

RESOLUCIÓN SOBRE EL CONFLICTO INTERPUESTO POR FRANCE TELECOM ESPAÑA, S.A.U. Y VODAFONE ESPAÑA, S.A.U. CONTRA TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U. EN RELACIÓN CON EL ACCESO A LAS INFRAESTRUCTURAS VERTICALES.

Expte. CONF/DTSA/692/13

SALA DE SUPERVISIÓN REGULATORIA DE LA CNMC

Presidenta

D^a. María Fernández Pérez

Consejeros

D. Josep María Guinart Solá

D^a. Clotilde de la Higuera González

D. Diego Rodríguez Rodríguez

Secretario de la Sala

D. Miguel Sánchez Blanco, Vicesecretario del Consejo

En Madrid, a 18 de junio de 2014

Visto el expediente relativo conflicto interpuesto por France Telecom España, S.A.U. y Vodafone España, S.A.U. contra Telefónica de España, S.A.U. en relación con el acceso a las infraestructuras verticales, la **SALA DE SUPERVISIÓN REGULATORIA** acuerda lo siguiente:

ANTECEDENTES

PRIMERO.- El 16 de abril de 2013 tuvo entrada en el Registro de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT, organismo actualmente integrado en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia¹) un escrito de Orange España, S.A. Unipersonal (en adelante, Orange) y Vodafone España, S.A.U. (en

¹ La disposición adicional segunda de la Ley 3/2013, de 4 de junio, establece que la constitución de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (en adelante, CNMC) implicará la extinción de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (en adelante, CMT) y que las referencias que la normativa vigente contiene de la CMT se entenderán realizadas a la CNMC. Por su parte, el artículo 1 de la Orden ECC/1796/2013, de 4 de octubre, señala que el día 7 de octubre de 2013 se iniciará la puesta en funcionamiento de la CNMC. En consecuencia, desde el 7 de octubre de 2013, la CNMC se ha puesto en funcionamiento, continuando el ejercicio de las funciones de la CMT.

adelante, Vodafone), en virtud del cual interponen un conflicto de acceso frente a Telefónica de España, S.A.U. (en adelante, Telefónica) en relación con las infraestructuras verticales de este operador.

En su escrito, Orange y Vodafone detallan las negociaciones mantenidas hasta la fecha con Telefónica para el despliegue compartido de redes de fibra en edificios. Según estos operadores, los resultados infructuosos de dichas negociaciones justifican la intervención del organismo regulador, a fin de asegurar la firma en el menor plazo posible de un acuerdo recíproco de acceso a verticales entre Telefónica, de una parte, y Orange y Vodafone, de otra parte.

En particular, Orange y Vodafone solicitan la imposición de una serie de condiciones a Telefónica que garanticen la consecución de un acuerdo de compartición en un plazo razonable, incluyendo:

- la obligación inmediata de dar acceso a las verticales, ya sean propias o compartidas con otros operadores;
- la obligación de remitir información detallada (a nivel de edificio) sobre los despliegues de FTTH (tanto propios como en colaboración con Jazz Telecom, S.A.U. (en adelante, Jazztel));
- la obligación de suscribir antes del 1 de junio de 2013 un acuerdo económico de compartición de verticales;
- la obligación de respetar los procedimientos técnicos de compartición incluidos en el acuerdo técnico alcanzado en 2010 entre los operadores, y
- la obligación de garantizar el correcto suministro de los servicios englobados en la oferta MARCo

SEGUNDO.- Mediante escrito de 24 de abril de 2013 se comunicó a Orange, Telefónica, Vodafone y Jazztel el inicio del presente conflicto solicitándose, igualmente, determinada información necesaria para la instrucción del procedimiento.

En relación con Jazztel, a la hora de declarar su condición de interesado en el procedimiento se atendió entre otros factores a la existencia de un acuerdo de compartición con Telefónica relativo a las infraestructuras en el interior de los edificios en el ámbito del despliegue de redes de fibra. Se concluyó que las cuestiones planteadas en el seno del procedimiento, relativas esencialmente al marco y condiciones aplicables a la negociación de acuerdos de acceso para la compartición de infraestructuras en el interior de edificios, podrían afectar también a este operador.

TERCERO.- Con fecha 29 de abril de 2013 tuvo entrada en el Registro de la CMT un escrito de Orange y Vodafone en el que se precisa la naturaleza jurídica del escrito de 16 de abril de 2013 y se solicita la adopción de medidas cautelares para garantizar el acceso a las infraestructuras verticales hasta la fecha en que la CMT

resuelva el presente conflicto. Mediante escrito de 8 de mayo de 2013 se dio traslado a Jazztel y Telefónica de este escrito.

CUARTO.- Mediante escrito de 9 de mayo de 2013, Vodafone dio cumplimiento al requerimiento de información formulado por la CMT. Orange, por su parte, remitió su escrito con fecha 13 de mayo de 2013 mientras que Telefónica lo hizo con fecha 16 de mayo de 2013 y Jazztel con fecha 17 de mayo de 2013.

QUINTO.- Mediante escritos de fecha 28 de mayo de 2013, y a raíz de la solicitud a tal efecto de todas las partes del presente procedimiento, se procedió a declarar confidenciales una serie de elementos de los escritos de Jazztel, Orange, Telefónica y Vodafone anteriormente referidos, por contener información que afecta al secreto comercial e industrial de estos operadores.

SEXTO.- Con fecha 4 de julio de 2013 tuvo entrada en el Registro de la CMT un escrito de Orange y Vodafone en el que comunican el acuerdo alcanzado entre estos operadores con Telefónica en relación con las condiciones técnicas y operativas a aplicar en el uso compartido de infraestructuras verticales y cesión de acometidas de fibra óptica en edificios.

En este escrito se señala que las condiciones económicas de este acceso no han sido pactadas, siendo los precios incluidos en el acuerdo, provisionales en tanto que el organismo regulador no resuelva el conflicto de referencia. Finalmente, Orange y Vodafone solicitan que esta Comisión adopte unas medidas cautelares en relación con los precios, ya que a su juicio son excesivos y discriminatorios.

En consecuencia, las cuestiones técnicas planteadas por Orange y Vodafone en el Antecedente primero se solventaron al alcanzar un acuerdo al respecto con Telefónica. Por tanto, el presente conflicto queda limitado a resolver sobre las condiciones económicas del acuerdo. La oferta económica de Telefónica a Orange a Vodafone consistía en aplicar un recargo del **[CONFIDENCIAL]** respecto de los precios acordados libremente entre Telefónica y Jazztel por el acceso a las infraestructuras verticales.

SÉPTIMO.- Con fecha 8 de julio de 2013 tuvieron entrada en el Registro de la CMT sendos escritos de Telefónica mediante los que:

- i. Notificaba el acuerdo alcanzado junto con Orange y Vodafone con fecha 1 de julio de 2013 en relación con las condiciones técnicas y operativas a aplicar en el uso compartido de infraestructuras verticales y cesión de acometidas de fibra óptica en edificios.
- ii. Aportaba determinadas consideraciones en relación con los precios provisionales fijados en el acuerdo con Orange y Vodafone.

OCTAVO.- Mediante Resolución de la CMT de 11 de julio de 2013 se fijaron, en sede cautelar, los precios de acceso a las infraestructuras de fibra en el interior de los edificios de Telefónica².

- i. En relación con el precio de las verticales, la CMT tomó como referencia los precios del acuerdo suscrito entre Jazztel y Telefónica, si bien la Resolución señalaba que en el contexto de la medida cautelar no se había podido concluir que dichos precios fueran efectivamente razonables. A este precio se le añadió un recargo del 15,29%, equivalente a la suma de la WACC y la prima de riesgo NGA aprobadas por la CMT, al objeto de remunerar el riesgo adicional que afrontan Jazztel y Telefónica al comprometerse a construir verticales de forma simétrica, incrementando de esta forma la cobertura de las redes de fibra en España. Por el contrario, Orange y Vodafone no asumían compromiso alguno al respecto.
- ii. En relación con el precio de las acometidas, la CMT estableció el mismo precio que el propuesto por Telefónica y que, a su vez, coincidía con el establecido en el acuerdo entre Jazztel y Telefónica.

NOVENO.- Mediante escritos de 15 de julio de 2013, y dada la complejidad del procedimiento, se notificó a los interesados la ampliación del plazo máximo de resolución del expediente por un periodo de cuatro meses adicionales.

DÉCIMO.- Mediante escritos de 31 de julio de 2013 se solicitó a Jazztel, Orange, Telefónica y Vodafone determinada información necesaria para la instrucción del procedimiento.

Vodafone dio traslado de la información requerida mediante escrito de 30 de agosto de 2013, Telefónica mediante escrito de 16 de septiembre de 2013, Orange mediante escritos de 30 de septiembre y 17 de octubre y Jazztel mediante escrito de 21 de octubre de 2013.

UNDÉCIMO.- Mediante escritos de la Directora de Telecomunicaciones y del Sector Audiovisual de la CNMC de 20 de noviembre de 2013, se procedió a declarar confidenciales una serie de elementos de los escritos de Jazztel, Orange, Telefónica y Vodafone anteriormente referidos, por contener información que afecta al secreto comercial e industrial de estos operadores.

DUODÉCIMO.- El 24 de enero de 2014, y de conformidad con lo estipulado en el artículo 84 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común (en adelante, LRJPAC), se comunicó a Orange, Vodafone, Telefónica y Jazztel el informe de

² Mediante Resolución de 26 de septiembre de 2013, se desestimaron íntegramente los recursos de reposición interpuestos por Telefónica, Jazztel, Orange y Vodafone contra la citada Resolución de 11 de julio de 2013.

audiencia elaborado por la Dirección de Telecomunicaciones y del Sector Audiovisual (DTSA).

DECIMOTERCERO.- Entre el 13 y el 17 de febrero de 2014, Orange, Vodafone, Telefónica y Jazztel presentaron sus alegaciones al informe de audiencia referido anteriormente.

Las alegaciones de los operadores interesados son tratadas en el cuerpo de la presente Resolución.

DECIMOCUARTO.- Mediante escritos de la Directora de Telecomunicaciones y del Sector Audiovisual de la CNMC de 26 de febrero de 2014, se procedió a declarar confidenciales una serie de elementos de las alegaciones al informe de audiencia de Jazztel, Orange, Telefónica y Vodafone anteriormente referidos, por contener información que afecta al secreto comercial e industrial de estos operadores.

DECIMOQUINTO.- Mediante escrito de 7 de marzo de 2014 se efectuó un requerimiento de información a Telefónica. Este operador dio traslado de la información requerida mediante escritos de 28 de marzo y 7 de abril de 2014.

DECIMOSEXTO.- Mediante escrito de la Directora de Telecomunicaciones y del Sector Audiovisual de la CNMC de 10 de abril de 2014, se procedió a declarar confidenciales una serie de elementos de los escritos anteriormente referidos.

A los anteriores Antecedentes de hecho le son de aplicación los siguientes

FUNDAMENTOS JURÍDICOS

I COMPETENCIA DE LA CNMC

Las competencias de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) para intervenir resultan de lo dispuesto en la normativa sectorial.

Tal y como señala el artículo 6.5 de la Ley 3/2013, de 4 de junio, de creación de la CNMC, este organismo “supervisará y controlará el correcto funcionamiento de los mercados de comunicaciones electrónicas”, correspondiéndole a estos efectos “realizar las funciones atribuidas por la Ley 32/2003, de 3 de noviembre, y su normativa de desarrollo”.

Con la entrada en vigor de la Ley 9/2014, de 9 de mayo, General de Telecomunicaciones (en adelante, LGTel de 2014), se produce la derogación de la anterior Ley 32/2003, de 3 de noviembre. La LGTel de 2014 mantiene en todo caso

las potestades atribuidas a la CNMC para la resolución de las controversias que se puedan suscitar entre los operadores.

Según el artículo 15 de la citada ley, *“la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia resolverá los conflictos que se susciten en relación con las obligaciones existentes en virtud de la presente Ley y su normativa de desarrollo entre operadores o entre operadores y otras entidades que se beneficien de las obligaciones de acceso e interconexión, de acuerdo con la definición que se da a los conceptos de acceso e interconexión en el anexo II de la presente Ley”*.

En similares términos, el artículo 70 d) de la referida Ley señala que corresponde a la CNMC *“resolver los conflictos en los mercados de comunicaciones electrónicas a los que se refiere el artículo 15 de la presente Ley”*, en línea con lo ya previsto por los artículos 6.4 y 12.1.a) 1º de la Ley 3/2013 en materia de resolución de conflictos en materia de acceso, interconexión e interoperabilidad.

Por su parte, en fecha 12 de febrero de 2009³ la CMT adoptó una Resolución por la que se aprueba la imposición de obligaciones simétricas de acceso a los operadores de comunicaciones electrónicas en relación con las redes de fibra de su titularidad que desplieguen en el interior de los edificios, y en virtud de la cual se establecen una serie de obligaciones (incluyendo la obligación de acceso) a los operadores que desplieguen redes de fibra en el interior de los edificios (en adelante, Resolución de verticales).

