrica de 2 Mbit/s asociada a un acceso

³⁴ Red Digital de Servicios Integrados.

³⁵ Red Telefónica Básica.

primario, se requeriría emplear técnicas de *bonding*³⁶. Esto implicaría un mayor coste de provisión dado que son necesarios dos pares de cobre por acceso RDSI a 2 Mbps.

Para proveer los servicios RDSI mediante desagregación del bucle, los costes asociados a la desagregación incluyen las mismas componentes de costes recurrentes y no recurrentes descritos anteriormente para la replicabilidad de los servicios de banda ancha (ver pág. 11).

Finalmente, en el caso de las dos ubicaciones donde no existen operadores de empresa coubicados (esto es, el caso de las sedes de Padilla de Duero y Tordesillas, respectivamente) se usará el servicio mayorista AMLT.

A continuación, se muestra una tabla con los accesos mayoristas elegidos que replican cada uno de los servicios minoristas de acceso de telefonía fija ofertados, junto con sus costes asociados:

Tabla 7. Costes mayoristas de prestación de accesos telefónicos fijos.

Servicio	Elemento de replicabilidad	Número de accesos físicos mayoristas	Total Coste no recurrente (euros)	Total costes recurrentes (euros/mes)
RTB	OBA	15	565,68	129,00
RTB	AMLT	2	128,98	24,39
RDSI Acceso Primario	OBA	4	150,84	51,04
RDSI Acceso Primario	OBA (bonding 2 pares)	2x2	150,84	51,04
TOTAL		25	996,35	255,47

Tabla: elaboración propia

En referencia al **tráfico de voz**, los operadores alternativos tienen a su disposición los servicios mayoristas de tráfico conmutado regulados en la Oferta de Interconexión de Referencia (en adelante, OIR).

Para replicar el tráfico incluido en la oferta, se ha analizado para los diferentes tipos de llamada, los recursos de red utilizados por Telefónica y se han asimilado a los servicios de interconexión equivalentes, de modo análogo a como se realiza en el marco de la metodología para el análisis de las ofertas residenciales del operador histórico antes citada.

**Tabla 8. Costes mayoristas de prestación de tráfico telefónico fijo.
[COSTES PARCIALMENTE CONFIDENCIALES]**

³⁶ Técnica utilizada en xDSL para agrupar varios pares de cobre para conectar con un usuario final y utilizar la capacidad de todos ellos simultáneamente para aumentar el ancho de banda disponible.

Tipo de tráfico	Tipo de interconexión ³⁷	Costes mayoristas (euros)	Tráfico anual (minutos)	Total costes recurrentes (euros/mes)
Metropolitano voz	O _I +T _F	0,004	718.660	259,38
Provincial	O _{TS} +T _F	0,006	26.289	12,43
Interprovincial	O _{TD} +T _F	0,007	358.766	205,70
Fijo móvil	O _{TS} +T _M	0,016	618.626	812,22
Internacional	O _{TD} +T _I	0,053	13.597	60,46
Tarifas especiales	C _{TE} ³⁸	[]	93.508	[]
TOTAL				[]

Tabla: elaboración propia

Como en el caso anterior con los accesos RTB, en este caso las llamadas internacionales y a red inteligente quedan fuera de la licitación, por lo que aportan ingresos adicionales al operador que replique la oferta³⁹.

Costes de red propia

Para los enlaces RDSI primarios, además de la utilización del servicio mayorista de desagregación, se considera que el operador también debe asumir unos costes derivados del uso de tarjetas y equipamiento ubicado en la central telefónica. Dichos costes se han estimado en base a la contabilidad regulatoria de Telefónica para el servicio minorista de acceso RDSI primario y ascienden a **CONFIDENCIAL[]** euros/mes.

El resto de elementos de red propia relacionados con los servicios RDSI estarían ya contemplados dentro de los servicios de tráfico del servicio telefónico.

D. Telefonía móvil

Costes mayoristas

Para prestar servicios móviles a empresas, un operador debería disponer de una red de acceso radio con cobertura nacional, lo cual no es económicamente viable para prestar servicios en exclusiva al segmento empresarial. Adicionalmente, para poder comunicar los terminales de los usuarios con dicha

³⁷ T_F: terminación fija; T_M: terminación móvil; T_I: terminación internacional; O_L: originación local; O_{TS}: originación en tránsito simple; O_{TD}: originación en tránsito doble.

³⁸ El coste del tráfico a tarifas especiales (C_{TE}) está extraído de la contabilidad de costes regulatoria de Telefónica.

³⁹ El tráfico que realizan los mencionados accesos RTB no incluidos en el presupuesto de la licitación se ha incorporado a la información sobre llamadas proporcionada por la UVa en su pliego técnico.

red de acceso se requeriría de un recurso esencial actualmente no disponible para nuevos entrantes, como es el espectro radioeléctrico. Así que tampoco es técnicamente viable prestar servicios móviles minoristas usando medios propios para ello.

Por ello, para replicar el servicio telefónico móvil, un operador de empresas debería llegar a un acuerdo con un operador móvil de red (OMR) para prestar servicios minoristas como operador móvil virtual (OMV).

Habida cuenta de la inexistencia de una oferta mayorista regulada de acceso y originación móvil, de nuevo se ha tomado la metodología de análisis de ofertas residenciales como referencia para determinar los costes móviles mayoristas, que en este caso se corresponden con aquellos costes en los que incurre un OMV Completo⁴⁰ que ha llegado a un acuerdo de itinerancia nacional con Telefónica Móviles España, S.A.U.⁴¹ (en adelante, TME).

