

**ACUERDO POR EL QUE SE APRUEBA UNA PROPUESTA  
METODOLÓGICA PARA ESTIMAR EL COSTE NETO DEL SERVICIO  
POSTAL UNIVERSAL.**

**SALA DE SUPERVISIÓN REGULATORIA**

**STP/DTSP/179/16**

**Presidenta**

D.<sup>a</sup> María Fernández Pérez

**Consejeros**

D. Eduardo García Matilla

D.<sup>a</sup> Clotilde de la Higuera González

D. Diego Rodríguez Rodríguez

D.<sup>a</sup> Idoia Zenarrutzabeitia Beldarraín

**Secretario de la Sala**

D. Miguel Sánchez Blanco, Vicesecretario del Consejo

En Madrid, a 30 de junio de 2016

En el ejercicio de las funciones establecidas en los artículos 5.2., 5.3 y 8 de la Ley 3/2013, de 4 de junio, de creación de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (en adelante, LCNMC) la Sala de Supervisión Regulatoria, emite el siguiente informe:

**I. INTRODUCCIÓN**

Con fecha 1 de enero de 2011 entró en vigor la Ley 43/2010, de 30 de diciembre, del servicio postal universal, de los derechos de los usuarios y del mercado postal (en adelante, Ley Postal) que transpuso la Directiva 2008/6/CE, de 20 de febrero de 2008. Esta Ley Postal de 2010 profundiza en la regulación del sector postal español que introdujo la Ley 24/1998, de 13 de julio, del Servicio Postal Universal y de Liberalización de los Servicios Postales, a su vez, inspirada en la Directiva 97/67/CE del Parlamento europeo y del Consejo, de 15 de diciembre de 1997, relativa a las normas comunes para el desarrollo del mercado interior de los servicios postales en la Comunidad y la mejora en la calidad del Servicio.

La Ley Postal de 2010 pretende garantizar los derechos de los ciudadanos a recibir un servicio postal universal de amplia cobertura territorial y elevada calidad y eficiencia, así como reforzar la sostenibilidad financiera de este servicio que se encomienda transitoriamente, por un periodo de 15 años, a la sociedad estatal Correos y Telégrafos, S.A. (en adelante, Correos).

A su vez, la LCNMC atribuye a esta Comisión en su artículo 8 las funciones de supervisión y control del correcto funcionamiento del mercado postal. En particular, conforme a su apartado 1, corresponde a la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (en adelante, CNMC) la tarea de velar para que se garantice el servicio postal universal, en cumplimiento de la normativa postal y la libre competencia en el sector, ejerciendo las funciones y competencias que le atribuye la legislación vigente.

La garantía del servicio postal universal por la cual debe velar la CNMC exige el pleno cumplimiento de la normativa postal y por lo tanto la aprobación de los desarrollos normativos necesarios previstos en la propia regulación. En este sentido, el artículo 22.3 de la Ley Postal establece que la prestación del servicio postal universal se realizará de conformidad con las previsiones legalmente establecidas y las que se contengan en el Plan de Prestación del Servicio Postal Universal que deberá ser aprobado por el Gobierno previo informe de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (en adelante, CNMC), y donde deberán concretarse el ámbito y las condiciones de prestación del Servicio Postal Universal (en adelante, SPU), que se definen en la Ley Postal. En particular el Plan deberá delimitar: i) el ámbito y las condiciones de prestación del SPU impuestas al operador (particularmente en zonas en las que exista una muy baja densidad de población), así como los mecanismos de control y seguimiento de su cumplimiento, ii) la metodología para el cálculo del coste neto y la carga financiera injusta soportada en el cumplimiento de las condiciones de prestación por el operador y iii) los criterios de funcionamiento y pago del fondo de financiación del SPU que habrán de tenerse en cuenta para determinar la contribución del Estado.

Teniendo en cuenta lo anterior, y transcurridos más de 5 años desde la aprobación de la Ley Postal sin que se haya concretado el ámbito y las condiciones de prestación del SPU que se definen en la mencionada Ley, y que debían imponerse a Correos, esta Comisión considera conveniente anticipar su opinión en relación a la propuesta metodológica para el cálculo del Coste Neto del Servicio Postal Universal (en adelante, CNSPU) y la Carga Financiera Injusta (en adelante, CFI) soportada por Correos que considera más acorde con el marco regulatorio vigente y con las mejores prácticas internacionales.

Por ello, en el presente documento se contiene una propuesta metodológica de estimación del coste neto del servicio postal universal en cuya elaboración se han tenido en cuenta, en primer lugar el marco legal actualmente vigente, tanto a nivel nacional como a nivel europeo así como las mejores prácticas internacionales relacionadas con metodologías de estimación del CNSPU aplicadas en países del entorno europeo y por último las metodologías desarrolladas por esta Comisión en relación al Servicio Universal en otros sectores regulados.

En cualquier caso, y teniendo en cuenta como se ha mencionado anteriormente que el futuro Plan de Prestaciones contendrá elementos adicionales a la metodología de estimación del CNSP y de la CFI, como son, por ejemplo, el ámbito y las condiciones de prestación impuestas al operador designado que podrían afectar a la metodología de estimación del coste neto que se propone en el presente informe, esta Comisión, en virtud de la facultad que tiene reconocida en los artículos 22.3 y 27.2 de la Ley Postal de emitir un informe preceptivo al Plan de Prestaciones, informará en su momento sobre dichos elementos adicionales, y en su caso, propondrá las modificaciones necesarias a la presente propuesta metodológica que se deriven de modificaciones sustanciales en el ámbito o en las condiciones de prestación del SPU.

## II. EL COSTE NETO DEL SERVICIO POSTAL UNIVERSAL

### II.1. Definición del SPU

En la Ley Postal de 2010, el SPU queda definido en el artículo 20 como:

*“el conjunto de servicios postales de calidad determinada en la ley y sus reglamentos de desarrollo, prestados en régimen ordinario y permanente en todo el territorio nacional y a precio asequible para todos los usuarios.”*

El ámbito del SPU se determina en el artículo 21 de la mencionada Ley:

*“1. Se incluyen en el ámbito del servicio postal universal las actividades de recogida, admisión, clasificación, transporte, distribución y entrega de envíos postales nacionales y transfronterizos en régimen ordinario de:*

*a) Cartas y tarjetas postales que contengan comunicaciones escritas en cualquier tipo de soporte de hasta dos kilogramos de peso.*

*b) Paquetes postales, con o sin valor comercial, de hasta veinte kilogramos de peso.*

*El servicio postal universal incluirá, igualmente, la prestación de los servicios de certificado y valor declarado, accesorios de los envíos contemplados en este apartado.*

*2. Los envíos nacionales y transfronterizos de publicidad directa, de libros, de catálogos, de publicaciones periódicas y los restantes cuya circulación no esté prohibida, serán admitidos para su remisión en régimen de servicio postal universal, siempre que éste se lleve a cabo con arreglo a alguna de las modalidades previstas en el apartado anterior.”*

## II.2. Determinación del CNSPU

De acuerdo con lo establecido en el artículo 27 de la Ley Postal de 2010, el CNSPU debe calcularse atendiendo a los siguientes criterios:

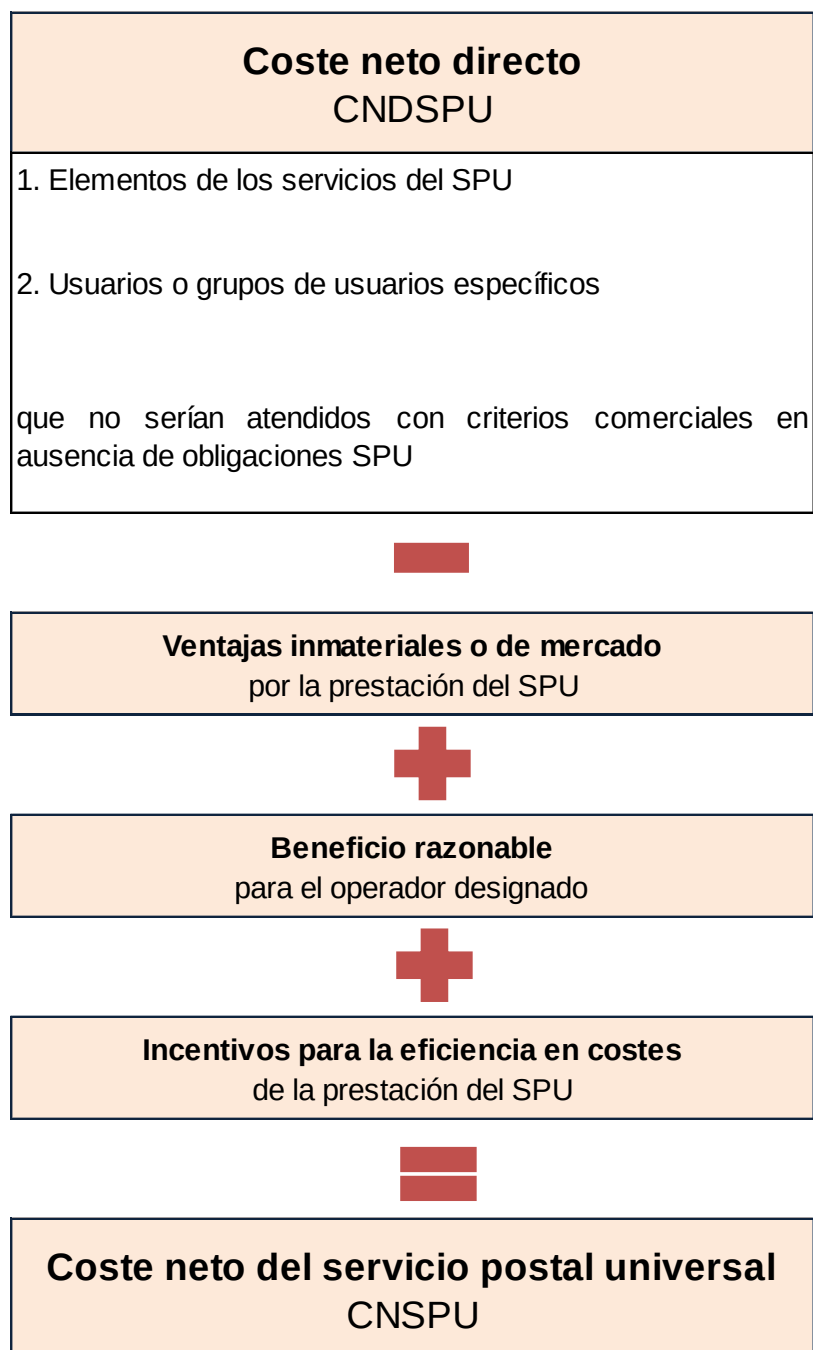
*“a) El coste neto de las obligaciones de servicio universal se calculará como la diferencia entre el coste neto que le supone al operador designado prestar el servicio postal universal operando con obligaciones de servicio público y el correspondiente al mismo proveedor de servicios postales si operara sin las citadas obligaciones.*

*b) En ese cálculo se tendrá en cuenta cualquier otro elemento que resulte pertinente, como las garantías y las ventajas inmateriales y de mercado de que pueda gozar el operador designado para la prestación del servicio postal universal, el derecho a obtener un beneficio razonable y los incentivos dirigidos a obtener la eficiencia en costes. El cálculo del coste neto deberá basarse en los costes imputables de conformidad con el Anexo I de la Directiva 97/67/CE.”*

De acuerdo con la Directiva 97/67/CE, los costes imputables al CNSPU entran dentro de dos categorías:

- Los elementos de los servicios identificados que solo pueden prestarse con pérdidas o en condiciones de costes no conformes a las prácticas comerciales normales.  
No existe ni en la Directiva ni en la Ley Postal una definición de estos elementos, pero se entiende que son características de la prestación de los servicios postales en una zona geográfica concreta. Como elementos se podrían considerar los días de entrega, el número de puntos de acceso o la prestación del servicio a precios uniformes en dicha zona, entre otros.
- Los usuarios o grupos de usuarios específicos que, teniendo en cuenta el coste de la prestación del servicio especificado, los ingresos generados y todos los precios uniformes que imponga el Estado miembro, solo pueden atenderse con pérdidas o en condiciones de costes no conformes a las prácticas comerciales normales.  
Esta categoría incluye a los usuarios o grupos de usuarios que no serían atendidos por un operador comercial al que no se hubiera impuesto la obligación de prestar un servicio universal.

Por tanto, el CNSPU será el resultado de calcular un coste por la prestación de los servicios, que se denominará coste neto directo y de, posteriormente, restarle las garantías y ventajas inmateriales y de mercado que se identifiquen, sumarle el derecho a obtener un beneficio razonable y tener en consideración los incentivos dirigidos a obtener la eficiencia de costes, tal como se ilustra en la siguiente figura:



**Figura 1. Componentes del Coste Neto del Servicio Postal Universal**

El coste neto directo tal como está definido es un coste evitable ya que es el coste que dejaría de incurrir un operador si no prestara el SPU:

$$\text{Coste neto directo} = \text{Coste con obligación SPU} - \text{Coste sin obligación SPU}$$

Asimismo, el artículo 27 mencionado señala que en el Plan de Prestación del Servicio Postal Universal se fijarán los criterios técnicos y el procedimiento para determinar el coste neto, y que la Comisión Nacional del Sector Postal, ahora CNMC, verificará anualmente el coste neto de las obligaciones de servicio público del servicio universal postal.

### **II.3. Determinación de la Carga Financiera Injusta**

La carga financiera injusta, según el artículo 28 de la Ley Postal de 2010, se determina de la siguiente forma:

*“[...] se entenderá por carga financiera injusta el resultado de minorar el coste neto en el importe en el que se cuantifiquen los ajustes derivados del incumplimiento de las condiciones de eficiencia establecidas en el Plan de prestación a que se refiere el artículo 22 de la presente ley. La cuantía de la carga financiera injusta se compensará con cargo al Fondo de financiación creado en el artículo siguiente.”*

Por tanto, la carga financiera injusta resulta de restar al CNSPU los ajustes que pudieran existir por incumplimiento de las condiciones de eficiencia.

La carga financiera injusta se compensará con cargo al fondo de financiación<sup>1</sup>, independientemente de si ésta supone o no una desventaja competitiva para el operador. Es decir, la Ley Postal de 2010 establece que siempre que haya carga financiera injusta, el operador proveedor tiene derecho a una compensación, sin necesidad de entrar a analizar otras consideraciones<sup>2</sup>.

