



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

D. JAIME VELAZQUEZ VIOQUE, Secretario del Consejo de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, en uso de las competencias que le otorga el artículo 40 del Reglamento de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, aprobado por Real Decreto 1994/1996, de 6 de septiembre,

### CERTIFICA:

Que en la Sesión nº 19/04 del Consejo de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones celebrada el día 27 de mayo de 2004, se ha aprobado el siguiente

### ACUERDO

Por el que se aprueba la

### **RESOLUCIÓN SOBRE LAS OFERTAS TARIFA PLANA TARDE Y TARIFA PLANA NOCHE DE TERRA NETWORKS ESPAÑA, S.A.U. DE ACCESO A INTERNET MEDIANTE RTC Y RDSI (AEM 2003/1062)**

#### **I.- ANTECEDENTES DE HECHO.**

**Primero.-** Con fecha de 27 de junio de 2003, y con entrada en esta Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones con la misma fecha, WANADOO ESPAÑA, SL (en adelante, WANADOO) solicita la intervención de esta Comisión ante una posible conducta anticompetitiva del Grupo Telefónica en la prestación por la entidad TERRA NETWORKS ESPAÑA, SAU (en adelante TERRA) del servicio minorista de acceso a Internet sobre RTC y RDSI, denominado "TARIFA PLANA TARDE" y "TARIFA PLANA NOCHE".

**Segundo.-** Con fecha de 8 de julio de 2003, y con entrada en esta Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones con la misma fecha, WANADOO reitera la solicitud de intervención de esta Comisión ante la posible conducta anticompetitiva del Grupo Telefónica referida en el Antecedente de Hecho anterior.

En los mencionados escritos remitidos por WANADOO, se expone que TERRA ofrece, en la actualidad, el servicio "TARIFA PLANA TARDE" y "TARIFA PLANA NOCHE" que proporciona acceso a Internet a través de una línea telefónica básica (también llamado "RTC") o de una línea digital (RDSI), ambas con módem.



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

Tras una breve descripción de los servicios, WANADOO considera que *“los precios de TERRA no son emulables por los proveedores de servicios de Internet como WANADOO ya que se sitúan muy cerca de los precios de interconexión de TELEFÓNICA DE ESPAÑA, SAU o incluso por debajo de los mismos. Esto resulta cierto no sólo respecto a la oferta de interconexión plana de acceso a Internet, sino también respecto a la oferta de interconexión por capacidad recogida en la OIR.”*

De igual forma, WANADOO afirma que ni la más reciente oferta mayorista que le ha realizado TELEFÓNICA DATA ESPAÑA, SAU (en adelante TDATA) ni las de otros operadores alternativos permiten replicar los precios de TERRA en su oferta *“TARIFA PLANA TARDE”*.

Basándose en estas afirmaciones, WANADOO considera que el Grupo Telefónica se ha *“embarcado en prácticas anticompetitivas a fin de reforzar su posición en los mercados minoristas de acceso a Internet.”*

En efecto, partiendo de la consideración del Grupo Telefónica como dominante en los distintos mercados conexos afectados por la denuncia, el denunciante señala la existencia de indicios a través de los cuales concluye un abuso del Grupo en su posición de dominio. Concretando, WANADOO señala que el Grupo Telefónica, mediante la oferta de TERRA, o bien no se está ajustando a sus obligaciones en materia de interconexión, tratando TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U. de manera discriminatoria a sus competidores respecto a sí misma, o bien, de alegarse que esta discriminación no se da en realidad, estaría incurriendo en una política de precios predatorios constitutiva de un comportamiento anticompetitivo en el mercado nacional de los servicios de acceso a Internet a través de RTC y RDSI.

Ante tales hechos, y tras exponer los fundamentos de derecho que amparan su solicitud, WANADOO solicita a esta Comisión que intervenga y declare:

1. *“Que se proceda a reducir los precios de los servicios de interconexión de TELEFÓNICA DE ESPAÑA, SAU (en adelante TESAU) de acceso a Internet a fin de que los PSIs alternativos puedan competir con las nuevas modalidades de tarifas planas ofertadas recientemente por TERRA y denominadas “TARIFA PLANA TARDE” y “TARIFA PLANA NOCHE”.*
2. Junto a estas peticiones, el interesado argumenta la necesidad de adoptar medidas cautelares, consistentes en *“reducir los precios de interconexión, tanto por lo que respecta a la denominada interconexión plana como por lo que respecta a la denominada interconexión por capacidad, a fin de que los PSIs alternativos*



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

*puedan duplicar las ofertas minoristas de TERRA. Mientras no se adopte esta decisión, esa Comisión debería obligar a TERRA a suspender las ofertas objeto de la presente denuncia.”*

Mediante escritos de fecha 14 de julio de 2003, esta Comisión comunicó a WANADOO, TERRA y TDATA el acuerdo de inicio del expediente AEM 2003/1062.

**Tercero.-** Con fecha 18 de julio de 2003, esta Comisión procedió a solicitar de TDATA, la remisión de la información siguiente:

- *Características técnicas y económicas de la oferta mayorista realizada a TERRA para prestar cada una de las ofertas minoristas de acceso a Internet “Tarifa Plana Tarde” y “Tarifa Plana Noche” que recientemente ha lanzado TERRA al mercado.*
- *Características técnicas y económicas de las ofertas mayoristas realizadas a aquellos proveedores de servicios de Internet que la hayan solicitado para prestar servicios minoristas con características similares a cada una de las ofertas de acceso a Internet “Tarifa Plana Tarde” y “Tarifa Plana Noche” que ha lanzado TERRA al mercado. En especial, se requiere la oferta mayorista presentada a WANADOO a solicitud del mismo.*
- *Explicación del modelo de interconexión sobre el que TDATA sustenta las ofertas mayoristas referidas en los dos puntos anteriores. Tanto en el supuesto de que el modelo de interconexión sea por tiempo como por capacidad, se requiere asimismo, el detalle de los costes e ingresos que suponen para TDATA la provisión de tales servicios mayoristas a TERRA.*
- *Precios de interconexión por capacidad que en la actualidad abonan a TESAU.*
- *Estimación sobre los costes e ingresos que supondría para TDATA la provisión de los servicios mayoristas en los que TERRA basa sus ofertas “Tarifa Plana Tarde” y “Tarifa Plana Noche” teniendo en cuenta los precios de interconexión de la Oferta de Interconexión de Referencia aprobada el 10 de julio de 2003.*

**Cuarto.-** Con fecha 1 de agosto de 2003 tuvo entrada en esta Comisión escrito mediante el cual TDATA exponía ciertas alegaciones y contestaba al requerimiento de información remitido el 18 de julio de 2003.

Concretamente, TDATA, entre otros aspectos, manifiesta lo siguiente:

Dentro del catálogo de servicios de TDATA no figura ningún servicio mayorista de Tarifa Plana restringido a una determinada franja horaria. Por tanto, esta entidad afirma que no ha ofrecido a ningún cliente un servicio mayorista cuyas



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

características coincidan con las del servicio minorista “Tarifa Plana Tarde” y “Tarifa Plana Noche” prestados por TERRA.

El servicio mayorista de TDATA sobre el cual se sustenta los productos minoristas de TERRA que están siendo analizados en este expediente, es el servicio Infovía Plus en su modalidad Tarifa Plana 24 horas, que permite a los clientes PSIs configurar sus ofertas minoristas de tarifa plana de acuerdo con su propia estrategia comercial.

Junto con una breve descripción de la configuración de la solución contratada por TERRA, TDATA aporta, con carácter confidencial, la oferta preliminar realizada a través del intercambio de correos electrónicos a WANADOO.

Por otro lado, TDATA afirma que el modelo de interconexión sobre el que soporta la modalidad Tarifa Plana 24h de Infovía Plus es el de interconexión por capacidad definido en la OIR 2001, de acuerdo con las condiciones establecidas en el Acuerdo de Interconexión de Referencia firmado con TESAÚ. Basándose en este modelo, el operador detalla, con carácter confidencial, los costes e ingresos unitarios que supone la provisión de la modalidad Tarifa Plana 24h de Infovía Plus para TERRA en términos de puerto vendida.

**Quinto.-** Con fecha 18 de julio de 2003, esta Comisión procedió a solicitar de TERRA, la remisión de la información siguiente:

- *Características técnicas y económicas de las ofertas de acceso a Internet “Tarifa Plana Tarde” y “Tarifa Plana Noche” comercializadas al público por TERRA. Fecha de salida al mercado de las mismas.*
- *Contrato mayorista sobre el que construye cada una de sus ofertas minoristas de acceso a Internet “Tarifa Plana Tarde” y “Tarifa Plana Noche”.*
- *Modelo de negocio planteado por TERRA para la comercialización de cada una de sus ofertas “Tarifa Plana Tarde” y “Tarifa Plana Noche”: ingresos, costes, margen operativo, mecanismos de compensación.*
- *Estimación del tiempo medio de conexión de un usuario típico al que se dirigen cada una de las ofertas “Tarifa Plana Tarde” y “Tarifa Plana Noche”.*
- *Tasa media de concurrencia de usuarios por circuito de 64 kbits/seg.*

**Sexto.-** Con fecha 7 de agosto de 2003 tuvo entrada en esta Comisión escrito mediante el cual TERRA exponía ciertas alegaciones y contestaba al requerimiento de información remitido el 18 de julio de 2003.



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

Concretamente, TERRA describe brevemente el servicio Tarifa Plana Tarde, Tarifa Plana Noche y Tarifa Plana 24 horas, *“sus tres productos de tarifa plana que pretenden atender distintos segmentos y necesidades del mercado”*, y el servicio mayorista de TDATA, Infovía Plus, sobre el que sustenta estas ofertas minoristas.

De igual forma, se determinan los ingresos, los costes, los márgenes, los clientes previstos para estos servicios y la tasa media de concurrencia de los mismos.

**Séptimo.-** Con fecha 18 de julio de 2003, esta Comisión procedió a solicitar de WANADOO, la remisión de la información siguiente:

- *Ofertas mayoristas que WANADOO ha recibido por parte de TELEFÓNICA DATA ESPAÑA, SA Sociedad Unipersonal y de otros operadores alternativos con el fin de prestar servicios minoristas con características similares a cada una de las ofertas de acceso a Internet “Tarifa Plana Tarde” y “Tarifa Plana Noche” que ha lanzado al mercado TERRA.*
- *Tasa media de concurrencia de usuarios por circuito de 64 kbits/s.*

**Octavo.-** Con fecha 11 de septiembre de 2003 tuvo entrada en esta Comisión escrito mediante el cual WANADOO exponía ciertas alegaciones y contestaba al requerimiento de información remitido el 18 de julio de 2003.

Concretamente, WANADOO aporta, mediante copia de un intercambio de correos electrónicos, la última oferta mayorista recibida de TDATA para la prestación de un servicio similar a las tarifas planas de TERRA que están siendo analizadas en este expediente. Esta oferta coincide con la aportada por TDATA en la contestación al requerimiento de información que le fue enviado por esta Comisión con fecha 18 de julio de 2003.

**Noveno.-** Con fecha 22 de abril de 2004 esta Comisión procedió a comunicar mediante escritos a las partes personalizadas el inicio del trámite de audiencia, incluyendo en dichos escritos una serie de consideraciones, con el objeto de que pudieran los interesados tenerlas en cuenta al cumplimentar dicho trámite.

Durante la cumplimentación del trámite de audiencia del expediente, únicamente la entidad WANADOO verificó alegaciones al mismo mediante escrito con fecha de entrada en esta Comisión de 6 de mayo de 2004, a las cuales se da cumplida respuesta a lo largo de los presentes Fundamentos de Derecho que se exponen más adelante.

## II.- HABILITACIÓN COMPETENCIAL.



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

De acuerdo con el artículo 48.2 de la Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones (Ley 32/2003, en adelante), *“la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones tendrá por objeto el establecimiento y supervisión de las obligaciones específicas que hayan de cumplir los operadores en los mercados de telecomunicaciones y el fomento de la competencia en los mercados de los servicios audiovisuales, conforme a lo previsto por su normativa reguladora, la resolución de conflictos entre los operadores y, en su caso, el ejercicio como órgano arbitral de las controversias entre los mismos”*.

En este sentido, entre las funciones que la Ley 32/2003 otorga a esta Comisión está, en el artículo 48.3 e), la de *“adoptar las medidas necesarias para salvaguardar la pluralidad de la oferta del servicio, el acceso a las redes de comunicaciones electrónicas por los operadores, la interconexión de las redes y la explotación de red en condiciones de red abierta, y la política de precios y comercialización por los prestadores de los servicios (...)”*.