Según sienta la Resolución, los acuerdos que se puedan suscribir entre los operadores deberán ser formalizados entre las partes interesadas, en el plazo máximo de cuatro meses desde la fecha de solicitud de iniciación de la negociación, y sin perjuicio de la facultad de esta Comisión de intervenir en la resolución de los conflictos que puedan surgir.

En el ejercicio de sus funciones en el ámbito de interconexión y acceso, esta Comisión está por tanto plenamente habilitada para supervisar la actuación de los operadores, entre otras cuestiones para garantizar el equilibrio contractual entre las partes y salvaguardar la protección de un interés general como es el de la interconexión y el acceso. A este respecto, la sentencia del Tribunal Supremo de 1 de octubre de 2008⁴ especifica que en la resolución de conflictos *“el órgano regulador se atiene a lograr el «equilibrio justo entre los intereses de las partes», con el objeto de garantizar los intereses públicos vinculados a la salvaguarda de la libre competencia entre empresas y el interés de los usuarios”*.

El presente procedimiento fue iniciado por la CMT. Sin embargo, la Disposición Adicional Segunda, apartado 1, de la Ley 3/2013, de 4 de junio, de creación de la CNMC, señala que la constitución de la CNMC implicará la extinción, entre otros organismos, de la CMT.

³ Expediente MTZ 2008/965.

⁴ RJ 2008\4601.

Una vez constituida y también en funcionamiento desde el pasado 7 de octubre de 2013 la CNMC y atendiendo a lo previsto en los artículos 20.1 y 21.2 de la Ley 3/2013, de 4 de junio y los artículos 8.2.j) y 14.1.b) del Real Decreto 657/2013, de 30 de agosto, el órgano decisorio competente para la resolución del presente expediente es la Sala de Supervisión Regulatoria de la CNMC.

II DELIMITACIÓN DEL OBJETO DEL CONFLICTO

El conflicto planteado por Orange y Vodafone se refiere a las condiciones económicas que pretende fijar Telefónica en relación con el acceso a las redes de fibra en el interior de los edificios.

Después de varios meses de negociaciones entre las partes, Orange, Vodafone y Telefónica suscribieron un acuerdo de compartición de estas infraestructuras, si bien, en su cláusula Novena, se establece que las partes *“no han alcanzado un acuerdo en relación con los precios aplicables a los servicios objeto de este Acuerdo [el uso compartido de infraestructuras verticales y la cesión de acometidas de fibra óptica en edificios]”*. Por este motivo, el Anexo V del mismo acuerdo recoge unos precios pactados entre las partes de carácter provisional que serán de aplicación en tanto que esta Comisión no *“resuelva formalmente estableciendo los precios a los que quedará sujeto este Acuerdo”* señalando, asimismo, que *“[U]na vez la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones resuelva acerca de los precios aplicables, si hubiera diferencia entre éstos y los precios provisionales ya aplicados, las Partes acuerdan regularizar tal diferencia”*.

Efectivamente, como se analiza con detalle en los epígrafes siguientes, los precios propuestos por unidad inmobiliaria (UI) por Orange y Vodafone en el marco de la negociación en relación con el acceso a la infraestructura de red vertical interior (y comunicados a esta Comisión en su escrito de 16 de abril de 2013) son muy inferiores a los precios finalmente incluidos en el citado Anexo V del Acuerdo suscrito entre las partes el 1 de julio de 2013. Estas diferencias se ven acrecentadas en los precios de transmisión de la propiedad en relación con las acometidas.

Por tanto, el objeto del presente conflicto es determinar si los precios fijados por Telefónica para el acceso a las infraestructuras de fibra en el interior de los edificios son coherentes con las obligaciones actualmente impuestas en relación con estos elementos de red.

III MARCO EN EL QUE DEBE ANALIZARSE EL CONFLICTO INTERPUESTO POR ORANGE Y VODAFONE

La CMT analizó la problemática relacionada con el despliegue de infraestructuras de fibra y llegó a la conclusión de que el acceso al interior de los edificios para el despliegue de redes de fibra superpuestas podría erigirse como una barrera de entrada, que debía ser resuelta a través de la regulación. Por este motivo, la CMT

adoptó el 12 de febrero de 2009 la Resolución por la que se aprueba la imposición de obligaciones simétricas de acceso a los operadores de comunicaciones electrónicas en relación con las redes de fibra de su titularidad que desplieguen en el interior de los edificios (en adelante, Resolución de verticales).

Dicha Resolución alertaba del riesgo de que el primer operador que desplegara fibra óptica en un determinado edificio pudiera convertirse en el único operador del mismo y monopolizara la prestación de servicios basados en la red de fibra, ya fuera por la solución técnica adoptada, o por las reticencias entre los vecinos afectados a que se procediera a una segunda instalación de cables de fibra óptica.

A fin de solucionar esta problemática, las medidas adoptadas por la CMT en la Resolución de 12 de febrero de 2009 tienen carácter simétrico. Según establece la Resolución, el primer operador en efectuar la instalación de equipos o cableado óptico en el interior de los edificios debe atender las solicitudes razonables de acceso de terceros operadores, acordando los procedimientos de actuación, condicionantes técnicos, así como precios y plazos de provisión asociados, que permitan hacer efectiva la compartición de los recursos de red instalados.

La Resolución contempla adicionalmente una serie de obligaciones en materia de transparencia de la información y precios, a fin de asegurar la efectividad del acceso a la red de terceros.

La Resolución de 12 de febrero de 2009 señala, en particular, que las condiciones técnicas del acceso no resultan suficientes para poner fin por sí solas a los problemas planteados en relación con el acceso a la red de fibra en el interior de los edificios. Como se ha indicado, estas infraestructuras podrían convertirse en un cuello de botella insalvable si las condiciones económicas no eran razonables. A tal objeto, la citada Resolución impuso, de forma complementaria a la obligación de acceso, la obligación de ofrecer el mismo a precios razonables.

La imposición unilateral por el propietario de las infraestructuras de red en el interior de los edificios de unos precios no razonables podría configurarse como una negativa constructiva de suministro, contraria a la regulación establecida, que podría redundar en beneficio del operador que ya está procediendo al despliegue de su red de fibra (Telefónica o el primer operador que accediera al edificio). En efecto, este operador podría, mediante la fijación de unos precios excesivos, hacer inviable económicamente los despliegues en determinadas zonas, convirtiéndose en el único operador capaz de ofrecer servicios minoristas basados en una red de fibra en dichas zonas.

Estas consideraciones son especialmente importantes en el momento actual cuando, como se desprende de la tabla adjunta, las ofertas basadas en redes NGA en España son ya una realidad.

Tabla 1. Evolución de las redes NGA en España

| Accesos NGA Instalados | 2010 | 2011 | 2012 | 2013⁵ |
|---|------------------|-------------------|-------------------|-------------------------|
| FTTH | 524.370 | 1.607.108 | 3.237.431 | 6.171.161 |
| FTTN | 668.724 | 691.435 | 700.193 | 709.616 |
| HFC (DOCSIS 3.0) | 6.789.566 | 9.049.964 | 9.517.552 | 9.701.047 |
| Total | 7.982.660 | 11.348.507 | 13.455.176 | 16.581.824 |
| Accesos NGA en servicio (con velocidades de conexión superior a 30 Mb/s) | | | | |
| FTTH | 17.144 | 133.224 | 313.280 | 601.772 |
| <i>% s/ instalado</i> | 3,27% | 8,29% | 9,68% | 9,75% |
| VDSL | 2.472 | 98.617 | 149.336 | 259.682 |
| <i>% s/ instalado</i> | 0,37% | 14,26% | 21,33% | 36,59% |
| HFC (DOCSIS 3.0) | 149.263 | 480.457 | 703.586 | 948.109 |
| <i>% s/ instalado</i> | 2,20% | 5,31% | 7,39% | 9,77% |
| Total | 168.879 | 712.298 | 1.166.202 | 1.809.563 |
| Banda ancha total | 10.649.632 | 11.164.966 | 11.516.997 | 12.061.838 |
| <i>% s/ banda ancha total</i> | 1,59% | 6,38% | 10,13% | 15,00% |

Fuente: CNMC.

Además, los operadores que actualmente están prestando sus servicios minoristas de banda ancha a partir del acceso desagregado al bucle han anunciado importantes coberturas de sus propias redes de fibra, y ya existen despliegues relevantes de redes NGA. En la siguiente tabla se muestra la cobertura actual, a febrero de 2014, y la cobertura prevista en 2017 de acuerdo a los planes anunciados públicamente por los operadores.

Tabla 2. Cobertura redes NGA (Millones de hogares)

[Datos confidenciales entre corchetes]

| Operador | Cobertura feb-14 | Cobertura prevista 2017 |
|---------------------|-------------------------|--------------------------------|
| Operadores de cable | [...] | - |
| Telefónica | [... ⁶] | 13 |
| Jazztel | [...] | 3 |
| Orange | [...] | 6 |
| Vodafone | [...] | 6 ⁷ |

⁵ Los siguientes datos están actualizados a 31 de marzo de 2014: Accesos FTTH instalados: 7.347.392; accesos FTTH en servicio: 745.789; accesos banda ancha totales: 12.438.000.

⁶ A 30 de abril de 2014, Telefónica había aumentado su cobertura hasta **[CONFIDENCIAL]** millones de hogares.

⁷ Orange y Vodafone anunciaron una previsión de cobertura de 6 millones de hogares en 2017. En todo caso, de estos 6 millones, solo los tres primeros forman parte del acuerdo actual de coinversión suscrito entre ambos operadores.

En estas condiciones, la existencia de unos precios adecuados para el acceso a las infraestructuras en el interior de los edificios resulta esencial para asegurar que los despliegues se diseñen de una forma eficiente maximizando las coberturas de los diferentes operadores.

IV RAZONABILIDAD DE LOS PRECIOS FIJADOS POR TELEFÓNICA EN EL ACUERDO DE 1 DE JULIO DE 2013

En la Resolución de 12 de febrero de 2009 se estableció que los precios fijados a terceros debían ser razonables, de forma que no supongan *“de facto una negativa de acceso y constituyan una barrera a la entrada para el operador que solicite la compartición”*. Los precios fijados deben permitir *“cubrir al primer operador que alcance un determinado edificio tanto los costes incrementales derivados de la compartición con un segundo y subsecuentes operadores como el resto de costes, de forma que los precios ofrecidos para el acceso no supongan una desventaja competitiva para el operador que facilita la compartición”*. Finalmente, la Resolución señala que la falta de acuerdo en relación con las condiciones económicas no podrá ser óbice para la efectividad del acceso, *“aplicándose en su caso los precios acordados o decididos a posteriori por esta Comisión de modo retroactivo”*.

De acuerdo con lo anterior, la CNMC considera que el análisis de los precios incluidos en el Acuerdo de 1 de julio de 2013 firmado por Telefónica con Orange y Vodafone, debe realizarse sobre la base de diferentes referencias al objeto de establecer su razonabilidad.

IV.1 INFRAESTRUCTURAS SOBRE LAS QUE EXISTE DESACUERDO EN LOS PRECIOS DE ACCESO

De forma preliminar a establecer la razonabilidad de los precios de acceso propuestos por las partes, resulta necesario describir las infraestructuras sobre las que existe conflicto.

Los precios de acceso a las infraestructuras verticales cuentan con dos elementos principales sobre los que las partes han mostrado posturas diferentes:

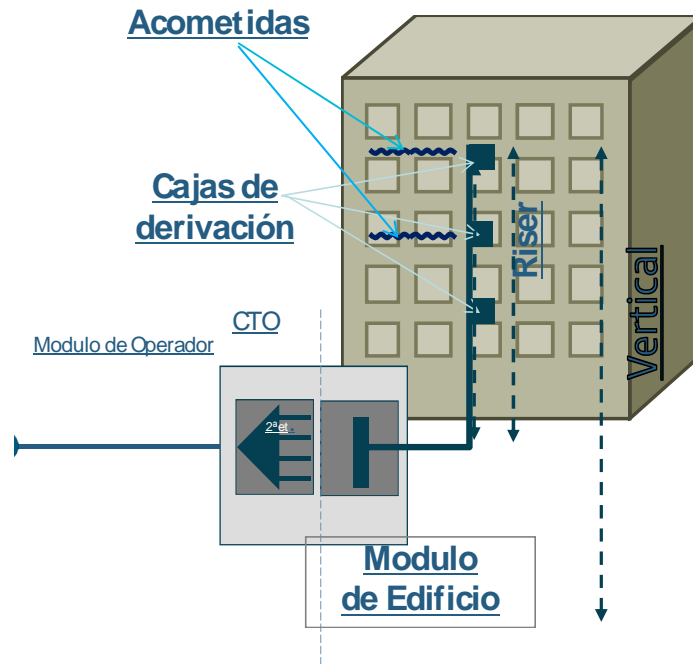
- Compartición de las verticales en el interior de los edificios.
- Transmisión de la acometida de los clientes.