### **II.4. Determinación de los servicios a considerar en el cálculo del CNSPU**

La delimitación de los servicios considerados para el cálculo del CNSPU es de importancia trascendental. El primer paso para determinar el CNSPU en cualquier metodología de cálculo consiste precisamente en delimitar los servicios considerados del SPU, porque con la inclusión o exclusión de determinados servicios, los resultados del CNSPU pueden variar significativamente. Por ello, se considera que, si bien es un primer paso dentro de cualquier metodología de cálculo, es un paso relevante y fundamental.

Como se ha señalado anteriormente, el artículo 21 de la Ley Postal de 2010 define el ámbito del SPU de la siguiente manera:

*“Se incluyen en el ámbito del servicio postal universal las actividades de recogida, admisión, clasificación, transporte,*

---

<sup>1</sup> El Fondo de Financiación previsto en el artículo 29 de la Ley Postal de 2010 está pendiente de creación.

<sup>2</sup> En el sector de las telecomunicaciones, la Ley establece que debe compensarse al operador prestador del servicio universal cuando la carga sea considerada injusta. Para establecer que existe carga financiera injusta, el coste neto debe suponer una desventaja competitiva para el operador designado. Por el contrario, en el sector postal no se requiere esta condición previa.

*distribución y entrega de envíos postales nacionales y transfronterizos en régimen ordinario de:*

*a) Cartas y tarjetas postales que contengan comunicaciones escritas en cualquier tipo de soporte de hasta dos kilogramos de peso.*

*b) Paquetes postales, con o sin valor comercial, de hasta veinte kilogramos de peso.*

*El servicio postal universal incluirá, igualmente, la prestación de los servicios de certificado y valor declarado, accesorios de los envíos contemplados en este apartado.*

*2. Los envíos nacionales y transfronterizos de publicidad directa, de libros, de catálogos, de publicaciones periódicas y los restantes cuya circulación no esté prohibida, serán admitidos para su remisión en régimen de servicio postal universal, siempre que éste se lleve a cabo con arreglo a alguna de las modalidades previstas en el apartado anterior.”*

Asimismo, para que estos servicios sean SPU deberán cumplir lo indicado en los Capítulos I y II del Título III de la Ley, referidos al concepto, ámbito y condiciones de prestación del SPU exigibles al operador designado por el Estado.

En el Sistema de contabilidad de costes (en adelante, SCC) de Correos se clasifican los servicios (o productos analíticos – PA – en la denominación de Correos), en 3 categorías: productos de Servicio Postal Universal, productos no universales postales y productos no universales no postales, si bien ello no supone que esta Comisión comparta esta clasificación, tal y como se ha puesto de manifiesto en reiteradas ocasiones en relación, por ejemplo, con la no inclusión en el servicio postal universal de los envíos electorales<sup>3</sup>.

## **II.5. Metodologías de Cálculo del Coste Neto Directo**

Para el cálculo del coste neto directo, es decir, el imputable a los elementos del servicio que el operador dejaría de prestar o los usuarios que no atendería si no tuviera obligaciones de SPU, existen tres enfoques metodológicos aceptados internacionalmente y que pueden emplearse:

---

<sup>3</sup> Véase el Acuerdo de la Sala de supervisión regulatoria de la CNMC, de 2 de diciembre de 2014, por el que se da contestación a diferentes consultas planteadas por el Ministerio del Interior en relación a las obligaciones impuestas al prestador de servicio postal universal derivadas de la celebración de un proceso electoral, en el que se concluye que dichas prestaciones, por su naturaleza jurídica, no son SPU, ya que no se prestan con obligaciones de servicio universal sino con las obligaciones específicas establecidas en los Acuerdos de Consejo de Ministros en que se imponen tales obligaciones de servicio público a Correos y son objeto de compensación separada. En el mismo sentido se expresan dos más Resoluciones de la Sala de supervisión regulatoria de la CNMC: (i) Resolución de 2 de diciembre de 2014, sobre la verificación de los resultados de la contabilidad de costes de Correos y Telégrafos, S.A., referidos a los ejercicios 2011 y 2012 y (ii) Resolución de 15 de diciembre de 2015, sobre la verificación de los resultados de la contabilidad de costes de Correos y Telégrafos, S.A., referidos al ejercicio 2013.



- **Enfoque de Déficit - Deficit Approach (DA):** el coste que le supone al operador designado la prestación del SPU se calcula en función de los costes e ingresos de la totalidad de los servicios del SPU:

$$\text{Coste Neto Directo} = \sum_i (C_i - I_i)$$

Donde:

$C_i$  = Costes asociados a la provisión del servicio “i” del SPU

$I_i$  = Ingresos asociados a la provisión del servicio “i” del SPU

Se utilizan todos los costes e ingresos actuales generados por la provisión de los servicios del SPU a partir del sistema de contabilidad de costes del operador designado, por lo que se asumen los niveles de eficiencia actuales y no se tiene en cuenta el impacto que pueda suponer en la demanda la no provisión de los servicios del SPU.

Este enfoque no analiza el hipotético escenario en el que el operador designado operase sin las obligaciones de SPU, ya que asume de manera implícita que, sin obligaciones, el operador decidiría dejar de prestar todos los servicios del SPU, por lo que no cumple con lo establecido en la Ley Postal de 2010, y sólo representa un análisis de la rentabilidad global de los servicios postales universales.

Esta metodología tiene como deficiencia que no analiza la rentabilidad que pueda existir en las zonas, es decir, habría zonas en las que el operador designado sí prestaría el SPU, al ser rentables, por lo que la metodología debería considerar esta circunstancia. No considera ningún criterio de rentabilidad de las zonas en las que se presta el SPU y en consecuencia, resulta poco acorde con la realidad. En un escenario más realista, el operador designado analizaría la rentabilidad con que se presta el SPU en las diferentes zonas y, en caso de resultar rentables, valoraría continuar prestándolo aun en ausencia de obligaciones de SPU.

- **Enfoque de Coste Neto Evitable – Net Avoidable Cost (NAC):** el coste neto se calcula en función de los costes e ingresos de los diferentes tráficos de los servicios que forman parte del SPU, teniendo en cuenta sólo aquellos que generan pérdidas:

$\text{Coste Neto Directo} = \sum_i (C_{ij} - I_{ij})$ , para aquellos tráficos “j” de los servicios “i”  
donde  $I_j - C_j < 0$

Donde:



$C_{ij}$  = Costes asociados a la provisión de los tráficos “j” de los servicios “i” del SPU

$I_{ij}$  = Ingresos asociados a la provisión de los tráficos “j” de los servicios “i” del SPU

Esta metodología considera que el origen del coste neto derivado de la obligación de prestación del SPU proviene de la aplicación de un precio uniforme en todo el territorio nacional, cuando los costes de la provisión de un mismo servicio en diferentes zonas son diferentes, por lo que el operador designado obtiene de esta manera márgenes diferentes para un mismo producto.

Como consecuencia, el enfoque NAC se basa en dividir un servicio (o los productos en que se desagrega un servicio) incluido en el SPU en diferentes tráficos (“*mail flows*”<sup>4</sup>) en función de las características que determinan la generación de un coste diferente (formato, peso, área de destino, etc.) y asignar los costes e ingresos según esta desagregación. El coste neto directo del SPU se obtiene como la suma de los “*mail flows*” con pérdidas. Es un modelo muy sensible al nivel de desagregación (cuanto mayor es la desagregación, mayor el coste neto). Los datos utilizados son los costes e ingresos actuales asociados a la prestación de los servicios del SPU tomados de la contabilidad de costes del operador designado.

Con este enfoque, en el escenario sin obligaciones de SPU, se asume que el operador dejaría de prestar todos los flujos de tráfico con pérdidas, independientemente de si resulta o no coherente desde un punto de vista de la rentabilidad de negocio y de la satisfacción de la demanda (en realidad, asume que no existen cambios en la demanda cuando se eliminan los flujos de tráfico con pérdidas). Por este motivo, este enfoque tiende a sobreestimar el coste neto del SPU.

- **Enfoque de Coste-Beneficio – Profitability Cost Approach (PC):** este enfoque calcula el diferencial entre el coste neto directo del operador designado con y sin las obligaciones de SPU, especificando en este último caso un escenario hipotético (“*counterfactual scenario*”) en donde el operador no presta aquellos elementos del servicio o atiende a aquellos usuarios del servicio no rentables económicamente.

$$\text{Coste Neto Directo} = CND_{con\ OSU} - CND_{sin\ OSU}$$

---

<sup>4</sup> Flujos de tráfico o segmentos distintos en que puede dividirse un producto según las características que determinan su coste. Fuente: “Study on the principles used to calculate the net costs of the postal USO” Frontier Economics, enero 2013.

*Donde:*

$CND_{con\ OSU} = \text{Coste neto directo con obligaciones de SPU}$

$CND_{sin\ OSU} = \text{Coste neto directo sin obligaciones de SPU}$

En este enfoque resulta de relevancia la definición del escenario hipotético en el que el operador designado no tendría ninguna limitación respecto a los servicios que ofrece, por lo que se deben identificar aquellos servicios que no prestaría o que modificaría, así como a los usuarios que no atendería, para maximizar el beneficio, si no estuviera sujeto a las obligaciones de SPU. Estas modificaciones que se adopten pueden afectar también a los servicios no sujetos a las obligaciones del SPU, que también serán tenidos en cuenta para el cálculo del coste neto<sup>5</sup>.

En este caso, la definición de los escenarios es clave y requiere mayor cantidad de datos al menos inicialmente respecto a las otras metodologías analizadas, lo que implica mayores recursos del operador y del regulador que ha de monitorizar el proceso.

En la siguiente tabla se presentan de forma resumida las características principales de los distintos enfoques metodológicos utilizados para la determinación del coste neto:

| CARACTERÍSTICAS                                                                                                                                    | DEFICIT<br>APPROACH<br>(DA) | NET AVOIDABLE<br>COST (NAC) | PROFITABILITY<br>COST APPROACH<br>(PC) |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|----------------------------------------|
| CONCEPTO DE COSTES EVITABLES                                                                                                                       | NO                          | SÍ                          | SÍ                                     |
| POSIBILIDAD DE MODIFICACIÓN EN LAS CONDICIONES DE PRESTACIÓN DE LOS SERVICIOS O EN LA RED (P.EJ. Nº DÍAS DE ENTREGA, OPTIMIZACIÓN DE LA RED, ETC.) | NO                          | NO                          | SÍ                                     |
| POSIBILIDAD DE CAMBIOS EN LA DEMANDA DE LOS SERVICIOS                                                                                              | NO                          | NO                          | SÍ                                     |
| POSIBILIDAD DE CAMBIOS EN LOS PRECIOS APLICADOS                                                                                                    | NO                          | NO                          | SÍ                                     |

<sup>5</sup> Se podría producir una disminución de la demanda de los servicios postales no sujetos a las obligaciones de SPU, p. ej., si la frecuencia de entrega se redujera de 5 a 3 días, pero también podría conducir a una pérdida del atractivo de los servicios del SPU dando lugar al incremento de los beneficios de los productos no sujetos al SPU.

| CARACTERÍSTICAS               | DEFICIT<br>APPROACH<br>(DA) | NET AVOIDABLE<br>COST (NAC) | PROFITABILITY<br>COST APPROACH<br>(PC) |
|-------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|----------------------------------------|
| VOLUMEN DE DATOS<br>NECESARIO | BAJO                        | MEDIO                       | ELEVADO                                |

**Tabla 1. Resumen de las principales características de las metodologías del cálculo del CNSPU. Fuente: Elaboración propia a partir de varias fuentes<sup>6</sup>**

Entre los países que han llevado a cabo estimaciones del coste neto, se muestran a continuación las metodologías utilizadas en cada uno:

| PAÍS        | METODOLOGÍA                                               | FECHA                        |
|-------------|-----------------------------------------------------------|------------------------------|
| BÉLGICA     | DA<br>HÍBRIDO PC/NAC                                      | HASTA 2010<br>2011 HASTA HOY |
| BULGARIA    | NAC                                                       | 2012 HASTA HOY               |
| DINAMARCA   | NAC (AUTORIDAD DE COMPETENCIA)<br>PC (CÁMARA DE COMERCIO) | 2007<br>2008                 |
| ESLOVAQUIA  | PC                                                        | 2012 EN PROCESO              |
| ESPAÑA      | NAC                                                       | HASTA HOY <sup>7</sup>       |
| ESTONIA     | DA                                                        | 2009-HASTA HOY               |
| FINLANDIA   | PC                                                        | AÚN NO SE APLICA             |
| FRANCIA     | PC                                                        | 2012 HASTA HOY               |
| HOLANDA     | PC/DA                                                     | 2012 EN PROCESO              |
| IRLANDA     | NAC<br>PC                                                 | 2009<br>2012 EN PROCESO      |
| ITALIA      | DA<br>PC                                                  | HASTA 2010<br>2011 HASTA HOY |
| NORUEGA     | PC                                                        | 2002- HASTA HOY              |
| PORTUGAL    | PC                                                        | 2014 EN PROCESO              |
| REINO UNIDO | PC                                                        | 2008                         |

**Tabla 2. Metodología de Cálculo del Coste Neto del SPU por País. Fuente: Elaboración propia a partir de varias fuentes<sup>8</sup>**

<sup>6</sup> "Main Developments in the Postal Sector (2010-2013)". Wik-Consult. Final report, agosto 2013. "Study on the principles used to calculate the net costs of the postal USO" Frontier Economics, enero 2013.

<sup>7</sup> Metodología prevista en el Plan de Prestación aprobado en el año 2000. La última verificación del coste neto, de acuerdo con esta metodología, se realizó en el año 2013, correspondiente a la verificación del CNSPU del ejercicio 2010.

<sup>8</sup> Frontier Economics, Wik-Consult, ERGP, Cullen Internacional.

Como se puede apreciar en la tabla anterior, el enfoque más utilizado en la actualidad es el PC, ya que el enfoque DA no sigue el concepto de coste evitable establecido en la Directiva Postal y el enfoque NAC, aunque se basa en la filosofía de la Directiva, tiende a sobreestimar el coste neto resultante de las obligaciones de prestación de SPU.

Cabe mencionar que en España el enfoque NAC es el que se ha venido utilizando hasta ahora, con los siguientes resultados:

| AÑO  | COSTE NETO PRESENTADO POR CORREOS | COSTE NETO VERIFICADO | BENEFICIOS DE LOS TRÁFICOS RENTABLES EN EL ÁREA RESERVADA | CARGA FINANCIERA INJUSTA |
|------|-----------------------------------|-----------------------|-----------------------------------------------------------|--------------------------|
| 2008 | 142.714.779                       | 242.880.791           | 100.167.484                                               | 142.713.307              |
| 2009 | 222.511.363                       | 299.684.956           | 77.172.691                                                | 222.512.265              |
| 2010 | 197.429.619                       | 286.234.881           | 89.841.921                                                | 196.392.960              |

**Tabla 3. Resultados de la Verificación del Coste Neto en España en 2008, 2009 y 2010.**

**[INICIO CONFIDENCIAL]**

**Tabla 4. Coste Neto Presentado por Correos en 2011, 2012, 2013 y 2014.**

**[FIN CONFIDENCIAL]**

Como se ha comentado, para establecer una metodología de cálculo del CNSPU, se descartaría el enfoque DA, ya que no cumple con el concepto de coste evitable de la Directiva Postal. De los dos enfoques restantes (NAC y PC) que sí cumplen con el concepto de coste evitable, el enfoque PC resulta más recomendable.