Asimismo, la CMT adecuará sus actuaciones a lo previsto en la Ley 30/1992, de 26 de Noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común, modificada por la Ley 4/1999, de 13 de enero (en adelante LRJPAC). Este texto legal regula, en virtud de lo dispuesto en el artículo 48.1 de la mencionada Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones, el ejercicio de las funciones públicas que la CMT tiene encomendadas.

### III.- FUNDAMENTOS DE DERECHO.

#### III.1.- LAS DENUNCIAS DE WANADOO DESDE LA PERSPECTIVA DE LA SALVAGUARDIA DE LA LIBRE COMPETENCIA

Con respecto a los precios de la Tarifa Plana Tarde y Tarifa Plana Noche que comercializa TERRA, WANADOO señala que:

- ∄ o bien el Grupo Telefónica está tratando de manera discriminatoria a sus competidores respecto a sí misma en el mercado mayorista,
- ∄ o bien, de alegarse que esta discriminación no se da en realidad, estaría incurriendo en una política de precios predatorios constitutiva de un comportamiento anticompetitivo en el mercado nacional de los servicios de acceso a Internet a través de RTC y RDSI.

Ante tales denuncias se va a proceder a analizar la comisión de supuestas conductas anticompetitivas por parte del Grupo Telefónica desde las dos





## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

ópticas, es decir, analizar primero si los precios de los dos servicios minoristas objetos de denuncia son predatorios, y tras esto, analizar si la oferta mayorista del Grupo Telefónica, a través de TDATA, es discriminatorio.

Se va a proceder a los análisis antes mencionados de la siguiente forma. Primero se analizará la posible conducta anticompetitiva por predación de precios en el mercado minorista. Y posteriormente se analizará la existencia de posibles conductas anticompetitivas por discriminación del Grupo Telefónica en el mercado mayorista. Para ello se definirán los respectivos mercados de referencia, la posición de las empresas del Grupo Telefónica en los mercados relevantes definidos y finalmente las posibles prácticas contrarias a la libre competencia.

### **III.2.- Análisis de posibles prácticas anticompetitivas por predación de precios en el mercado minorista.**

#### **III.2.1.- Descripción del servicio**

El servicio sobre el cual se presenta la solicitud de intervención de WANADOO es, tal y como se ha señalado en los Antecedentes de Hecho, el servicio prestado por TERRA “Tarifa Plana” en sus modalidades “Tarifa Plana Tarde” y “Tarifa Plana Noche”.

Junto con estas dos modalidades, el servicio está compuesto por una tercera modalidad, la “Tarifa Plana 24 horas”. En la actualidad, tras un reciente cambio en los tramos horarios y en las cuotas, las características del servicio son las siguientes:

#### **a.- Tarifa Plana Tarde (TPT):**

-Horario: Lunes a Viernes de 15:00 a 10:00 horas (horario peninsular) y 24 horas los Fines de Semana y Festivos de ámbito nacional.

-Incluye: Acceso a Internet y llamadas telefónicas (conexiones) al número de Terra dentro del horario de Tarifa Plana (solo teléfonos fijos pertenecientes a la red de TESAU).

-Correo electrónico: 1 cuenta de 25 Mb.

-5 Mb para páginas personales.

-Terra Messenger.

- Cuota: 15,9 euros/mes (IVA no incluido).



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

En caso de utilización fuera del horario de Tarifa Plana Tarde, la tarificación será por minutos: 1,2 Euros/hora, que se incluirá en la facturación mensual de TERRA por el servicio de acceso a Internet. En este caso, la cuota total máxima a pagar cada mes es 24 Euros (IVA sin incluir).

Los clientes de servicios de acceso de RTC de pago de TERRA, que contraten la modalidad de Tarifa Plana Tarde, conservarán su producto actual de acceso con todos sus servicios y características de facturación asociados, y además añadirá el servicio de Tarifa Plana Tarde con una cuota de 12,5 euros/mes (IVA no incluido).

### **b.- Tarifa Plana Noche (TPN):**

- Horario: Lunes a Domingo de 0:00 a 12:00 horas (horario peninsular).
- Incluye: Acceso a Internet y llamadas telefónicas (conexiones) al número de Terra dentro del horario de Tarifa Plana (solo teléfonos fijos pertenecientes a la red de TESAÚ).
- Correo electrónico: 1 cuenta de 25 Mb.
- 5 Mb para páginas personales.
- Terra Messenger.
- Cuota: 5,9 euros/mes (IVA no incluido).

Los clientes de servicios de acceso de RTC de pago de TERRA que contraten la modalidad de Tarifa Plana Noche, conservarán su producto actual de acceso con todos sus servicios y características de facturación asociados, y además añadirán el servicio de Tarifa Plana Noche con una cuota de 5 euros/mes (IVA no incluido).

En caso de utilización fuera del horario de Tarifa Plana Noche, la tarificación será por minutos: 0,6 Euros/hora, que se incluirá en la facturación mensual de TERRA por el servicio de acceso a Internet. En este caso, la cuota total máxima a pagar cada mes es 24 Euros (IVA sin incluir).

### **c.- Tarifa Plana 24 horas (TP24):**

- Horario: 24 horas al día, 365 días al año.
- Incluye: Acceso a Internet y llamadas telefónicas (conexiones) al número de





## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

Terra dentro del horario de Tarifa Plana (solo teléfonos fijos pertenecientes a la red de TESAU).

- Correo electrónico: 2 cuentas de 50 Mb.
- 10 Mb para páginas personales.
- Terra Messenger.
- 50 Mb de disco duro virtual.
- Movilidad geográfica: posibilidad de utilizar la tarifa plana desde cualquier lugar de España.

-Cuota: 21,9 euros/mes (IVA no incluido).

Promoción: Las primeras 10.000 unidades se ofertaron a un precio de 19,9 euros/mes, posteriormente, esta promoción fue ampliada a otras 10.000 unidades más en agosto de 2003.

Los clientes de servicios de acceso de RTC de pago de TERRA que contraten la modalidad de Tarifa Plana 24 horas, conservarán su producto actual de acceso con todos sus servicios y características de facturación asociados, y además añadirán el servicio de Tarifa Plana 24 horas con una cuota de 17,5 euros/mes (IVA no incluido).

### **III.2.2.- Delimitación del mercado de referencia**

De acuerdo con el Derecho de la Competencia, el mercado de referencia debe comprender la totalidad de productos y servicios que los consumidores consideran sustituibles en razón de su precio, características o uso. Por tanto, el mercado de referencia a considerar en el presente procedimiento vendrá determinado por las posibilidades reales de sustitución, teniendo en cuenta las prestaciones obtenidas y el precio, todo ello referido a un ámbito geográfico.

#### **III.2.2.1. Mercado de producto**

Para determinar la existencia de posibles conductas anticompetitivas por predación de precios, por parte de TERRA, tal como denuncia WANADOO, se necesita definir, en primer lugar, el mercado de referencia los servicios “Tarifa Plana Tarde” y “Tarifa Plana Noche. Se define el siguiente mercado de referencia por las razones que se expondrán más adelante: el **mercado de acceso a Internet de banda estrecha a través de la red telefónica conmutada (RTC) o red digital de servicios integrados (RDSI), con**



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

### **independencia del tipo de numeración usado y con independencia en la forma de tarificación.**

Analizando la **sustituibilidad desde el lado de la demanda** se distingue el acceso a Internet de RTC y RDSI del acceso a Internet a través de líneas alquiladas y banda ancha sobre la base de sus características o el uso que los consumidores hacen de ellos.

En este sentido, esta Comisión, en su resolución de 19 de septiembre de 2002<sup>1</sup> ponía de relieve las características diferenciales de los servicios de banda ancha (ADSL) en relación con el acceso a Internet basado en la red telefónica convencional. Los argumentos que justificaban la separación de ambos servicios en dos mercados de referencia diferentes eran los siguientes:

- € Diferencias considerables en precios de los dos tipos de acceso;
- € Conexión permanente con una velocidad elevada (superior a 256 Kbps)
- € Acceso a contenidos que por su extensión no pueden recibirse de forma práctica mediante el acceso conmutado (contenidos audiovisuales principalmente)

Para los usuarios, la modalidad de acceso haciendo uso de numeración geográfica o de red inteligente o a través de números 908/909 son perfectamente sustituibles ya que en todos, el servicio ofrecido es el mismo con independencia de que el precio por el uso de la red sea abonado a una operadora diferente al operador de acceso a Internet. Para el usuario la comparativa de los precios de las dos modalidades es directa y sencilla.

En cuanto al mercado de acceso a Internet a través de RTC o RDSI en la modalidad de pago por consumo y en la modalidad de pago alzado (tarifa plana), si bien la única diferencia es la estructuración de las tarifas, hay que mencionar que existe una sustituibilidad asimétrica desde el lado de la demanda. Los usuarios de pago por consumo, ante un incremento de precio de este servicio probablemente se pasen a un servicio a tanto alzado. No obstante, parece poco probable que los usuarios finales se pasen a un servicio de pago por consumo en respuesta al incremento de precios de un servicio a tanto alzado. Por tanto, desde el punto de vista de la sustituibilidad por el lado de la demanda, los servicios de acceso a Internet en la modalidad de pago por consumo y en la modalidad de pago alzado constituirían dos mercados diferentes.

---

<sup>1</sup> Resolución de 19 de septiembre de 2002 sobre la comisión de prácticas contrarias a la libre competencia por parte del Grupo Telefónica en la comercialización de servicios ADSL minoristas.



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

Realizando el análisis de la **sustituibilidad desde el lado de la oferta**, como afirma la Comisión Europea<sup>2</sup>, se puede inferir que si existen obligaciones que permitan a los operadores comprar la originación de llamadas al por mayor con pago a tanto alzado, será posible la sustitución del lado de la oferta, ya que un hipotético monopolista que incrementara los precios del acceso de pago a tanto alzado induciría a otros proveedores de productos de pago por consumo a ofrecer un producto de tanto alzado a un precio competitivo inferior. Así, a falta de sustituibilidad desde el lado de la demanda (sustituibilidad asimétrica) la presión competitiva vendría dada desde el lado de la oferta.

En este sentido, el acceso a Internet a través de RTC o RDSI en la modalidad de pago por consumo y en la modalidad de pago a tanto alzado (tarifa plana) no constituyen mercados diferentes.

De todo lo expuesto, cabe concluir que el mercado de referencia afectado es el **mercado de acceso a Internet de banda estrecha a través de la red telefónica conmutada (RTC) o red digital de servicios integrados (RDSI), con independencia del tipo de numeración usado y con independencia de la forma de tarificación.** En este sentido, se mantiene la definición del mercado con la establecida en su momento en la Resolución<sup>3</sup> de 8 noviembre de 2000.

### **III.2.2.2. Mercado geográfico**

Una vez delimitado el mercado del producto de referencia como el **mercado de acceso a Internet a través de la red telefónica conmutada (RTC) o red digital de servicios integrados (RDSI), con independencia del tipo de numeración usado y con independencia de la forma de tarificación,** se ha procedido a evaluar la dimensión geográfica del mercado, teniendo en cuenta que el mismo abarca el área en el que las partes afectadas desarrollan actividades de suministro y prestación de sus servicios/productos, siendo en ella las condiciones de competencia similares o suficientemente homogéneas y que puede asimismo distinguirse de las zonas vecinas en cuanto a que las condiciones de la competencia son apreciablemente distintas.

---

<sup>2</sup> Recomendación de la Comisión relativa a los mercados pertinentes de productos y servicios dentro del sector de las comunicaciones electrónicas que pueden ser objeto de regulación *ex ante* de conformidad con la Directiva 2002/21/CE del Parlamento Europeo y del Consejo relativa a un marco regulador común de las redes y los servicios de comunicaciones electrónicas.

<sup>3</sup> Resolución en el expediente ME 2000/2994: solicitud de intervención de Lince Telecomunicaciones, S.A. respecto de la "Tarifa Plana Personal" que comercializa Terra Networks, S.A.



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

Así, cumple destacar que tanto la promoción “Tarifa Plana Tarde” como la “Tarifa Plana Noche” se han llevado a cabo homogéneamente en la totalidad del territorio nacional, por lo que es éste el mercado geográfico que conviene contemplar, puesto que no cabe determinar un ámbito inferior a éste en que *las condiciones de competencia aplicables a los servicios sean distintas para todos los operadores presentes en el mercado y delimiten un área inferior suficientemente homogénea*<sup>4</sup>. Por consiguiente, esta Comisión concluye que el ámbito geográfico del mercado de referencia definido en el presente procedimiento es el de la **totalidad del territorio español**.