Por ello, se ha optado por tomar como referencia el contrato de originación móvil de TME del que resulte, en su conjunto, un coste más reducido de entre las opciones posibles. Realizado este ejercicio, el contrato de acceso mayorista suscrito entre TME y LYCAMOBILE, S.L. es el que resulta más eficiente desde el punto de vista económico.

**Tabla 9. Costes mayoristas de prestación de tráfico telefónico móvil.
[COSTES CONFIDENCIALES]**

Tipo de tráfico	Tipo de interconexión	Número de mensajes /año	Total de minutos /año	Costes mayoristas (euros)	Total costes recurrentes (euros/mes)
Interno corporativo / móviles	on-net		95.677	[]	[]
Trafico nac. otros oper. móviles	Móvil off-net		53.748	[]	[]
Trafico nacional a fijos	A fijos		17.195	[]	[]
Resto de trafico nacional	Tarificación especial		1.707	[]	[]
Internacional / En itinerancia	Internacional		1.791	[]	[]
Recibidas en itinerancia	Precio may. ciales		321	[]	[]
Mensajes movistar / op. nacionales	SMS off net	4.092		[]	[]
Mensajes internacionales	SMS on-net + ter. Inter. SMS	141		[]	[]
Mensajes movistar itinerancia	ter. Inter. SMS + ter. nac. SMS	43		[]	[]

⁴⁰ Los OMV Completos (en adelante, OMV-C) disponen de una red troncal móvil propia, requiriendo únicamente del operador anfitrión los servicios e interconexiones necesarios para conectarse a la red de acceso móvil de este último.

⁴¹ Ver Resolución de 30 de junio de 2016 OFMIN/DTSA/001/15/REVISIÓN DE PARÁMETROS DE LA METODOLOGÍA_15.

TOTAL

[]⁴²

Tabla: elaboración propia

Costes de red propia

Para prestar servicios de voz, un OMV-C necesita de ciertos elementos de red propia (como por ejemplo, HLR/HSS⁴³, centrales de conmutación, transmisión), más allá del señalado acuerdo mayorista con un OMR. El coste estimado de dichos conceptos asciende a **CONFIDENCIAL**[] para una llamada con originación móvil.

E. Datos móviles

Coste mayorista

Nuevamente, el operador de empresas necesita de los servicios mayoristas de itinerancia nacional de un OMR para poder prestar el servicio minorista de banda ancha móvil que requiere la UVA, por ello se ha procedido bajo los mismos términos que en el análisis de la telefonía móvil.

**Tabla 10. Costes mayoristas de prestación de banda ancha móvil.
[DATOS PARCIALMENTE CONFIDENCIALES]**

Bonos de datos móviles	Elemento de replicabilidad	Número de bonos	Consumo estimado (en MB) por bono	Costes mayoristas (euros/MB) ⁴⁴	Coste recurrente/ bono (euros/mes)	Total costes recurrentes (euros/mes)
Bono nacional 1 GB	OMV-C	40	[]	[]	[]	[]
Bono europeo 200 MB	OMV-C	1	[]	[]	[]	[]
Bono mundial 100 MB	OMV-C	1	[]	[]	[]	[]
TOTAL						[]

Tabla: elaboración propia

Costes de red propia

⁴² Estos servicios se prestan a partir del tercer mes del contrato. Es por ello que, como se verá en el Anexo I, se ha aplicado una corrección equivalente a la empleada en los circuitos punto-a-punto para que, aunque incorporándolo durante los 48 meses, su contribución en el cálculo del VAN sea la equivalente a los 46 meses.

⁴³ Registro de ubicación base (Home Location Register). Servidor local de abonados (Home Subscriber Server).

⁴⁴ Para los bonos europeo y mundial, se ha realizado un cálculo propio a partir de precios de roaming, en concreto precios mayoristas comercializados y precios máximos regulados.

En el caso del servicio de datos, los elementos de red propia que el OMV-C requiere (tales como GGSN, transporte IP, etc.) le supondría un coste de **CONFIDENCIAL[]** euros/MB. Este coste se obtiene de la contabilidad de Telefónica, tomando en consideración únicamente los costes asociados a los elementos de red que el operador emplearía para prestar dicho servicio.

1.3 Costes de los servicios fuera del entorno regulado

En la licitación pública también se incluye una serie de servicios y equipos que quedan fuera del marco de los mercados de regulación ex ante.

Tratándose de actividades en las que Telefónica no cuenta con un elevado poder de mercado y otros operadores podrían tener un nivel de costes similar, se considera que deben usarse los costes de la propia Telefónica para dichas actividades. A tal efecto, se requirió a este operador los costes de dichos equipos y servicios ofertados.

A continuación, se detallan cada uno de ellos juntamente con sus costes asociados:

- **Formación:** distintos cursos relacionados principalmente con los equipos que Telefónica ofrece en esta licitación. En concreto, el curso Introducing Cisco Voice and Unified Communications Administration (ICCOM); un curso para la herramienta de tarificación; uno para el uso del puesto y la aplicación de operadora de centralita; uno para el manejo de la herramienta web para reuniones, y finalmente tres cursos adicionales sobre aplicativos de Microsoft:

En sus alegaciones, Telefónica ha indicado que el coste de formación de la “herramienta web reuniones” ya está incluido en el concepto “Sistema unificado de comunicaciones” que se muestra más abajo en la tabla 12. Se acepta la alegación y se ha eliminado el coste de dicho concepto.