En primer lugar, el enfoque PC es más coherente con la realidad. El enfoque NAC no es creíble en el sentido de que se asume que el operador cerraría automáticamente las líneas de actividad en aquellas zonas en donde fueran deficitarias por el mero hecho de ser deficitarias, sin llevar a cabo ninguna acción para revertir dicha situación.

El comportamiento del operador designado, siguiendo una lógica racional de negocio, no sería ese. Ante el déficit de un servicio, probablemente consideraría disminuir ciertas partidas de costes (reduciendo la frecuencia de

distribución y entrega, limitando el número de puntos de admisión, etc.) antes de cerrar la actividad entera y dejar de prestar el servicio.

En segundo lugar, desde un punto de vista práctico, el enfoque NAC se puede considerar una realización concreta de uno de los posibles escenarios del enfoque PC. De hecho, representa un posible techo en un cálculo de CNSPU mediante enfoque PC. En un escenario en donde ambos enfoques tuvieran en cuenta, para el cálculo del CNSPU, los mismos servicios postales, la misma definición de zonas, y el mismo método de contabilización de coste neto directo<sup>9</sup>, el CNSPU calculado por el enfoque NAC representaría el límite superior del CNSPU calculado por el enfoque PC.

El enfoque PC utiliza diferentes escenarios hipotéticos con el fin de modelar el hipotético comportamiento de un operador no sometido a las obligaciones del Servicio Universal. En un escenario sin obligaciones de SU, el operador, para lograr unas cuentas de resultados, al menos no deficitarias, puede optar por reducir la frecuencia de distribución, eliminar determinadas actividades como puede ser la admisión, cobrar por servicios que eran gratuitos, etc. También puede optar por dejar de prestar el servicio, en cuyo caso, se obtendría el mismo resultado que el enfoque NAC. El cese de prestación de servicios es la medida más extrema que puede acometer el operador y resulta en el CNSPU más elevado.

Por tanto, el uso del enfoque NAC resulta en una sobreestimación del CNSPU en relación al enfoque PC, al no contemplar más actuaciones alternativas que el cese del servicio. La sobreestimación del CNSPU en el enfoque NAC se debe a una modelización irreal del escenario alternativo.

En tercer lugar, el enfoque PC refleja una mayor eficiencia en costes que el enfoque NAC. El enfoque PC modela el comportamiento de un operador eficiente, que actúa intentando lograr el mayor margen de beneficios posible mediante la reducción de aquellos costes que no repercutan significativamente en la calidad, demanda y por tanto, ingresos de los servicios.

Por último, los países del entorno han optado mayoritariamente por el uso del enfoque PC frente a NAC o DA. De los 14 países analizados, 11 incorporan el enfoque PC en sus estimaciones del coste neto<sup>10</sup>, es decir, cerca del 80% de los países.

En definitiva, en la metodología que se propone a continuación se sigue un enfoque PC. En primer lugar, porque el comportamiento racional de un

---

<sup>9</sup> En enfoque NAC, el coste neto directo se calcula como suma de los servicios del SPU con pérdidas. Con un enfoque PC, el cálculo se podría realizar de otra manera, por ejemplo, considerando los servicios SPU con pérdidas y sin pérdidas en conjunto, con lo que se obtendría un CNSPU más reducido por la compensación existente. Si este fuera el caso, donde se considerara compensación entre servicios con pérdidas y con beneficios, el CNSPU calculado con enfoque NAC sería superior al calculado bajo el enfoque PC.

<sup>10</sup> Hay países que usan simultáneamente NAC y PC al encontrarse en un momento de transición. La transición suele ser del enfoque NAC al enfoque PC.

operador no se refleja en un escenario NAC y el enfoque PC es el más realista dentro de los enfoques que cumplen los principios de la Directiva Postal. En segundo lugar, el enfoque NAC tiende a sobreestimar el CNSPU al desechar escenarios hipotéticos, que sí pueden ser contemplados en el enfoque PC, y optar por el escenario más extremo de cese de servicios. En tercer lugar, el enfoque PC modela el comportamiento de un operador eficiente actuando en condiciones de mercado. Y por último, el enfoque PC está en línea con la tendencia internacional, siendo usado por cerca del 80% de los países analizados.

### **III. PROPUESTA DE METODOLOGÍA DE CÁLCULO DEL CNSPU**

#### **III.1. Cálculo del Coste Neto Directo de los Servicios del SPU**

Los costes imputables que deben considerarse para el cálculo del coste neto directo, según la normativa vigente, son de dos tipos: (i) los elementos de los servicios del SPU que solo pueden prestarse con pérdidas o en condiciones de costes no conformes a las prácticas comerciales normales y (ii) los usuarios o grupos de usuarios específicos que por las características del servicio prestado solo pueden atenderse con pérdidas o en condiciones de costes no conformes a las prácticas comerciales normales.

##### *III.1.1. Coste Neto Directo Relativo a la Prestación de Determinados Elementos de los Servicios del SPU*

De acuerdo con el enfoque PC, es preciso determinar las características del escenario hipotético en el que el operador designado no tendría encomendadas las obligaciones de servicio universal, y evaluar qué elementos de los servicios del SPU no prestaría en este escenario y en qué zonas, al suponerle un coste no asumible desde una perspectiva de rentabilidad económica del negocio del operador.

La Directiva establece que como elementos del SPU se pueden considerar, entre otros, los días de entrega, la accesibilidad de los puntos de acceso, tarifas asequibles o precios uniformes.

Teniendo en cuenta lo anterior, la metodología propuesta para estimar este componente del coste neto directo se organiza en una serie de fases consecutivas, en la que:

- En primer lugar se delimitan las zonas y se evalúa en cuales de ellas el operador se plantearía modificar las características del servicio universal actual, en función de la rentabilidad de la zona considerando todos los servicios (SPU y no SPU) que se prestan en esa zona.
- En segundo lugar, se especifica una sucesión de modificaciones de los elementos de los servicios del SPU que respondería a una estrategia lo más realista posible del operador designado para prestar el conjunto de los servicios del SPU en condiciones comerciales normales. Asimismo,

se evalúa el potencial impacto que tendrían estas modificaciones en el resto de los servicios.

De esta manera se establece una estructura racional de prestación de los servicios del SPU en un entorno sin obligaciones, en el que se tendrá en cuenta el potencial impacto de estos cambios en los ingresos y en los costes de prestación para calcular el coste neto directo.

La idea que subyace en esta propuesta metodológica es que, en ausencia de obligaciones, el operador designado no cesaría totalmente de prestar los servicios del SPU, como en el enfoque DA, y no cesaría tampoco de prestar todos los tráficos no rentables de los servicios del SPU, como en el enfoque NAC, ya que no en todas las zonas la rentabilidad global es negativa, y en muchas ocasiones la demanda obligaría al operador a mantener estos servicios ya que no hacerlo implicaría perder clientes. Es decir, el dejar de prestar totalmente el servicio debería ser la última opción a considerar por el operador, porque se puede modular su coste modificando las condiciones de entrega, el número de puntos de acceso que se ponen a disposición de los usuarios y, en último lugar, las zonas en donde se distribuyen y entregan los envíos.

#### I.1.1.1. Delimitación de las Zonas de Prestación del Servicio Postal Universal en que se Divide el Territorio Nacional

Como se ha explicado con anterioridad, es preciso identificar qué elementos de los servicios del SPU no se prestarían por el operador designado en las mismas condiciones de cobertura, precio o condiciones de entrega, atendiendo a criterios estrictamente de beneficio económico, para lo cual es necesario realizar un análisis de rentabilidad de los elementos del servicio.

En este sentido, la red postal se diseña para dar cobertura de admisión, distribución y entrega de los envíos postales a las distintas ubicaciones de los usuarios del servicio postal, sean usuarios residenciales o de negocios, de acuerdo con las condiciones de calidad establecidas bien legalmente, bien en la oferta de servicios postales del operador

Por tanto, la rentabilidad de los elementos del servicio está vinculada al conjunto de recursos materiales y humanos de la red postal que permiten que los usuarios reciban los envíos postales dirigidos a ellos y que permiten que, a su vez, los usuarios realicen sus propios envíos. Como estos recursos se disponen con un criterio de cobertura de población y de proximidad en áreas de baja densidad poblacional, el análisis de rentabilidad debe realizarse por ámbitos de cobertura o zonas.

Una zona es no rentable cuando el operador designado no la cubriría con su red postal a precio asequible, atendiendo a razones exclusivamente comerciales y partiendo de la premisa de que lo hace con criterios de eficiencia. Por tanto, una zona es rentable cuando un operador que actúe de



manera racional la cubriría a precios asequibles, atendiendo a razones exclusivamente comerciales.

Existen varias alternativas o criterios para definir las zonas sobre las que se podría realizar el análisis de rentabilidad:

- Demográficos.
- Socio-económicos.
- Administrativos: comunidades autónomas, provincias, municipios, entidades de población, códigos postales, etc.
- Técnicos: áreas de cobertura de los elementos operativos de la red postal, es decir, de los centros de coste que realizan las actividades operativas propias del operador. En el caso que nos ocupa, se correspondería con los centros de coste de la contabilidad analítica de Correos (CeCos).

Para la definición de zonas rentables y no rentables, el criterio técnico puede considerarse adecuado en tanto responde a una decisión de inversión concreta de un operador por lo que, de manera implícita, estaría considerando los criterios demográficos y los socioeconómicos. Los operadores, al elegir el núcleo de demanda que quieren cubrir con su red postal, seleccionarán aquellos núcleos que implícitamente también tienen características demográficas y socioeconómicas más favorables para la rentabilidad de su negocio.

Un operador racional comenzaría prestando servicios en aquellas zonas con alta rentabilidad esperada, esto es, principalmente zonas con alta densidad de población y con alto desarrollo socioeconómico. Un operador racional tomará la decisión de cubrir un núcleo de demanda mediante un centro que sea capaz de cubrir las necesidades demandadas.

Por otro lado, se ha visto que operadores alternativos en España, que se dedican principalmente al cliente empresarial, cuando han decidido prestar servicios han desplegado redes que generalmente cubren todo un municipio. Es decir, el criterio administrativo de municipio también tiene cabida en la lógica económica de los operadores postales.

Por este motivo, las alternativas de zonas que se analizarán a continuación serán las del criterio técnico y las del criterio administrativo.

#### • **Número de Zonas en el Territorio Nacional**

El número de zonas en que se dividiría el territorio nacional a los efectos del cálculo del coste neto del servicio universal varía según la opción que se considere.

Bajo el criterio técnico, una definición de zonas como CeCos es el escenario que más se adecúa a la estructura de centros de coste del operador designado en la actualidad, Correos, y que por tanto, presenta una mayor trazabilidad con

el modelo de contabilidad analítica utilizado para la revisión de las tarifas del operador.

También existe la posibilidad de considerar las zonas de cobertura de las oficinas de operadores alternativos a Correos. No obstante, en las condiciones actuales de despliegue de redes de estas empresas, no es factible utilizar esta unidad geográfica dado que no cubre todo el territorio nacional.

| UNIDAD GEOGRÁFICA                             | NÚMERO TOTAL DE UNIDADES | CARACTERÍSTICAS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|-----------------------------------------------|--------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| OFICINAS DEL OPERADOR CORREOS                 | 3.500                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Agregación media</li> <li>• Factibilidad media: número de unidades manejable</li> <li>• Cubre la totalidad del territorio nacional</li> <li>• Escenario que presenta mayor trazabilidad con el actual sistema de contabilidad de costes de Correos</li> </ul>                            |
| OFICINAS DE OPERADORES ALTERNATIVOS (UNIPOST) | 210                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Agregación alta</li> <li>• Factibilidad alta: número de unidades manejable</li> <li>• Las zonas no cubren la totalidad del territorio nacional</li> <li>• Necesidad de realizar importantes ajustes en la contabilidad de costes de Correos para adaptarla a las nuevas zonas</li> </ul> |

**Tabla 5. Número de Zonas según el Criterio Técnico, por Operador**

Por las razones expuestas en la tabla anterior, se consideran las oficinas postales del operador Correos, identificadas como CeCos en su SCC, como la unidad geográfica técnica más adecuada. En este escenario, se parte de que Correos reporta en su contabilidad analítica en torno a 3.500 centros de coste operativos. Esta cantidad comprende oficinas de admisión (con y sin reparto, rurales) y centros de admisión masiva, así como unidades de reparto (ordinario y urgente), es decir, todos los centros que Correos ha dispuesto para proporcionar cobertura de sus servicios postales, tanto los universales como el resto.

La definición de zonas mediante un criterio administrativo no tendría una correspondencia a nivel de reparto de costes e ingresos con los centros de coste recogidos en el modelo de contabilidad analítica del operador, lo que implicaría redistribuir todos ellos, calculados actualmente con criterios técnicos a nivel de CeCos. En los casos de unidades administrativas con mayor número de unidades que los CeCos, habría que hacer un reparto de los costes e ingresos usando drivers, mientras que en los casos en el que las unidades administrativas sean menores se tendrían que agrupar los datos de ingresos y costes por CeCos.

| UNIDAD GEOGRÁFICA                       | NÚMERO<br>TOTAL DE<br>UNIDADES | CARACTERÍSTICAS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|-----------------------------------------|--------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| VIVIENDAS<br>(DATOS INE CENSO 2011)     | 25 MILLONES                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Agregación mínima</li> <li>• Factibilidad mínima: extrema dificultad en el manejo de datos</li> <li>• Gran dificultad para obtener datos precisos</li> </ul>                                                                                                                                             |
| HOGARES<br>(DATOS INE CENSO 2011)       | 18 MILLONES                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| EDIFICIOS<br>(DATOS INE CENSO 2011)     | 9,8 MILLONES                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| ENTIDADES POBLACIÓN<br>(DATOS INE 2013) | 77,7 MIL                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Agregación baja</li> <li>• Factibilidad baja: número de unidades muy elevado</li> <li>• Gran dificultad para obtener datos precisos</li> </ul>                                                                                                                                                           |
| CÓDIGO POSTAL                           | 11,1 MIL                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| MUNICIPIOS<br>(DATOS INE 2013)          | 8,1 MIL                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Agregación media</li> <li>• Factibilidad media: número de unidades manejable</li> <li>• La obtención de datos a partir del actual SCC de Correos puede resultar arbitraria. Es difícil hacer un reparto de costes e ingresos a nivel de municipios a partir de los actuales CeCos</li> </ul>             |
| PROVINCIAS                              | 50                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Agregación alta</li> <li>• Factibilidad alta</li> <li>• La obtención de datos sería sencilla a partir de la agregación de los ingresos y costes de los CeCos</li> <li>• No refleja la realidad. Los operadores no despliegan redes en territorios tan extensos. Se usa más bien el municipio.</li> </ul> |
| COMUNIDADES AUTÓNOMAS                   | 17                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |

**Tabla 6. Número de Zonas según Distintos Criterios Administrativos**

Vistas las características de los distintos criterios administrativos, se concluye que el uso de los municipios sería el más adecuado en cuanto a criterios administrativos.