Como se observa en el gráfico siguiente, la vertical en el interior de los edificios consta de la caja terminal óptica (CTO) común⁸, de los cables de fibra que discurren por el interior del edificio (*riser*) y de las cajas de derivación en las diferentes plantas

⁸ La CTO común está conectada con el *riser* y es la que comparten los operadores para acceder a todos los hogares del edificio. Adicionalmente, cada operador debe instalar su propia CTO individual. Cuando un operador consigue un cliente en el edificio, el operador realiza una conexión entre su CTO y la CTO común.

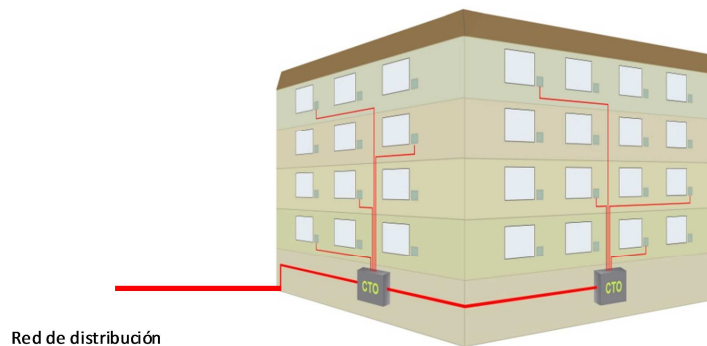
donde se conectan las fibras que van a cada hogar. Las conexiones entre las cajas de derivación y los hogares se denominan acometidas.

Figura 1. Esquema de los elementos de red en el interior de los edificios



Cabe señalar que en los edificios donde el despliegue se realiza por fachada, no existen elementos compatibles en relación con la vertical dado que únicamente debe construirse la acometida entre la CTO⁹ y el domicilio del cliente como se muestra en el esquema siguiente:

Figura 2. Esquema de los elementos de red despliegue por fachada



⁹ En este caso, cada operador instala su propia CTO a la intemperie en la fachada del edificio. Es decir, si en un edificio han accedido dos operadores, existirán dos CTO, habitualmente una encima de la otra.

La tabla siguiente presenta la distribución de los edificios de acuerdo con la forma de despliegue así como del ámbito de aplicación de la Resolución de verticales (los datos se han actualizado respecto de los presentados en el informe de audiencia con la información más reciente disponible):

Tabla 3. Distribución de los edificios en función de la forma de despliegue

| Tipo despliegue | | Distribución Edificios | Distribución UUUI ¹⁰ | Servicios relevantes |
|-------------------------|-----------------------|------------------------|---------------------------------|---------------------------------|
| Despliegue por fachada | | 69% | 52% | Acometida exterior |
| Despliegue por interior | Sin ICT ¹¹ | 21% | 32% | Verticales y acometida interior |
| | Con ICT | 10% | 16% | No aplica Resolución verticales |

Si bien existen discrepancias entre las partes en relación con los importes a satisfacer en contrapartida por el acceso, tanto Telefónica como Orange y Vodafone optan por una fórmula común para la compartición de las infraestructuras en el interior de los edificios. Por una parte, el acceso a las verticales¹² se instrumentaría mediante un Derecho Irrevocable de Uso (IRU¹³) de 20 años cuyo precio no incluiría los costes de mantenimiento. En el caso de las acometidas, tanto de interior¹⁴ como de exterior¹⁵, las partes plantean el traspaso de su propiedad una vez el cliente conectado opte por cambiar de operador de acceso.

Dadas las diferencias entre los dos tipos de infraestructuras, tanto de costes como de estructura de los precios, en los puntos siguientes se analizarán por separado los precios fijados en el contrato del día 1 de julio de 2013 para las infraestructuras verticales y las acometidas.

¹⁰ Unidades inmobiliarias, incluye tanto viviendas como locales comerciales.

¹¹ Los edificios de viviendas en España construidos a partir de 1998 deben contar con la denominada ICT (infraestructura común de telecomunicaciones), cuya función principal es facilitar la prestación de servicios de telecomunicaciones en el edificio por parte de distintos operadores.

¹² Como se ha indicado, la vertical es la red de fibra óptica en el interior de un edificio, entre la Caja Terminal Óptica (CTO) y las cajas de derivación, ambas incluidas.

¹³ *Indefeasible Right of Use*, en español derechos irrevocables de uso. Esta modalidad de contratación consiste en el alquiler de un servicio por un periodo muy prolongado de tiempo (IRU de 15, 20 y 30 años son habituales). El operador contratante del servicio paga el servicio por adelantado y además habitualmente debe abonar una cuota de mantenimiento anual. Los IRU son habituales en el mercado de comunicaciones para la contratación de capacidad o fibras en cables submarinos y otros medios de transmisión.

¹⁴ Tramo de cable monofibra entre el módulo común o la caja de derivación y el punto de terminación de red óptica (PTRO) en el interior del inmueble.

¹⁵ Tramo de cable monofibra entre la CTO o caja remota de la red de distribución ubicada en el exterior del inmueble y el PTRO del cliente del operador.

IV.2 PRECIO DE LAS VERTICALES EN EL INTERIOR DE LOS EDIFICIOS

IV.2.1 Descripción de las ofertas presentadas por las partes

IV.2.1.1 Oferta de Telefónica

La oferta presentada por Telefónica a Orange y Vodafone se estructura fijando los precios del IRU en relación con los tramos de infraestructuras verticales de interior construidas por Telefónica en función de si se requiere la actualización o no de la caja terminal óptica (CTO).

La actualización de la CTO se produce en aquellos casos en los que Telefónica debe realizar una serie de tareas sobre la CTO ya instalada para permitir la compartición. Estas tareas consisten principalmente en la instalación de un panel con conectores de fibra que sea accesible por el resto de operadores.

El precio del IRU cuando Telefónica debe actualizar la CTO es superior (entre un **[CONFIDENCIAL]** al fijado en el caso en que se construya una solución modular desde un inicio (es decir, CTOs que no requieren actualización ya que permiten la compartición). Además, el acuerdo fija los precios del IRU por edificio, en función del tamaño de la finca donde se comparten estas infraestructuras.

En la tabla siguiente se presentan los precios propuestos por Telefónica (los totales a repartir y los precios si existiera compartición entre cuatro operadores). En las últimas dos columnas se presenta el precio medio por unidad inmobiliaria en el escenario de cuatro operadores en el edificio.

Tabla 4. Precio del IRU propuesto por Telefónica en función del número de operadores en el edificio

[CONFIDENCIAL]

Telefónica basa la propuesta anterior en los precios acordados con Jazztel en su acuerdo de despliegue simétrico añadiendo una prima de riesgo para compensar el hecho de que Orange y Vodafone no se comprometen a incrementar la huella de fibra y a que iniciaron su despliegue con posterioridad a Telefónica. Por este motivo, esta prima se obtiene a partir de la siguiente fórmula derivada de la actualización de las inversiones en función del periodo transcurrido:

$$C \times (1+i)^n$$

Donde *C* se refiere al capital invertido, *i* es la tasa de actualización, en este caso un **15,29%** derivado de la WACC aprobada (Resolución de 13 de diciembre de 2012¹⁶) y la prima de riesgo fijada por la CMT para las redes NGA (Resolución de 28 de

¹⁶ Resolución del procedimiento sobre el establecimiento de la nueva metodología de cálculo del coste del capital medio ponderado (WACC) de los operadores declarados con poder significativo de mercado por la CMT, así como la estimación del WACC regulado para el ejercicio 2012 de los operadores obligados (MTZ 2012/1616). El WACC estimado para Telefónica asciende a 10,48%.

febrero de 2013¹⁷) y n el número de periodos a actualizar (Telefónica estima un periodo medio de 3 años entre el momento en que fue realizada la inversión por el operador gestor y el momento en que accede el operador comercial).

Por tanto, la propuesta de precios de Telefónica para Vodafone y Orange es aplicar un recargo del **[CONFIDENCIAL¹⁸]** a los precios acordados entre Telefónica y Jazztel.

IV.2.1.2 Oferta de Orange y Vodafone

Mientras que Telefónica plantea un precio de la vertical por edificio, Vodafone y Orange estiman un precio medio por unidad inmobiliaria. La tabla siguiente recoge los precios propuestos por Orange y Vodafone.

Tabla 5. Precio del IRU propuesto por Orange y Vodafone

[CONFIDENCIAL]

Según la propuesta de Orange/Vodafone, para conocer el precio total del IRU en un edificio, hay que multiplicar los precios anteriores por el número de UUII del edificio. En relación con estos precios, Vodafone señala que “[A]l no tener experiencia en el despliegue de FTTH y verticales” los “precios propuestos [por Vodafone] se fundamentan en los precios de las ofertas recibidas por los suministradores (Vendors) en la RFQ [Request for Quotations] lanzada por Vodafone para la construcción de una red FTTH”.

IV.2.1.3 Comparación de las propuestas de las partes

La tabla siguiente muestra las diferencias en los precios propuestos para el IRU sobre los tramos de infraestructuras verticales de interior. Como se observa, la diferencia entre ambas propuestas es relevante.

Tabla 6. Comparativa del precio del IRU propuesto por las partes en el escenario de compartición entre 4 operadores¹⁹

[CONFIDENCIAL]

IV.2.2 Valoración de las propuestas

En el marco del presente conflicto, la CNMC deberá establecer el precio de acceso a las infraestructuras en el interior de los edificios de acuerdo con las obligaciones

¹⁷ Resolución sobre el procedimiento de cálculo de la prima de riesgo en la tasa de retorno nominal para servicios mayoristas de redes de acceso de nueva generación (MTZ 2012/2155). La prima de riesgo estimada asciende a 4,81%.

¹⁸ Este valor se obtiene como **[CONFIDENCIAL]**.

¹⁹ Las diferencias entre los precios se mantienen con independencia del número de operadores presentes en el edificio. Asimismo, los precios de Orange se comparan con la solución modular de Telefónica, pues los costes de Orange no contemplaban en ningún caso la actualización de la CTO.

impuestas en la Resolución de 12 de febrero de 2009. Los puntos de partida de Telefónica, por un lado, y Orange y Vodafone por otro, para determinar los precios de las verticales son sustancialmente diferentes.

Por un lado, Telefónica propone a Vodafone y Orange unos precios un **[CONFIDENCIAL]** superiores a los acordados libremente entre Telefónica y Jazztel. Telefónica plantea aplicar este recargo bajo el argumento de que el acuerdo con Jazztel es simétrico (ambos operadores se comprometen a desplegar una red FTTH en una zona de 1,5 millones de UUII), mientras que el acuerdo con Vodafone y Orange es en realidad asimétrico, pues estos operadores no se comprometen a realizar despliegues de red FTTH.

Por otra parte, Orange y Vodafone consideran que los precios del acuerdo entre Jazztel y Telefónica no son una referencia válida dado que serían *“intencionada y artificialmente elevados”* porque, en un escenario como el de dicho acuerdo, donde los despliegues son simétricos, el efecto de estos precios es neutro en la medida en que ambos operadores se intercambiaran un número equivalente de hogares. Por este motivo, Orange y Vodafone consideran que esta Comisión no puede aceptar más que como un límite máximo los precios del acuerdo. Además, la aplicación de un recargo o prima de riesgo sobre los precios anteriores supondría una discriminación, dado que el carácter asimétrico del acuerdo de acceso suscrito con Telefónica no justificaría la aplicación de precios distintos.

Por todo lo anterior, estos operadores consideran que los resultados obtenidos en el proceso de su RFQ son *“los que mejor reflejarían la realidad competitiva actual, y constituyen una referencia inexcusable de los costes que cualquier operador podría obtener en el mercado español (...)”*.

De acuerdo con lo anterior, esta Comisión considera que se debe establecer, por una parte, si los precios del acuerdo suscrito entre Jazztel y Telefónica son razonables y, por otra, si está justificada la imposición de un recargo sobre los mismos, como pretende este último operador.

IV.2.2.1 Razonabilidad del precio del Acuerdo entre Jazztel y Telefónica

La CNMC analizará, en primer lugar, la razonabilidad de los precios del acuerdo suscrito entre Jazztel y Telefónica dado que, como se ha dicho, son la base sobre la que se han construido los precios provisionales incluidos en el acuerdo de 1 de julio de 2013. A la hora de analizar la razonabilidad de los precios, la Resolución de verticales estableció que éstos no podían ser excesivos ni debían constituir una barrera a la entrada. Por tanto, si bien los costes son una referencia útil para valorar la razonabilidad de los precios, al contrario de lo señalado por Orange y Vodafone, Telefónica no está obligada a ofrecer unos precios para el acceso a las infraestructuras en el interior de los edificios orientados a los costes.