### **III.2.3.- Análisis de la posición de dominio de TERRA en el mercado de acceso a Internet de banda estrecha a través de la red telefónica conmutada (RTC) o red digital de servicios integrados (RDSI), con independencia del tipo de numeración usado y con independencia en la forma de tarificación**

Conforme a los datos relativos al año 2002 que obran en poder de la CMT, y que constituyen la información más reciente de que, a este respecto, se dispone, TERRA, ostentaría en el mercado considerado una cuota del 6,16% por número de clientes y un 22,31% por los ingresos. Si bien TERRA es un PSI con un porcentaje reducido de clientes, también es cierto que sus clientes son relativamente más rentables.

No obstante, debe hacerse hincapié en determinados datos que, a la vista de las consideraciones que posteriormente se expondrán, no resultan en absoluto baladíes.

De acuerdo con la jurisprudencia comunitaria y nacional en materia de competencia, resulta adecuado aceptar que, cuando se trata de un grupo de sociedades, se puede considerar que el grupo en cuestión constituye una “unidad económica” cuando sus integrantes carecen de una autonomía real de comportamiento, estando sujeto a un control único, por lo que a efectos de mercado, se está en presencia de una única empresa. Así, el funcionamiento real de los mercados evidencia que la independencia de comportamiento y la personalidad jurídica no son nociones siempre coincidentes; de ahí que el tribunal de Justicia de la Comunidad Europea (TJCE) haya considerado que, si una filial, aun teniendo personalidad jurídica propia, carece de independencia de actuación en el mercado, constituye una unidad económica junto con la sociedad matriz. En este sentido, cuando la participación es del 100% o de la casi totalidad del capital, puede presumirse el ejercicio efectivo de control.

---

<sup>4</sup> Asunto 27/76 United Brands Co. (1978)



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

Según la información que dispone la CMT, TERRA es una compañía participada, en un 75,3% por TELEFÓNICA, S.A. (sociedad matriz del Grupo Telefónica). Por tanto, y sobre la base de que las empresas del Grupo Telefónica se comportan como una unidad económica en el mercado, se deben agrupar las cuotas de todas las empresas pertenecientes al mismo. Así, resulta que si tenemos en cuenta la presencia en conjunto del Grupo Telefónica en el mercado de referencia, tiene las siguientes cuotas: una cuota de 13,96% por número de clientes y una cuota del 40,83% en ingresos.

WANADOO es el PSI con mayor cuota en este mercado de referencia. Ostenta una cuota de 15,54% por clientes y una cuota de 26,01% en términos de ingresos. Pero, además, WANADOO con la adquisición de ERESMAS INTERACTIVA, S.A. pasaría a ostentar una cuota de mercado por clientes del 54,86% y una cuota por ingresos de 44,89%.

Con respecto a estas cuotas de mercado, WANADOO, en sus alegaciones, considera que las cuotas de mercado tanto de TERRA como del Grupo Telefónica manejadas por esta Comisión están subestimadas.

A este respecto, cabe señalar que las cuotas de mercado son calculadas a partir de los datos que remiten a esta Comisión todos operadores presentes en mercado de referencia y que están recogidos en el Informe Anual 2002 que publica esta Comisión. Asimismo, WANADOO no aporta prueba alguna que sustente su consideración, por todo ello, esta Comisión considera que las cuotas de mercado mostradas anteriormente son correctas.

El concepto de posición de dominio que se recoge en el artículo 82 del Tratado de la Unión Europea ha sido consolidado por la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas en varias de sus Sentencias. Así, la Comisión Europea en el asunto Hoffman-La Roche estableció que:<sup>5</sup>

*“La posición de dominio (...) hace referencia a una posición de fortaleza económica que disfruta una empresa y que le posibilita impedir la competencia efectiva en el mercado relevante y le otorga la capacidad de comportarse ostensiblemente con independencia de sus competidores, sus clientes y en último extremo de los consumidores. Esta posición no impide el desarrollo de una cierta competencia, como sería el caso en una situación de monopolio o cuasi-monopolio, pero permite a la empresa que se beneficia de la misma, si no determinar, sí al menos tener una influencia apreciable sobre las condiciones en las que se desarrollará dicha competencia y, en*

<sup>5</sup> Tribunal de Justicia Europeo, Caso C 85/76 *Hoffmann-La Roche v. Commission*, [1979] ECR 461, 520:3 CMLR 211, 274.



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

*cualquier caso, actuar en gran medida sin tenerla en consideración”.*

En este sentido, cabe decir que TERRA se enfrenta a restricciones competitivas que le impedirían elevar sus precios por encima de los que prevalecerían en condiciones competitivas y no sería capaz de sostener esta estrategia de forma rentable a largo plazo. Es decir, dado el dinamismo existente en el mercado de referencia, con lanzamiento de tarifas muy competitivas por parte de los competidores, TERRA no sería capaz de comportarse ostensiblemente con independencia de sus competidores y clientes.

Así, visto todo lo anterior, no es posible atribuir a TERRA, al margen del Grupo Telefónica, una posición de dominio en el mercado de referencia.

### **III.2.3.1.- Posición del Grupo Telefónica en los mercados conexos**

Eso sí, el Grupo Telefónica, a través de algunas de sus empresas, estaría presente, de forma muy significativa, en los distintos tramos que vertebran el proceso de acceso a Internet a través de la RTC y la RDSI.

Así, en la conexión del usuario vía módem al correspondiente nodo de acceso a través de las redes de referencia, hay que decir que TESAU es propietaria del 94,8%<sup>6</sup> de los accesos a las redes telefónicas. En consecuencia, la práctica totalidad de las conexiones se efectúan haciendo uso de la infraestructura de la citada compañía. Ello le otorgaría una clarísima posición de dominio en este segmento.

Los datos aportados ponen de manifiesto que, si bien la empresa que anuncia y aplica la tarifa objeto de análisis, no podría ser considerada operador dominante en el mercado nacional de servicios de provisión de acceso a Internet a través de RTC y RDSI, no es menos cierto que, a través de algunas de las compañías que lo integran, el grupo empresarial al que TERRA pertenece ostentaría posiciones de dominio en diversos sectores conexos a aquél: todos los correspondientes a los servicios que constituyen el soporte necesario para que un PSI pueda proveer los servicios de acceso a la Red.

En relación con los mercados conexos, la Comunicación sobre la aplicación de las normas de la competencia a los acuerdos de acceso en el sector de las telecomunicaciones, de 22 de agosto de 1998 (98/C 265/02), específicamente contempla lo siguiente:

---

<sup>6</sup> Dato del Informe Anual 2002 de esta Comisión.





## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

*“(…)65. La sentencia del Tribunal de Justicia en el asunto Tetra Pak podrá resultar importante asimismo para el sector de las telecomunicaciones. En dicha sentencia, el Tribunal establecía que, dados los vínculos tan estrechos existentes entre el mercado en el que Tetra Pak mantenía una posición dominante y aquel en el que no ejercía un dominio, y la cuota de mercado tan elevada que poseía en el mercado dominado, la empresa se hallaba en: [una situación que podía equivaler al mantenimiento de una posición dominante en los mercados en su conjunto.]*

*Aunque en el caso de Tetra Pak el análisis se centrara en los mercados horizontales estrechamente vinculados, el razonamiento puede aplicarse asimismo a los mercados verticales de estas características, que a partir de ahora serán habituales en el sector de las telecomunicaciones. En este sector, suele ser frecuente que un operador particular disfrute de una posición extremadamente sólida en los mercados de infraestructura y, al mismo tiempo, en los mercados de servicios derivados de dicha infraestructura. Normalmente, en los servicios derivados, los costes más elevados corresponden a la infraestructura. Además, los operadores se enfrentan a menudo a los mismos competidores en los mercados de infraestructuras y en los de servicios derivados.*

*66. Así pues, es posible que se produzcan situaciones caracterizadas por la existencia de mercados estrechamente vinculados y, al mismo tiempo, de un operador con una posición de mercado extremadamente sólida, como mínimo, en uno de estos mercados.*

*67. Cuando se den ambas circunstancias, podrá resultar oportuno que la Comisión considere que el operador correspondiente se halla en una situación equiparable al mantenimiento de una posición en los mercados en su conjunto...”*

Por este motivo, en el contexto del nuevo marco regulatorio europeo de las Comunicaciones Electrónicas, se establece que la actuación de las Autoridades Nacionales de Regulación no debe limitarse a condenar el abuso, sino que debe orientarse también a prevenir la extensión de posiciones de dominio. Por ello, se indica que deberán **vigilarse de cerca aquellos casos en los que existen operadores dominantes en un mercado capaces de desarrollar estrategias que les permitan ganar poder en mercado conexos.**

En concreto, se admite que los operadores dominantes en un mercado pueden desarrollar estrategias encaminadas a extender su posición de dominio a otros mercados conexos a ese mercado. Así, estas estrategias tendrán





## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

generalmente como objetivo tratar de eliminar o mermar significativamente la capacidad de competir de otros agentes rivales presentes en mercados conexos al dominado.

En el caso aquí considerado, se ha visto que TESAU ostenta una clara posición de dominio en la provisión de servicios de acceso a los bucles telefónicos, tal como se definen en la OBA—, la cual se deriva del hecho de que TESAU mantiene el control de la inmensa mayoría de los bucles telefónicos actualmente instalados en el territorio español. Estas infraestructuras son fundamentales para dar el servicio de acceso a Internet.

Con respecto a TESAU, interesa recordar que el acceso al bucle de abonado se encuentra sometido a una regulación ex ante específica<sup>7</sup>, de modo que esta regulación que pesa sobre tales servicios neutraliza la posibilidad de que el operador dominante pueda hacer uso de la posición de dominio que ostenta para llevar a cabo conductas susceptibles de distorsionar las condiciones de competencia en los mercados descendentes correspondientes a la cadena de producción de los servicios finales acceso minorista a Internet, en particular a través de negativas de suministro, discriminación entre clientes y vinculación de productos (configuración de paquetes comerciales).

Ahora bien, sin menoscabo de lo anterior, conviene destacar que esta regulación *ex ante* no impide totalmente que **el Grupo Telefónica, actuando como una unidad económica, conserve la capacidad**, mediante la implementación de ciertas estrategias en precios que, eventualmente, podrían ser instrumentadas a través de empresas pertenecientes a dicho Grupo, **de distorsionar las condiciones de competencia en mercados conexos** correspondientes a los eslabones sucesivamente descendentes de la misma cadena de valor.

**Pues bien, teniendo en cuenta que la posición dominante no es, per se, merecedora de reproche jurídico alguno de acuerdo con la abundantísima jurisprudencia comunitaria, es preciso en cada caso analizar con detenimiento, si es imputable al operador que disfruta de ella, alguna conducta abusiva, dicha circunstancia se analiza en los siguientes apartados.**

### **III.2.4.- Análisis de predación de TERRA en el mercado de referencia**

A partir de la oferta mayorista “Infovía Plus”, TERRA construye tres productos de tarifa plana, en concreto:

---

<sup>7</sup> La cual se materializa a través de la OBA, que regula la prestación del servicio de acceso desagregado al bucle de abonado y del servicio de acceso indirecto al bucle de abonado.



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

- Tarifa Plana 24h (TP24), con un precio de 21,90 euros, promocionada para las 10.000 primeras unidades a un precio de 19,90 euros, y ampliada desde el pasado uno de agosto de 2003 a 10.000 usuarios más.
- Tarifa Plana Tarde (TPT), con un precio de 15,90 euros.
- Tarifa Plana Noche (TPN) con un precio de 5,90 euros.

TERRA realiza el siguiente análisis de márgenes:

**confidencial**[

]

Con respecto a este análisis de márgenes que hace TERRA cabe hacer las siguientes consideraciones:

- € El número de clientes por puerto, es uno de los puntos discrepantes más importantes entre los cálculos hechos entre WANADOO y los hechos por TERRA. WANADOO aplica una tasa de concurrencia de **confidencial**[ ] usuarios por puerto, mientras que TERRA aplica la tasa de **confidencial**[ ] usuarios por puerto. Así en la oferta mayorista que WANADOO dice haber recibido de TDATA el precio mensual por puerto estaba entre **confidencial**[ ] (en función del volumen y de las condiciones contratadas). Aplicando la tasa de concurrencia de **confidencial**[ ] usuarios por puerto obtenía un precio mensual por usuario entre **confidencial**[ ] euros. Por lo que, según como afirma WANADOO no sería posible replicar la “Tarifa Plana Tarde” ni la “Tarifa Plana Noche”.