La unidad geográfica de municipios presenta una agregación media, lo que permitiría trabajar con ellas a partir de los datos existentes. Como lado positivo, reiterar que la decisión de despliegue de redes de los operadores se realice probablemente a nivel de municipios, por lo que refleja bien la realidad. Como contra, señalar que, actualmente, el ámbito de servicio de un CeCo puede comprender varios municipios, en cuyo caso, se deben atribuir costes e ingresos de ese CeCo a los múltiples municipios que cubre. Este reparto se realiza necesariamente mediante el uso de criterios de reparto o drivers, lo que lleva consigo siempre cierta discrecionalidad e imprecisión.

En definitiva, se considera que la unidad geográfica “oficinas del operador Correos” (CeCos) es la más adecuada según criterios técnicos y la unidad

geográfica “municipios” como la más adecuada desde el punto de vista de criterio administrativo.

- **Evolución del Número de Zonas**

En este apartado se analiza la evolución futura del número de zonas en cada una de las opciones propuestas.

Resulta importante que la zona que se elija en la metodología no conlleve que el número de zonas de un ejercicio a otro varíe significativamente, ya que puede provocar variaciones abruptas en el coste neto calculado, lo que dificulta su trazabilidad y comparabilidad en el tiempo.

En la opción técnica se ha producido una tendencia a la baja del número de centros de coste operativos que viene reportando Correos en su contabilidad analítica. Así, en 2011, existían 3.529 CeCos operativos, 3.501 en 2012 y 3.474 en 2013.

Esta evolución puede presentar pequeñas oscilaciones en el corto plazo, pero se considera que en términos generales esta cifra se mantendrá debido a que, aunque el operador designado está experimentando una disminución del volumen de servicios postales tradicionales, la propia naturaleza del servicio postal universal implica una red capilar capaz de dar servicio en tiempo y forma en todo el territorio nacional, a lo que se añade el paulatino crecimiento de los nuevos servicios asociados a la paquetería de comercio electrónico y notificaciones electrónicas que asimismo necesitarán cierta capilaridad.

En la opción del criterio administrativo, el número de zonas se mantendría prácticamente invariable ya que no depende de la dinámica de negocio del operador designado. Así, en 2011 había 8.116 municipios, y en 2012 y 2013 8.117.

- **Influencia del Número y Tamaño de Zonas en el Resultado del Coste Neto Directo**

El tamaño de las zonas en que se divida el territorio nacional para el cálculo del coste neto tiene una influencia clara en el resultado obtenido.

En el hipotético caso de considerarse todo el territorio nacional como una única zona, no existiría coste neto o sería el menor entre las diferentes opciones. Los centros o ámbitos no rentables quedarían compensados por los rentables, de modo que la zona única definida saldría más rentable en relación a otras opciones con mayor número de zonas.

Cuanto mayor número de zonas se defina, menor número de clientes se considerará en dichas zonas y mayor probabilidad existirá de obtener zonas no rentables, incrementando el coste neto resultante.

- **Resumen de las Características de las Opciones de Definición de Zona**

Las características más relevantes de las dos opciones de zona consideradas se resumen a continuación:

|                                  | <b>OPCIÓN TÉCNICA (CECOS)</b>                | <b>OPCIÓN ADMINISTRATIVA (MUNICIPIOS)</b>                                            |
|----------------------------------|----------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| NÚMERO DE ZONAS                  | 3.500 APROX                                  | 8.117                                                                                |
| CONTINUIDAD CON EL MODELO ACTUAL | SÍ                                           | NO, SE DUPLICARÍA EL NÚMERO DE ZONAS                                                 |
| REPARTO DE COSTES                | MÁS SENCILLO AL OBTENERSE DIRECTAMENTE DE CA | MÁS COMPLEJO AL TENER QUE HACER AGRUPACIONES O REPARTO DE COSTES E INGRESOS DE CECOS |
| EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE ZONAS    | ESTABLE                                      | ESTABLE                                                                              |

**Tabla 7. Características de las Zonas Técnicas y de las Administrativas**

La opción técnica de CeCos tiene menores costes de implementación que la administrativa de municipios, puesto que se obtiene directamente de la contabilidad analítica de Correos, configurada en torno a los centros de coste. Además recoge de forma implícita las características socioeconómicas de la unidad geográfica. Por el contrario, la opción administrativa de municipios implica un reparto de costes más complejo, cuya implementación incrementa la subjetividad y arbitrariedad. Esto es así porque dado el actual sistema de contabilidad de costes, que usa como referente los CeCos, el cambio a una opción administrativa significaría agrupar costes de CeCos diferentes cuando estos dan servicio a un mismo municipio y desagrupar costes de un CeCo cuando éste da servicio a varios municipios. La agrupación y desagregación de costes necesariamente se tiene que realizar usando criterios o drivers de reparto, como la población, superficie, densidad de población del municipio, etc., criterios que siempre van a introducir cierta subjetividad en el reparto porque no guardan una relación directa y causal con el coste incurrido en la zona.

Vistos los pros y contras de las opciones técnica y administrativa, se considera más adecuado usar la unidad geográfica definida según el criterio técnico, es decir, los CeCos de Correos como operador designado para la prestación del SPU hasta el 2025. Como se ha indicado, la opción técnica recoge implícitamente factores socioeconómicos, es trazable con el modelo de contabilidad analítica de Correos pudiéndose por tanto utilizar para su cálculo, y no incurre en estimaciones de ingresos y costes que sí serían necesarias si se tomase el municipio como unidad geográfica de análisis, evitando imprecisiones y arbitrariedades.

#### I.1.1.2. Definición del Escenario Hipotético

En la definición del escenario hipotético se identifican dos corrientes principales en Europa:

- Construcción de un escenario hipotético a partir de un modelo *bottom-up*.
- Construcción de un escenario hipotético a partir de un modelo *top-down*.

El primer enfoque implica diseñar un modelo técnico-económico teórico que defina una red de prestación de servicios eficiente que no tiene por qué guardar relación con la estructura de red actual del operador. Para ello, se han de definir funciones de coste y de demanda, así como utilizar parámetros de tipo geográfico, demográfico, socio-económico, etc. Las ventajas de este enfoque son que se eliminan las ineficiencias de coste que pueda haber, ya que se parte de una red totalmente nueva para atender a la demanda actual y prevista. No obstante, este modelo se basa en un conjunto de hipótesis, aproximaciones y estimaciones que pueden conllevar discrepancias relevantes con los costes reales del operador y demanda un grado de información de partida muy elevado.

El enfoque *top-down* implica considerar la estrategia de negocio actual del operador designado como punto de partida asumiendo ciertos cambios en esta estrategia para hacer los servicios del SPU económicamente viables. La ventaja principal es que la determinación del coste neto no se basa en un gran número de hipótesis, lo que hace el escenario más simple. Y además, dicho coste deriva del modelo contable del operador. Por el contrario, en contraste con el modelo *bottom-up*, en este enfoque no se eliminan a priori las ineficiencias que pudieran existir y es necesario un control posterior del modelo.

En relación a este control posterior, cabe mencionar que se podría realizar a partir de estudios técnicos *ad hoc*, simultáneamente al propio ejercicio de auditoría y verificación anual que realiza esta Comisión y, siempre dentro del marco de la competencias que legalmente tenga atribuidas, sobre el modelo de contabilidad analítica de Correos.

Los mencionados estudios deberían identificar los costes en que debe incurrir un operador con un grado de eficiencia medio y aceptable en relación a otros operadores postales comparables del entorno europeo. Para ello, habría que partir de la red de Correos (reflejada en su modelo de contabilidad analítica) y, eliminar, en el caso de que existieran y se pudieran identificar, aquellas ineficiencias o sobrecostes que se justifiquen en relación a un grado de utilización más eficiente en función de la demanda. En particular, los estudios técnicos deberían justificar no sólo los ajustes de eficiencia sobre costes operativos, sino todas aquellas sobrecapacidades no justificadas en relación a determinados elementos de coste de la red postal del operador consecuencia de variaciones en la demanda o introducción de cambios tecnológicos más eficientes.

La mayoría de los países europeos han seguido el segundo enfoque, con la excepción de Francia y Bélgica. En el caso de Irlanda, el regulador indica que si el operador designado presenta un escenario hipotético que se aparta significativamente del actual, deberá aportar un modelo *bottom-up*, ya que su contabilidad de costes actual no sería de aplicación con un cambio de escenario tan significativo.

Por otra parte, la modelación de escenarios hipotéticos difiere entre los países, como se muestra en la tabla siguiente, atendiendo a sus circunstancias nacionales particulares:



| PAÍS       | ESCENARIO HIPOTÉTICO                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | OBSERVACIONES                                                                                                                                                                                                                                         |
|------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| BÉLGICA    | SE MODELARON VARIOS ESCENARIOS                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | EL OPERADOR NO REQUIRIÓ FINANCIACIÓN PARA EL SPU, POR LO QUE NO SE ELIGIÓ NINGUNO CONCRETO                                                                                                                                                            |
| BULGARIA   | N/A                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | -                                                                                                                                                                                                                                                     |
| DINAMARCA  | REDUCCIÓN DE FRECUENCIA DE DISTRIBUCIÓN (DE 6 A 5 DÍAS)<br>SERVICIO NO GRATUITO PARA CIEGOS                                                                                                                                                                                                                                              | -                                                                                                                                                                                                                                                     |
| ESLOVAQUIA | REDUCCIÓN DE LA RED POSTAL (UN 25%, ESPECIALMENTE EN ZONAS RURALES)<br>REDUCCIÓN DE FRECUENCIA DE DISTRIBUCIÓN (DE 5 A 3 DÍAS)<br>MODIFICACIÓN DE CALIDAD DE SERVICIO DE DETERMINADOS PRODUCTOS DEL SPU<br>SERVICIO NO GRATUITO PARA CIEGOS                                                                                              | -                                                                                                                                                                                                                                                     |
| ESTONIA    | N/A                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | -                                                                                                                                                                                                                                                     |
| FINLANDIA  | REDUCCIÓN DE FRECUENCIA DE DISTRIBUCIÓN (DE 6 A 5 DÍAS)<br>REDUCCIÓN DE RED DE ACCESO Y DE DISTRIBUCIÓN NACIONAL<br>PRECIOS DISTINTOS PARA LA CARTA ORDINARIA                                                                                                                                                                            | LA METODOLOGÍA DEFINIDA TODAVÍA NO SE APLICA                                                                                                                                                                                                          |
| FRANCIA    | DIFERENCIA ENTRE RED POSTAL NECESARIA PARA CUMPLIR OBLIGACIONES DE ORDENACIÓN TERRITORIAL (17.000 PUNTOS DE CONTACTO) Y RED POSTAL NECESARIA SOLO PARA ACCESIBILIDAD AL SPU (7.600 PUNTOS)                                                                                                                                               | EL OPERADOR POSTAL TIENE OBLIGACIONES DE PRESENCIA TERRITORIAL Y OBLIGACIONES DE ACCESIBILIDAD A LOS SPU<br>LA RED ALTERNATIVA LA DEFINE EL OPERADOR                                                                                                  |
| HOLANDA    | N/A                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | -                                                                                                                                                                                                                                                     |
| IRLANDA    | TODAVÍA NO DEFINIDO                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | EL OPERADOR DESIGNADO TIENE QUE DEFINIR UN ESCENARIO HIPOTÉTICO QUE VALIDARÁ LA ANR<br>LA ANR PERMITE AL OPERADOR DESIGNADO PROPONER CAMBIOS ÚNICAMENTE EN LA FRECUENCIA DE RECOGIDA Y DISTRIBUCIÓN, ASÍ COMO EN LA RED DE ADMISIÓN Y DE DISTRIBUCIÓN |
| ITALIA     | REDUCCIÓN DE FRECUENCIA DE DISTRIBUCIÓN: DE 6 A 5 DÍAS EN LOS MUNICIPIOS GRANDES (COBERTURA DEL 60% DE POBLACIÓN) Y UNA VEZ CADA DOS DÍAS EN EL RESTO DE MUNICIPIOS                                                                                                                                                                      | EL OPERADOR DESIGNADO PRESENTÓ UN ESCENARIO HIPOTÉTICO CON MODIFICACIONES ADICIONALES PERO NO FUE ACEPTADO POR LA ANR                                                                                                                                 |
| NORUEGA    | REDUCCIÓN DE FRECUENCIA DE DISTRIBUCIÓN (DE 6 A 5 DÍAS PARA 95% HOGARES Y A 2 DÍAS PARA EL RESTO)<br>SERVICIO NO GRATUITO PARA CIEGOS Y SERVICIOS DE CERTIFICADO Y VALOR ASEGURADO NO DISPONIBLES EN TODAS LAS OFICINAS<br>PRECIOS DISTINTOS SEGÚN DESTINO<br>OUTSOURCING DE OFICINAS POSTALES<br>NO PRESTACIÓN DE SERVICIOS FINANCIEROS | -                                                                                                                                                                                                                                                     |

| PAÍS        | ESCENARIO HIPOTÉTICO                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | OBSERVACIONES                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| PORTUGAL    | REDUCCIÓN DE LA RED POSTAL (OFICINAS Y BUZONES)<br>REDUCCIÓN DE FRECUENCIA DE DISTRIBUCIÓN O ELIMINACIÓN TOTAL DE LA DISTRIBUCIÓN EN FUNCIÓN DE LAS ÁREAS<br>CESE DE LA PROVISIÓN DE DETERMINADOS SERVICIOS<br>SERVICIO NO GRATUITO PARA CIEGOS<br>CESE DE LA PRESTACIÓN DE SERVICIO A DETERMINADOS USUARIOS<br>PRECIOS DISTINTOS Y MODIFICACIÓN DE CALIDAD DE SERVICIO | LA ANR CONSIDERA SÓLO RELEVANTE PARA EL CÁLCULO DEL CNSPU EL ESCENARIO DE REDUCCIÓN DE OFICINAS, EL DE REDUCCIÓN DE LA FRECUENCIA DE DISTRIBUCIÓN O EL DE ELIMINACIÓN TOTAL DE LA DISTRIBUCIÓN, SALVO QUE EL OPERADOR DESIGNADO DEMUESTRE LO CONTRARIO EN EL RESTO DE ESCENARIOS |
| REINO UNIDO | MODIFICACIÓN DE CALIDAD DE SERVICIO DE DETERMINADOS PRODUCTOS DEL SPU<br>REDUCCIÓN DE FRECUENCIA DE DISTRIBUCIÓN                                                                                                                                                                                                                                                        | -                                                                                                                                                                                                                                                                                |

**Tabla 8. Escenario Hipotético Definido en cada País. Fuente: Elaboración propia a partir de varias fuentes<sup>11</sup>**

Las modificaciones más comunes son las relativas a la reducción de la cobertura de la red postal (en admisión o distribución) y a la disminución de la frecuencia de distribución. En menor medida, algunos países han incluido en el escenario hipotético el cese de la prestación de un servicio gratuito a determinados usuarios, la modificación de las condiciones de calidad (fundamentalmente plazos de entrega) o un esquema de precios por zonas de servicio.