En los siguientes puntos, esta Comisión analizará si los precios del acuerdo suscrito entre Telefónica y Jazztel son razonables. Para ello, se compararán con los costes estimados de despliegue de las infraestructuras objeto de compartición y se

analizará si dichos precios se erigirían en una barrera a la entrada para un operador que desplegara su propia red.

IV.2.2.1.1 Costes de las infraestructuras en el interior de los edificios

En el marco del presente procedimiento se requirió a Telefónica, Vodafone, Orange y Jazztel el detalle de los costes que afrontaban en relación con el despliegue de redes en el interior de los edificios²⁰. Telefónica remitió información tanto sobre los costes que afronta cuando debe actualizar la CTO como de las soluciones modulares, mientras que el resto de operadores únicamente han aportado los costes de esta última modalidad de despliegue (en su caso, debido a que su despliegue es posterior al de Telefónica, no es necesario actualizar la CTO). De esta forma, la comparativa de costes se realizará sobre las infraestructuras en el interior de los edificios con solución modular.

Los costes aportados se pueden diferenciar en las siguientes categorías:

- Costes de los materiales: incluyen el cableado en el interior de las fincas, la CTO multioperador, etc.
- Costes operativos, que incluyen:
 - Instalación: mano de obra y trabajos de albañilería necesarios para acceder al interior de los edificios.
 - Obtención de permisos para acceder al interior de las fincas.
 - Costes de gestión y oficina técnica: planificación y programación del despliegue, trabajos de ingeniería y similares.
- Costes indirectos: son los costes que no se puede asignar directamente a las verticales sin usar algún criterio de asignación. Telefónica los calcula como un porcentaje respecto del resto de costes. .

En el gráfico siguiente se comparan los resultados de costes aportados por Jazztel, Orange y Telefónica para materiales, costes de instalación, permisos y gestión así como costes indirectos imputados al acceso a verticales:

Gráfico 1. Comparativa de costes estimados por Jazztel, Orange y Telefónica.

[CONFIDENCIAL]

El gráfico anterior muestra diferencias de costes relevantes. Debe tenerse presente que el estudio realizado por los tres operadores cuenta con características diferentes:

- i. los datos aportados por Telefónica se refirieren a datos reales de un despliegue de red FTTH relevante.

²⁰ Vodafone no siguió el formato requerido por la CNMC y no ha sido posible utilizar su referencia de costes.

- ii. Por su parte, Jazztel señala que *“a día de hoy, su proyecto de despliegue se encuentra en ejecución, encontrándose en un estadio incipiente por lo que no puede tenerse la seguridad de que los costes que Jazztel dispone y traslada a esta Comisión puedan verse alterados en distintos edificios o distintas circunstancias que Jazztel no ha llegado a experimentar”*. Por este motivo, Jazztel considera que *“la respuesta al requerimiento de información efectuado a esta Comisión no deja de ser un ejercicio teórico puesto que se ha llevado a cabo sobre los diseños de un porcentaje pequeño respecto al total de obras a ejecutar”*. Efectivamente, este operador ha aportado datos de costes de despliegue sobre un total de **[CONFIDENCIAL]** UUll que, si bien pudiera parecer un número relevante, representa únicamente el **[CONFIDENCIAL]** de su despliegue total previsto.
- iii. Por último, los costes de Orange se han estimado a partir de las ofertas realizadas por sus suministradores, sin estar basados en costes reales de despliegue.

Por tanto, la estimación de costes realizada por Telefónica es la que más se ajusta a una experiencia real de despliegue, por lo que, a priori, es la referencia que podría considerarse más consistente. Sin embargo, en aquellas partidas donde la imputación de costes realizada por Telefónica carezca de justificación suficiente, las referencias de costes aportadas por Orange y Jazztel son de utilidad para estimar el nivel de costes de un operador eficiente.

A continuación se realiza un análisis de las diferentes partidas.

Costes de materiales (15%-19% del total):

La referencia de costes más elevada es la de Jazztel (entre un 13% y un 30% superiores a los de Telefónica). Por su parte, los costes de Telefónica son entre un 10% y un 20% superiores a los de Orange.

Orange, la referencia de costes más reducida, señala que ha negociado directamente con los proveedores de materiales (**[CONFIDENCIAL]**) y ha aportado los precios acordados. De esta forma, Orange compra los equipos que posteriormente serán instalados por las empresas contratadas al efecto. Telefónica ha contratado con **[CONFIDENCIAL]** el suministro del material necesario en el interior de los edificios, aportando a su vez los precios acordados.

Los costes de los materiales en principio son los menos dependientes de la experiencia en el despliegue, por lo que está justificado que para poder realizar una estimación de los mismos se recurra a otras referencias distintas de las de Telefónica. Por ello, si se tomaran los costes por material proporcionados por Orange como la referencia del operador eficiente, Telefónica podría estar obteniendo un margen positivo sobre costes en la venta del IRU de las infraestructuras verticales en el interior de los edificios de en torno al **[CONFIDENCIAL]**.

Gestión, instalación, obtención de permisos y albañilería (66%-77% del total):

Esta es la partida más relevante, pues representa en torno al 70% de los costes totales. Las diferencias en los costes de esta partida son más elevadas que en el caso de los materiales: los costes de Telefónica son entre un 27 y un 36% superiores a los costes aportados por Orange.

Telefónica calcula dos partidas de costes: unos costes directos de mano de obra y unos costes de gestión indirectos que se calculan como un **[CONFIDENCIAL]** de los primeros.

Costes directos (instalación, obtención de permisos y albañilería)

A juicio de la CNMC, los costes directos por la mano de obra (instalación, obtención de permisos y albañilería) cuentan con una importante variabilidad donde la experiencia en el despliegue otorga una mayor fiabilidad a los datos aportados por Telefónica. En efecto, los costes de Orange se basan en un acuerdo suscrito con sus instaladores con los que ha fijado unos precios máximos por hogar pasado conectable. Sin embargo, existen elementos de costes que no están incluidos en el precio cerrado con los instaladores sino que Orange los ha estimado. En particular, Orange ha estimado los costes derivados de la albañilería²¹ necesaria para la instalación de los materiales en un **[CONFIDENCIAL]**.

En este sentido, Jazztel manifiesta que es habitual la realización de obras de acondicionamiento de mayor o menor envergadura en el interior de los edificios como, por ejemplo, en un **[CONFIDENCIAL]**. Además, Jazztel señala la existencia de otros costes ocultos que surgen en la ejecución, no incluidos en los contratos con los instaladores como **[CONFIDENCIAL]**.

Por su parte, los costes aportados por Orange no recogen costes propios de la gestión y diseño del despliegue de su red de fibra dado que el epígrafe “Coste oficina técnica + permisos” se corresponde exclusivamente con los costes incluidos en la oferta del instalador (ver Anexo II de los acuerdos entre Orange y sus instaladores²²). Sin embargo, Orange debe realizar determinadas actuaciones mediante sus propios medios cuyos costes no parecen estar reflejados en las estimaciones anteriores. Orange es el encargado de **[CONFIDENCIAL]**. Como se ha dicho, los costes asociados con estas actividades no están incluidos en la estimación de Orange.

Los costes de Telefónica en relación con estos conceptos se componen, por una parte, de los costes de mano de obra en que este operador incurre para la instalación de las verticales así como otras actividades derivadas de las actuaciones en el interior de los edificios, incluida la obtención de permisos.

²¹ De acuerdo con el Anexo II del Acuerdo entre Orange y sus instaladores, los costes derivados de estos conceptos serán facturados aparte del precio máximo por hogar pasado conectable por cada tipología de edificio por lo que, al contrario de otros elementos, su cuantía no se basa en datos reales ni en una oferta vinculante presentada por una empresa concreta.

²² Documentos 13 y 14 del escrito de Orange de 16 de septiembre de 2013.

En definitiva, no se plantean objeciones a los costes de mano de obra directos presentados por Telefónica.

Costes indirectos (de gestión)

Los costes de gestión se calculan como un **[CONFIDENCIAL]** de los costes de mano de obra. Este valor se calcula a partir del porcentaje que suponen los “Trabajos realizados por la empresa para el inmovilizado” (en adelante, TREI) en 2012. De acuerdo con la contabilidad de costes, una parte de la valoración de la planta a precio de reposición se determina a partir de un porcentaje de activación procedente de los costes de mano de obra directa que se aplica sobre el resto de conceptos de inversión. Es decir, el TREI son los costes correspondientes de mano de obra propia que dan soporte a una determinada inversión y que se activan, es decir, que desde un punto de vista contable se consideran que forman parte de la inversión.

El TREI se corresponde con los costes derivados de actividades como formulación de proyectos, gestión de obra por contrata o confección de registros entre la inversión en la planta externa.

La CNMC considera que la aplicación del porcentaje del TREI como aproximación a los costes internos derivados de la oficina técnica y demás costes de apoyo al despliegue de red podría no ser adecuada. Como se ha dicho, este concepto indica el porcentaje de los costes de mano de obra propios que se activan por ser de apoyo a inversiones. Es decir, las empresas pueden transformar determinados costes en activos que posteriormente se amortizarán. Sin embargo, la imputación de este porcentaje de forma íntegra a las verticales no está justificada, puesto que las mismas son solamente una parte de la red de fibra (dado que no cubren el despliegue horizontal), y gran parte de las actuaciones en relación con la fibra deberían estar además cubiertas por las actividades minoristas.

Por otro lado, Jazztel ha estimado estos costes en **[CONFIDENCIAL]** euros/UUII, aproximadamente la mitad que Telefónica a pesar de que su despliegue era limitado cuando realizó la estimación de sus costes. Un operador con un menor despliegue debería afrontar unos costes de gestión medios (por UUII) superiores a los de Telefónica. Sin embargo, ocurre lo contrario. Por ello, en este caso la referencia adecuada de costes de gestión eficientes es la de Jazztel.

Si se tomaran como referencia los costes de Jazztel, Telefónica podría estar obteniendo un margen positivo sobre costes en la venta del IRU por este concepto en torno al **[CONFIDENCIAL]**.

Costes indirectos (4%-17% del total):

Finalmente, los tres operadores incrementan los costes directos de despliegue mediante un porcentaje destinado a recuperar los costes generales. De nuevo, las magnitudes de este concepto varían significativamente. Los costes imputados por Jazztel son los más elevados, suponiendo casi el doble de los imputados por

Telefónica que son, a su vez, entre un 53 y un 67% superiores a los estimados por Orange.

Del análisis de los costes anteriores, esta Comisión considera que las magnitudes de Jazztel, podrían no recoger adecuadamente los costes que está afrontando, en la medida en que su despliegue es todavía limitado.

Telefónica estima los costes indirectos como un **[CONFIDENCIAL]** de los costes totales de materiales, mano de obra y gestión. Telefónica utiliza el mismo porcentaje que en el resto de servicios mayoristas. Sin embargo, el análisis de los conceptos que se están repercutiendo en este caso parecen de nuevo excesivos, en la medida en que, al contrario de otros servicios mayoristas, el precio del IRU no es recurrente y no requiere de los mismos sistemas que otros servicios más complejos, como el bucle desagregado, etc. Además, determinados conceptos imputados en el marco de los costes indirectos podrían estar duplicados con los costes de mano de obra directa considerados en los costes de gestión (por ejemplo, desarrollo de sistemas mayoristas, tramitación, atención técnica, registro de planta, gestión e inventariado de material, etc.).

Orange estima que la imputación de este tipo de costes debería limitarse al **[CONFIDENCIAL]**. Tomando este porcentaje de costes indirectos como la referencia de un operador eficiente, el margen sobre costes que estaría obteniendo Telefónica, aplicando de nuevo una media entre todas las tipologías de fincas, ascendería a un **[CONFIDENCIAL]**.

Conclusiones sobre los costes:

Telefónica ha presentado los siguientes costes:

Tabla 7. Detalle de los costes de las infraestructuras en interior de edificios de Telefónica

[CONFIDENCIAL]

Los precios del IRU incluidos en el acuerdo firmado entre Jazztel y este operador se corresponden exactamente con los costes anteriores. Por tanto, según Telefónica, los precios del acuerdo con Jazztel no solo serían razonables sino que, además, corresponderían a sus costes sin contemplar ni el coste del capital ni la prima de riesgo asociada al despliegue de redes NGA. Sin embargo, esta Comisión estima que determinadas partidas incluidas por Telefónica podrían no reflejar exactamente los costes reales que afronta este operador.

Cabe mencionar que algo más del **[CONFIDENCIAL]** de los costes aportados por este operador (las partidas de costes de gestión e indirectos) se ha calculado como un *mark up* sobre los costes de materiales y mano de obra. En los apartados anteriores se ha argumentado que ambas partidas podrían estar sobredimensionadas. La partida sobre los costes de materiales estimada por Telefónica también podría tener un cierto margen.