**Tabla 11. Costes de los cursos de formación
[COSTES PARCIALMENTE CONFIDENCIALES]**

Concepto	Modelo	Coste total no recurrente para Telefónica (euros)
ICCOM	30H x 4 asistentes	[]
Tarificación	4h x 2 asistentes	N/A ⁴⁵
Operadora	16h x 5 asistentes	[]
Microsoft MOC	25h x 3 cursos y x 3 asistentes	[]

⁴⁵ Coste incluido dentro del concepto “Sistemas para telefonía fija” (Costes de equipos y servicios para telefonía fija fuera de regulación)

Concepto	Modelo	Coste total no recurrente para Telefónica (euros)
Herramienta web reuniones	4h x 4 asistentes	N/A
COSTE TOTAL		[]

Tabla: elaboración propia

- **Telefonía fija:** incluye determinados equipos (terminales y conmutadores), licencias CISCO con soporte del fabricante, sistemas (ej. tarificador, facturación) y sus respectivos mantenimientos:

**Tabla 12. Costes de equipos y servicios para telefonía fija fuera de regulación
[COSTES CONFIDENCIALES]**

Servicio/Equipo	Total Coste no recurrente (euros)	Total costes recurrentes (euros/mes)
Aportaciones de equipos para Telefonía fija	[]	
Licenciamiento y Upgrades extensiones IP	[]	
Sistemas para telefonía fija	[]	
Mantenimientos de equipos y sistemas	[]	[]
Sistema unificado de comunicaciones	[]	
TOTAL	[]	[]

Tabla: elaboración propia

- **Telefonía móvil:** consta de dos elementos. Por un lado, equipamiento (básicamente terminales de diferentes gamas) entregado al inicio del contrato (indicado aquí como costes no recurrentes) y durante el transcurso del mismo (costes recurrentes). Por otro lado, otros conceptos incluidos en la oferta de Telefónica, aunque principalmente se corresponde con los costes de reparaciones/sustituciones de los propios terminales:

**Tabla 13. Costes de equipos y servicios para telefonía móvil fuera de regulación
[COSTES CONFIDENCIALES]**

Servicio/Equipo	Total Coste no recurrente (euros)	Total costes recurrentes (euros/mes)
Aportaciones equipamiento	[]	[]
Otros conceptos	[]	[]
TOTAL	[]	[]

Tabla: elaboración propia

1.4 Costes minoristas

Finalmente, deben considerarse los costes en que incurre un operador para poder prestar servicios minoristas, provenientes de actividades tales como facturación, publicidad o gestión del cobro.

En coherencia con el tratamiento de los costes que quedan fuera de la actividad regulada, se considera que deben emplearse los propios costes de Telefónica.

En la ya citada Resolución sobre la oferta presentada al Ayuntamiento de Villena se realizó un análisis en profundidad para determinar cuáles eran los costes minoristas que debían tenerse en cuenta a la hora de analizar las ofertas empresariales como la de la UVa.

En concreto, partiendo del sistema de contabilidad de costes regulatoria y de varios requerimientos de información específicos realizados a Telefónica sobre los centros de actividad relevantes (marketing y publicidad, comercialización, coste de ventas, facturación y gestión del cobro y del fraude), se calculó el peso que representan estos costes minoristas sobre los ingresos provenientes del segmento no-residencial de Telefónica.

De todo ello se concluyó que los costes minoristas de Telefónica representan un **[CONFIDENCIAL]** de sus ingresos provenientes del segmento no-residencial.

Dado que la Resolución de Villena es relativamente reciente (2 de junio de 2015) se considera que esta cifra continúa siendo válida, por lo que se usará dicho valor como coste minorista en el presente procedimiento.

1.5 Periodo relevante de análisis y valoración de los flujos de caja

El contrato licitado tiene una duración de 4 años, por lo que se opta por dicho plazo como periodo de análisis.

Por otro lado, en línea con la metodología de análisis de ofertas residenciales y las Resoluciones de Villena y de ICM, la valoración de los flujos de caja se realizará mediante el método de valor actual neto (VAN), descontando dichos importes con el coste de capital de la propia Telefónica, calculado por esta Comisión⁴⁶.

1.6 Resultado del análisis de replicabilidad

En la siguiente tabla, se expone el resultado del análisis de replicabilidad, de acuerdo con los criterios y costes anteriores, y aplicando el valor actual neto a los flujos de caja obtenidos (en el Anexo II se presenta el cálculo completo de replicabilidad):

⁴⁶ Coste del capital medio ponderado, en sus siglas en inglés. Esta Comisión calcula dicho valor de forma anual, ascendiendo a 8,35% para el año 2015, momento de presentación de la oferta. Ver Resolución de 5 de noviembre de 2015 (WACC/DTSA/0003/15/WACC 2015 OP INTEGRADOS).

**Tabla 14. VAN de la oferta presentada por Telefónica.
[DATOS PARCIALMENTE CONFIDENCIALES]**

Conceptos	No recurrente (euros)	Recurrentes (euros/mes)
Ingresos por servicios no incluidos en la licitación	1.420,01	1.265,76
Ingresos directos de la licitación		14.916,03
TOTAL INGRESOS	1.420,01	16.181,79
Total costes conceptos sujetos a Regulación Mayorista	1.304,63	4.500,08
Total costes conceptos NO sujetos a Regulación Mayorista	299.464,32	[]
Costes minoristas		[]
TOTAL COSTES	300.768,95	8.772,16
MARGEN	-299.348,94	7.404,92
VAN (a 4 años)		3.892,63

Tabla: elaboración propia

De acuerdo con la tabla anterior, un hipotético operador de empresas obtendría una rentabilidad positiva al prestar los servicios incluidos en la oferta de Telefónica mediante las ofertas mayoristas disponibles.