Siguiendo la práctica internacional, en la metodología propuesta se ha elegido un escenario hipotético *top-down*, como modelo más sencillo, objetivo y cercano a la realidad al basarse en información contable, que a su vez es auditada por esta Comisión, del operador designado, que además no depende de hipótesis difíciles de contrastar ni de estudios de demanda, elasticidades, etc. que pueden ser complejos de obtener o contener un alto grado de subjetividad.

En el escenario hipotético propuesto se modelan las variaciones de los siguientes elementos del servicio manteniendo este orden:

- Reducción de la frecuencia de distribución
- Eliminación de la actividad de admisión
- Eliminación de la actividad de distribución y entrega

El orden de modificación de los elementos de los servicios para calcular el coste neto debería responder a la lógica de negocio del operador, es decir, qué elementos de servicio y en qué orden los modificaría el operador si no tuviera las obligaciones de SPU, así como a la factibilidad para implementar dichos cambios al menor coste posible. Por ello, en esta metodología se ha

<sup>11</sup> Frontier Economics, Wik-Consult, ERGP, Cullen Internacional.

considerado más ajustado a la estrategia de negocio del operador que, en las zonas no rentables, antes de reducir admisión o eliminar oficinas, el primer paso sería reducir la frecuencia de distribución. Esto es así porque una disminución no significativa de la frecuencia no va a incidir en la demanda existente y sin embargo permite considerables ahorros de costes. Si esto no fuera suficiente y la zona siguiera sin ser rentable, el operador se plantearía reducir o eliminar otras actividades como la de admisión, ya que el impacto en la demanda sería muy limitado al poder acudir a otras oficinas cercanas para realizar los envíos, al mantenerse los buzones para la admisión de los productos estandarizados sin valores añadidos de carta y no haber competencia de otros operadores postales, sobre todo en zonas no rentables. La última opción sería dejar de prestar los servicios de distribución y entrega en la oficina, lo que en la práctica equivaldría a dejar de prestar los servicios del SPU en la misma.

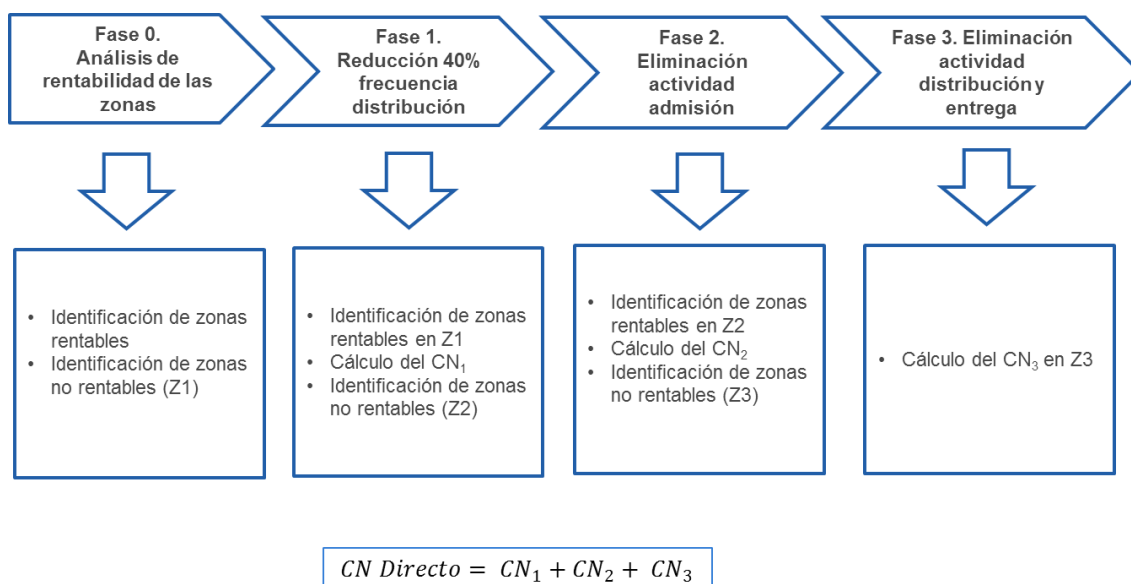
El orden de eliminación propuesto es secuencial y acumulativo ya que, aparte de seguir la lógica económica, busca simplificar el proceso de cálculo del coste neto. Por ejemplo, en esta metodología al llegar a la fase de eliminación de la actividad de distribución y entrega ya se ha tenido en cuenta el coste de la reducción de la frecuencia de distribución. De otra manera si no se sigue este proceso secuencial y acumulativo, es necesario realizar a posteriori ajustes para evitar la doble contabilización de costes de elementos del servicio.

En la metodología no se han considerado escenarios en los cuales se modifiquen las tarifas del SPU, por dos razones principales. En primer lugar, la variación de las tarifas de los servicios supone una modificación sustancial de las condiciones de prestación del SPU e implica determinar sobre qué servicios y a qué destinos se aplica y el porcentaje de variación, lo que supone un cierto grado de discrecionalidad. En segundo lugar, este cambio conllevaría analizar las implicaciones en la demanda, los posibles efectos en la adopción de otros servicios sustitutivos electrónicos y el impacto en la competencia de otros operadores alternativos. Para evaluar estos últimos cambios habría que hacer un análisis de la elasticidad de la oferta y la demanda lo cual requiere un grado de información elevado que en muchas ocasiones no está disponible.

En definitiva, un escenario con cambio de tarifas supone una modificación sustancial de la estructura del modelo de negocio del operador designado, que conllevaría incluso mayor complejidad que la de un modelo *bottom-up*. Por esta razón, en la mayoría de los países europeos se ha mantenido la misma estructura de precios en el escenario hipotético.

#### I.1.1.3. Definición de la Metodología de Cálculo del Coste neto Directo de los Elementos de los servicios del SPU

En la figura adjunta se muestra un esquema de las fases de que se compone la metodología propuesta de cálculo del coste neto directo debido a la prestación de determinados elementos del servicio:



**Figura 2. Esquema de la Metodología para la Estimación del CN Directo de los Elementos de los Servicios del SPU**

El análisis se realiza para todas las zonas del territorio nacional, que forman el conjunto Z de todas las zonas en las que el operador presta el SPU. A efectos ilustrativos, en el Anexo 2 a este documento, se incluye un ejemplo numérico con el cálculo completo integrando cada una de las fases descritas a continuación.

Antes de entrar a detallar las fases de la metodología, se realiza un análisis de los ingresos y costes que se van a utilizar en la misma.

#### • Ingresos Considerados en la Metodología de Coste Neto

La Ley Postal de 2010 dispone en su artículo 35 que la Comisión Nacional del Sector Postal (ahora CNMC) verificará que los precios especiales y descuentos aplicados por Correos no supongan un incremento de las necesidades de financiación del SPU y de la carga financiera injusta compensable a este operador.

Por ello resulta necesario plantear aquí qué ingresos deben considerarse en el cálculo del coste neto directo. Existen varias opciones:

- Ingresos reales que se reflejan en la CA de Correos. Estos ingresos incluyen los descuentos realizados a grandes clientes y otros clientes empresariales sobre las tarifas nominales aprobadas en cada ejercicio a Correos. Esta opción puede llevar a una sobreestimación del coste neto, y, por ende, a un incremento de las necesidades de financiación del SPU, si se verificara que los descuentos conducen a un ingreso medio unitario inferior al coste medio unitario en determinados productos del SPU. Si se tomaran estos ingresos para calcular el CN<sub>SPU</sub>, se estaría

admitiendo que fondos del SPU financien los descuentos de Correos por lo que podría suponer una distorsión de la libre competencia.

- Ingresos nominales a partir de las tarifas aprobadas a Correos para cada producto. Los ingresos se calcularían entonces como la tarifa aprobada por producto por el volumen de envíos de ese producto. La citada Ley Postal no restringe totalmente la posibilidad de aplicar descuentos a los usuarios de servicios masivos de correo por parte de Correos, siempre y cuando se realicen en condiciones de transparencia y no discriminación<sup>12</sup>. Por lo tanto, emplear en el cálculo del coste neto directamente las tarifas aprobadas a Correos implica no reconocer esta opción comercial a Correos, permitida por la normativa vigente, y puede conducir a subestimar el coste neto en aquellas situaciones en que Correos realice descuentos en las condiciones establecidas en la normativa o aprobadas por la CNMC.
- Ingresos de cada producto a partir del máximo del ingreso medio unitario y del coste medio unitario obtenido a través de la CA de Correos, multiplicado por el volumen de envíos de ese producto. El cálculo del coste neto reflejaría los ingresos reales de Correos, salvo en aquellos casos en donde el ingreso medio se situase por debajo del coste medio, en los que se utilizaría este coste como precio efectivo para el producto. De esta forma, no se computarían aquellos descuentos que pudiera realizar Correos que conllevaran un ingreso inferior a los costes de prestación.

Cabe indicar que la Ley Postal mencionada establece en el artículo 34 que los precios de los servicios postales prestados bajo el régimen de obligaciones de servicio público deben fijarse teniendo en cuenta los costes reales del servicio; por lo tanto, en la medida en que las tarifas se orienten a los costes de su prestación, tras las revisiones periódicas que realice la CNMC sobre las mismas, los ingresos nominales e ingresos efectivos y, en su caso, su coste medio, se aproximarían, y no existiría, por tanto, diferencia de estimación entre escenarios.

Sin embargo, con el fin de facilitar la verificación por la CNMC de lo dispuesto en la Ley al respecto de que los descuentos y precios especiales no deben suponer un incremento de la carga financiera injusta y de las necesidades de financiación del SPU, se considera adecuado elegir como ingresos para el cálculo del coste neto directo los resultantes de aplicar la última opción descrita anteriormente. De esta manera, se utilizarían como ingresos de cada producto los de la declaración anual del SPU a partir del SCC de cada ejercicio proporcionado por Correos, salvo en aquellos casos en que se verifique que el

---

<sup>12</sup> Es decir, ciertos descuentos podrían estar justificados por estar basados en los ahorros de costes operativos que le suponen al operador designado las actividades que realiza el operador de acceso o los grandes clientes.

ingreso medio unitario en un producto determinado del SPU es menor al coste medio unitario de ese producto, en los que los ingresos se calcularán como el producto del coste medio unitario de ese producto por el volumen de envíos del mismo. Con este método propuesto, se comprueba de una forma inmediata qué productos tienen un ingreso medio inferior a su coste medio, y se resuelve con sencillez la necesidad de no tener en consideración aquellos descuentos que pudieran suponer un incremento no justificado de la carga financiera injusta del operador designado y, por ende, de las necesidades de financiación del SPU.

- **Costes Considerados en la Metodología de Coste Neto**

En los apartados siguientes se describirá cómo se calculan los  $CN_i$ ,  $i=1, 2, 3$ , de las 3 fases. No obstante, hay que precisar que en cada fase (cuando se reduce la frecuencia de distribución en un 40%, cuando se elimina la actividad de admisión o cuando se cierra un CeCo), la reducción de costes para determinar la rentabilidad del CeCo<sup>13</sup> se puede plantear de 2 formas:

- Criterio a): Reducción de costes que aplica a todos los PA.
- Criterio b): Reducción de costes que únicamente aplica a los PA de servicio universal.

Si una zona (CeCo) es no rentable, el operador, en su intento de reducir costes para que la zona pueda volverse rentable, puede optar por reducir costes de todos los servicios que presta o reducir costes únicamente de los servicios considerados SPU. Es decir, si se decide reducir la frecuencia de distribución, esta se podría aplicar a todos los servicios o únicamente a los servicios del SPU. Lo mismo ocurre cuando se elimina la actividad de admisión, se puede eliminar la actividad de admisión para todos los servicios o únicamente para los servicios que forman parte del SPU. Y cuando se decide cerrar un CeCo, se puede considerar si se cerraría el CeCo y se dejaría de prestar todos los servicios o únicamente se cerraría el CeCo para los servicios SPU.

Ambas opciones pueden tener sentido económico. Si los servicios que no forman parte del servicio universal son muy rentables, el operador podría optar por cerrar los servicios que forman parte del servicio universal que son deficitarios y seguir prestando servicios que no son del SPU que son rentables. Si, por el contrario, los servicios que no son del SPU tampoco son rentables, el operador puede considerar aplicar la reducción de costes a todos los servicios, sean o no del SPU.

---

<sup>13</sup> Es importante aclarar aquí que estos criterios sólo aplican para determinar la rentabilidad del CECECO. Para el cálculo del CNSPU se utilizan sólo los costes de los PA del SPU tal y como establece la Ley Postal de 2010.

Como resultado del análisis que se detalla en el Anexo 1, se considera que el criterio a), de reducción de costes que aplica a todos los PA, es el más adecuado para la metodología de cálculo del coste neto atendiendo a la realidad del mercado y a un comportamiento racional del operador designado.

- **Fase 0: Análisis de Rentabilidad de las Zonas**

En esta fase se analiza la rentabilidad global de las zonas del conjunto Z, es decir, considerando todas las actividades y todos los productos analíticos (PA) que se desarrollan en la zona. Esto es debido a que se considera que la decisión de un operador de prestar servicio en una zona se adopta teniendo en cuenta la totalidad de los servicios incluidos en su oferta comercial.

Se considerará que la zona es no rentable (ZNR), si se cumplen las dos condiciones siguientes:

- a) En la zona, los costes de prestación de todos los PA (los incluidos en el SPU y el resto de servicios) son mayores que los ingresos obtenidos por la prestación de esos mismos PA.
- b) En la zona, los costes de prestación de los PA incluidos en el SPU son mayores que los ingresos obtenidos por la prestación de los PA incluidos en el SPU<sup>14</sup>.