La tabla siguiente resume la estimación de los márgenes obtenidos por Telefónica en las diferentes partidas de costes:

[CONFIDENCIAL]

En total, la CNMC considera que los precios del acuerdo de Telefónica ya incluyen un margen sobre costes cercano a un [CONFIDENCIAL].

En todo caso, cabe recordar que Telefónica no está obligada a orientar los precios a costes, sino a ofrecer precios razonables. La Resolución de 12 de febrero de 2012 establecía, como criterio adicional para establecer la razonabilidad de los precios, que éstos no se configuraran como una barrera a la entrada para un operador que solicitara la compartición. Esa cuestión se analiza a continuación.

IV.2.2.1.2 Creación de barreras a la entrada

A la hora de establecer en qué medida las diferencias de precios entre las diferentes propuestas podrían configurarse como una barrera a la entrada, debe analizarse el impacto de las infraestructuras en el interior de los edificios sobre el conjunto de costes de despliegue de una red FTTH, valorándose éstos según los precios del acuerdo así como según los precios propuestos por Orange y Vodafone.

Para el conjunto del proyecto (3 millones de UUII), aplicar los precios del acuerdo entre Jazztel y Telefónica supondría que Orange y Vodafone abonaran a Telefónica más de [CONFIDENCIAL²³] millones de euros cada uno. Este importe es solo el 7,9% del total de la inversión necesaria para desplegar una red FTTH en 3 millones de UUII, estimada según el modelo *bottom-up* elaborado por WIK-Consult (en adelante WIK)²⁴.

El importe anterior sería inferior a los costes de despliegue calculados por estos operadores en un escenario de despliegue conjunto solo entre Orange y Vodafone (este importe sería de [CONFIDENCIAL²⁵] millones de euros cada uno). Y esto, asumiendo como válidas las referencias de costes de Orange y Vodafone, cuando ya se ha señalado que las estimaciones realizadas por estos dos operadores minusvaloran los costes necesarios para desplegar las verticales.

Por tanto, dado que los costes de despliegue totales que obtendrían Orange y Vodafone en un escenario de compartición con Telefónica (y aplicando los precios del acuerdo con Jazztel) son inferiores a sus propios costes totales en un escenario de despliegue sin compartición, no se puede considerar que los precios del acuerdo entre Jazztel y Telefónica para las verticales supongan una barrera a la entrada.

Además, este importe es reducido si se considera su impacto potencial sobre el coste final del cliente. Los precios de los IRU son un coste no recurrente que, de acuerdo con el contrato, conlleva el derecho de uso durante al menos [CONFIDENCIAL] años. De esta forma, como se observa en la tabla siguiente,

²³ [CONFIDENCIAL]

²⁴ [CONFIDENCIAL]

²⁵ [CONFIDENCIAL]

considerando una penetración sobre UUII igual a la actual a nivel nacional (escenario conservador dado que la penetración en las zonas de despliegue es superior²⁶) así como un operador hipotético con una cuota de mercado del 20% en las zonas de despliegue, la diferencia entre los precios del acuerdo entre Jazztel y Telefónica y la propuesta de Orange/Vodafone es de tan sólo **[CONFIDENCIAL]** mensuales por cliente:

Tabla 8. Impacto de la diferencia de los precios de las verticales sobre el coste de provisión de los servicios a cliente final (compartición entre cuatro operadores)
[CONFIDENCIAL]

En definitiva, los precios fijados para las infraestructuras en el interior de los edificios en el acuerdo entre Jazztel y Telefónica no suponen una barrera a la entrada para un operador que solicite el acceso a las infraestructuras verticales. Por tanto, la CNMC considera que los precios acordados por Telefónica y Jazztel para los IRUs de las infraestructuras verticales son razonables y consistentes con las obligaciones impuestas en el contexto de la Resolución de 12 de febrero de 2009.

IV.2.2.2 Necesidad de incluir en el precio un recargo adicional

Una vez establecido que el precio para el acceso a las infraestructuras verticales fijado en el acuerdo entre Jazztel y Telefónica es razonable, cabe ahora analizar la pretensión de Telefónica de incrementar dichos precios en un **[CONFIDENCIAL]** al objeto de actualizar la inversión incurrida en el momento inicial al momento en que el operador solicita el acceso.

Por una parte, la CNMC estima, en línea con la citada Resolución de 11 de julio 2013 y la Resolución de 26 de septiembre de 2013²⁷, que *“la fijación de precios para el acceso a las redes en el interior de los edificios en el contexto del acuerdo entre Orange, Vodafone y Telefónica, distintos a los que rigen entre Jazztel y Telefónica no resultaría, per se, discriminatorio”*. De hecho, la CMT fijó cautelarmente unos precios de acceso a las infraestructuras en el interior de los edificios que incluía un recargo, equivalente al 15,29%²⁸, al objeto de remunerar el mayor riesgo que supone un acuerdo de despliegue simétrico, en el que ambas partes se comprometen a construir un número igual de UUII. Efectivamente, esta situación no es análoga a la

²⁶ Para calcular la penetración por UUII se ha tomado como referencia el dato del INE en relación con el número de viviendas totales en España que asciende a 25,2 millones. De acuerdo con la nota mensual de enero de 2014 el número de líneas de banda ancha ascendía a 12,31 millones, por lo que la penetración considerada es del 49%.

²⁷ Resolución relativa a los recursos de reposición interpuestos por Jazztel, Vodafone, Orange y Telefónica contra la Resolución de 11 de julio de 2013 por la que se adoptan medidas cautelares en relación con el acceso y compartición de las infraestructuras verticales en edificios (AJ 2013/1575 y acumulados).

²⁸ Este porcentaje es el resultado de sumar la WACC y la prima de riesgo aprobadas por la CMT en relación con los despliegues NGA.

que plantean Orange y Vodafone, que si bien contemplan en su acuerdo con Telefónica que sus infraestructuras verticales sean accesibles, no presentan compromisos concretos de construcción de verticales.

Sin embargo, en el caso del acceso a las infraestructuras verticales de Telefónica, es preciso considerar que, como se ha visto anteriormente, este operador cuenta con un margen positivo con respecto a sus costes que se ha estimado en torno al **[CONFIDENCIAL]**. Por tanto, cada vez que este operador constituya un IRU por el uso de las verticales que ha construido obtendrá un beneficio positivo que servirá para remunerar tanto al capital invertido como el riesgo en que incurre. Es decir, los precios del acuerdo entre Telefónica y Jazztel ya incluyen un margen suficiente como para cubrir tanto los costes del capital como la prima de riesgo.

Por tanto, la CNMC considera que aplicar un recargo adicional a los precios del acuerdo entre Jazztel y Telefónica supondría remunerar doblemente a Telefónica.

Por tanto, en el caso concreto de las verticales construidas por Telefónica, y dada la estimación realizada sobre los costes de despliegue, a juicio de la CNMC, la imposición de un recargo adicional a los precios acordados entre Telefónica y Jazztel no resulta proporcionado.

IV.2.2.3 Edificios que requieren la actualización de la CTO

Telefónica diferencia entre aquellos edificios donde debe realizar una actualización de la CTO para permitir la compartición y aquéllos en los que la solución modular (es decir, compatible) es construida desde un principio. En los epígrafes anteriores se ha analizado con detalle la solución modular en la medida en que la CNMC cuenta con referencias de costes de otros operadores (dado que éstos están desplegando dicha solución desde el principio).

Por el contrario, Telefónica ha instalado, en especial en las primeras etapas de su despliegue de red FTTH, una solución que no permitía la compartición²⁹, por lo que, además de los costes de los elementos de red propios de la vertical cabe considerar aquéllos derivados de la actualización de los elementos ya instalados.

De acuerdo con el escrito de Telefónica, el IRU, cuando la vertical requiere de actualización incluye, además del coste de construcción inicial, *“el coste de actualización (“upgrade”) necesario para convertir la solución no modular en una solución modular según el tipo de unidad inmobiliaria construida”*. Este es el motivo de que en las fincas en las que se requiere la actualización de la CTO, el precio del IRU sea superior. Además, Telefónica señala que las primeras fases del despliegue implican unos costes superiores derivados de determinadas ineficiencias en los procesos y la gestión de las diferentes actividades así como del aprendizaje, tanto de las empresas colaboradoras como de la propia Telefónica.

²⁹ Telefónica señala que la solución no modular fue la opción elegida por Telefónica desde **[CONFIDENCIAL]**.

De esta forma, el precio incluido en el acuerdo entre Jazztel y Telefónica en relación con las fincas que requieren de la actualización de la CTO incluyen tanto los costes de la CTO inicial (que no permite la compartición) como de su actualización, mediante diferentes soluciones técnicas, así como la instalación de una CTO modular. En el cálculo de todos estos costes, además de los propios costes del material, mano de obra, costes de gestión e indirectos, Telefónica incluye una serie de márgenes encaminados a reflejar las ineficiencias derivadas de las primeras fases del despliegue.

La Resolución de verticales ya preveía que los precios debían permitir *“cubrir al primer operador que alcance un determinado edificio tanto los costes incrementales derivados de la compartición con un segundo y subsecuentes operadores como el resto de costes (...)”*. De esta forma, esta Comisión considera que la diferencia de precios cuando deben actualizarse las infraestructuras ya instaladas es en principio conforme con las previsiones establecidas en la citada Resolución.

Asimismo, la citada Resolución de 11 de julio de 2013 estableció que *“Telefónica no asume riesgo alguno por los importes derivados de adaptar las infraestructuras verticales en el interior de los edificios ya desplegadas. Por tanto, no cabe aplicar la prima de riesgo al importe que supone la actualización de las cajas terminales ópticas en los edificios”*. Una vez descontado el importe de la actualización, los precios del acceso a las verticales de estas fincas son análogos a los precios del acceso al de aquellas fincas que ya cuentan con una solución modular por lo que, en línea con lo argumentado en el epígrafe anterior, tampoco cabe aplicar una prima de riesgo a los precios de los IRUs de las verticales de edificios que requieren la actualización de las CTO.

Por las razones anteriores, la CNMC considera que la aproximación más apropiada es mantener los mismos precios que los fijados en el acuerdo entre Jazztel y Telefónica para las fincas en las que se requiere la actualización de la CTO, sin incluir recargo alguno. En definitiva, una vez decidido que los precios de la solución modular deben ser los mismos que los fijados en el acuerdo Jazztel-Telefónica, los precios de la solución que requiere la actualización de la CTO también deben ser iguales.

Límite temporal en la aplicación de precios diferenciados por la actualización de la CTO

En su escrito de 7 abril de 2014, Telefónica señala que **[CONFIDENCIAL]**. En 2013 y 2014, el porcentaje de verticales en las que según Telefónica es necesario actualizar la CTO asciende a un **[CONFIDENCIAL]**.

Cabe señalar que en estos casos de falta de espacio es razonable instalar una sola caja en lugar de las dos que se instalan en la solución modular estándar. En todo caso, es posible instalar, como Telefónica señala, una única caja conectorizada que permite la compartición. Por tanto, para este tipo de soluciones no aplicaría el recargo por la actualización de la CTO.

La CNMC considera que el recargo de la actualización de la CTO solo debe aplicar para las verticales instaladas en las primeras etapas del despliegue de Telefónica, en las que no estaban claros los potenciales planes de despliegue del resto de operadores. Es en este ámbito donde puede comprenderse que Telefónica, para reducir los costes de despliegue, haya instalado verticales que necesitan una actualización para su compartición.

No obstante, debe destacarse que Jazztel y Telefónica alcanzaron un acuerdo sobre el despliegue conjunto de redes NGA el 8 octubre de 2012. Por tanto, desde esa fecha Telefónica tenía la certeza de que otros operadores iban a desplegar redes FTTH y las verticales iban a ser compartidas. A 30 de septiembre de 2012, Telefónica tenía un despliegue de red FTTH de 2,9 millones de hogares, y el resto de operadores todavía no habían comenzado a desplegar.

Por ello, solo se permite el cobro del recargo por la actualización de la CTO para las verticales instaladas hasta el 7 de octubre de 2012. Para todas las verticales instaladas por Telefónica desde el 8 de octubre de 2012, deben aplicar únicamente los precios de la solución modular. En consecuencia, Telefónica deberá informar al operador que solicite la compartición de la fecha de instalación de la vertical.

IV.2.3 Conclusiones

De acuerdo con lo anterior, esta Comisión considera que los precios fijados en el acuerdo entre Jazztel y Telefónica son razonables y deben aplicarse también para el acceso a estas infraestructuras por parte de Orange y Vodafone. Por tanto, los precios a aplicar son:

Tabla 9. Precio total del IRU sobre los tramos de infraestructuras verticales de interior a aplicar a Orange y Vodafone (euros)

[CONFIDENCIAL]

Finalmente, a continuación se presenta una comparativa de las referencias de precios mencionadas en este apartado³⁰:

Gráfico 2. Comparativa IRU promedio por Unidad Inmobiliaria (precio total sin compartición)

[CONFIDENCIAL]

IV.3 PRECIOS DE TRANSMISIÓN DE LAS ACOMETIDAS

Orange y Vodafone muestran también su disconformidad con el precio de la transmisión de la propiedad de la acometida. Como se ha descrito en la Figura 1,

³⁰ Para facilitar la comparativa, los precios presentados son una estimación del coste medio del IRU por unidad inmobiliaria (UI).

este tramo de red une las cajas de derivación con el domicilio del cliente final y, dados los niveles actuales de penetración de los servicios de fibra, suele construirse bajo demanda cuando aquél se da de alta con un operador.