TERCERO.- Sobre la terminación del procedimiento

Como se ha señalado, el presente procedimiento tiene por objeto dilucidar la posible existencia de un comportamiento anticompetitivo por parte de Telefónica consistente en la realización de una oferta económicamente no replicable y, por tanto, contraria a las obligaciones regulatorias que dicho operador tiene contraídas en el seno de los mercados regulados ex ante (Mercados 1, 4, 5 y 6 de la Recomendación de 2007), en relación con la oferta presentada por este operador en el concurso convocado por la Universidad de Valladolid durante el mes de julio de 2015.

En virtud de lo dispuesto en el artículo 42.1 de la LRJPAC, *“la Administración está obligada a dictar resolución expresa en todos los procedimientos y a notificarla cualquiera que sea su forma de iniciación”*.

Como se ha detallado en el Fundamento Jurídico anterior, el test de replicabilidad realizado indica que un hipotético operador de empresas obtendría una rentabilidad positiva al prestar los servicios incluidos en la oferta empresarial de Telefónica mediante las ofertas mayoristas disponibles.

Dicho de otro modo, la oferta económica realizada por Telefónica en el seno del concurso público para la “[P]rovisión de Servicios de Telecomunicaciones

para la Universidad de Valladolid es emulable por un hipotético operador de empresas eficiente de acuerdo con la metodología empleada.

En consecuencia, Telefónica no ha llevado a cabo una práctica anticompetitiva contraria a los objetivos y las obligaciones regulatorias que tiene contraídas y tampoco concurren motivos de interés público que justifiquen la intervención de este organismo.

Por todo cuanto antecede, la Sala de Supervisión Regulatoria de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia,

RESUELVE

ÚNICO.- Proceder al archivo del expediente en relación con la denuncia de VODAFONE ESPAÑA S.A.U. contra TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U., relativa a la denuncia de la oferta presentada a la Universidad de Valladolid.

Comuníquese esta Resolución a la Dirección de Telecomunicaciones y del Sector Audiovisual y notifíquese a los interesados, haciéndoles saber que la misma pone fin a la vía administrativa y que pueden interponer contra ella recurso contencioso-administrativo ante la Audiencia Nacional, en el plazo de dos meses a contar desde el día siguiente al de su notificación.

ANEXO I. CÁLCULO DE REPLICABILIDAD [COSTES PARCIALMENTE CONFIDENCIALES] ⁴⁷

CONCEPTOS SUJETOS A REGULACIÓN MAYORISTA							
Servicio	Elemento de replicabilidad	Número de accesos físicos mayoristas	Coste no recurrente (euros)	Coste recurrente (euros)	Total Coste no recurrente (euros)	Total costes recurrentes (euros/mes)	
Accesos con velocidades sin garantía de caudal (ubicaciones y servicio):							
Casa Tratado Tordesillas VDSL 30/1	NEBA cobre 30 Mbps	1	45,06	29,78	45,06	29,78	
Museo Ciencias Naturales ADSL 20/800	OBA	1	37,71	12,76	37,71	12,76	
STIC ADSL 20/800	OBA	1	37,71	12,76	37,71	12,76	
Viviendas c/Sanz y Forés FTTH 300/30	NEBA FTTH 300/30	1	69,46	40,26	69,46	40,26	
Centro Estudios Vacecos VDSL 30/1	NEBA cobre 30 Mbps	1	45,06	29,78	45,06	29,78	
Casa del Junco FTTH 300/30	NEBA FTTH 300/30	1	69,46	40,26	69,46	40,26	
Accesos con velocidades con garantía de caudal (ubicaciones de los circuitos punto a punto):							
Edificio Alfonso VIII a c. Francisco Mendizábal, 1 Valladolid	MARCo - Fibra oscura	2		275,97	-	551,95	
Edificio Alfonso VIII a Av. Salamanca, 18. Valladolid	MARCo - Fibra oscura	2		491,32	-	982,63	
Edificio Alfonso VIII a c. Teresa Gil, 13. Valladolid	MARCo - Fibra oscura	1		255,48	-	255,48	
Edificio Alfonso VIII a c. Juan Mambilla, 14. Valladolid	MARCo - Fibra oscura	1		88,44	-	88,44	
Plz. Universidad, 1 a Plz. Santa Eulalia, 9-11 Segovia	MARCo - Fibra oscura	1		68,78	-	68,78	
Plz. Universidad, 1 a Plz. Colmenares, 9-11 Segovia	MARCo - Fibra oscura	1		235,83	-	235,83	
Accesos telefónicos fijos							
RTB	OBA	15	37,71	8,60	565,68	129,00	
RTB	AMLT	2	64,49	12,20	128,98	24,39	
RDSI Acceso Primario	OBA	4	37,71	12,76	150,85	51,04	
RDSI Acceso Primario	OBA (bonding 2 pares)	2	75,42	25,52	150,85	51,04	
Tráfico telefónico							
Total fijo	OIR						
Total móvil	OMV + OIR + roaming						
Datos móviles							
Bonos	OMV + roaming						
Costes red propia							
Casa Tratado Tordesillas VDSL 30/1	NEBA cobre 30 Mbps	1	0,64	1,92	0,64	1,92	
Museo Ciencias Naturales ADSL 20/800	OBA	1	0,64	6,75	0,64	6,75	
STIC ADSL 20/800	OBA	1	0,64	6,75	0,64	6,75	
Viviendas c/Sanz y Forés FTTH 300/30	NEBA FTTH 300/30	1	0,63	2,83	0,63	2,83	
Centro Estudios Vacecos VDSL 30/1	NEBA cobre 30 Mbps	1	0,64	1,92	0,64	1,92	
Casa del Junco FTTH 300/30	NEBA FTTH 300/30	1	0,63	2,83	0,63	2,83	
Tráfico telefónico móvil	OMV + OIR + roaming						
Datos móviles	OMV + OIR + roaming						
RDSI Accesos Primarios	OBA	6					
TOTAL COSTES CONCEPTOS SUJETOS A REGULACIÓN MAYORISTA (A)					1.304,63	4.500,08	
CONCEPTOS NO SUJETOS A REGULACIÓN MAYORISTA							
Servicio/Equipo		Unidades	Coste no recurrente (euros)	Coste recurrente (euros)	Total Coste no recurrente (euros)	Total costes recurrentes (euros/mes)	
Formación							
Cursos					-	-	
Telefonía Fija							
Aportaciones equipamiento para Telefonía fija							
Licenciamiento y Upgrades extensiones IP							
Sistemas para telefonía fija incluidas en la oferta presentada por Telefónica							
Mantenimientos de equipos y sistemas incluidos en la oferta presentada por Telefónica							
Sistema unificado de comunicaciones							
Telefonía Móvil							
Aportaciones equipamiento para telefonía móvil							
Otros conceptos incluidos en la oferta presentada por Telefónica							
TOTAL COSTES CONCEPTOS NO SUJETOS A REGULACIÓN MAYORISTA (B)					299,464,32		
COSTES MINORISTAS (% de los ingresos) (C)							
TOTAL COSTES DE LA OFERTA DE TELEFÓNICA (A+B+C)					300.768,95	8.772,16	
Ingresos por servicios no incluidos en la licitación					1.420,01	1.265,76	
Ingresos directos de la licitación						14.916,03	
TOTAL INGRESOS					1.420,01	16.181,79	
VAN (a 48 meses)	WACC (anual)	8,35%				3.892,63	