Una vez realizada esta evaluación sobre el total de zonas del conjunto Z, se procederá de la siguiente forma:

- i) Si la zona es rentable (ZR), ésta se retira del cálculo del coste neto directo, es decir, no pasa a la siguiente fase.
- ii) Si la zona es no rentable, se mantiene dentro del cálculo del coste neto directo. De esta forma, se obtiene el subconjunto Z1 formado por las zonas no rentables del conjunto inicial Z.

- **Fase 1: Reducción de un 40% en la Frecuencia de Distribución y Entrega**

En las zonas del subconjunto Z1 se reduce la frecuencia de distribución y entrega de servicios en la zona, de cinco días a la semana a tres días a la semana (L-X-V), lo que supone una reducción del 40% del tiempo dedicado a esta actividad.

Esto implica una reducción del coste de la distribución y entrega de los servicios pero no una reducción de los ingresos correspondientes, ya que se entiende que la demanda de servicios postales no se va a ver afectada al seguir cumpliéndose las condiciones de calidad de entrega D+3. Es decir, se

---

<sup>14</sup> Esta comprobación es necesaria porque si los servicios del SPU ya son rentables en un escenario inicial con obligaciones de SPU, no tendrían coste neto y no deben considerarse en las siguientes fases.



considera que es posible una reducción de la frecuencia de distribución en un 40% sin que afecte a la demanda.

A continuación, se presenta una tabla que permite clarificar por qué una reducción de la frecuencia de distribución de un 40% permite cumplir con las condiciones de calidad de entrega en un plazo de D+3. Siendo D el día en que se realiza el depósito en la red postal de un producto, la norma contempla que dicho producto sea entregado a su destinatario como máximo en los tres días laborables que transcurren desde tal fecha hasta la de su entrega al destinatario. Como se observa en la tabla siguiente, si se reducen los días de reparto a lunes, miércoles y viernes (reducción del 40%), se puede cumplir con la obligación de que el reparto se realice como máximo en tres días, sea cual sea el día de la semana en que se realice el depósito del producto en la red postal:

| DÍA D (DEPÓSITO EN LA RED POSTAL) | PLAZO DE ENTREGA POSIBLE (LUNES, MIÉRCOLES Y VIERNES) | CUMPLIMIENTO OBLIGACIÓN D+3 |
|-----------------------------------|-------------------------------------------------------|-----------------------------|
| LUNES                             | MIÉRCOLES (D+2)                                       | √                           |
| MARTES                            | MIÉRCOLES (D+1)/VIERNES (D+3)                         | √                           |
| MIÉRCOLES                         | VIERNES (D+2)/LUNES (D+3)                             | √                           |
| JUEVES                            | VIERNES (D+1)/LUNES (D+2)                             | √                           |
| VIERNES                           | LUNES (D+1)/MIÉRCOLES (D+3)                           | √                           |
| SÁBADO*                           | MIÉRCOLES (D+2)                                       | √                           |
| DOMINGO*                          | MIÉRCOLES (D+2)                                       | √                           |

\* Se aplican las reglas de cálculo de la norma aplicable EN 13850:2012

**Tabla 9. Cumplimiento de plazos de entrega con reducción del 40% de la frecuencia de distribución**

Además, hay que tener en consideración que en la demanda de determinados servicios, el factor inmediatez puede ser una variable relevante, por lo que una reducción de más del 40% de la frecuencia de distribución no sería acorde con los parámetros de calidad de servicio que requieren los clientes del operador.

Una vez eliminado el coste correspondiente a reducir la frecuencia de distribución un 40%, se evalúa la rentabilidad de la zona, con los mismos criterios establecidos en la fase 0.

i) Si la zona se hace rentable después de reducir la frecuencia de distribución, se obtiene el primer componente de coste  $CN_1$ , donde

$$CN_1 = \sum_{ZR \in Z1} \text{diferencial costes reducción frecuencia 40\% PA SPU}$$

Y la zona se retira del cálculo del coste neto directo.

En cada zona, el coste neto obtenido tras la reducción de la frecuencia de distribución un 40% no puede ser mayor que el coste neto que se obtendría al eliminar de la zona todos los PA del SPU.

Así, para la determinación del  $CN_1$ , se mira el valor mínimo entre el CN por la reducción de frecuencia de distribución y entrega y el CN de dejar de prestar el SPU en esas zonas.

ii) Si la zona sigue sin ser rentable, se mantiene dentro del cálculo del coste neto directo para las siguientes fases (ya que el operador dejaría de prestar el servicio si no tuviese la obligación de prestar el SPU), obteniéndose el subconjunto Z2 formado por las ZNR del subconjunto Z1.

Por tanto,  $CN_1$ , es decir, el coste neto debido a la reducción de la frecuencia de distribución y entrega, se calcula como la diferencia entre el margen de los servicios que forman parte del ámbito del servicio universal tras la reducción en un 40% de la frecuencia de distribución y entrega y el margen inicial en las ZNR consideradas (Z1).

- **Fase 2: Eliminación de la Actividad de Admisión**

En las zonas del subconjunto Z2, se elimina la actividad de admisión. Una vez eliminada esta actividad, se ha supuesto que dicha eliminación no produce una reducción de los ingresos del operador designado, ya que como se justifica a continuación la demanda de los servicios postales asociada a los mismos no se vería alterada.

En primer lugar, según se puede comprobar en los resultados del SCC de Correos de 2013 (último auditado a la fecha), el 52% de los ingresos netos y el 76% del volumen de envíos del operador designado se generan por los grandes clientes, siendo que prácticamente la totalidad de los mismos presenta sus envíos en centros de admisión masiva o CAM. Puesto que ningún CAM tiene rentabilidad negativa, no sufrirían ningún ajuste en el escenario hipotético sin obligaciones de SPU. Por tanto, la eliminación de la actividad de admisión en los CeCos no rentables no afectaría significativamente a los grandes clientes ni a su demanda, y por tanto no afectaría a los ingresos del operador designado provenientes de grandes clientes.

Respecto a los clientes residenciales, en caso de eliminación de la actividad de admisión en determinadas oficinas al construir el escenario hipotético sin obligaciones SPU, dichos clientes podrían optar por usar otras oficinas y, probablemente, podrían seguir usando los mismos buzones (el número de buzones no tiene por qué verse afectado puesto que la recogida de los buzones puede realizarse por otra oficina de admisión cercana). Además, hay que tener en cuenta que los clientes residenciales, sobre todo en las zonas remotas y con poca densidad de población (zonas con mayor probabilidad de ser no rentables y verse afectadas por la eliminación de actividad de admisión)

pueden no tener la posibilidad de utilizar operadores alternativos (que han centrado su despliegue en zonas de alta densidad de población y sus servicios en clientes no residenciales), por lo que seguirían usando los servicios del operador designado. Estas circunstancias justificarían el mantenimiento de los ingresos de Correos en relación a los clientes residenciales ante una reducción de la actividad de admisión.

En el caso particular de los servicios de paquetería, que podrían entenderse más sensibles a la eliminación de la actividad de admisión en determinadas oficinas (ya que el depósito no puede realizarse en buzones), con datos del SCC de Correos de 2013, únicamente el 8,1% de los ingresos totales de Correos provienen de servicios de paquetería. De éstos, aproximadamente el 40% corresponden a grandes clientes y mayoristas e importación, que no se verían afectados puesto que la admisión se realiza mayoritariamente por oficinas de admisión masiva y de importación y éstas no se cierran. El restante 60%, perteneciente principalmente a clientes residenciales, supondría aproximadamente el 4,2% de los ingresos totales de Correos. Asumiendo una distribución uniforme de los clientes y de los ingresos de paquetería en la geografía española, se ha calculado que el cierre de la actividad de admisión podría afectar aproximadamente al 1% de los ingresos totales de Correos. Es decir, en el peor escenario posible para Correos, asumiendo que el 100% de los clientes de paquetería residencial buscara un proveedor alternativo en caso de que se cerrara su oficina de admisión más próxima, esto supondría aproximadamente del 1% de los ingresos de Correos. En estas condiciones, difícilmente la eliminación de admisión afectaría a los ingresos de Correos en relación a los servicios de paquetería.

En definitiva, de acuerdo a los análisis realizados, la eliminación de la actividad de admisión en determinados CeCos no rentables, supondría una reducción del coste de la actividad de admisión pero no una reducción de los ingresos correspondientes, ya que se entiende que la demanda de servicios postales no se va a ver afectada al no afectar al grupo de clientes que mayor volumen aporta - los grandes clientes que depositan en CAM que no se ven afectados por la reducción - y poder utilizar los clientes residenciales otros puntos de la red de acceso postal alternativos (otras oficinas postales, buzones, etc.).

Una vez eliminado el coste correspondiente a reducir la frecuencia de distribución y entrega un 40% y a la actividad de admisión, se evalúa la rentabilidad de la zona, con los mismos criterios establecidos en la fase 0.

i) Si la zona se hace rentable después de eliminar la admisión, se obtiene el segundo componente de coste  $CN_2$ , donde

$$CN_2 = \sum_{ZR \in Z2} \text{diferencial costes reducción frecuencia 40\% PA SPU} + \sum_{ZR \in Z2} \text{diferencial costes eliminar admisión PA SPU}$$

Y la zona se retira del cálculo del coste neto directo.

En cada zona, se realiza la comprobación adicional de que el coste neto obtenido tras la reducción de la frecuencia de distribución y entrega un 40% y

la eliminación de la admisión no sea mayor que el coste neto que se obtendría al eliminar de la zona todos los PA de los SPU.

Al igual que en la fase anterior, para la determinación del  $CN_2$ , se mira el valor mínimo entre el CN por la reducción de frecuencia de distribución y la eliminación de la admisión y el CN de dejar de prestar el SPU en esas zonas.

ii) Si la zona sigue sin ser rentable, se mantiene dentro del cálculo del coste neto directo. Se obtiene de esta forma el subconjunto Z3 formado por las ZNR que quedan del subconjunto Z2 tras reducir la frecuencia de distribución, y tras eliminar la actividad de admisión.

Así pues,  $CN_2$ , es decir, el coste neto debido a la reducción de la frecuencia de distribución y la eliminación de la actividad de admisión, se calcula como la diferencia entre el margen de los servicios que forman parte del ámbito del servicio universal tras la reducción de la frecuencia de distribución y la eliminación de la actividad de admisión y el margen inicial.

- **Fase 3: Eliminación de la Actividad de Distribución y Entrega**

En las zonas del subconjunto Z3, se elimina la actividad de distribución y entrega de los PA, lo que en la práctica supone eliminar todas las actividades relacionadas con la prestación de servicios en estas zonas.

De esta manera se obtiene el tercer componente de coste  $CN_3$ , donde

$$CN_3 = \sum_{ZR \in Z3} \text{diferencial costes reducción frecuencia 40\% PA SPU} + \sum_{ZR \in Z3} \text{diferencial costes eliminar admisión PA SPU} + \text{diferencial } (\sum_{ZR} \text{costes eliminar distrib PA SPU} - \sum_{ZR \in Z3} \text{ingresos eliminar distrib PA SPU})$$

En cada zona, el coste neto obtenido tras la reducción de la frecuencia de distribución un 40% y la eliminación de las actividades de admisión y distribución y entrega no puede ser mayor que el coste neto que se obtendría al eliminar de la zona todos los PA del SPU.

Por ello, como en fases anteriores, para la determinación del  $CN_3$ , se mira el valor mínimo entre el CN por la reducción de frecuencia de distribución y la eliminación de las actividades de admisión y distribución, y el CN de dejar de prestar el SPU en esas zonas.

De esta forma,  $CN_3$  o el coste neto debido al cierre de las oficinas o por dejar de prestar servicios, se calcula como la diferencia entre el margen de los servicios que forman parte del ámbito del servicio universal tras el cierre de las oficinas (en este caso el margen es igual a cero) y el margen inicial.

### *III.1.2. Coste Neto Directo Relativo a la Prestación de Servicios Gratuitos a Grupos de Usuarios*

Dentro del coste neto directo relativo a la prestación de servicios gratuitos a grupos de usuarios se incluirían los costes de los cecogramas.

Los cecogramas son impresiones que utilizan signos de cecografía o grabaciones destinadas únicamente para el uso de las personas ciegas. Según el artículo 34 de la Ley Postal de 2010, los cecogramas están exentos del pago del precio, por lo que este servicio genera un coste neto directo al operador Correos, que podría ser computado para la determinación del CNSPU.

Este coste neto directo se obtendría directamente del coste de este servicio en el SCC de Correos una vez auditado.

### **III.2. Cálculo de las Garantías y Ventajas Inmateriales y de Mercado**

De acuerdo con la Directiva 97/67/CE y la Ley Postal de 2010, el cálculo del coste neto tendrá en cuenta cualquier otro elemento que resulte pertinente, como las ventajas inmateriales y de mercado de que pueda gozar la empresa designada para la prestación del SPU, el derecho a obtener un beneficio razonable y los incentivos dirigidos a obtener la eficiencia de costes.

La normativa vigente recoge que el Plan de Prestación fijará los criterios técnicos y establecerá el procedimiento para determinar el coste neto, lo que previsiblemente ha de incluir la cuantificación de dichas ventajas inmateriales y de mercado, pero no proporciona una definición de ventaja inmaterial y de mercado, ni aporta una relación de ventajas que podrían ser tenidas en cuenta por el regulador en su determinación del coste neto ni, por último, cómo ha de procederse para su cálculo.

En general, una ventaja inmaterial y de mercado (también conocida como beneficio intangible) se define como aquella que no puede ser directamente determinada a través del sistema contable del operador designado. La determinación del coste neto directo tiene en cuenta los costes e ingresos que se derivan de la contabilidad analítica del operador, por lo que la estimación de las ventajas inmateriales y de mercado requiere una evaluación específica *ad-hoc* a partir de un procedimiento de estimación con datos no procedentes de la contabilidad de costes del operador<sup>15</sup>.

En el caso de la determinación del coste neto de la obligación del SPU, se entiende que las ventajas inmateriales y de mercado se producen para el operador designado precisamente por la prestación del SPU; es decir, que

---

<sup>15</sup> En el informe de Wik-Consult realizado para el regulador francés Arcep en 2010, se definen los beneficios intangibles así: "a benefit is classified as 'intangible' when a universal service provider's performance and cost accounting, and its calculation of the net cost of the universal service obligation does not (fully) reflect the impact on revenues and cost that result from the existence of this benefit. The definition is relevant insofar as the identification of such benefits becomes necessary only if they are not already included in the universal service provider's net cost calculation."

existe una vinculación entre ambos, de forma que si desaparecen las obligaciones de SPU, desaparecerían las ventajas inmateriales y de mercado identificadas.