Como en el caso de los precios de los IRU en el interior de los edificios, en el caso de los precios de transferencia de la propiedad de las acometidas, se describirán las propuestas de precios de los diferentes operadores para posteriormente analizar su razonabilidad.

IV.3.1 Descripción de las ofertas

IV.3.1.1 Oferta de Telefónica

Telefónica ha propuesto a Orange y Vodafone **[CONFIDENCIAL]**. Estos precios dependen de si el despliegue es interior o exterior:

Tabla 10. Precio de transferencia de la propiedad de las acometidas (euros)
[CONFIDENCIAL]

IV.3.1.2 Oferta de Orange y Vodafone

Como en el caso de las verticales, la propuesta de Orange y Vodafone se basa en la RFQ, considerando los costes calculados en el ítem **[CONFIDENCIAL³¹]**. Los costes de este concepto son:

Tabla 11. Costes³² estimados por Orange y Vodafone para la acometida (euros)
[CONFIDENCIAL]

Al contrario del caso de las infraestructuras verticales de interior, la propuesta de Orange y Vodafone no asimila este coste al precio de la transmisión de la acometida. Según estos operadores, estos costes son de adquisición, por lo que deben cubrirse mediante los ingresos generados durante la vida media del cliente.

Vodafone considera que la vida media del cliente es de **[CONFIDENCIAL]** años. Según este operador, el precio a pagar por el “*re-uso*” de esta infraestructura serían los costes correspondientes únicamente al último año:

Tabla 12. Coste anual de las acometidas (euros)
[CONFIDENCIAL]

De esta forma, el precio propuesto por estos operadores es **[CONFIDENCIAL]**.

³¹ **[CONFIDENCIAL]**.

³² Orange y Vodafone señalaron, en sus escritos iniciales, que sus costes eran **[CONFIDENCIAL]**. Posteriormente, Orange realizó una segunda estimación, más detallada, de los costes de las acometidas. Los nuevos costes estimados eran de **[CONFIDENCIAL]**.

IV.3.1.3 Comparación de las propuestas de las partes

La tabla siguiente muestra las diferencias en los precios propuestos para la transmisión de la propiedad de las acometidas. Como se observa, la diferencia entre ambas propuestas es sustancial: el precio ofrecido por Orange y Vodafone es al menos un 80% inferior al de Telefónica.

Tabla 13. Comparativa del precio de transferencia de la propiedad de las acometidas (euros)

[CONFIDENCIAL]

IV.3.2 Valoración de las propuestas

Gran parte de la diferencia entre los precios de transferencia de las acometidas propuestos por Orange y Vodafone y los de Telefónica no se basa en los costes de construcción sino en la metodología para su estimación. Orange reconoció, en su respuesta a los requerimientos de información de esta Comisión, que “(...) *ha defendido en todas sus negociaciones que el traspaso de la titularidad de las mismas se realice de manera gratuita. (...) No obstante lo anterior, (...) se decidió incluir en la propuesta común con Vodafone un mecanismo de compensación, que sin ser tan simple como lo sería la transferencia gratuita, al menos suponía un compromiso entre simplicidad (no se tiene en cuenta la antigüedad de las acometidas) y orientación a costes*”.

Por el contrario, Telefónica estima que los precios de las acometidas, en la medida en que suponen la transferencia de la propiedad de un activo que no tiene una vida útil igual a la del primer cliente que contrata los servicios de fibra, deben reflejar la totalidad de los costes de su construcción. Este operador propone, a este respecto, los mismos precios que los fijados en su acuerdo con Jazztel. De nuevo, como en el caso de las infraestructuras verticales, el análisis de la razonabilidad de los precios de este acuerdo resulta esencial para resolver el presente conflicto.

IV.3.2.1 Razonabilidad de los precios del acuerdo entre Jazztel y Telefónica

El análisis de los costes de construcción de las acometidas puede resultar una referencia en relación con la razonabilidad de los precios. En este sentido, y al contrario de lo observado en el caso de las infraestructuras verticales, la principal diferencia entre las propuestas de precios por la transferencia de la propiedad de las acometidas se basa en la metodología del cálculo y no en los costes subyacentes. Así, como se observa en la tabla siguiente, los costes estimados por Orange son entre un 25 y un 30% inferiores a los estimados por Telefónica.

Tabla 14. Comparativa precios/costes de la transmisión de propiedad de las acometidas (euros)

[CONFIDENCIAL]

Esta Comisión considera, por otra parte, que el método elegido por Orange y Vodafone para calcular el precio de las acometidas no es adecuado. La fórmula elegida tanto en el marco del acuerdo entre Jazztel y Telefónica como en la propuesta de Orange y Vodafone supone la transmisión de la propiedad del activo. En este contexto, el cálculo realizado por Orange y Vodafone, considerando únicamente el último año de amortización según la vida del cliente para determinar este precio, no parece justificado.

Por una parte, en el citado modelo de WIK, el cálculo del coste de los servicios mayoristas de fibra se basa en la amortización de estos elementos de red en un periodo de 20 años, metodología que no fue cuestionada por estos operadores en el marco de la consulta pública a que se sometió dicho modelo. Asimismo, este período de amortización es el formalmente aprobado por la CNMC, y el que se emplea en el análisis y aprobación de los costes derivados de la contabilidad regulatoria de Telefónica. Por tanto, se considera que el precio de transmisión de la propiedad de las acometidas debería ser consistente con este periodo de 20 años, y no con el propuesto por Orange y Vodafone.

Por las razones anteriores, en la audiencia se propuso mantener los mismos precios que los fijados en el acuerdo entre Telefónica y Vodafone.

Vodafone y Orange han alegado que su estimación de los costes por acometida es muy inferior a la propuesta formulada en el trámite de audiencia. Estos operadores consideran que la acometida es un activo que se deprecia y para ello solicitan que al menos se tenga en cuenta la vida útil, estimada por la CNMC y por WIK en 20 años.

Por el contrario, Jazztel considera que el planteamiento contemplado en el informe de audiencia es acertado. Según Jazztel, en caso de aceptar la propuesta de Vodafone y Orange, se estaría perjudicando a los operadores que ya han desplegado fibra y que han realizado un esfuerzo comercial para conectar hogares.

En relación con el precio de las acometidas, debe concluirse que los precios propuestos por Telefónica son razonables si se comparan con la estimación de costes realizada en el modelo de WIK. Como se observa en la Tabla anterior, los costes de WIK son sólo entre **[CONFIDENCIAL]** inferiores a la estimación de Telefónica.

No obstante, debe reconocerse que la acometida es un activo que se deprecia con el tiempo. Es decir, el valor de una acometida de, por ejemplo, cinco años, es inferior al de una acometida recién instalada, dado que la vida útil restante de ambas es diferente. Por tanto, la fijación de un precio por las acometidas que tuviera en cuenta su depreciación sería consistente con la razonabilidad de precios y con la recuperación de los costes por parte del operador que instala la acometida.

En todo caso, no resultaría operativo fijar un precio diferente por cada acometida individual, pues sería complejo para Telefónica acreditar la antigüedad de cada acometida, además de suponer una potencial fuente de conflictos con el resto de operadores.

Por otro lado, la CNMC regula los precios de multitud de servicios mayoristas (acceso al bucle de abonado, AMLT, conductos, circuitos alquilados). En todos estos servicios, los elementos que lo componen tienen vidas diferentes (hay pares de cobre que se instalaron hace tres meses y otros hace quince años), y todos tienen el mismo precio en las ofertas mayoristas. Es decir, el par de cobre de la OBA tiene el mismo precio mayorista, con independencia de si se instaló hace tres meses o hace quince años. Dicho precio se calcula gracias a la contabilidad, donde se tienen en cuenta las vidas medias de los diferentes activos.

Por ello, una solución más factible, y más alineada con los usos habituales de la contabilidad de costes regulatoria, sería considerar la antigüedad media de las acometidas instaladas por Telefónica y calcular un precio medio único teniendo en cuenta la depreciación media asociada a dicha antigüedad.

Para ello, a continuación se presenta una estimación de la vida media de las acometidas actuales:

Tabla 15. Estimación vida media acometidas

| Concepto | IV/2011 | I/2012 | II/2012 | III/2012 | IV/2012 | I/2013 | II/2013 | III/2013 | IV/2013 | I/2014 | II/2014 (est) |
|---------------------------|--------------------|---------|---------|----------|---------|---------|---------|----------|---------|---------|---------------|
| Líneas FTTH ³³ | 164.986 | 208.795 | 241.966 | 271.613 | 333.395 | 387.611 | 448.574 | 511.488 | 617.549 | 745.789 | 867.901 |
| Altas netas FTTH | 164.986 | 43.809 | 33.171 | 29.647 | 61.782 | 54.216 | 60.963 | 62.914 | 106.061 | 128.240 | 122.112 |
| Vida media (años) | 3,00 ³⁴ | 2,25 | 2,00 | 1,75 | 1,50 | 1,25 | 1,00 | 0,75 | 0,50 | 0,25 | 0 |
| Distribución | 19,0% | 5,0% | 3,8% | 3,4% | 7,1% | 6,2% | 7,0% | 7,2% | 12,2% | 14,8% | 14,1% |

Con los datos anteriores, se puede estimar la vida media de las acometidas en 1,23 años³⁵. Es decir, en media, el tiempo transcurrido desde la instalación de la acometida hasta hoy es de 1,23 años.

Por tanto, el activo (la acometida), se ha depreciado debido a esta vida media (1,23 años). Esta depreciación se debe comparar con la vida útil de este activo, que en la contabilidad se ha fijado en 20 años.

³³ No se han contabilizado los accesos FTTH, que a finales de 2013 sumaban 481.518, dado que en esos casos el acceso en el domicilio del cliente se basa en el par de cobre y no hay, por tanto, acometida de fibra.

³⁴ No se dispone el desglose de altas FTTH antes de esa fecha, por lo que se asume que se fueron instalando uniformemente a lo largo de 2011.

³⁵ Si bien es cierto que las altas netas no son equivalentes a las altas brutas, que sería la variable relevante para determinar la antigüedad de la planta, lo cierto es que su distribución supone la antigüedad mínima de la planta. En efecto, la evolución de las altas netas estaría infravalorando el hecho de que durante este periodo se han podido producir bajas, por lo que los clientes actualmente activos no tendrían por qué corresponderse con los inicialmente conectados. En todo caso, en estas etapas iniciales de despliegue se considera que la vida media calculada con las altas netas se aproximará bastante a la vida media real.

Aplicando una amortización lineal (la más simple, pero también la más habitual, y la utilizada en los estándares de costes históricos y corrientes de Telefónica), el activo debe depreciarse en un 6,15%. Este valor se obtiene al dividir 1,23 entre 20.

Por otro lado, Orange y Vodafone proponían considerar 4,5 años, su estimación de la vida media de un cliente de fibra óptica, en lugar de la vida útil del activo. Debe responderse que la depreciación siempre se computa sobre la vida útil del activo subyacente, no sobre el tiempo medio de permanencia de un cliente sobre ese activo, ya que la misma acometida se irá traspasando de un cliente a otro a lo largo de su vida útil.

En definitiva, dado que la vida media actual de las acometidas es de 1,23 años y la vida útil de este activo es de 20 años, debe descontarse por este concepto un 6,15% (calculado como 1,23 entre 20) debido a la amortización de las mismas. Por tanto, los precios a aplicar son los siguientes:

Tabla 16. Nuevos precios de las acometidas

[CONFIDENCIAL]

IV.3.2.2 Creación de barreras a la entrada

La CNMC considera que la problemática que supone el precio de las acometidas es diferente al del acceso a las infraestructuras verticales en el interior de los edificios. Así, las acometidas son construidas por el primer operador que da servicio al cliente, esto es, se construyen bajo demanda. De esta forma, estos precios únicamente son relevantes en caso que un cliente ya adscrito a una oferta de fibra decida cambiar a su operador de acceso. De lo contrario, el operador deberá construir la acometida del cliente que se da de alta. Dada la penetración actual de los servicios sobre fibra, se considera que estos precios no suponen en el momento actual una barrera a la entrada.