⁴⁷ De acuerdo con las confidencialidades indicadas en el cuerpo del documento.

ANEXO II. CONTESTACIÓN A LAS ALEGACIONES DE TELEFÓNICA Y VODAFONE

1 Alegaciones de Telefónica sobre la competencia en el segmento de empresas y la figura del operador especialista en empresa

Telefónica realiza una amplia argumentación en relación a la competencia existente en el segmento empresarial y la referencia que debe usarse como operador que replica una oferta empresarial.

Basándose en datos y movimientos corporativos en el mercado de los últimos años, afirma que el mercado de empresas está atendido por operadores inversores que se caracterizan por ser operadores generalistas; a nivel internacional este tipo de agentes son los que operan en el mercado empresarial; en España, Orange y Vodafone han declarado interés en dicho segmento. Además los operadores que la CNMC considera como especialistas en empresas no tienen como objetivo el negocio de la conectividad, sino otros servicios de valor añadido como por ejemplo soporte informático.

Como consecuencia de lo anterior Telefónica concluye que la CNMC debería usar como operador de referencia la figura del operador inversor, entendiendo como tal a los operadores generalistas como Vodafone y Orange y a los operadores de cable regionales como Euskaltel. También apunta que se debería usar el test del operador igualmente eficiente *“al tratarse de un análisis ex post y ser una herramienta del Derecho de la Competencia”*. Afirma que la CNMC ha cambiado el criterio ya que este operador de referencia fue el seguido en la Resolución ICM.

En la misma línea, Telefónica afirma que dicho cambio de criterio junto con el hecho de tomar a BT como referencia de costes le provoca una situación de inseguridad jurídica al no poder conocer los costes de dicho operador y por tanto no poder predecir si una oferta puede ser sancionada.

Respuesta

A diferencia de la situación de elevada competencia en el segmento empresarial que Telefónica sugiere, esta Comisión ha mostrado como en realidad no existe suficiente grado de competencia en el mismo. A tal efecto, solo cabe recordar los distintos informes y Resoluciones que se han citado en el Fundamento Jurídico Material Segundo.

En este sentido, dado que Telefónica cita acontecimientos de los últimos años que según ella implican que existe competencia efectiva en el segmento, cabe recordar que la CNMC ya ha contestado ampliamente a estos mismos

argumentos en su reciente Resolución de los mercados de banda ancha⁴⁸. Por ello no se considera necesario volver a repetir las respuestas a los mismos en el presente expediente.

Por otra parte conviene señalar que en este expediente no se realiza un análisis ex post en base a la legislación sobre competencia sino que, como ya se ha mencionado en el apartado relativo a la habilitación competencial, se parte de las obligaciones que Telefónica tiene impuestas en base a la regulación ex ante.

En relación al estándar de eficiencia, esta Comisión no ha empleado los costes de BT como Telefónica parece entender. Al contrario, tanto los costes de red como los comerciales han sido extraídos de la contabilidad regulatoria de Telefónica. Asimismo, los costes de productos y servicios fuera del entorno regulado han sido requeridos directamente a este operador. De igual manera, el coste de capital también es el de Telefónica.