La existencia de estas ventajas inmateriales ha sido reconocida y valorada por varias autoridades de regulación europeas. Sin embargo, debido a la ausencia de procedimientos fijados por los organismos europeos, dichas autoridades han considerado diferentes beneficios, aplicando metodologías de valoración de acuerdo con sus propios criterios, sin que exista una armonización al respecto. Es decir, la determinación y posterior cuantificación de las ventajas inmateriales y de mercado depende en última instancia de la experiencia y el conocimiento del organismo regulador.

| PAÍS       | VENTAJAS INMATERIALES Y DE MERCADO                                                                                                                                                   | OBSERVACIONES                                                                                                                                                      |
|------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| BÉLGICA    | IMAGEN DE MARCA<br>MEJORA EFICACIA PUBLICITARIA (EXPOSICIÓN DEL LOGO)                                                                                                                | SE HAN EVALUADO 15 POSIBLES VENTAJAS, PERO SE HAN DESCARTADO 13 POR NO SUPONER BENEFICIOS PARA EL OPERADOR O PORQUE SE TIENEN EN CUENTA EN EL ESCENARIO HIPOTÉTICO |
| BULGARIA   | N/D                                                                                                                                                                                  | -                                                                                                                                                                  |
| DINAMARCA  | IMAGEN DE MARCA<br>DERECHOS EXCLUSIVOS POR EMISIÓN DE SELLOS Y POR UTILIZACIÓN DE LOS SÍMBOLOS DEL ESTADO DANÉS<br>EXENCIÓN DE IVA                                                   | ESTAS VENTAJAS SE EVALUARON POR LA CÁMARA DE COMERCIO                                                                                                              |
| ESLOVAQUIA | IMAGEN DE MARCA<br>EXENCIÓN DE IVA<br>ECONOMÍAS DE ESCALA<br>PODER DE NEGOCIACIÓN<br>MEJORA EFICACIA PUBLICITARIA (EXPOSICIÓN DEL LOGO)<br>DERECHOS EXCLUSIVOS POR EMISIÓN DE SELLOS | -                                                                                                                                                                  |
| ESPAÑA     | NO                                                                                                                                                                                   | EN EL ENFOQUE NAC NO SE CONSIDERÓ NINGUNA VENTAJA INMATERIAL O DE MERCADO                                                                                          |
| ESTONIA    | NO                                                                                                                                                                                   | -                                                                                                                                                                  |
| FINLANDIA  | LA METODOLOGÍA DEFINE UN MODO DE IDENTIFICAR VENTAJAS, PERO NO SE HA IDENTIFICADO NINGUNA                                                                                            | LA METODOLOGÍA DEFINIDA TODAVÍA NO SE APLICA                                                                                                                       |
| FRANCIA    | MEJORA EFICACIA PUBLICITARIA (EXPOSICIÓN DEL LOGO)                                                                                                                                   | -                                                                                                                                                                  |
| HOLANDA    | N/A                                                                                                                                                                                  | EL OPERADOR DESIGNADO RETIRÓ SU SOLICITUD DE COMPENSACIÓN POR EL SERVICIO UNIVERSAL EN 2013, POR LO QUE NO HA SIDO NECESARIO QUE LA ANR CALCULARA EL COSTE NETO    |
| IRLANDA    | NO                                                                                                                                                                                   | LOS POTENCIALES BENEFICIOS POR LA IMAGEN DE MARCA SE CONSIDERAN DENTRO DEL ESCENARIO HIPOTÉTICO                                                                    |

| PAÍS        | VENTAJAS INMATERIALES Y DE MERCADO                                                                                                                                                                                                                | OBSERVACIONES                                                                                                                                                     |
|-------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ITALIA      | IMAGEN DE MARCA<br>MEJORA EFICACIA PUBLICITARIA (EXPOSICIÓN DEL LOGO)<br>DIVERSIFICACIÓN DE SERVICIOS                                                                                                                                             | DEJA A UNA EVALUACIÓN POSTERIOR OTRAS VENTAJAS COMO LOS DERECHOS EXCLUSIVOS POR EMISIÓN DE SELLOS O PODER DE NEGOCIACIÓN                                          |
| NORUEGA     | NO                                                                                                                                                                                                                                                | -                                                                                                                                                                 |
| PORTUGAL    | DERECHOS EXCLUSIVOS<br>EXENCIÓN DE TASAS POR PRESTACIÓN DEL SPU<br>DERECHOS DE OCUPACIÓN DE DOMINIO PÚBLICO<br>IMAGEN DE MARCA<br>MEJORA EFICACIA PUBLICITARIA (EXPOSICIÓN DEL LOGO)<br>PROCEDIMIENTOS ADUANEROS SIMPLIFICADOS<br>EXENCIÓN DE IVA | SE HAN EVALUADO 14 POSIBLES VENTAJAS, PERO SE HAN DESCARTADO 7 POR NO SUPONER BENEFICIOS PARA EL OPERADOR O PORQUE SE TIENEN EN CUENTA EN EL ESCENARIO HIPOTÉTICO |
| REINO UNIDO | N/A                                                                                                                                                                                                                                               | -                                                                                                                                                                 |

**Tabla 10. Ventajas Inmateriales y de Mercado Consideradas en Cada País. Elaboración propia a partir de varias fuentes<sup>16</sup>**

A continuación se presenta el conjunto de ventajas inmateriales más frecuentemente citadas y usadas a nivel internacional. Estas son las que se han usado en la mayoría de los países del entorno europeo y también están recogidas en los informes del ERGP<sup>17</sup>. En el cuadro también se describe brevemente en qué consiste la ventaja inmaterial y de mercado y si es aplicable al caso español. En la sección siguiente se analiza con mayor detalle aquellas ventajas inmateriales que pueden ser de aplicación al caso de Correos y se describe la metodología de cálculo.

<sup>16</sup> Frontier Economics, Wik-Consult, ERGP, Cullen Internacional.

<sup>17</sup> Net cost calculation and evaluation of a reference scenario. ERGP (11)17 Rev.1. August 2012.



| VENTAJA INMATERIAL Y DE MERCADO (APLICABILIDAD)                                                                                | DESCRIPCIÓN CONCEPTO                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | COMENTARIOS SOBRE SU APLICABILIDAD AL CASO ESPAÑOL                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| DERECHOS EXCLUSIVOS DEL PRESTADOR DEL SPU<br> | EL ARTICULO 33 DE LA LEY POSTAL DE 2010 ESTABLECE DETERMINADAS GARANTIAS AL OPERADOR DESIGNADO (USO EXCLUSIVO DE DENOMINACIÓN "CORREOS", DEL TÉRMINO "ESPAÑA", LA OCUPACIÓN DEL DOMINIO PÚBLICO, DISTRIBUCIÓN DE SELLOS DE CORREOS, ETC.)<br><br>SE PUEDE CONSIDERAR QUE EL DERECHO DE EXCLUSIVIDAD EN LA DISTRIBUCIÓN DE LOS SELLOS PUEDE SUPONER UN ACCESO PRIVILEGIADO AL MERCADO FILATÉLICO, Y POR TANTO UN BENEFICIO INTANGIBLE A CONSIDERAR EN EL CÁLCULO DEL CNSPU | EN EL CASO DE ESPAÑA, NO SE CONSIDERA QUE EL DERECHO EN LA DISTRIBUCIÓN DE SELLOS SEA UNA VENTAJA INMATERIAL, DADO QUE EL PRODUCTO ANALÍTICO "FILATELIA" ESTÁ MATERIALIZADO Y RECOGIDO EN LA CONTABILIDAD DE COSTES, POR LO QUE SE TIENE EN CUENTA A LA HORA DE DETERMINAR EL CNSPU. LA MISMA SITUACIÓN SE PRODUCE CON LA OCUPACIÓN DEL DOMINIO PÚBLICO <sup>18</sup> .<br><br>EL RESTO DE GARANTÍAS ESTARÍAN INCLUIDAS EN EL BENEFICIO INMATERIAL DE IMAGEN DE MARCA.                                                                              |
| IMAGEN DE MARCA<br>                          | VALORARÍA EL IMPACTO QUE EN LA MARCA CORREOS TENDRÍA LA PRESTACIÓN DE LAS OBLIGACIONES DE SERVICIO PÚBLICO DEL SPU, DEBIDO A LA PERCEPCIÓN POSITIVA POR PARTE DE LOS USUARIOS DE LAS CARACTERÍSTICAS OFRECIDAS DE COBERTURA NACIONAL, CONDICIONES DE CALIDAD Y ASEQUIBILIDAD O UNIFORMIDAD DE PRECIOS DE LOS SERVICIOS POSTALES UNIVERSALES DE CORREOS.                                                                                                                   | SE PROPONE METODOLOGÍA DE CALCULO EN EL SIGUIENTE APARTADO.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| UBICUIDAD<br>                               | LA UBICUIDAD ES VENTAJA INMATERIAL DERIVADA DE LA COBERTURA GEOGRÁFICA Y DEMOGRÁFICA DEL OPERADOR PRESTADOR DEL SPU. ESTE BENEFICIO SE PRODUCE CUANDO USUARIOS DEL OPERADOR DE ZONAS NO RENTABLES SE MUDAN A ZONAS RENTABLES Y SIGUEN CONTRATANDO SUS SERVICIOS CON ÉL POR EL HECHO DE QUE EL OPERADOR PRESTA SERVICIOS EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL Y TIENE MAYOR CAPILARIDAD DE RED.                                                                                  | EN EL CASO DE ESPAÑA, AL NO EXISTIR UN OPERADOR ALTERNATIVO PARA CLIENTES RESIDENCIALES. ÉSTOS TENDRIAN QUE SEGUIR ELIGIENDO A CORREOS EN CASO DE CAMBIO DE ZONA. ASIMISMO, EN CASO DE NO EXISTIR OBLIGACIONES DEL SPU, CORREOS, EN MUCHAS ZONAS NO RENTABLES DISMINUIRÍA LA FRECUENCIA ANTES QUE DEJAR DE PRESTAR DICHO SERVICIO. EN LA MAYORÍA DE LOS CASOS, EL PROVEEDOR SEGUIRÍA SIENDO UBICUO.<br><br>POR TODO ELLO, SE PROPONE QUE LA UBICUIDAD NO SEA CONSIDERADA EN EL CONTEXTO ESPAÑOL EN ESTA METODOLOGÍA.                                |
| CICLO DE VIDA<br>                           | ESTA VENTAJA INMATERIAL SE REFIERE A QUE EXISTE LA POSIBILIDAD DE QUE UN CLIENTE MINORISTA RESIDENCIAL QUE INICIALMENTE NO ES RENTABLE PUEDA VOLVERSE RENTABLE EN UN FUTURO Y DECIDA QUEDARSE CON EL PROVEEDOR DEL SPU QUE INICIALMENTE LE PRESTABA EL SPU                                                                                                                                                                                                                | SE CONSIDERA QUE EL CICLO DE VIDA ES RELEVANTE EN SECTORES COMO EL DE LAS TELECOMUNICACIONES (LOS CLIENTES MINORISTAS FINALES DE TELECOM PAGAN UNA CUOTA MENSUAL RECURRENTE, PERO LOS CLIENTES MINORISTAS RESIDENCIALES DE CORREOS SUELEN PAGAR POR ENVÍOS PUNTUALES), PERO NO TAN RELEVANTE EN EL SECTOR POSTAL, DONDE LOS CLIENTES MINORISTAS RESIDENCIALES REPRESENTAN UNA PARTE PEQUEÑA DE LOS INGRESOS TOTALES.<br><br>POR ELLO, NO SE CONSIDERA RELEVANTE EL EFECTO DE CICLO DE VIDA EN EL CÁLCULO DE LAS VENTAJAS INMATERIALES Y DE MERCADO. |

<sup>18</sup> El operador designado según la Ley Postal 2010 tiene derecho a la ocupación del dominio público, lo que puede suponer un ahorro de costes que ya estará reflejado en su contabilidad de costes, y por tanto en el cálculo del CNSPU.

| VENTAJA INMATERIAL Y DE MERCADO (APLICABILIDAD)                                                                                    | DESCRIPCIÓN CONCEPTO                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | COMENTARIOS SOBRE SU APLICABILIDAD AL CASO ESPAÑOL                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| POSEER Y OPERAR UNA BASE DE DATOS DE CLIENTES<br> | LA PROVISIÓN DEL SPU FACILITA AL OPERADOR DE CORREOS EL ACCESO A DATOS DE CLIENTES CON LOS QUE PUEDE ELABORAR UNA BASE DE DATOS Y EXPLOTARLOS COMERCIALMENTE.                                                                                                                                                                                                                                    | A ESTE RESPECTO, SEÑALAR QUE INCLUSO SI CORREOS NO FUERA DESIGNADO PROVEEDOR DE SPU, ÉSTE SEGUIRÍA SIENDO CAPAZ DE ESTABLECER Y MANTENER UNA BASE DE DATOS DE CLIENTES. POR ELLO, NO SE CONSIDERA ESTE BENEFICIO COMO UNA VENTAJA INMATERIAL QUE HAYA QUE SER TENIDO EN CUENTA EN EL CÁLCULO DEL CNSPU. ASIMISMO, EL RESTO DE OPERADORES DEL SERVICIO POSTAL NO HAN SOLICITADO EL ACCESO A ESTA INFORMACIÓN Y EN TODO CASO PODRÍAN OBTENERLA POR OTROS MEDIOS. |
| PUBLICIDAD Y LOGOS<br>                            | ESTA VENTAJA INMATERIAL SE PRODUCE DEBIDO A LA EXPOSICIÓN DEL LOGO DE CORREOS EN LA RED DE BUZONES Y DE OFICINAS POSTALES QUE HA DE MANTENER PARA DAR LOS SERVICIOS DEL SPU, Y QUE SE AHORRA INSERTAR EN OTROS SOPORTES PUBLICITARIOS DE TERCEROS PARA PROMOCIONAR SUS SERVICIOS POSTALES.                                                                                                       | SE PROPONE METODOLOGÍA DE CÁLCULO EN EL SIGUIENTE APARTADO.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| PODER DE NEGOCIACIÓN<br>                        | SE ARGUMENTA QUE EL PROVEEDOR DE SERVICIO UNIVERSAL TIENE EN GENERAL UN CANAL DE ACCESO MÁS DIRECTO A POLÍTICOS Y AL REGULADOR QUE SUS COMPETIDORES, POR LO QUE PODRÍA SUPONER UN BENEFICIO INMATERIAL.                                                                                                                                                                                          | DEBIDO AL TAMAÑO DE LA EMPRESA CORREOS Y A SU MARCA, INCLUSO EN EL CASO DE QUE NO FUERA PROVEEDOR DE SERVICIO UNIVERSAL, MANTENDRÍA EN GRAN MEDIDA SU PODER DE NEGOCIACIÓN.<br><br>POR ELLO, NO SE CONSIDERA EL PODER DE NEGOCIACIÓN EN EL CÁLCULO DE VENTAJAS INMATERIALES Y DE MERCADO.                                                                                                                                                                      |
| EXENCIÓN DEL IVA<br>                            | LA EXENCIÓN DEL IVA PUEDE SUPONER EN DETERMINADOS CASOS UNA VENTAJA, PERO NO SIEMPRE. EN LA MEDIDA EN QUE CON LA REDUCCIÓN DE COSTES CONSIGA MAYORES VENTAS E INGRESOS Y EN LA MEDIDA EN QUE EL PORCENTAJE DE COSTES QUE SOPORTA (Y QUE NO PUEDE REPERCUTIR) NO SEA SIGNIFICATIVA, UNA SITUACIÓN CON EXENCIÓN DE IVA PUEDE SUPONER UNA VENTAJA CON RESPECTO A UNA SITUACIÓN SIN EXENCIÓN DE IVA. | EN LA MEDIDA EN QUE NO EXISTE CONSENSO A NIVEL EUROPEO SOBRE SI CONSTITUYE UNA VENTAJA INMATERIAL O UN PERJUICIO PARA EL OPERADOR DESIGNADO, NO SE CONSIDERA OPORTUNO SU CÁLCULO <sup>19</sup>                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| ECONOMÍAS DE ESCALA Y ALCANCE<br>               | LAS ECONOMÍAS DE ESCALA Y ALCANCE POR LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS QUE FORMAN PARTE DEL SERVICIO UNIVERSAL HACEN QUE LOS COSTES UNITARIOS DEL CONJUNTO DE LOS SERVICIOS SE REDUZCAN. ESTO PUEDE CONSIDERARSE UNA VENTAJA INMATERIAL DERIVADA DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO UNIVERSAL.                                                                                                              | LAS ECONOMÍAS DE ESCALA Y ALCANCE ESTÁN RECOGIDAS EN LA CONTABILIDAD DE COSTES DE LA COMPAÑÍA CORREOS Y AFECTAN A LA DETERMINACIÓN DEL CNSPU. EN ESTE SENTIDO NO SE PUEDE CONSIDERAR ALGO "INMATERIAL", SINO MÁS BIEN MATERIAL.                                                                                                                                                                                                                                |