Sin embargo refiriéndonos al mismo puerto y aplicando la tasa de concurrencia de **confidencial**[ ] usuarios por puerto de TERRA se obtiene un precio mensual por usuario de **confidencial**[ ]. Esto implica que los costes de TERRA representan tan solo el **confidencial**[ ] de los costes de WANADOO. Una diferencia de costes muy significativa solo por el hecho de haber usado una tasa de concurrencia diferente.

Se analizará con detalle si la tasa de concurrencia aportada por TERRA es técnicamente factible en el apartado a.3. “Análisis de costes” y en el apartado a.5. “Resultados del modelo de costes” de este documento.

- € Según TERRA, se asigna un **confidencial**[ ] a la “Tarifa Plana Noche” *puesto que su tráfico se cursa fuera del horario punta y reutiliza las mismas puesta que fueron computadas para otros productos de tarifa plana.*



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

Con respecto a este segundo punto, hay que señalar que TERRA ha cambiado el criterio de imputación de costes en el servicio TPN con respecto a los otros tres servicios. La imputación de **confidencial[ ]** en el servicio TPN que hace TERRA no sigue la misma lógica de imputación de costes de los otros tres servicios. De este modo, siguiendo el mismo razonamiento que hace TERRA, al servicio de TPT también se le podría imputar **confidencial[ ]**, asignando **confidencial[ ]** a la TP 24h. Por lo tanto, esta Comisión, no puede aceptar la imputación de costes en el servicio TPN.

Visto lo anterior, cabe decir que los datos aportados por TERRA no son concluyentes a la hora de determinar si los servicios “Tarifa Plana Tarde” y “Tarifa Plana Noche” están siendo ofrecidos por debajo de sus costes.

Dado que los datos aportados por TERRA no son concluyentes para determinar si los servicios objeto de denuncia están por debajo de costes, esta Comisión realizará, en el siguiente punto, un estudio para determinar la posible existencia de precio predatorios.

### **III.2.4.a. Posibilidad de replicar los servicios TPT y TPN por parte de los otros operadores del mercado**

En este apartado se pretende analizar si los precios de la TPT y TPN se sitúan por encima de los costes de prestar estos servicios. Para ello se usará un modelo de costes LRIC bottom-up para la red fija en España, realizado por la consultora Europe Economics (EE) en el año 2003. Así, lo primero es describir los servicios ofrecidos por TERRA y los elementos necesarios para ofrecer estos servicios, además del coste de estos elementos. Con esta información se elaborará un modelo de costes que pretende ser una fiel imagen del modelo real de costes de TERRA en los servicios que motivan este análisis.

#### **a.1. Costes de infraestructura y costes de servicios**

Antes de analizar el modelo de costes, es necesario hacer una distinción entre los costes de la infraestructura desplegada por un operador para la prestación de un conjunto de servicios y la asignación de costes de infraestructura a los diferentes servicios proporcionados por el operador mediante el uso de la infraestructura antedicha.

En caso de que cada servicio utilice una infraestructura específica, se puede hacer una asignación directa entre costes de infraestructura y costes de servicios relativos a infraestructuras. Sin embargo, en un caso más general, los servicios comparten infraestructuras, ya sea toda o parte de ella. Es por ello que se hace necesario distribuir los costes de la infraestructura común entre los



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

servicios que la utilizan. Esto es más evidente en el caso de los servicios “Tarifa Plana Tarde” y “Tarifa Plana Noche”, los cuales comparten la misma infraestructura que el resto de servicios de acceso a Internet de banda estrecha de TERRA.

En definitiva, mientras que los costes de la infraestructura que soporta los servicios son únicos y se pueden calcular evaluando los costes de los elementos de red que lo componen (gastos de amortización y gastos de operación), pueden existir diversos criterios para asignar los costes a los servicios que utilizan una determinada infraestructura.

En sistemas de análisis de costes se definen lo que se conoce como “factores de enrutamiento”, que asignan un peso o porcentaje del coste de un elemento de red a un determinado servicio. Se pueden asignar los factores de enrutamiento a los servicios en función de diversos parámetros: ancho de banda, tiempo de uso, número de veces que se usa un recurso, etc. Por ejemplo, si se asigna un factor de enrutamiento 0 a un servicio implica que dicho servicio no hace uso del elemento de red asociado. El factor de enrutamiento puede ser también mayor que 1 si se hace uso de un recurso más de una vez en media. Aunque la asignación de factores de enrutamiento a servicios puede parecer directa, en la práctica el uso de un elemento de red puede venir definido por diversos parámetros no homogéneos, lo que implica que existen diversas posibilidades para asignar factores de enrutamiento y por tanto costes a servicios.

Debe tenerse en cuenta adicionalmente que las estimaciones de costes de redes de datos IP son difíciles de obtener, debido no sólo a la dificultad de obtener datos de precios reales de equipos, sino también a la dificultad de dimensionar la red, por utilizar distintos parámetros que la red de circuitos. En redes de circuitos se parte de un patrón de tráfico conocido (número de llamadas en la hora cargada y duración media de las llamadas) al tiempo que cada recurso es ocupado por un usuario durante todo el tiempo de la llamada y la calidad de la red es homogénea.

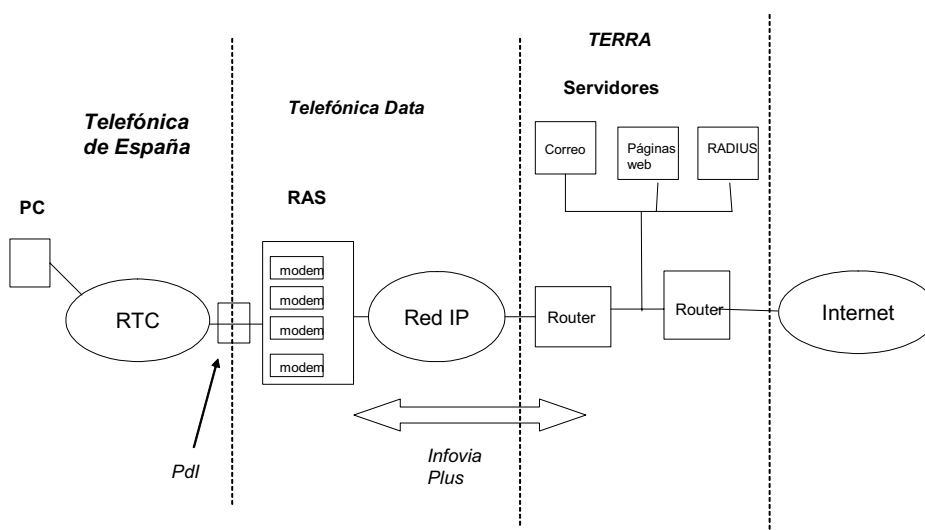
En el caso de las redes IP, por el contrario, es difícil determinar el tráfico total, pues el concepto de llamada desaparece al no estar el usuario activo durante todo el tiempo que está conectado. Por tanto es necesario estimar un tráfico medio por usuario que en general se determinará no en minutos sino en bits por segundo. Asimismo los recursos de la red IP son compartidos entre varios usuarios de acuerdo con una tasa de repartición que depende de la calidad de servicio que se quiera obtener. En general, cuanto menor sea la tasa de repartición de un recurso mayor será la calidad de servicio prestada.



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

### a.2. Descripción de los servicios de acceso a Internet de banda estrecha prestados por TERRA.

En la figura siguiente se muestra un esquema de la red utilizada por TERRA para proporcionar sus servicios de acceso a Internet de banda estrecha:



El cliente del PSI se conecta a Internet a través de la Red Telefónica Conmutada de Telefónica marcando el número de acceso a Internet del PSI (en este caso Terra). Dicho número pertenece al rango de numeración de Telefónica Data, que es el operador interconectado con Telefónica de España en Pdl's que en este caso aplican el modelo de interconexión por capacidad. La llamada se enruta a través de la red de Telefónica y se entrega en el Pdl más cercano de Telefónica Data.

La llamada se enruta dentro de la red de Telefónica Data al Servidor de Acceso Remoto (RAS) más cercano (en el dibujo se asume que el RAS está ubicado en la Central Frontera) donde se encuentran los módems que acaban la llamada telefónica y se transfieren los datos a la red IP de Telefónica Data mediante el servicio Infovía Plus. En el caso de Terra, los paquetes de datos IP se encapsulan en un túnel IP (dicho túnel oculta las direcciones origen y destino) y se terminan en la red del ISP, en este caso TERRA.

En la red de Terra se encuentran los servidores encargados de autenticar al usuario y asignar direcciones dinámicas. Así mismo hay otro conjunto de servidores para gestionar el correo, las páginas web, el portal de Terra y el control de la tarificación. Finalmente, en caso de que el destino (dominio de



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

Internet) no pertenezca a la red de Terra, es necesario acceder a Internet contratando la conexión a Internet a un proveedor de red troncal de Internet.

### **a.3. Análisis de costes**

El dimensionado de tráfico de una red se realiza para el periodo de mayor tráfico, conocido como hora cargada. En general pueden existir varias horas cargadas a lo largo del día, de forma que el patrón de tráfico se comporta como una serie de picos (horas cargadas, donde hay mayor número de usuarios conectados) y valles (con menor número de usuarios conectados y mayor capacidad vacante). La red se dimensiona para la hora cargada que soporta mayor número de usuarios.

Para el coste de los equipos se han considerado referencias de costes incluidas en el modelo de costes LRIC bottom-up para la red fija en España, realizado por la consultora Europe Economics en el año 2003. Se debe tener en cuenta que dichos precios reflejan una cotización del euro frente al dólar inferior a la actual. Dicho cambio de cotización, así como otras modificaciones de precios no se consideran en el presente expediente.

Para obtener el coste mensual, es necesario hacer la anualización de costes. El periodo de amortización de los equipos de tecnología IP puede estimarse en 5 años.

En este estudio se ha dimensionado la red de acuerdo a las necesidades de tráfico de Telefónica de España.

Se debe tener en cuenta que para calcular el coste de los equipos en el estudio el dimensionado se realizó al 70%, es decir, el 30% de la capacidad se dejó vacante.

Los costes de un servicio de acceso a Internet de banda estrecha se pueden dividir en tres grupos:

#### **1. Costes de uso de la red de Telefónica de España**

Al utilizarse Pdl's para interconectarse a la red de Telefónica se aplican directamente los precios de interconexión por capacidad por lo que no es necesario analizar dichos costes en más detalle. Es importante destacar que la interconexión por capacidad cubre las 24 horas y sirve para cualquier servicio, por lo que el coste de dicha interconexión se debe repartir entre todos los servicios provistos por el PSI, es decir no se debe asignar en exclusiva a los servicios de tarifa plana tarde y noche, sino al conjunto de los servicios de acceso a Internet de banda estrecha.



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

El precio de la capacidad, para enlace de 64 kbit/s, asumiendo que el 50% de los Pdl son locales y el otro 50% metropolitano es de 53,41 Euros/mes. El coste por usuario depende de la tasa de concurrencia:

- € **Confidencial[ ]** usuarios por circuito de 64 Kbit/s: **confidencial[ ]** Euros/usuario
- € **Confidencial[ ]** usuarios por circuito de 64 Kbit/s: **confidencial[ ]** Euros/usuario

Una tasa de concurrencia de **confidencial[ ]** usuarios implica que el **confidencial[ ]**% de los usuarios se conectan simultáneamente en la hora cargada. Asumiendo una duración media de una llamada de acceso a Internet de 21 minutos, ello implica que el 40% de los usuarios se conectan en la hora cargada.

Si la tasa de concurrencia se baja a **confidencial[ ]** usuarios, como propone Wanadoo, se está asumiendo que el 60% de los usuarios se conectan en la hora cargada o bien las llamadas tienen mayor duración.