Por su lado, los costes empleados para la determinación de los precios de los servicios mayoristas usados en este análisis son básicamente costes extraídos directamente de la contabilidad regulatoria de Telefónica, o bien obtenidos mediante un modelo ascendente basado en un operador igualmente eficiente a Telefónica.

Es en este marco donde, dadas las obligaciones impuestas a partir de la situación de competencia descrita, sí se tiene en cuenta la menor escala de un operador especializado en empresas a la hora de elegir un determinado servicio mayorista.

Finalmente cabe recordar a Telefónica que no se ha cambiado el criterio de la Resolución de ICM. Como ya se le indicó en la Resolución de Villena, en esa ocasión se usó un escenario favorable a Telefónica, no porque fuera el análisis más adecuado dado el contexto, sino porque arrojaba mayor margen y, aun considerando el mismo, la oferta seguía sin resultar replicable económicamente.

⁴⁸ Ver en concreto los siguientes apartados: (i) *1.3 Segmento residencial y empresarial*, (ii) *IV.1.1.1 Servicios mayoristas de acceso de banda ancha prestados a los clientes empresariales y a los clientes residenciales* y (iii) *IV.2 del Anexo 12 de contestación a alegaciones: análisis de la estructura de los mercados, valoración de la existencia de competencia efectiva en los mismos y determinación de operadores con poder significativo de mercado*.

2 Alegaciones sobre el test de replicabilidad en el caso específico de la UVa

2.1 Sobre los accesos de banda ancha

Telefónica alega que la imputación de 37,71 € en concepto de coste no recurrente en el servicio de desagregación del bucle supone un incremento de 9,76€ sobre el precio de 27,95€ establecido en la OBA como alta de prolongación del par que en su opinión debería ser el coste correcto.

Telefónica también apunta que el coste recurrente de 12,76 € para los servicios OBA, que una vez descontados los 8,60 € de la cuota de alquiler del par resulta en una cantidad de 4,16€/mes como costes de coubicación, no se ajusta a la realidad. Para Telefónica los costes de coubicación, calculados a partir de la facturación del espacio OBA y del coste de la energía para equipos OBA contratada dividido por el número de pares desagregados, serían mucho menores que los 4,16 € establecidos en el análisis.

Asimismo, sobre los accesos de más de 30Mbps, Telefónica considera que no deberían incluirse en el test de replicabilidad al no existir regulación.

Respuesta

En relación con la cantidad de 37,71€ como coste no recurrente para la desagregación del bucle, como ya se apuntó, dicho valor es el coste medio por conexión OBA teniendo en cuenta toda la casuística, tanto para establecer y provisionar el servicio, como también para darlo de baja.

Para su cálculo se consideran todos los ingresos declarados por Telefónica en concepto de altas, traspasos y bajas relacionadas con los bucles completamente desagregados o compartidos sin STB dividido por el número de dichas conexiones.

En consecuencia, dicho valor representa el coste medio real que tienen los operadores en relación con la conexión de bucle desagregado o compartido sin STB.

Respecto a los costes recurrentes para los servicios OBA y la alegación que la cantidad calculada comporta unos costes de coubicación por conexión mayores que los calculados por ella misma, debe tenerse en cuenta que Telefónica, en sus cálculos, no repercute a los bucles desagregados ningún coste en concepto de la habilitación de los recintos y la energía, de los tendidos de cable interno ni de los repartidores ni tampoco del coste del equipo DSLAM en central, todos ellos conceptos sí considerados en el análisis realizado, además de los señalados por Telefónica de alquiler de espacio y consumo de energía.

Sobre la no inclusión de los accesos de más de 30Mbps, cabe recordar a Telefónica que el análisis de replicabilidad se realiza para todos los servicios y

productos incluidos en la oferta, estén o no regulados. Así, por ejemplo se incluyen otros servicios no regulados como son los equipos o la formación.

2.2 Sobre los circuitos punto-a-punto

Telefónica solicita que se indique que el descarte del servicio ORLA es debido a la topología del propio servicio ofertado (fibra oscura) y no a la imposibilidad de prestar mayor velocidad.

Telefónica alega que si bien está conforme con la utilización de MARCo como servicio mayorista de referencia para replicar los circuitos ópticos punto-a-punto, por ser el único que según su opinión puede asegurar la prestación de un servicio equivalente al que ella proveerá, en cambio, no está de acuerdo en modo alguno con la estimación de **CONFIDENCIAL[]** €/km como coste en el que incurre un operador para el despliegue de la fibra según dicho análisis.

Para Telefónica resulta llamativo un valor tan elevado para un servicio que se compone de canalización y fibra, cuando la canalización, salvo tal vez el tramo final, no es de uso exclusivo para un cliente, sino que un mismo cable puede contener decenas, hasta centenares, de fibras.

El hecho de que con dicho coste pueda ocurrir que los circuitos ORLA, y más aún con los nuevos precios propuestos en fase de audiencia, resulten más económicos que el despliegue mediante MARCo, evidencia, según Telefónica, el error de dicha estimación realizada por la CNMC. No tiene sentido, según Telefónica, que el precio de la ORLA, con un nivel de servicio y equipamiento muy superior sea más barato que el coste estimado utilizando MARCo cuando únicamente se tiene en cuenta el coste del medio portador y el coste mayorista de los conductos.