Asimismo, debe señalarse que a lo largo de la vida de un cliente, el traspaso de acometidas genera dos flujos de caja para el operador. Uno negativo al adquirir el cliente (y abonar el traspaso de la acometida a otro operador) y otro positivo al perderlo (y recibir el traspaso de la acometida del operador que ha conseguido el cliente). Por tanto, el abono inicial de la acometida se ve mitigado por el hecho de que, ante la eventual pérdida del cliente, este coste se recupera, al menos en parte.

IV.3.3 Conclusiones

Los precios que deben aplicarse en la transmisión de la propiedad de las acometidas entre Telefónica y Orange y Vodafone son:

Tabla 17. Precio de transferencia de la propiedad de las acometidas (euros)

[CONFIDENCIAL]

V CONCLUSIÓN

El objeto del presente procedimiento es determinar las condiciones económicas que deben regir el acceso por parte de Orange y Vodafone a la red de fibra desplegada por Telefónica en el interior de los edificios, de conformidad con lo establecido en la Resolución de 12 de febrero de 2009. Pues bien, se considera que los precios contemplados en el acuerdo entre Telefónica y Jazztel en relación con la compartición de verticales en el interior de los edificios son una referencia válida a la hora de determinar las citadas condiciones económicas, y deben por tanto ser también de aplicación a Orange y Vodafone. En todo caso, para las verticales instaladas a partir del 8 de octubre de 2012 (fecha del acuerdo entre Telefónica y Jazztel), Telefónica solamente podrá aplicar los precios de la solución modular.

En lo que se refiere al traspaso de las acometidas, el precio incluido en el acuerdo entre Telefónica y Jazztel se considera una referencia inicial válida. No obstante, atendiendo a las alegaciones de Vodafone y Orange, se considera que las acometidas son un activo que se deprecia y que este factor debe ser tenido en cuenta en el precio. La antigüedad media de las acometidas de fibra actualmente asciende a 1,23 años. Dado que la vida útil de este activo es de 20 años, aplicando una amortización lineal los precios aprobados son un 6,15% inferiores a los acordados entre Telefónica y Jazztel.

De conformidad con lo previsto en la Resolución de 12 de febrero de 2009, *“la falta de acuerdo en cuanto a las condiciones económicas no deberá ser óbice para la efectividad del acceso, pudiendo las partes interponer conflicto ante la CMT al respecto y aplicándose en su caso los precios acordados o decididos a posteriori por esta Comisión de modo retroactivo”*. Por su parte, el Acuerdo suscrito en fecha 1 de julio de 2013 por Telefónica, Orange y Vodafone señala en su Cláusula Novena (“Precios”) que *“dado que las partes no han alcanzado un acuerdo en relación a los precios aplicables a los servicios objeto de este Acuerdo, en el Anexo V se recogen unos precios pactados por las tres partes con carácter provisional; y que serán aplicables hasta que la CMT resuelve formalmente estableciendo los precios a los que quedará sujeto este Acuerdo. Una vez la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones resuelva acerca de los precios aplicables, si hubiera diferencia entre éstos y los precios provisionales ya aplicados, las Partes acuerdan regularizar tal diferencia”*.

Los precios contenidos en la Resolución mediante la cual se ponga fin a este procedimiento deberán por tanto aplicarse con carácter retroactivo, procediendo Telefónica, Orange y Vodafone a la regularización de los precios que, en su caso, hubieran resultado de aplicación hasta el momento de resolución del conflicto.

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

RESUELVE

PRIMERO.- En relación con el reconocimiento de un derecho irrevocable de uso sobre los tramos de infraestructuras verticales de interior, Telefónica deberá aplicar los siguientes precios (en euros). Estos precios se dividirán en función del número de operadores compartiendo las mismas:

[CONFIDENCIAL]

En relación con el precio de compraventa de las acometidas, Telefónica deberá aplicar los siguientes precios (en euros):

[CONFIDENCIAL]

SEGUNDO.- Los precios establecidos en el Resuelve Primero se aplicarán con carácter retroactivo. A estos efectos, las partes deberán proceder a la regularización de los precios que, en su caso, hubieran resultado de aplicación hasta el momento de resolución del conflicto, en el plazo de diez días desde la notificación de la Resolución por la que se resuelve el presente procedimiento.

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 DE ALEGACIONES

1. Metodología empleada por la CNMC para verificar la razonabilidad de precios

Telefónica señala que la CNMC toma las referencias de costes de Orange y Jazztel para estimar el margen sobre costes del [CONFIDENCIAL]. Telefónica señala que los costes de ambos operadores son menos fiables que los suyos, dado que los de Orange se basan en los precios de sus suministradores y los de Jazztel en un despliegue todavía limitado. Telefónica critica que la CNMC cambie de referencia y en algunos casos tome la referencia de Jazztel y en otros la de Orange con un objetivo finalista de estimar el margen anterior. Jazztel comparte la argumentación de Telefónica.

En relación con los materiales, Telefónica aporta unas fotografías en las que aparecen CTO y cables de Orange desplegados en el exterior de los edificios y argumenta que si los costes debidos a los materiales de Orange son inferiores es porque el material es de peor calidad.

Por su parte, Orange señala que Telefónica utiliza como referencia los costes de materiales de 2012, cuando en 2013 previsiblemente son inferiores.

Telefónica señala que la propuesta de precios realizada por la CNMC es muy perjudicial para ella, mientras que para Orange y Vodafone el beneficio es relativo teniendo en cuenta el reducido impacto de las verticales en el total de la inversión.

Por su parte, Orange considera que el margen sobre costes es todavía mayor al estimado por la CNMC, pues Telefónica ha valorado los costes teniendo en cuenta el número de viviendas superior a cada rango en lugar de tomar el valor medio. Orange destaca el diferencial existente entre su estimación de costes y el precio propuesto para las viviendas de 12 a 16 hogares.

Por su parte, Vodafone considera que los precios razonables deben valorarse teniendo en cuenta las referencias de costes más bajas que existan en el mercado.

Telefónica señala que los cálculos efectuados en la audiencia para estimar el impacto de la instalación de verticales en el total del TREI no son correctos.

Respuesta:

La CNMC ha tenido en cuenta tres referencias diferentes de costes (Telefónica, Orange y Jazztel). El despliegue de Telefónica es el mayor de los tres operadores y, por tanto, sus referencias de costes son, en principio, las más representativas. No obstante, la CNMC ha considerado que las estimaciones de Telefónica acerca de algunas partidas de costes no eran lo suficientemente consistentes. En esos casos, la CNMC ha tomado, de las dos referencias alternativas disponibles, la más

consistente, buscando que la referencia de costes se aproximara, en la medida de lo posible, a la de un operador eficiente.

En cuanto a las alegaciones de Telefónica, debe responderse que las fotografías aportadas corresponden a despliegues por fachada, donde no se comparte la infraestructura vertical. Además, unas pocas fotografías no pueden considerarse una muestra lo bastante representativa como para valorar la calidad del material empleado por Orange.

Por otro lado, cabe responder a Orange que la CNMC ha tomado su referencia de costes de materiales, no la de Telefónica. Por tanto, no es necesario realizar ninguna modificación por el hecho de que Telefónica utilice los costes de materiales de 2012.

Asimismo, no se entienden las razones por las que para Telefónica el precio propuesto por la CNMC es muy perjudicial y sin embargo para Vodafone y Orange el beneficio es relativo, dado que los ingresos de Telefónica son los costes de Vodafone y Orange.

En cuanto a las alegaciones de Orange acerca de la utilización del número de superior de viviendas del rango en la estimación de los costes, conviene incluir la explicación de Telefónica sobre esta cuestión:

“Los costes de los verticales (rangos) son discretos (actuaciones, permisos, módulos, etc.) y no se calculan en base a unitarios que dependan del número concreto de Unidades Inmobiliarias (UUIs) en cada rango.

El cálculo de los costes se efectúa realizando un modelado a nivel de finca tipo, tomando como base la obra ejecutada (certificación de EECC), en el que influye no solo en número de UUIs dentro de cada rango (los rangos son muy pequeños lo que aumenta esta irrelevancia), sino sobre todo otros factores como el número de alturas, el número de hogares por altura del edificio o la “anchura” o longitud de la fachada del edificio o incluso el número de fincas por manzana (actuación o lateral).”

Por último, en relación con las alegaciones sobre el TREI, cabe responder que no parece justificado el elevado nivel de costes indirectos imputados en concepto de gestión del proyecto a las verticales. En este caso, se ha tenido presente que Jazztel, con un despliegue menor al de Telefónica, imputaba por este concepto aproximadamente la mitad de los costes de Telefónica. Por ello, por el concepto de gestión se ha considerado que los costes de Jazztel son la referencia del operador eficiente.

2. Falta de análisis en las soluciones adaptadas (*upgrade monooperador*)

Telefónica indica que la CNMC no ha justificado la traslación directa que hace de las conclusiones alcanzadas en el análisis de la solución modular (en particular la existencia de un margen suficiente) a la solución monooperador con su correspondiente adaptación. En este sentido indica que al tratarse de los primeros despliegues (efectuados entre 2009 y 2012), los precios tanto del material como de la mano de obra eran mucho más elevados que los actuales.

Orange y Vodafone señalan que el porcentaje de interiores que requieren actualización es muy elevado (**[CONFIDENCIAL]**). Estos operadores indican que el sobrecoste de la actualización con respecto a la solución modular es excesivo debido a ineficiencias que no deberían contabilizarse. Según Orange, Telefónica debería asumir en solitario el coste de la parte de la CTO adaptada que emplea para uso exclusivo (dicha parte es la que alberga los cables de Telefónica procedentes del exterior y aloja el splitter correspondiente).

Asimismo, indica Orange que no se ha tenido en cuenta el ahorro derivado de la ausencia de soluciones conectorizadas en las plantas en los despliegues no modulares.

Por todo lo señalado, Orange concluye que no se justifica ningún recargo adicional para las verticales no modulares con respecto a las modulares.

Respuesta:

En contestación a estas alegaciones, cabe señalar que en el cálculo de los precios de las soluciones no modulares o actualizables, Telefónica emplea criterios similares a los de las soluciones modulares. En ambos casos, Telefónica estima los costes de materiales, mano de obra e instalación, tareas de gestión y costes indirectos. La única diferencia en ambos casos estriba en la aplicación de un coste adicional de actualización en la solución no modular. Esta similitud en los criterios de cálculo es la que justifica que el análisis de razonabilidad efectuado por la CNMC para la solución modular, por el que se ha concluido la existencia de un margen sobre costes suficiente y razonable, se haya hecho extensible a la solución no modular.

No obstante, es inevitable que exista un sobrecoste en el segundo caso, por conllevar dos intervenciones (instalación inicial y posterior actualización para una situación multioperador) en lugar de una sola, además de por el efecto causado por los mayores costes que concurren en las fases iniciales de un despliegue.

El criterio de cálculo de costes empleado se basa en el reparto a partes iguales entre los operadores que acceden al vertical (incluida la propia Telefónica) del coste total de la solución no modular, lo que incluye tanto la mayor parte del coste de la caja inicialmente instalada por Telefónica como su posterior adaptación. Así, no es relevante determinar qué porcentaje exacto del coste de la CTO es el que corresponde al uso exclusivo de Telefónica, y qué parte corresponde a la zona común, lo que redundaría en beneficio de la transparencia y simplicidad en el cálculo. Este enfoque no perjudica a los operadores, al estar éstos asumiendo una parte del coste de la caja inicialmente instalada, puesto que también Telefónica asume parte del coste incremental por adaptación de la solución inicial.

En relación con el número de viviendas que requieren la actualización de la CTO, la CNMC ha requerido información actualizada a Telefónica y el porcentaje de verticales en esa situación es **[CONFIDENCIAL]**. Además, este porcentaje va a disminuir, pues las verticales en las que es necesario actualizar la CTO se concentran en el periodo 2008-2012, pues a partir de mayo de 2012 Telefónica comenzó el despliegue masivo de la solución modular. Asimismo, Telefónica no

podrá aplicar este importe para las verticales instaladas a partir del 8 de octubre de 2012.

Finalmente, en relación con el sobrecoste que según Orange conlleva el uso de soluciones preconectorizadas en planta, cabe indicar que de la información facilitada por Telefónica no se desprende que se esté imputando el coste de elementos preconectorizados, sino únicamente el de la instalación de cajas de derivación, en proporción de una por cada 5 UUII.

3. Creación de barreras a la entrada

Orange y Vodafone señalan que si se tiene en cuenta el impacto de las verticales con solución no modular y en un escenario de compartición entre 3 operadores, el coste para Orange y Vodafone de compartir las verticales se situaría por encima de los costes estimados por la CNMC para el despliegue en solitario por estos dos operadores.

Estos operadores señalan que el precio medio del IRU por hogar es superior a **[CONFIDENCIAL]**; si se toma en cuenta el número medio de viviendas en realidad el precio por IRU supera los **[CONFIDENCIAL]**.

Orange proporciona estimaciones por las que, a su juicio, el coste por línea de las verticales ascendería a **[CONFIDENCIAL]**.