Se debe tener en cuenta que dichos costes por usuario corresponden a usuarios que tuvieran un servicio de 24 horas. En el caso de las tarifas planas Tarde y Noche el coste del circuito de 64 Kbit/s se reparte entre los usuarios de la tarifa plana 24 horas (que pueden tener su máximo uso en horas distintas de la tarde/noche) y los usuarios de tarifa plana tarde y noche, que tendrán su uso máximo en la tarde-noche. En consecuencia, aunque la tasa de concurrencia en la tarde-noche sea de **confidencial[ ]** usuarios por circuito (los cuales se reparten entre usuarios de tarifa plana 24 horas y tarifa plana tarde-noche) ello no implica que el coste total del circuito se deba dividir entre **confidencial[ ]** usuarios, pues, en función del servicio contratado, a unos usuarios se les puede asignar más costes que a otros, tal como se aclara en el apartado a.1.

### 2. Costes de uso de la red de Telefónica Data

Se debe considerar el coste del RAS y el coste de la red IP.

El estudio de EE propone como referencia de costes para el RAS el equipo AS5850 del fabricante Cisco, con una capacidad de 2.580 módems (puertos) por bastidor.

Si se aplican para los módems las mismas consideraciones que para los circuitos de 64 Kbit/s de la interconexión por capacidad, se debe repartir el coste entre los diferentes servicios que los utilizan de acuerdo a la utilización en la hora cargada.

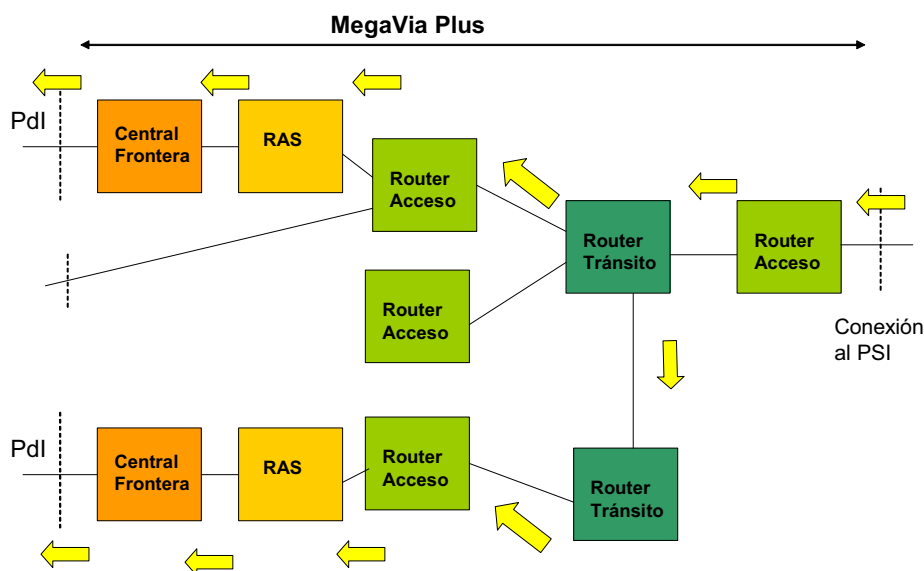




## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

Puesto que un módem no está ocupado el 100% del tiempo, para calcular los requisitos de la red IP hay que considerar que cada usuario utiliza en media un ancho de banda inferior a los 64 Kb/s de un circuito telefónico.

Una red IP similar a la de Telefónica Data está constituida por dos etapas de enrutadores: routers de acceso que agregan el tráfico de una demarcación y un conjunto reducido de routers de tránsito que constituyen la red troncal. La conexión a la red de Terra se produce en un router de acceso de una demarcación (normalmente Madrid).



El coste de la red IP depende del dimensionado de tráfico. Dicho dimensionado depende de la topología de la red y del perfil los servicios que se soportan sobre la red.

En lo que respecta a la topología de la red se puede asumir una demarcación por cada RAS/B-RAS<sup>8</sup>, que puede equivaler a un router de acceso por cada Pdl/PAI. El número de routers de tránsito es muy inferior al número de routers de acceso.

Por lo que respecta a los servicios, se debe tener en cuenta que la red se utilizará para todo tipo de servicios de acceso a Internet. En general la mayor parte del tráfico corresponderá a los servicios de banda ancha ADSL, por lo

<sup>8</sup> Un B-RAS es el equivalente al RAS en redes ADSL.



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

que el porcentaje de tráfico de banda estrecha puede no ser representativo para el dimensionando de la red, y por tanto para las estimaciones de costes. A modo de ejemplo, el estudio de EE considera que el tráfico de banda estrecha representa solamente el 2% del tráfico total sobre la red IP de Telefónica.

Los equipos utilizados en el estudio de EE son los siguientes:

- € Router de acceso: Cisco 7609 con capacidad de salida de 2.048 Mbit/s.
- € Router de tránsito: Cisco 12416 con capacidad de entrada y salida de 8.192 Mbit/s.

En el estudio de EE se asume que los equipos están duplicados por seguridad, por lo que el número de equipos es el doble del calculado.

Como se puede comprobar, aún cuando el coste de la red IP pueda ser significativo, sólo una pequeña parte de dicho coste se asigna a los servicios de banda estrecha. A modo de ejemplo, en el estudio de EE el coste de la red IP asignable a los servicios de banda estrecha es sólo el 2% del coste de los equipos RAS.

Para calcular los costes de la red IP se debe tener en cuenta asimismo el coste de los sistemas de transmisión entre enrutadores. Se debe calcular por tanto la capacidad requerida entre router de Acceso y router Troncal, así como la capacidad entre routers de tránsito, las cuales debe incluir el tráfico de banda estrecha y el tráfico ADSL.

Un operador como Telefónica utiliza una parte de la red de transmisión global para dicho cometido. Otro operador sin red de transmisión propia debería alquilar dicha red a un tercero, bien sea mediante fibra oscura (en cuyo caso necesitará disponer de equipos terminales de transmisión), o mediante la contratación de capacidad portadora. En este caso se propone utilizar los datos del estudio de EE.

### 3. Costes de la Red de Terra

Se debe considerar el coste de los servidores (correo, DNS, web, tarificación, RADIUS) y el coste de la red local interna incluyendo los router para acceso a Internet y a la red de Telefónica Data. Se da la circunstancia de que muchos de los recursos de los servidores se asignan por usuario y no por ancho de banda, por lo que el porcentaje del coste total correspondiente a usuarios de banda estrecha puede ser significativo, si bien los usuarios ADSL pudieran tener cantidad de algunos recursos (por ejemplo capacidad de páginas web).



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

La red interna está constituida por conmutadores Ethernet y routers para acceso a la red de Telefónica Data y la conexión a Internet. Se puede asumir como referencia de router el equipo Cisco 7609 con una capacidad de 8.192 Mbit/s de entrada y de salida. El número de routers necesarios depende de la capacidad de transmisión requerida. En general serán necesarios varios routers y conmutadores Ethernet.

En cuanto a los costes de conexión a Internet, éstos dependen de la capacidad de salida (Mbit/s) contratada. Se puede considerar como referencia el precio aplicado a Terra por TDATA es de **confidencial** [ ] Euros por Megabit/s al mes.

### **a.4. Modelo de costes.**

El modelo de costes parte de la descripción de red y del análisis de costes descrito en los apartados anteriores. Aunque el modelo de costes sigue en líneas generales la metodología del estudio de EE, debe ser considerado como una simplificación del mismo, al buscar un compromiso entre sencillez de utilización y fiabilidad de resultados.

El modelo toma como punto de partida el número de usuarios de banda ancha y banda estrecha, así como el ancho de banda medio asignado a cada tipo de usuarios. El ancho de banda para los usuarios de ADSL debe entenderse como un ancho de banda promediado entre las diferentes modalidades o variantes ADSL. El número de usuarios de banda estrecha debe entenderse como aquellos usuarios que pueden conectarse en la hora cargada, pues son los únicos que tienen influencia en el dimensionado, y por tanto en los costes de red. Los usuarios que han contratado modalidades de servicio fuera de la hora cargada no están incluidos en el dimensionado, pues fuera de la hora cargada la red está dimensionada en exceso.

A partir del número de usuarios se dimensiona la red necesaria, para cubrir la demanda de los usuarios de banda ancha y banda estrecha. El dimensionado de red se divide en dos partes diferenciadas: red de operador troncal (equivalente a la red de Telefónica Data) y red de ISP (equivalente a la red de Terra).

La mayoría de los elementos de red utilizados son comunes para los usuarios de banda estrecha y banda ancha, haciéndose una asignación de costes en función del ancho de banda utilizado por cada tipo de usuario. Sin embargo, algunos elementos de red o partidas de costes son específicos para un solo tipo de usuario:



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

- € Costes específicos para usuarios de banda estrecha: costes de RAS, costes de interconexión por capacidad.
- € Costes específicos para banda ancha: coste de B-RAS.

En el caso de la red de Terra se ha considerado que los costes de la red local (conmutadores Ethernet y routers) se reparten en función del ancho de banda utilizado. Sin embargo los costes de los servidores se considera que son los mismos para un usuario de banda estrecha y de banda ancha.

Una vez calculados los costes de la red para la parte de banda estrecha y de banda ancha, se hace una anualización de costes aplicando los mismos principios que en el estudio de EE:

$$\text{Coste anual} = I \times (CC - TVP) / (1 - ((1 + TVP) / (1 + CC))^{TA})$$

donde

I = coste a amortizar

CC = coste de capital

TVP = tasa anual de variación de precios

TA = tiempo de amortización

El tiempo de amortización se considera por defecto de 5 años, valor que se considera en línea con los datos reales de la tecnología IP. Existen otros elementos de coste con mayor tiempo de amortización, pero dichos elementos ya se dan anualizados de forma separada (costes de transmisión y costes de interconexión por capacidad).

A los costes de amortización se les debe incluir los costes que ya están anualizados, así como los costes operativos de los elementos de red. Para dichos costes se ha considerado que en equipos IP suponen el 5% del coste de la red.

### a.5. Resultados del modelo de costes

Tras la descripción del modelo de costes llevado a cabo en los apartados anteriores, el siguiente paso consiste en estimar el coste de la infraestructura, el cual dependerá en gran medida de los valores de los parámetros que se introduzcan en el modelo de costes. En este sentido, hay que decir que de entre los múltiples escenarios posibles, se ha escogido un escenario conservador, pues la configuración de los parámetros del modelo de costes se ha realizado de manera conservadora. Así, el número de demarcaciones y centros de tránsito se dimensionan al máximo, lo que estaría provocando un sobredimensionamiento de la red dada la cantidad de usuarios de los servicios



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

de banda estrecha. Este sobredimensionamiento de la red estaría dando lugar a unos costes unitarios por usuarios mayores a los reales. Asimismo, el coste de los equipos que recoge el modelo debe ser superior al real, pues no tiene en cuenta el poder de negociación del grupo Telefónica, mediante el cual consigue de sus proveedores unos precios inferiores.

Teniendo en consideración todo lo anterior, el modelo de costes estima unos costes de infraestructura de 8,55 euros/mes por usuario de acceso a Internet de banda estrecha, suponiendo una tasa de concurrencia de **confidencial** [ ] usuarios.

Para estimar los costes de los servicios TP24h, TPT y TPN, es necesario distribuir los costes de la infraestructura común entre los tres servicios que la utilizan. El criterio seguido para tal distribución es la del peso de los costes, es decir, el coste de los servicios TP24h, TPT y TPN es proporcional al peso en costes que significa cada servicios en los costes de la infraestructura común.

Asimismo, para calcular el peso que cada servicio analizado supone en los costes comunes de infraestructura se tiene en cuenta dos factores, siguiendo el ejemplo de la OIR, esto es:

- € Coste por la utilización de los elementos de red de cada servicio
- € Coste por el tráfico que genera cada servicio

En este sentido, aproximadamente el 10% de los costes totales es en función del tráfico, mientras que el otro 90% es en función del dimensionamiento de la red.

En la Tabla 1 se muestra la distribución de los costes de infraestructura común entre los servicios de TP24h, TPT y TPN, siguiendo el criterio del peso en costes que genera cada servicio.

**Tabla 1. Costes de los servicios TP24h, TPT y TPN**

	Peso en costes	Usuarios ( <b>confidencial</b> )	Coste
<b>TP24h</b>	0,52		<b>8,85</b>
<b>TPT</b>	0,45		<b>7,54</b>
<b>TPN</b>	0,03		<b>0,52</b>
Total	1		8,55

Se observa que los servicios TP24h y TPT soportan la mayor parte de los costes de la infraestructura común, mientras que la TPN soporta una parte reducida de los costes de infraestructura. Este hecho es el reflejo de 2 circunstancias:



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

- € El dimensionamiento de la red se realiza en función de la hora cargada. En este sentido, los servicios TP24h y TPT son los que determinan la hora cargada, y por lo tanto determinan el dimensionamiento de la red. Así, los costes de interconexión y RAS que son los costes más importantes en el dimensionamiento de la red y que representa una parte importante del coste total, son distribuidos mayoritariamente a estos dos servicios.
- € Asimismo, el coste por el tráfico generado se distribuye proporcionalmente a cada servicio. En este sentido, se usa el porcentaje de clientes de cada servicio como proxy del porcentaje de costes de cada servicio en tráfico.