Respuesta

En cuanto al descarte del servicio ORLA, cabe señalar que, a la hora de elegir el servicio mayorista que replica a un servicio de estas características, hay múltiples factores a analizar, pero en ningún caso el uso de fibra oscura descarta automáticamente el empleo mayorista de ORLA.

En relación al precio unitario de **CONFIDENCIAL[]** €/km para el despliegue de fibra propia, la aproximación utilizada conlleva efectivamente el uso de fibra y alquiler de la canalización de forma exclusiva para dicho cliente. No obstante, ello está relacionado con la arquitectura supuesta en este caso para la provisión del servicio, en la que el circuito óptico es provisionado mediante una fibra que une directamente ambas sedes del cliente con una configuración dedicada. Dado que ambas sedes se encuentran en la misma población y a distancias cortas o incluso muy cortas, se estima que dicha configuración es la más simple posible para un operador alternativo de empresas que quiera ofrecer el servicio.

Además, el cálculo del coste utiliza plazos de amortización de los activos acordes con las vidas útiles reguladas para dichos activos y no se imputa el coste total del despliegue directamente al proyecto como supone Telefónica.

Por otro lado, y en línea con la alegación de Telefónica, cabrían otras alternativas para provisionar el servicio. Así, bajo la hipótesis de un operador que realiza un despliegue en una determinada zona para cubrir la demanda del mercado de empresas, la configuración sería distinta. En dicho caso la provisión del servicio seguiría la arquitectura de la red del operador y por tanto la fibra conectaría cada sede del cliente con el punto de presencia del operador más cercano a dicha sede para posteriormente conectar, también mediante fibra, los puntos de presencia conforme a la arquitectura de su red física.

En este escenario los costes de los cables de fibras desplegados serían compartidos por el número de conexiones de empresa existentes, si bien en unos valores mucho más restringidos que los centenares que sugiere Telefónica en sus alegaciones. Dichos despliegues para empresa se basan en una arquitectura con fibra punto-a-punto y mucho más limitada y selectiva que la utilizada para el mercado residencial consistente en un despliegue intensivo para pasar todas las unidades inmobiliarias mediante una arquitectura xPON. Los conductos sí que serían compartidos entre usuarios empresariales y residenciales en caso de que se tratara de un operador que atiende ambos segmentos en lugar de un operador específico para empresas.

En esta misma línea, cabe destacar que los propios costes de la contabilidad regulatoria de Telefónica asignados estrictamente al acceso de fibra para una conexión residencial basada en GPON o para una conexión basada en fibra punto-a-punto, como son los servicios de circuito mayoristas ORLA, son muy distintos.

En resumen, si bien es cierto que tomando como base de partida el escenario que señala Telefónica, en el que un operador que desplegase compartiendo recursos disfrutaría de un coste inferior a los **CONFIDENCIAL[]** €/km, a efectos del presente análisis de replicabilidad se ha optado por no modificar la estimación inicial. Siendo consecuentes con la arquitectura de provisión del servicio considerada (estricta unión de las sedes del cliente), que implica usar un coste más elevado que el defendido por Telefónica para el despliegue, el resultado es que la oferta continúa siendo replicable, por lo que no se considera necesario pronunciarse definitivamente sobre esta cuestión en el presente expediente.

2.3 Sobre la telefonía fija

Telefónica alega que el coste recurrente del AMLT debería ser 9,85€/mes en vez de los 12,20€ usados.

Por su parte Vodafone alega que, en base a su experiencia, la implementación de la tecnología *bonding* para la provisión de los enlaces primarios RDSI

mediante cobre en las dependencias más alejadas de la central requiere necesariamente que ambos pares de cobre pertenezcan a la misma manguera. Sin embargo, la saturación y antigüedad de las instalaciones dificulta enormemente la disponibilidad de encontrar dos pares disponibles en la misma manguera, y de calidad suficiente, para garantizar la prestación del servicio. Para Vodafone, dada la tasa de rechazo de solicitudes individuales sobre par vacante que oscila entre el 10% y el 20%, la probabilidad de que haya un rechazo por indisponibilidad de dos pares válidos en la misma manguera se multiplica, haciendo inviable la utilización de dicha técnica por parte de un operador alternativo.

Respuesta

Respecto a la AMLT, si bien es cierto que el precio mensual de este servicio es 9,85€, como bien conoce Telefónica a este importe deben añadirse los costes de red y de los servicios de valor añadido, por lo que la cuantía de 12,20€/mes es la correcta.

En relación con la técnica de agregación de pares para provisionar los enlaces primarios RDSI, Vodafone no justifica la necesidad que los pares sean de la misma manguera para que sean aptos para utilizar dicha técnica.

En general cabe esperar que el conjunto de pares que llegan a cada ubicación o edificio pertenezcan a una misma unidad básica y/o manguera. Incluso de no ser así, al menos, deberían ser muy similares en características como su longitud y el trayecto transcurrido hasta la central, propiedades que podrían influir en la aptitud para poder utilizar técnicas de *bonding*, además de otras cuestiones evidentes como defectos, ramas laterales etc.

Vodafone señala también que no emplea esta técnica y que en general es poco utilizada. En este sentido, debe señalarse que la propia Telefónica, ha expuesto en otro expediente⁴⁹, **[INICIO CONFIDENCIAL] [FIN CONFIDENCIAL]**.

Ahora bien, siendo la agregación de pares una opción tecnológica más económica para provisionar el servicio minorista, puesto que la alternativa, como señala Vodafone, sería el uso del servicio mayorista de líneas alquiladas en su modalidad de 2 Mbps, no parece razonable descartarla en un análisis de replicabilidad.