Orange señala que, si se tienen en cuenta los costes presentados por Orange y Vodafone y se comparan con los precios propuestos por la CNMC, podría darse el caso de que estos operadores estarían sufragando el precio de las verticales a Telefónica.

Respuesta:

En sus cálculos, Orange utiliza como referencia sus costes y los compara con un escenario de compartición entre tres operadores utilizando un porcentaje muy elevado de verticales que necesitan actualización de la vertical. Por ello, dado que lo que se está valorando es la razonabilidad de los precios propuestos, la comparativa con la estimación de costes de Orange es una referencia circular.

El coste medio de **[CONFIDENCIAL]** únicamente se ha calculado para poder comparar de una forma más sencilla las diferentes referencias de precio. Es cierto, como afirma Orange, que si se calcula con el número medio de viviendas del rango esta cifra sube a **[CONFIDENCIAL]** (algo menos de la cifra estimada por Orange). En todo caso, este valor es una mera referencia y no tiene efectos prácticos en la Resolución del expediente. Asimismo, como se ha analizado en el cuerpo del documento, **[CONFIDENCIAL]** por un contrato IRU que da derecho al uso de la infraestructura durante 20 años no puede considerarse que suponga una barrera a la entrada en ningún caso. No obstante, en el cuerpo del documento se ha modificado este valor y en la Resolución definitiva se ha tomado como coste medio **[CONFIDENCIAL]**.

Finalmente, en relación con los cálculos de Orange, cabe señalar que en el cuerpo de la medida se ha estimado el coste por línea y el resultado obtenido por la CNMC es cerca de la mitad del calculado por Orange.

4. Sobre la razonabilidad de los precios propuestos y los potenciales efectos de la medida sobre los incentivos a la inversión

Telefónica cuestiona que los precios propuestos en el informe de audiencia puedan considerarse precios razonables, siendo éste –y no la orientación a costes– el criterio fijado en la Resolución de 12 de febrero de 2009 para la fijación de los precios.

Telefónica y Jazztel señalan que el organismo sectorial se ha posicionado en anteriores ocasiones a favor de que las inversiones en redes de fibra se vean compensadas por una prima de riesgo que debe adicionarse al WACC, e indican que los precios del acceso a las verticales no pueden ser una excepción a esa práctica. Telefónica postula asimismo que para establecer los precios del acceso por parte de los operadores no inversores, se debe partir de los precios de coinversión simétrica acordados entre Telefónica y Jazztel (donde no se computaron primas debido a que ambos operadores, al invertir en el despliegue de verticales, asumían los mismos riesgos y costes de capital) y añadirle la remuneración a los capitales invertidos y los costes por el riesgo asociado a invertir en redes NGA.

Los precios así fijados conculcarían por consiguiente los objetivos básicos de fomento de inversión en nuevas redes contenidos en la normativa sectorial comunitaria (Directiva de acceso, Directiva marco, Recomendaciones de la CE) y nacional (LGTel, Reglamento de mercados), donde se hace continua referencia a la necesidad de que en los procedimientos de fijación de precios se tome en consideración la inversión efectuada por los operadores, permitiéndose una tasa razonable de rendimiento en relación con el capital invertido y los riesgos asumidos.

Por otra parte, Telefónica aduce que la propuesta no ha acreditado suficientemente que el precio provisional pactado con Vodafone y Orange el 1 de julio de 2013 suponga una negativa de acceso o constituya una barrera de entrada, siendo éstos los criterios que según la Resolución de 12 de febrero de 2009 deben determinar la razonabilidad de los precios. Para Telefónica, los precios provisionales pactados con Vodafone y Orange distan de ser excesivos o configurarse como una negativa constructiva de suministro, según se interpretan dichos conceptos conforme a la jurisprudencia³⁶ y normativa comunitaria de competencia³⁷.

Para Telefónica y Jazztel, la propuesta de precios contenida en el informe de audiencia no toma en particular en consideración el mayor esfuerzo inversor y la

³⁶ Asunto 27/76, *United Brands*, sentencia del Tribunal de Justicia de 14 de febrero de 1978.

³⁷ En particular, las Orientaciones sobre las prioridades de control de la Comisión Europea en su aplicación del artículo [102 del Tratado de Funcionamiento de la UE] a la conducta excluyente abusiva de las empresas dominantes, DOUE C45/7 de 24 de febrero de 2009.

mayor asunción de riesgos de los operadores que extienden huella (Telefónica y Jazztel), frente a operadores que en esencia basan su despliegue de fibra en el acceso a la red de terceros.

Por otra parte, Telefónica señala que mientras decidió en el año 2009 iniciar el despliegue de su red de fibra y asumir el riesgo inversor, Orange y Vodafone han disminuido el riesgo y su coste de capital por esperar tres años. Por lo tanto, la duración de la opción de espera influye en los costes soportados y debería reflejarse en el precio resultante.

Para tener en cuenta todos los costes soportados, según Telefónica, se debería añadir una cantidad correspondiente al coste de capital más los costes por el riesgo NGA, es decir, un 15,29% (10,48% + 4,81%) por año de adelanto de la inversión.

A juicio de Telefónica, de adoptarse la medida definitiva en los términos fijados en el informe de audiencia, la CNMC estaría incentivando la opción de espera para el acceso a la red de fibra de terceros, perjudicando al operador que ha decidido asumir los riesgos del despliegue desde un primer momento.

Por su parte, Orange señala que Telefónica lleva realizando sus despliegues de fibra de una forma muy opaca, y dificultando al resto de operadores su adhesión para la compartición de las verticales desplegadas, por lo que no procede el reconocimiento de una prima de riesgo.

Respuesta:

En relación con la interpretación que efectúa Telefónica sobre el estándar de razonabilidad, el artículo 13 de la Directiva de acceso³⁸, invocado por este operador, dispone que en materia de control de precios las ANRs *“velarán por que el mecanismo de recuperación de costes o el método de fijación de precios que se imponga sirva para fomentar la eficacia y la competencia sostenible y potencie al máximo los beneficios para los consumidores”*. Los objetivos de eficacia y fomento de la competencia, en beneficio de los usuarios finales, son por tanto también objetivos por los que esta Comisión ha de velar a la hora de fijar precios.

En este contexto, no puede acogerse la alegación de Telefónica, en virtud de la cual los precios unilateralmente fijados por este operador en un entorno regulado no deberían en ningún caso ser considerados como irrazonables, excepto cuando se acredite el carácter abusivo de los mismos (bien porque sean excesivos, o supongan *de facto* una negativa de acceso). No cabe duda de que la obligación de precios razonables es una obligación diferente de la orientación de los precios en función de los costes. Sin embargo, dicha obligación de precios razonables es asimismo diferente del estándar aplicado en derecho de competencia para determinar el carácter abusivo de unos precios.

³⁸ Directiva 2002/19/CE, de 7 de marzo de 2002, relativa al acceso a las redes de comunicaciones electrónicas y recursos asociados y a su interconexión, modificada por la Directiva 2009/140/CE, de 25 de noviembre de 2009.

En efecto, los procesos relacionados con la supervisión de mercados (en este caso, en un entorno simétrico) son independientes de la aplicación de la normativa de competencia y la determinación de la existencia de posibles conductas abusivas, por lo que el estándar de razonabilidad no tiene por qué ser coincidente con el estándar (más estricto) aplicado para determinar si un precio es abusivo (y por tanto, no razonable) o no.

La determinación de la razonabilidad de los precios en un entorno regulado requiere de un análisis individualizado, atendiendo –como ocurre en el presente caso– a las circunstancias concretas del supuesto objeto de análisis. A estos efectos, aun cuando la consideración de los precios en función de los costes, o su potencial carácter abusivo, se configuran como umbrales mínimos y máximos para delimitar el carácter razonable de unos precios regulados, en ningún caso puede asumirse – como hace Telefónica– que cualquier precio por encima o debajo de los umbrales así fijados deberá ser automáticamente validado por la autoridad de reglamentación, en particular cuando el análisis de los precios confirma que los mismos ya incorporan un cierto margen sobre los costes.

En lo que se refiere a la recuperación del coste del capital y la prima de riesgo, tanto el informe de audiencia como la presente Resolución explican en detalle las razones por las que se concluye que los precios comerciales fijados en el acuerdo suscrito entre Telefónica y Jazztel ya incorporan un margen sobre los costes, lo que asegura una tasa razonable de rendimiento en relación con el capital invertido y los riesgos asumidos. Dado este hecho, la inclusión de un margen adicional sobre unos precios que ya presentan una cierta desviación con los costes (como se planteaba en las medidas cautelares adoptadas en julio de 2013) generaría el riesgo de que los precios de acceso acabaran erigiéndose como una barrera a la entrada de terceros operadores, en contravención de lo establecido en la Resolución de 12 de febrero de 2009.

Por otra parte, tampoco debe obviarse que el riesgo inversor que asumen los operadores que lideran el despliegue está, en cierta forma, recompensado por las indudables ventajas comerciales que dicha iniciativa conlleva. Entre estas ventajas se encuentra ser el primer operador capaz de alcanzar un inmueble para prestar los nuevos servicios basados en la red NGA a los usuarios (condición de *first mover*), y la mayor vida media esperada para los clientes de fibra óptica (con lo que las posibilidades de recuperación de clientes ya captados por otro operador serán potencialmente menores). Estos hechos también deben ser tomados en consideración a la hora de buscar un equilibrio entre el mantenimiento de los incentivos a la inversión y el aseguramiento de un entorno de competencia efectiva a través de la regulación del acceso, en línea con la Resolución de 12 de febrero de 2009.

En cualquier caso, resulta cuestionable la categorización de Vodafone y Orange como meros demandantes de acceso, dado que estos operadores también tendrán que desplegar su propia infraestructura (compartible) en aquellas zonas de su interés donde Telefónica tenga escasa presencia.

A modo de ejemplo, según Vodafone **[CONFIDENCIAL]**, mientras que según Orange de los despliegues en marcha hasta la fecha, **[CONFIDENCIAL]**. Es decir, de los datos de despliegue existentes hasta la fecha se desprende que Orange y Vodafone van a asumir mayor riesgo inversor del que están previendo Telefónica y Jazztel. Además, los operadores que acceden a las infraestructuras verticales no son demandantes de servicios de acceso indirecto, sino que están desplegando una infraestructura alternativa de fibra óptica de acceso.

Por último, en cuanto a las alegaciones de Orange acerca de la opacidad de Telefónica en su despliegue, cabe responder el objeto de este procedimiento es determinar los precios adecuados para el acceso a las infraestructuras verticales de Telefónica. Las valoraciones de Orange, además de no estar sustentadas en evidencias, no son relevantes para determinar dichos precios.

6. Sobre el precio de las acometidas

Vodafone y Orange solicitan la eliminación del margen comercial del 5,66% aplicado por Telefónica en sus cálculos.

Respuesta:

En relación con el margen comercial del 5,66%, Telefónica explica que *“este mínimo margen sobre los costes reales refleja tanto las actividades comerciales y de gestión llevadas a cabo por el operador que consiguió en su momento el cliente y tendió la acometida, como la ventaja y el ahorro que le supone al operador segundo que desea el traspaso de la citada acometida (nueva instalación, permisos, etc.)”* Por tanto, este margen viene a reflejar una parte de los costes de adquisición del cliente, por lo que en esta etapa inicial de despliegue se considera justificada su inclusión.

7. Sobre el carácter simétrico y unitario de los precios a aplicar

Vodafone propone que los precios fijados en la resolución del presente conflicto se extiendan de manera simétrica y unitaria al resto de operadores y, en particular, a Jazztel.

En sentido contrario, Jazztel alerta sobre el impacto negativo que una medida como la contemplada para Telefónica tendría sobre sus planes de despliegue de red, en caso de que los precios fijados en este procedimiento se extendieran igualmente a aquel operador.

Respuesta:

El objeto del presente procedimiento es determinar los precios que Vodafone y Orange deberán abonar a Telefónica por el acceso a su red de fibra óptica en el interior de los edificios. Éstos son los términos en que los operadores denunciados (Vodafone y Orange) interpusieron el conflicto de acceso que da lugar a esta Resolución, sin que el hecho de que se haya decidido considerar como interesado en el procedimiento a otro operador (Jazztel) a fin de que aporte las consideraciones

que estime oportunas, permita justificar un cambio en el ámbito subjetivo del procedimiento en los términos planteados por Vodafone.

Asimismo, cabe recordar que Vodafone ha planteado recientemente un conflicto en relación con los precios de acceso a la infraestructura vertical de Jazztel, que está siendo tramitado por esta Comisión³⁹.

Dados estos antecedentes, las cuestiones invocadas por Vodafone relativas a los precios que deberá abonar a Jazztel por el acceso a las infraestructuras verticales de este operador no serán abordadas en este procedimiento, cuyo objeto es exclusivamente dilucidar el precio de acceso a la infraestructura de Telefónica.

³⁹ Expediente CNF/DTSA/328/14.