Además de los costes por el uso de la infraestructura, existen otros costes necesarios para prestar los servicios TP24h, TPT y TPN. En la se recogen los costes variables y los ingresos directamente relacionados con la prestación de los servicios según los datos aportados por TERRA:

### **Confidencial[** **]**

Por otra parte, además de los costes variables directos, también hay que considerar los costes de facturación y cobro, correspondientes a la edición y envío de facturas al cliente, puesta al cobro bancario de las mismas, y costes derivados de los impagos y su posterior gestión de cobro. También hay que tener en cuenta los costes no recurrentes de captación del cliente, que son básicamente costes de marketing de diferentes naturalezas como son las comisiones a la red de distribución por las altas captadas, campañas de telemarketing de salida, publicidad y promoción del producto, incluyendo material del punto de venta. Sin embargo, como se ha visto en la , existe suficiente margen para cubrir estos costes.

Hay que señalar que los márgenes obtenidos en la tabla anterior están basados en costes estimados a partir de un modelo LRIC bottom-up. En este sentido, estos costes corresponden a un modelo de costes eficiente elaborado por la consultora EE basado en la red de Telefónica de España, S.A.U., siendo la parte de red correspondiente a TERRA parametrizado posteriormente dado que no estaba incluida en el modelo original. Como se mencionó anteriormente, estos costes son resultado de un modelo eficiente, resultado de la utilización óptima de los elementos. La asunción de tal eficiencia puede no reflejar con total exactitud la realidad de la red actual de Telefónica, no obstante, hay que destacar que la parametrización utilizada ha sido conservadora.



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

Cabe destacar que los costes y márgenes estimados se corresponden con los costes y márgenes que un operador eficiente, que tuviera una red troncal similar a la de TDATA y contratase interconexión por capacidad según las tarifas de la OIR, incurriría en la prestación de los servicios analizados. Sin embargo, el margen estimado no se corresponde con el margen real de TERRA, sino que es el margen correspondiente a la red LRIC bottom-up, más el margen correspondiente a TERRA.

En este sentido, WANADOO, en sus alegaciones, considera que los costes por el uso de la infraestructura de los tres servicios estimados anteriormente son teóricos, y por lo tanto, no se corresponden directamente con los costes reales de TERRA, ya que no contrata directamente el servicio de interconexión por capacidad con TESAU. WANADOO entiende que el análisis de la rentabilidad de los servicios ofertados por TERRA no debe realizarse en exclusiva en función de costes teóricos, sino sobre los costes reales, al menos los incluidos en la oferta de TDATA.

Esta Comisión estima oportuna esta alegación, por lo que procede a realizar el análisis de los costes y márgenes reales a los que se enfrenta TERRA. Así, los puertos que TERRA contrata con TDATA tienen un coste unitario de **confidencial[ ]** euros/mes y el alquiler mensual del número de acceso tiene un coste de **confidencial[ ]**, por lo que el coste medio por usuario sería de **confidencial[ ]** euros/mes. A estos costes habría que añadir los costes correspondientes a los servidores y a la red interna de TERRA, que se estima en **confidencial[ ]** euros/mes por usuario según el modelo de costes, con lo que el coste medio por usuario sería de **confidencial[ ]** euros/mes. Siguiendo el mismo criterio de reparto de costes que se aplicó anteriormente, se obtiene los costes en que incurre TERRA en la prestación de los tres servicios:

**Confidencial[**

**]**

Para calcular el margen que TERRA obtiene con la prestación de estos tres servicios, además del coste de la infraestructura común distribuido entre los tres servicios, hay que considerar otros costes necesarios para completar dichos servicios, así como algunos ingresos que generarían los mencionados servicios. De este modo, con los datos aportados por TERRA se obtiene los siguientes márgenes:

**Confidencial[**

**]**

WANADOO, en sus alegaciones, considera que los valores de algunas de las variables que emplea esta Comisión en el modelo de costes se basan en





## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

premisas incorrectas, para lo cual aporta con carácter confidencial el porcentaje de tráfico que se cursa durante la hora cargada, la duración media de conexión y la hora de máximo tráfico de sus servicios TP20 y TP24. Con la información aportada, WANADOO afirma que esta Comisión estaría infravalorando el coste del circuito de 64 Kbps como consecuencia de una menor concurrencia y una duración media mayor.

En este sentido, los márgenes que obtendría TERRA usando los parámetros aportados por WANADOO, que se resumen en una tasa de concurrencia de **confidencial[ ]** usuarios por puerto, serían negativos, según se muestra en la tabla siguiente:

**Confidencial[**

**]**

Aplicando una tasa de concurrencia de **confidencial[ ]** usuarios por puerto, TERRA estaría incurriendo en pérdidas por la prestación de los servicios TP24h y TPT. Sin embargo, cabe destacar que TERRA puede estar enfrentando efectivamente una tasa de concurrencia de **confidencial[ ]** usuarios por puerto. Según los datos aportados por TERRA, se está estableciendo controles de tiempo de actividad e inactividad máximos de sesión a través de radius. TERRA establece un tiempo máximo de actividad de sesión de 4 horas y un tiempo máximo de inactividad de sesión de 15 minutos para los servicios TPT y TPN (en la TP24h son 8 horas y 15 minutos), es decir, tras 4 horas de sesión continua TERRA desconecta al usuario y tras 15 minutos sin mandar o recibir datos, TERRA desconecta automáticamente la sesión iniciada por el usuario. Esto permite a TERRA tener un mayor número de usuarios por puerto, dado que existe una mayor rotación de usuarios, por lo que la tasa de concurrencia podría llegar a **confidencial[ ]** usuarios por puerto.

En este sentido, WANADOO, en las condiciones contractuales que ofrece a sus usuarios, no impone límites de tiempo máximo de actividad de sesión, sino que solo se “reserva” la facultad de desconectar a los usuarios que mantengan su conexión a Internet inactiva durante un periodo continuado superior a 20 minutos. Esto implicaría una menor rotación de usuarios en relación con TERRA, lo que se traduce en una menor tasa de concurrencia.

Por tanto, se podría concluir, que los servicios ofertados por TERRA son servicios diferentes a los ofertados por WANADOO. Si bien la calidad de la conexión o los tiempos de dial up, acceso home, transferencia SMTP/POP, transferencia de información, acceso a páginas personales o acceso internacional pueden ser parecidos a los de WANADOO, lo cierto es que los servicios que ofrece TERRA incluyen prestaciones menores para el usuario. A



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

diferencia de los servicios de WANADOO, los servicios de Tarifa Plana de TERRA no constituyen un servicio de conexión permanente a Internet.

Así, los menores costes en que incurre TERRA, se deben a que presta unos servicios de Tarifa Plana con menores prestaciones, debido a la imposición de limitación de tiempo máximo de actividad por sesión, mientras que WANADOO estaría ofreciendo un servicio con mayor prestación que sería más valorado por aquellos usuarios que hacen mayor uso de Internet, sobre todo por aquellos usuarios que utilicen programas de descarga “peer to peer”.

Visto todo lo anterior, cabe decir que si bien los datos aportados por WANADOO no son objetables y se corresponden con los de su red, también es cierto que cada operador dimensiona libremente su red en cuanto a concurrencia de usuarios sobre criterios diferentes según compromisos de calidad, modelo de negocios, compromisos contractuales o cualquier otro parámetro que consideren relevante para dicho dimensionamiento. En este sentido, TERRA se enfrenta a un público con perfil diferente al de WANADOO. Por todo esto, esta Comisión estima adecuado el uso de la tasa de concurrencia de **confidencial[ ]** usuarios por puerto para estimar los costes de los servicios TP24h, TPT y TPN ofertados por TERRA.

En definitiva, del análisis de los resultados del modelo de costes se extraen dos conclusiones. Por un lado, un operador eficiente que tuviera una red troncal similar a la de TDATA y que contratase el acceso a TESAÚ según los precios de la OIR, incurriría en unos costes por uso de infraestructura para los servicios TP24h, TPT y TPN, iguales a los ofertados por TERRA, de 8,85 euros/mes, 7,54 euros/mes y 0,52 euros/mes respectivamente. De esta forma se constata que los servicios objeto de análisis no se comercializan por debajo de costes, siendo posible su emulabilidad por un operador alternativo.

Por otro lado, se constata que los costes por el uso de la infraestructura que incurre TERRA con la prestación de los servicios TP24h, TPT y TPN son **confidencial[ ]** respectivamente, siendo su precio de venta de 17,90 euros/mes, 15,90 euros/mes y 5,90 euros/mes. Así, completando el análisis con los demás costes necesarios para completar los servicios objeto de estudio y los ingresos que generarían dichos servicios, se estima un margen de **confidencial[ ]** en la prestación de estos tres servicios. Por lo tanto, no se puede concluir que TERRA esté prestando los servicios TP24h, TPT y TPN por debajo de sus costes o que esté incurriendo en pérdidas por la prestación de los servicios anteriormente mencionados.



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

### **III.2.4.b. Emulabilidad de los productos ofrecidos por TERRA por otros operadores del sector**

En este apartado se va a proceder a comprobar las ofertas existentes en el mercado de referencia.

En este sentido, la TP24 que TERRA oferta por 21,90 euros tiene la competencia de productos como la “Tarifa Plana 24h” de YA.COM o el producto TP24h de WANADOO ambos con un precio de 19,90 euros, como se puede comprobar en la Tabla 7.

**Tabla 7 <sup>9</sup>. Comparativa tarifas plana 24 horas**

	<b>WANADOO</b> TP 24h	<b>YA.COM</b> Tarifa Plana 24h	<b>TERRA</b> TP24
Horario L-V	24h al día	24h al día	24h al día
Horario S-D y festivos	24h al día	24h al día	24h al día
Precio/mes	19,90	3 primeros meses a 5,90 Resto meses 19,90	21,90
Precio fuera de horario	-	-	-
Movilidad	Si		Si
Espacio páginas personales	50 Mb	50 Mb	10 Mb
Cuentas de correo	5 cuentas de 50 Mb	10 cuentas de 50 Mb 1 cuenta de 100 Mb	2 cuentas de 50 Mb

Existen también productos similares a la TPT que TERRA oferta por 15,90 euros en horario de 15:00 a 10:00h, es decir 19 horas diarias y 24 horas el fin de semana y los festivos. La “TP ÓPTIMA” que WANADOO oferta de 15:00 a 8:00, es decir 17 horas diarias y 24 horas los fines de semana y festivos, tiene un precio de 15,90 euros, es un producto muy parecido. Asimismo, YA.COM tiene un producto denominado “Tarifa Plana” en horario de 15:00 a 8:00, es decir, 17 horas diarias y las 24 horas el fin de semana y los festivos, con un precio de 15,99 euros. Véase los productos de los diferentes PSIs en la Tabla 8:

<sup>9</sup> Tabla elaborada a partir de la información de los sitios Web de los Proveedores de Servicios de Internet.