En el presente caso, dadas las relativamente bajas probabilidades de rechazo de altas sobre vacantes mencionadas por Vodafone en sus alegaciones y que la provisión requiere solo de 2 pares agregados (un único par adicional vacante

⁴⁹ IRM/DTSA/003/16, sobre la petición de no razonabilidad de Telefónica para una solicitud de BT de un circuito ORLA-T.

en cada ubicación), se estima oportuno realizar el análisis de replicabilidad con la utilización de la tecnología de agregación de pares y la OBA como opción mayorista.

Ello no obsta para que en posteriores análisis de replicabilidad se considere más adecuado el uso de otros servicios mayoristas. En efecto, este sería el caso de poder estimarse tasas en las que es imposible la utilización de esta técnica. Para ello se debería de disponer de valores de denegaciones de utilización de pares vacantes, y observarse un mayor número de ubicaciones cuya provisión depende de la utilización de dicha tecnología.

2.4 Sobre los datos móviles

Telefónica solicita que se use la estimación de consumo que este operador ha aportado en su respuesta al requerimiento de información de la CNMC para el caso objeto de análisis. Dicho valor es inferior al usado en el informe de audiencia.

Este operador también solicita que no se tengan en cuenta los costes de red móvil por tratarse de un mercado considerado como competitivo.

Respuesta

Esta Comisión, en el marco de la metodología de análisis de ofertas residenciales, recibe de Telefónica el perfil de consumo con evolución mensual de los clientes que contratan el mismo bono de 1GB analizado en la presente oferta, por lo que se considera mejor aproximación que el único valor que ha aportado Telefónica en el requerimiento mencionado.

Respecto a los costes de red, cabe señalar de nuevo que el análisis debe incluir la integridad de servicios y productos ofertados, independientemente del estado de competencia de cada uno. Así, por ejemplo también se incluyen los equipos ofertados sin la necesidad de analizar si es un mercado competitivo.

2.5 Sobre el periodo relevante de análisis

Telefónica solicita que se considere el periodo de prórroga posible que contempla el contrato dentro del análisis, esto es, que el periodo de análisis se extienda de los cuatro años contemplados en el informe de audiencia a los seis. Justifica esta premisa indicando que (i) es el criterio que ha seguido el regulador “*en los cálculos de replicabilidad*” (citando como prueba la Resolución ICM), y que (ii) es el horizonte temporal en la gran mayoría de contratos de este tipo.

Respuesta

Si bien es cierto que podría darse el caso de que las administraciones públicas (AAPP) hicieran mayoritariamente uso de las prórrogas debido, por ejemplo, a la complejidad de la contratación pública y el elevado tiempo necesario para licitar un nuevo concurso, Telefónica no aporta evidencia alguna sobre el grado en que los contratos se prorrogan. Tampoco indica a que se refiere con

“*contratos de este tipo*”, es decir si abarcaría a todos los contratos con AAPP, a todo el segmento empresarial o bien a otro tipo que no especifica.

Así pues, en todo caso cabría ver en qué porcentaje de los contratos licitados dicha prórroga se hace efectiva. De forma adicional, cabría conocer si las prórrogas son realmente puras ampliaciones de plazo o si en realidad incluyen nuevas modificaciones en las condiciones, en cuyo caso el análisis de replicabilidad se vería afectado.

En relación a la aseveración de que el criterio asentado por la CNMC hasta la fecha es incluir el periodo de prórroga, al contrario de lo indica este operador, solo existe un caso en el cual se empleó dicho criterio. En concreto en la Resolución ICM ya citada. Además, como bien conoce este operador, en dicho análisis la CMT no fijaba éste como el criterio a seguir, sino que solo lo empleaba porque incluso con su uso quedaba demostrado que la oferta continuaba siendo irreplicable.

Dado que esta Comisión no dispone de suficiente información acerca de los elementos expuestos sobre la generalización o no de las prórrogas de los contratos y sus condiciones, y dado que incluir dicha prórroga en el presente expediente no modifica las conclusiones, no se ha considerado la misma en el análisis de replicabilidad.

2.6 Alegación de Vodafone respecto al WACC

Vodafone indica que se debe emplear el WACC conocido en el momento de la presentación de la oferta por parte de Telefónica, esto es el de 2014. El motivo que expone es doble. Por un lado, indica que el propio informe de audiencia afirma que el análisis partirá de la regulación vigente en el momento de la presentación de la oferta. Por otro lado, indica que así se garantiza la seguridad jurídica de la propia Telefónica ya que en caso contrario existiría una total incertidumbre respecto al parámetro con el que analizar su propia oferta.

Respuesta

El WACC en vigor en el momento de presentar la oferta no es el que propone Vodafone si no el que ya se tuvo en cuenta en el informe de audiencia, ya que la oferta se presentó en 2015 y no en 2014.

Además, a pesar de que es cierto que Telefónica no conocía con exactitud el valor del WACC aprobado para 2015 en el momento de la presentación de la oferta sí podía aproximarlos con un elevado grado de certidumbre dado que el cálculo del WACC parte precisamente del coste de financiación de Telefónica, cuya evolución es plenamente conocida por dicho operador. En este sentido cabe destacar que la mayoría de los valores usados en la fórmula del WACC son de finales del año anterior, en este caso de 2014 y son datos públicos que pueden ser conocidos por este operador.