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

**Tabla 8<sup>10</sup>. Comparativa tarifas planas onduladas**

	<b>WANADOO</b> TP ÓPTIMA	<b>YA.COM</b> Tarifa Plana	<b>ARRAKIS</b> Tarifa Plana Ocio	<b>TISCALI</b> Tarifa Plana	<b>TERRA</b> Tarifa Plana Tarde
Horario L-V	De 15h a 8h	De 15h a 8h	De 18h a 8h	De 18h a 8h	De 15h a 10h
Horario S-D y festivos	24h al día	24h al día	24h al día	24h al día	24h al día
Precio/mes	15,90	15,99	18,00	13,9	15,90
Precio fuera de horario	0,05 €/min	0,024 €/min		0,05 €/min	0,02 €/min
Movilidad					
Espacio páginas personales	50 Mb	30 Mb		10 Mb	5 Mb
Cuentas de correo	5 cuentas de 50 Mb	5 cuentas de 10 Mb	1 cuenta de 200 Mb	4 cuentas de 25 Mb	1 cuenta de 25 Mb

Asimismo, la “Tarifa Plana Noche” que TERRA ofrece con un precio de 5,90 euros en horario de 0:00 a 12:00 de lunes a domingo, es decir 12 horas diarias, tiene su similar en el producto denominado TP 20H que oferta WANADOO en horario de 0:00 a 20:00, es decir 20 horas diarias y además 24 horas en fines de semana y festivos, con un precio de 9,90 euros. Dividiendo el precio por el número de horas que se puede conectar diariamente un cliente, resulta que ambos productos tendrían un precio de 0,49 euros por hora, esto sin tener en cuenta que TP 20H de WANADOO ofrece 24 horas los fines de semana. Véase la Tabla 9:

**Tabla 9<sup>11</sup>. Comparativa tarifas planas onduladas**

	<b>WANADOO</b> TP 20H	<b>TERRA</b> Tarifa Plana Noche
Horario L-V	De 0h a 20h	De 0h a 12h
Horario S-D y festivos	24h al día	De 0h a 12h
Precio/mes	9,90	5,90
Precio fuera de horario	0,05 €/min	0,01 €/min
Movilidad	Si	
Espacio páginas personales	50 Mb	5 Mb
Cuentas de correo	5 cuentas de 50 Mb	1 cuenta de 25 Mb

Visto todo lo anterior y analizados los productos, no se puede concluir que los productos TPT y TPN de TERRA se estén ofreciendo a precios predatorios que los demás PSIs no puedan emular. Como se ha expuesto anteriormente, los productos que TERRA ofrece en el mercado de referencia no se prestan por

<sup>10</sup> Tabla elaborada a partir de la información de los sitios Web de los Proveedores de Servicios de Internet.

<sup>11</sup> Tabla elaborada a partir de la información de los sitios Web de los Proveedores de Servicios de Internet.



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

debajo de costes, asimismo, también se ha comprobado que existen productos semejantes en el mercado ofertados por otros PSIs.

Una vez analizado el mercado minorista, el siguiente paso consiste en analizar la posible existencia de trato discriminatorio en la oferta mayorista Infovía Plus que ha realizado TDATA a WANADOO.

### **III.3.- Análisis de posibles prácticas anticompetitivas por trato discriminatorio por parte del Grupo Telefónica en el mercado mayorista.**

#### **III.3.1.- Descripción del servicio**

El servicio Infovía Plus tiene como finalidad proporcionar a Clientes/PSI de TDATA un servicio de acceso a Internet para usuarios conmutados desde las redes de telefonía (RTB, RDSI y GSM). El servicio ofrece diferentes opciones que permiten el establecimiento de distintos modelos de negocios entre el Cliente/PSI y sus usuarios, así como la contratación de diferentes calidades de acceso. TDATA ofrece los elementos necesarios para soportar el acceso a Internet de los usuarios, pero es el Cliente/PSI quien decide la configuración, en concreto, si proporcionar salida a Internet y la autenticación de usuarios o delegar estas funciones en TDATA.

En definitiva, el servicio mayorista Infovía Plus es un servicio que integra el servicio de acceso y el servicio de red troncal, dejando la posibilidad de contratar el servicio de salida a Internet y la autenticación de usuarios a elección del Cliente/PSI.

#### **III.3.2.- Delimitación del mercado de referencia**

##### **III.3.2.1. Mercado de producto**

De la descripción que se ha realizado del servicio “Infovía Plus” ha quedado de manifiesto que el servicio mayorista de acceso conmutado a Internet a través de la red IP dirigido a los PSIs, es un producto que consiste en la integración sucesiva de distintas prestaciones técnicas: servicio de interconexión de acceso, transporte sobre red IP y en su caso salida a Internet y autenticación de usuarios.

Ahora bien, una oferta integrada de distintos productos o servicios no constituye necesariamente en sí misma un mercado diferenciado. A modo de ilustración, cabe decir que, en la Recomendación sobre mercados de



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

referencia<sup>12</sup>, la Comisión Europea reconoce que las ofertas del servicio telefónico fijo integran el acceso y el tráfico. Ahora bien, según la Comisión, el mercado relevante no es el mercado de acceso y generación de llamadas, dado que considera que los consumidores de tal oferta integrada, ante un incremento en precio de las llamadas, optaría por consumir separadamente el acceso del tráfico. Por esta razón, la Comisión Europea considera, en este caso, que los mercados relevantes son dos distintos: el de acceso y el del tráfico.

De los argumentos que la Comisión Europea y el Tribunal de Defensa de la Competencia español han aplicado en diferentes casos ya resueltos, se puede extraer la siguiente conclusión: para que la oferta integrada se defina como un mercado separado, los clientes deben valorar el paquete como tal, al no poder reemplazarlo, de una forma económicamente viable, por la compra individualizada de los productos o servicios que conforman ese paquete.

Por lo tanto, y desde la perspectiva de la **sustituibilidad por el lado de la demanda**, hay que analizar si un Cliente/PSI, ante un incremento de precios, reducido pero significativo y sostenible en el tiempo del servicio integrado, se pasaría a comprar de forma individualizado los productos o servicios que conforman el paquete integrado.

A este respecto, parece poco probable que ante un incremento de precios del servicio integrado, el Cliente/PSI pase a comprar servicio de acceso y proveer él mismo el servicio de transporte en la red troncal. Para proveer del servicio de acceso a Internet a los clientes finales, el PSI necesita el servicio de acceso, en este sentido, éste se encuentra sometido a regulación ex ante que previene la utilización de la posición de cuasi-monopolio que TESAU ostenta en esta parte de la red. Sin embargo, si el PSI decidiera completar por sus propios medios el resto de los servicios necesarios para que un usuario final pueda acceder a Internet, esto es, el servicio de transporte en la red troncal, necesitaría tener una capilaridad suficiente como para llegar a todos Pdl's de TESAU. Por lo general, el PSI no tiene suficiente infraestructura disponible para llegar a cada Pdl de TESAU. Para lograr tal capilaridad de la red, el PSI necesitaría realizar un gran esfuerzo inversor, que no todos estarían en disposición de poderlo llevar a cabo.

Los PSIs, por lo general, optarán por adquirir servicios mayoristas integrados, puesto que implican para ellos menores requisitos de inversión respecto de las

---

<sup>12</sup> Recomendación de la Comisión relativa a los mercados pertinentes de productos y servicios dentro del sector de las comunicaciones electrónicas que pueden ser objeto de regulación *ex ante*, de conformidad con la Directiva 2002/21/CE del Parlamento Europeo y del Consejo relativa a un marco regulador común de las redes y los servicios de comunicaciones electrónicas.





## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

exigencias que les impondría adquirir los servicios de acceso por una parte y completar el transporte de datos desplegando su propia infraestructura, por otra. Así, desde la perspectiva de la sustituibilidad de la demanda, los Clientes/PSI no perciben la compra individualizada del servicio de acceso que forma parte del paquete como posible sustituto del paquete integrado. En este sentido, el mercado mayorista que empaqueta el servicio acceso y el servicio de transporte en la red troncal es en sí mismo un mercado.

En cuanto a la **intercambiabilidad de la oferta**, las Directrices indican que consiste en evaluar si *“(...) unos proveedores distintos de los que ofrecen los productos o servicios en cuestión, cambiarían ante un incremento relativo de los precios inmediatamente o a corto plazo su línea de producción para ofrecer esos productos o servicios sin costes adicionales significativos”*.

La razón de ello es que, desde la perspectiva de la demanda, el conjunto de bienes que se consideran sustitutivos de un determinado producto puede conducir a realizar una definición excesivamente estrecha del mercado relevante, y ello por no tener en cuenta que el comportamiento de los operadores de un mercado —o del monopolista hipotético, en términos analíticos— pueda verse restringido por la actuación de otros productores de mercados vecinos. Dado que el objeto de la definición de mercados es delimitar de forma sistemática todas aquellas restricciones competitivas que un operador enfrenta, resulta necesario incluir en el mercado aquellas alternativas que desde el lado de la oferta son capaces de ejercer una presión competitiva sobre el comportamiento de los operadores del producto considerado.

Así, se considera que un cierto producto tiene sustitutivos desde el punto de vista de la oferta si los productores de otros bienes o servicios distintos estuvieran dispuestos a reorientar sus recursos de producción al suministro de dicho producto en respuesta a un cambio en los precios relativos de éste.

Se encuentra generalmente admitido que cuando dos productos o servicios requieren de activos muy similares para ser producidos, la sustituibilidad entre ellos puede darse con alta probabilidad.

Por lo tanto, hay que analizar si ante un incremento de precios, reducido pero significativo y sostenible en el tiempo, del servicio mayorista de acceso Internet conmutado a través de la red IP a los PSIs, un operador podría reorientar sus recursos de producción al suministro de dicho servicio en un plazo corto de tiempo y sin importantes costes hundidos.

En este sentido, parece que los operadores de transmisión de datos son los agentes que podrían ofrecer el servicio mayorista integrado con mayor facilidad. Como se mencionó anteriormente, el servicio mayorista de acceso





## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

conmutado a Internet a través de la red IP para los PSIs, integra al menos dos servicios, esto es, el servicio de acceso y el servicio de transporte por la red troncal. Así, un operador de datos que quiera dar el servicio mayorista de acceso a Internet conmutado adquiriría el servicio de acceso a TESAU, dado que a día de hoy ningún otro operador puede llegar igualar la capilaridad de la red de TESAU, por lo que no habría servicios sustitutos al ofrecido por TESAU. Una vez comprado el servicio de acceso a TESAU, el operador de transmisión de datos, completaría el servicio de acceso con el servicio de transporte de datos. En este sentido, el coste de reorientar sus recursos para ofrecer el servicio de acceso a Internet conmutado a través de la red IP a los PSIs no es importante para un operador de transporte de datos que tenga una red desplegada amplia. Esta orientación se podría realizar en un plazo de tiempo corto y sin incurrir en importantes costes hundidos, pues se producen sinergias importantes entre la prestación de los servicios generales de transmisión de datos y la conectividad mayorista a Internet.

Por lo tanto, la presión competitiva por el lado de la sustituibilidad de la oferta vendría dado por el servicio de transmisión de datos. Los operadores de transmisión de datos con una red amplia ejercen una presión competitiva que evitaría que un posible monopolista suba el precio del servicio mayorista de acceso conmutado a Internet de forma reducida pero significativa y sostenible en el tiempo.

El mercado mayorista de transmisión de datos no es sustituto del servicio de acceso a Internet conmutado a través de red IP para los PSIs visto desde el lado de la demanda, sin embargo, si existe la sustituibilidad por el lado de la oferta de los servicios de transmisión de datos. Dado que existe esta sustituibilidad por el lado de la oferta hay que ampliar el mercado de referencia definido anteriormente a partir de la sustituibilidad por el lado de la demanda e integrar el servicio de transmisión de datos en el mercado de relevante.

De todo lo expuesto, cabe concluir que el mercado de referencia afectado es el **mercado mayorista de transmisión de datos**.

### III.3.2.2. Mercado geográfico

En cuanto al ámbito geográfico del mercado de referencia es el nacional, puesto que no cabe determinar un ámbito inferior a éste en que *las condiciones de la competencia aplicables a los servicios sean distintas para todos los operadores presentes en el mercado y delimiten un área inferior suficientemente homogénea*.<sup>13</sup>

<sup>13</sup> Asunto 27/76 United Brands Co. (1978)



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

Dos son los aspectos básicos a tener en cuenta: la cobertura de la red explotada por el operador de datos y la uniformidad de la regulación aplicable a estos servicios.

Los operadores de datos disponen de una red conectada a Internet que utiliza el protocolo TCP/IP, y en función de la capilaridad de la misma, dispone de un mayor o menor número de nodos de acceso por toda la geografía nacional a través de los cuales los usuarios pueden acceder a sus servicios mediante diversos tipos de líneas de comunicación de forma conmutada. Independientemente de la mayor o menor capilaridad de la red, ésta cuenta con nodos a lo largo de todo el territorio nacional buscando la cobertura en todo aquel sitio en el que sus infraestructuras se lo permitan.

De igual forma, la regulación de los distintos elementos que constituyen este mercado es única en todo el territorio nacional.

Todo lo anterior sustenta la afirmación de que el **ámbito geográfico del mercado de referencia se corresponde con la totalidad del territorio nacional.**

### **III.3.3.- Análisis de la posición de dominio de TDATA en el mercado**

El primer indicador a analizar es la cuota de mercado, teniendo no obstante en cuenta que una cuota elevada no implicaría per se una posición de dominio en el mercado de referencia considerado.

Utilizando el número de Clientes/PSI, TDATA ostenta una cuota de aproximadamente un 80%, seguido de UNI2 con una cuota aproximada del 15% y BT con aproximadamente el 2%.

Si se mide la cuota por los ingresos, TDATA ostenta una cuota del 40,13%.



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

**Tabla 10. Cuotas de mercado por ingresos**

	Ingresos ( <b>confidencial</b> )	% Cuota
TELEFÓNICA DATA ESPAÑA, S.A.		40,13%
TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U.		29,84%
AUNA TELECOMUNICACIONES, S.A.		14,10%
TELEFÓNICA DATACORP, S.A.		8,45%
UNI2 TELECOMUNICACIONES, S.A.U.		5,88%
MCI WORLDCOM (SPAIN), S.A.		0,53%
CABLEEUROPA, S.A.		0,45%
NEO-SKY 2002, S.A.		0,18%
BT IGNITE ESPAÑA, S.A.U.		0,15%
COMUNITEL GLOBAL, S.A.		0,10%
BANDA ANCHA, S.A.		0,08%
EUSKALTEL, S.A.		0,06%
COLT TELECOM ESPAÑA, S.A.		0,03%
UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA		0,01%
Total		100,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de los requerimientos de información para el Informe Anual 2002

Asimismo, de acuerdo con la jurisprudencia comunitaria y nacional en materia de competencia, resulta adecuado aceptar que, cuando se trata de un grupo de sociedades, se puede considerar que el grupo en cuestión constituye una “unidad económica” cuando sus integrantes carecen de una autonomía real de comportamiento, estando sujeto a un control único, por lo que a efectos de mercado, se está en presencia de una única empresa. Así, el funcionamiento real de los mercados evidencia que la independencia de comportamiento y la personalidad jurídica no son nociones siempre coincidentes; de ahí que el tribunal de Justicia de la Comunidad Europea (TJCE) haya considerado que, si una filial, aun teniendo personalidad jurídica propia, carece de independencia de actuación en el mercado, constituye una unidad económica junto con la sociedad matriz. En este sentido, cuando la participación es del 100% o de la casi totalidad del capital, puede presumirse el ejercicio efectivo de control.

Según la información que dispone la CMT, TDATA es una compañía participada, en un 100% por TELEFÓNICA DATACORP S.A.U. que a su vez está participada en un 100% por TELEFÓNICA, S.A. (sociedad matriz del Grupo Telefónica). Por tanto, y sobre la base de que las empresas del Grupo Telefónica se comportan como una unidad económica en el mercado, se deben agrupar las cuotas de todas las empresas pertenecientes al mismo. Así, resulta que si tenemos en cuenta la presencia en conjunto del Grupo Telefónica en el mercado de referencia, tiene una cuota de 78,41% y según jurisprudencia



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

consolidada, cuotas de mercado superiores al 50% atestiguan la existencia de una posición de dominio<sup>14</sup>.

Por otra parte, y tal como señala el Tribunal de Justicia Europeo (TJE) en la Sentencia *United Brands*<sup>15</sup>, la cuota de mercado, aún siendo un indicador de la posición de dominio del operador, no debe ser el único parámetro a considerar.

Además de este criterio, conviene analizar otros factores adicionales de cara a determinar la posición de dominio de Grupo Telefónica en este mercado:

- 4 Envergadura total de la empresa: TESAU facturó en el año 2002 un total de 10.335,28 millones de euros, esto es, la primera empresa por facturación de las presentes en el conjunto del sector de las Telecomunicaciones. Asimismo, TDATA facturó en el año 2002 un total de 771,35 millones de euros, resultando ser la octava empresa por facturación de las presentes en el conjunto del Sector de las Telecomunicaciones<sup>16</sup>.
- Recursos de producción: La capilaridad de la red de datos de TDATA le otorga ventajas competitivas con respecto a sus competidores. Esta Comisión consideró en su Resolución de 17 de octubre de 2002 que *“este operador dispone de una capilaridad de la red única en el mercado, lo que implica una menor distancia media de los nodos a los clientes finales que le permite aplicar precios inferiores a sus clientes”*.
- 4 Integración vertical: TDATA, TESAU y TELEFÓNICA DATACORP, S.A.U. están participadas en un 100% por el Grupo Telefónica, grupo que integra verticalmente todas las actividades necesarias para la provisión de los servicios analizados en el contexto de este expediente, esto es, servicio de acceso y transmisión de datos.
- 4 Economías de escala y de alcance. El hecho de que TDATA, TESAU y TELEFÓNICA DATACORP, S.A.U. pertenezcan a un grupo que integra gran cantidad de actividades de telecomunicaciones, ofrece ventajas a esta operadora a la hora de presentar soluciones integradas, con su consecuente reducción de costes unitarios.

Por las anteriores consideraciones, esta Comisión estima que **el Grupo Telefónica ostenta una posición de dominio en el mercado de referencia.**

<sup>14</sup> Vid. Apartado 75 de las Directrices, así como diversas Sentencias, por todas, *Asunto Hoffmann-la Roche/Comisión*, apartado 41.

<sup>15</sup> Sentencia de 14 de febrero de 1978.

<sup>16</sup> Fuente: Informe Anual 2002 de la CMT.



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

### **III.3.4.- Análisis de posible trato discriminatorio de TDATA en su oferta mayorista “Infovía Plus TP 24h” a WANADOO y a TERRA**

En este punto se proceder a analizar si el servicio mayorista “Infovía Plus TP 24h” está siendo ofrecido a TERRA en las mismas condiciones que a otros competidores como pudiera ser WANADOO. Es decir, analizar si el Grupo Telefónica a través de TDATA está aplicando a terceros contratantes (en este caso WANADOO) condiciones discriminatorias, esto es, condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, que ocasionarían a estos últimos una desventaja competitiva y que favorecería a TERRA como empresa del Grupo Telefónica.

En concreto, son tres los requisitos que deben concurrir para calificar una conducta como discriminatoria:

- ≠ La existencia de una desigualdad de trato.
- ≠ El otorgamiento de una ventaja competitiva o, en sentido contrario, de una desventaja.
- ≠ La inexistencia de una justificación de tal comportamiento.

TDATA ofrece a TERRA un precio de **confidencial[ ]** euros/mes por puerto, siendo la cantidad comprometida de **confidencial[ ]** puertos.

TDATA propone a WANADOO una oferta preliminar ajustada a las necesidades específicas que supuestamente le había solicitado WANADOO. TDATA le propone un servicio con modelo de acceso 909, al igual que TERRA, aunque en este caso WANADOO contrataría hasta **confidencial[ ]** puertos de tipo no-tunelizado, incluyendo la salida a Internet en el mismo contrato. El precio ofrecido por TDATA es de **confidencial[ ]**.

Seguidamente se analizará si esta diferencia de precios es sustentable en razón a diferencias técnicas objetivables, o por el contrario no se puede justificar en base a estas diferencias técnicas.

### **Consideraciones técnicas sobre la diferencia de precios de las ofertas de TDATA a TERRA y WANADOO**

Desde el punto de vista técnico, la configuración de partida ofrecida a WANADOO en base al servicio mayorista “Infovía Plus TP 24h” presenta una serie de diferencias respecto a la escogida por TERRA.



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

Estas diferencias radicarían en tres aspectos: volumen de puertos contratados; modo tunelizado o no-tunelizado; y salida a Internet.

### 1. Volumen contratado

Respecto al volumen de puertos contratados y, en particular, por el menor número demandado por WANADOO **confidencial[ ]** es claro que TDATA tendrá ahorros por puerto a mayores cantidades contratadas (descuentos que podrá realizar por menores costes de los suministros). Sin embargo, hacer una estimación de cuánto supone el ahorro por puerto en los volúmenes referidos es difícil con la información disponible. Aunque, la diferencia entre el coste por puerto para **confidencial[ ]** puede existir.

### 2. Tunelizados vs no-tunelizados

TERRA ha contratado puertos tunelizados y WANADOO contrataría puertos no-tunelizados. En los puertos tunelizados es preciso emplear un protocolo adicional (L2TP) que permite el establecimiento de un túnel de encaminamiento de los paquetes IP entre operador mayorista e ISP (que es quien proporciona la dirección IP al cliente final). El establecimiento de túneles requiere de algunos elementos de *hardware* adicionales como los terminadores de túneles (LNS) en el ISP. Una vez establecido el túnel el procesamiento para encaminamiento de los paquetes IP en la red del operador mayorista será menor.

En el caso de puertos no-tunelizados la red del operador mayorista (TDATA en este caso) no ha de establecer túneles (ahorro de software/protocolo L2TP y de terminadores de túneles en la parte del operador) pero los routers de su red IP dedicarán mayor procesamiento al encaminamiento de cada paquete IP hacia el ISP correspondiente (WANADOO en este caso).

Es preciso tener en cuenta que la oferta de TDATA de puertos no tunelizados incluye la provisión de salida a Internet en el precio por puerto, estando dicha salida a Internet excluida de la oferta para puertos tunelizados.

Por consiguiente no se puede concluir que los costes conjuntos de proveer puertos no-tunelizados (para WANADOO) sean menores.

### 3. Salida a Internet de TERRA vía TDATA

Y de hecho, en la información aportada al expediente, TERRA indica que el tránsito IP asociado con la navegación del cliente en Internet es provisto por TDATA en base a un contrato de compra de capacidad IP en términos de **confidencial[ ]**. Según TERRA el coste mensual de mantenimiento por puerto



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

sería de **confidencial**[ ] euros. WANADOO contrataría un servicio en donde se incluye la facilidad de salida a Internet en el precio.

Visto lo anterior, cabe decir que no se puede concluir que TDATA esté aplicando a WANADOO condiciones desiguales que ocasionaría a este último una desventaja competitiva. Si bien el conjunto de servicios mayoristas “Infovía Plus TP 24h” ha sido ofrecido a WANADOO, sus variantes en volumen, características técnicas (tunelizado y no-tunelizado) y salida a Internet, hacen que las ofertas contratadas por TERRA por un lado y de interés para WANADOO por otro puedan incurrir en costes de red distintos que pueden justificar diferencias en los precios pagados por TERRA y los precios que pagaría WANADOO en caso de contratar el servicio “Infovía Plus TP 24h” adaptadas a sus características.

### RESUELVE

**Primero.-** Que no ha podido constatarse que el Grupo Telefónica a través de TERRA esté incurriendo en prácticas anticompetitivas en el mercado de referencia de provisión de acceso a Internet mediante banda estrecha, que se hubiera materializado a través de predación de precios en los servicios “Tarifa Plana Tarde” y “Tarifa Plana Noche”.

**Segundo.-** Que no ha podido constatarse que el Grupo Telefónica, a través de TDATA, haya incurrido en un comportamiento anticompetitivo en el mercado de referencia de provisión de servicios mayorista de transmisión de datos, que se hubiera materializado a través de prácticas discriminatorias de TDATA a favor de TERRA y en detrimento de WANADOO, que impliquen una desventaja competitiva a esta última.

**Tercero.-** No procede, en consecuencia, una modificación de los precios de interconexión de TESAU de acceso a Internet derivada de los productos “Tarifa Plana Tarde” y “Tarifa Plana Noche”, tal como solicitaba WANADOO.

El presente certificado se expide al amparo de lo previsto en el artículo 27.5 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, y el Artículo 23.2 de la Orden de 9 de abril de 1997, por la que se aprueba el Reglamento de Régimen Interior de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, con anterioridad a la aprobación del Acta de la sesión correspondiente.

Asimismo, se pone de manifiesto que contra la resolución a la que se refiere el presente certificado, que pone fin a la vía administrativa, podrá interponerse, con carácter potestativo, recurso de reposición ante esta Comisión en el plazo





## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

de un mes desde el día siguiente al de su notificación o, directamente, recurso Contencioso-Administrativo ante la Sala de lo Contencioso Administrativo de la Audiencia Nacional, en el plazo de dos meses a contar desde el día siguiente a su notificación, de acuerdo con lo establecido en el artículo 48.17 de la Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones, la Disposición adicional cuarta, apartado 5, de la Ley 29/1998, de 13 de julio, Reguladora de la Jurisdicción Contencioso-Administrativa y el artículo 116 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común, y sin perjuicio de lo previsto en el número 2 del artículo 58 de la misma Ley.

Vº. Bº.

EL PRESIDENTE,

EL SECRETARIO,

Carlos Bustelo García del Real.

Jaime Velázquez Vioque.