<sup>19</sup> De acuerdo con el documento del ERGP Report on Net Cost of USO-VAT Exemption as a benefit or a burden, la exención del IVA puede considerarse una carga o un beneficio dependiendo de factores tales como el tipo de clientes del operador, la elasticidad de la demanda o el porcentaje de IVA que soporta el operador para sus insumos, etc. Por ello, no existe en este sentido consenso en el sector puesto que este análisis está sujeto a un grado de subjetividad elevado.

| VENTAJA INMATERIAL Y DE MERCADO (APLICABILIDAD)                                                                                                      | DESCRIPCIÓN CONCEPTO                                                                                                                                                                                                                                                                             | COMENTARIOS SOBRE SU APLICABILIDAD AL CASO ESPAÑOL                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>INTERESES GENERADOS POR SERVICIOS PREPAGADOS</p>                 | <p>EL OPERADOR DE CORREOS RECIBE CANTIDADES MONETARIAS ANTES DE QUE EL SERVICIO SEA PRESTADO. LA VENTA DE SELLOS, LOS SOBRES PREFRANQUEADOS, ETC. SUPONEN UNA MEDIDA DE FINANCIACIÓN SIN NECESIDAD DE PAGAR INTERESES, POR LO QUE PODRÍA CONSIDERARSE UNA VENTAJA INMATERIAL.</p>                | <p>HAY QUE TENER EN CONSIDERACIÓN QUE ESTA VENTAJA LO DISFRUTARÍA IGUALMENTE UN OPERADOR ALTERNATIVO. ADEMÁS, LOS INGRESOS DE SERVICIOS PREPAGADOS ESTARÍAN RECOGIDOS EN LA CONTABILIDAD DE COSTES Y TENIDOS EN CUENTA A LA HORA DE CALCULAR EL CNSPU.</p> <p>POR TODO ELLO, NO SE CONSIDERA ESTE BENEFICIO COMO VENTAJA INMATERIAL Y DE MERCADO.</p>                                                                                                            |
| <p>BAJOS COSTES DE TRANSACCIÓN DEBIDO A LAS TARIFAS UNIFORMES</p>  | <p>LAS TARIFAS UNIFORMES IMPUESTAS AL PROVEEDOR DE SERVICIO UNIVERSAL SUPONEN UNA REDUCCIÓN EN LOS COSTES DE TRANSACCIÓN TANTO PARA EL CLIENTE COMO PARA EL OPERADOR DE CORREOS. ESTO PODRÍA REPRESENTAR UNA VENTAJA EN COMPARACIÓN CON OTROS PROVEEDORES QUE NO TUVIERAN TARIFAS UNIFORMES.</p> | <p>EN EL CASO DE ESPAÑA, LA REDUCCIÓN DE COSTES DE TRANSACCIÓN POR UNIFORMIDAD DE TARIFAS NO PARECE MUY RELEVANTE. EL CATÁLOGO DE PRECIOS DE CORREOS PRESENTA UN DESGLOSE MUY ALTO (TARIFAS 2015 ESTÁN RECOGIDAS EN 47 PÁGINAS) POR DISTINTAS CATEGORÍAS DE SERVICIOS, DISTINTOS DESTINOS Y ORIGENES, ETC.</p> <p>POR ELLO, SE CONSIDERA QUE ESTE BENEFICIO ES POCO RELEVANTE Y NO SE TIENE EN CUENTA PARA EL CÁLCULO DE LA VENTAJA INMATERIAL Y DE MERCADO.</p> |

**Figura 3. Principales Ventajas Inmateriales y de Mercado**

### *III.2.1. Ventajas por un Mayor Reconocimiento de la Imagen de Marca del Operador*

En la Resolución del Consejo de la extinta Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT) sobre la nueva metodología para el cálculo del coste neto del servicio universal tras la incorporación de la conexión de banda ancha (Expediente MTZ 2012/1273), de fecha 22 de noviembre de 2012, se dice lo siguiente al respecto de la ventaja inmateral por reconocimiento de la imagen de marca del operador:

*“La marca de una compañía es un conjunto amplio de elementos como nombre, logo, elementos verbales y visuales, derechos de propiedad industrial e intelectual asociados, así como de otros conceptos como reputación de la compañía, reconocimiento por el mercado y los consumidores, etc. La valoración de una marca consiste en el cálculo del valor financiero de la misma y debido a su naturaleza es un proceso complejo y subjetivo para el que se han utilizado diversas metodologías. En términos generales, las marcas crean valor para las compañías ya que permiten vender un producto a un precio superior o bien aumentar las ventas y reducir la tasa de abandono o rotación de los clientes.*

*En este contexto, únicamente pueden ser reconocidos como beneficios derivados de la imagen de marca, aquellos vinculados directamente con la prestación del SU, tal y como indica el artículo 40 del RSU:*

*“Mayor reconocimiento de marca del operador, como consecuencia de la prestación del servicio.”*

*Es decir, se trata de estimar el impacto que la prestación del SPU tiene en la imagen de marca del operador que presta este servicio.”*

En su aplicación al ámbito del SPU, esta ventaja inmateral valoraría el impacto que en la marca Correos tendría la prestación de las obligaciones de servicio público del SPU, debido a la percepción positiva por parte de los usuarios de las características ofrecidas de cobertura nacional, condiciones de calidad y asequibilidad o uniformidad de precios de los servicios postales universales de Correos.

Esta valoración se puede realizar de diferentes maneras, y en la literatura sobre ventajas inmateriales se pueden encontrar dos métodos principales:

- Determinación del porcentaje de usuarios finales del servicio postal que eligen al operador designado, frente a otros operadores, porque precisamente presta el SPU; es decir, que expresan de esta forma su reconocimiento a Correos por el servicio público que presta. Este porcentaje de usuarios se determinaría mediante una encuesta diseñada específicamente por el regulador, y se aplicaría al margen medio por servicios postales obtenido por Correos, para determinar la ventaja inmateral que se deriva de la contratación de los usuarios “fieles” a Correos por prestar el SPU.

Este método de valoración a través de una encuesta presenta como inconveniente en el caso español que los usuarios residenciales no tienen a su disposición un servicio alternativo a Correos, ya que el resto de operadores centra sus servicios en el segmento empresarial. Por tanto, la encuesta quedaría sesgada si se eligieran usuarios residenciales, y si se eligieran usuarios empresariales, sus motivaciones para contratar Correos serían más de carácter económico que por reconocimiento a la prestación del SPU en sí, por lo que tampoco servirían como muestra significativa.

Por estos motivos, se desaconseja el método de valoración del reconocimiento de la imagen de marca de Correos mediante encuestas a los usuarios finales.

- Cálculo de la contribución que supone el SPU a la cuantía de la marca Correos. La valoración de la marca Correos se obtendría a partir de la estimación realizada por una empresa de valoración de marca de prestigio, como el *European Brand Institute* o *Brand Finance*. El beneficio por reconocimiento de imagen de marca se obtendría aplicando a la valoración de marca que correspondería a este operador el porcentaje de ingresos que suponen los servicios del SPU frente al total de ingresos, anualizado mediante el coste de capital medio ponderado antes de impuestos (WACC, en sus siglas en inglés).

Este método de estimación se considera apropiado dado que se dispondría de todos los elementos necesarios para calcularlo.

En resumen, la ventaja inmaterial de que se beneficia Correos derivada de un mayor reconocimiento de la imagen de marca de este operador por la prestación del SPU se calcularía aplicando la siguiente fórmula:

$$\text{Ventaja inmaterial}_{\text{Reconocimiento Imagen de Marca}} = \text{Valoración Imagen de Marca Correos} \times \% \text{ Ingresos SPU sobre el Total} \times \text{WACC}$$

Donde:

**Valoración Imagen de Marca Correos:** Valoración de la marca del operador Correos, realizada por una empresa de prestigio.

Cabe reseñar aquí que la firma *Brand Finance* realiza anualmente un ranking de marcas españolas, cuantificadas en dólares, entre las cuales está Correos, que podría tomarse como referencia para esta variable. En el caso de que no estuviera disponible esta fuente, se podría determinar a partir de la valoración que hace el *European Brand Institute* de firmas de logística internacionales como UPS y FedEx, trasladando su relación valoración de marca/ingresos totales al operador Correos.

**% Ingresos SPU sobre el Total:** Porcentaje que suponen los ingresos de Correos por la prestación de los servicios postales incluidos en el SPU respecto al total de ingresos del operador. En este caso, dado que la valoración de la marca que realiza la empresa de valoración se realiza a través de datos públicos del operador (cuentas anuales), los ingresos que se consideran aquí son los netos, presentados en la declaración anual del SPU por parte de Correos.

**WACC:** Tasa de retorno mínima que debe generarse en condiciones de competencia para asegurar que los inversores mantienen su inversión en el operador, y se define como el coste promedio de la deuda y de los fondos propios, ponderados en función de sus correspondientes pesos en la estructura de financiación de la compañía o del negocio objeto de análisis. El WACC deberá estimarse a partir de la información financiera que suministre el operador designado.

El origen de los datos requeridos para el cálculo de este beneficio es el siguiente:

| DATO                               | FUENTE                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | ENTREGA   |
|------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Valoración Imagen de Marca Correos | <p>Ranking publicado por la firma <i>Brand Finance</i> para España, que incluye a Correos:<br/> <a href="http://brandirectory.com/league_tables/country/Spain">http://brandirectory.com/league_tables/country/Spain</a></p> <p>Si esta fuente no estuviera disponible, se podría determinar a partir de la valoración que hace el <i>European Brand Institute</i> de firmas de logística como UPS y FedEx.</p> | No aplica |

| DATO                          | FUENTE                     | ENTREGA                                                                          |
|-------------------------------|----------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|
| % Ingresos SPU sobre el Total | Operador prestador del SPU | En la declaración anual del SPU a partir del SCC del ejercicio                   |
| WACC                          | Operador prestador del SPU | En la declaración anual del SPU a partir de información financiera del ejercicio |

**Tabla 11. Origen de Datos para el Cálculo de la Ventaja Inmaterial Debida a un Mayor Reconocimiento de la Imagen de Marca**

### *III.2.2. Ventajas por la Exposición de la Marca Correos*

Esta ventaja inmaterial se produce debido a la exposición del logo de Correos en la red de buzones y de oficinas postales que ha de mantener para dar los servicios del SPU, y que se ahorra insertar en otros soportes publicitarios de terceros para promocionar sus servicios postales.

Adicionalmente a lo anterior, se ha de estimar teniendo en cuenta el precio medio de mercado de un anuncio de dimensiones equivalentes al logo de Correos en un soporte publicitario estándar, por ejemplo, en una cabina telefónica, en una marquesina o en una valla, en la medida en que sea factible obtener esta información, y multiplicarlo por el número de elementos de la red postal asociada al SPU en donde se produce la exposición del logo.

En este sentido, se considerará el número de buzones y oficinas postales existentes en las zonas determinadas como no rentables en el proceso de cálculo del coste neto directo. Se entiende que es en esas áreas en donde se concentra la prestación de servicios en condiciones no comerciales y, por ende, en donde existe una ventaja inmaterial por exponer su marca aprovechando la cobertura de red que tiene que disponer para prestar los servicios del SPU de acuerdo con las condiciones de accesibilidad y calidad establecidas para estos servicios. Los buzones y oficinas postales ubicados en las zonas rentables no se consideran en el cálculo porque, de no existir la obligación del SPU, el operador seguiría prestando los servicios en estas zonas, y por tanto, se mantendrían en un escenario sin obligaciones, por lo que no se trataría de una ventaja vinculada al SPU y serían similares a la exposición de la marca que tiene un operador alternativo por sus oficinas y buzones en estas zonas.

Esta ventaja inmaterial se obtendrá realizando los siguientes pasos:

- Cálculo del precio medio de un anuncio del tamaño del logo de Correos presente en los buzones y en los rótulos de las oficinas comerciales, a partir del precio comercial en soportes publicitarios (cabinas, marquesinas, vallas, etc.).



- ii) Cálculo del precio para el operador prestador del SPU de poner un anuncio propio en todos los buzones y oficinas postales en zonas no rentables:

$$\begin{aligned} \text{Precio total} &= N^{\circ} \text{ buzones en zonas no rentables} \\ &\quad \times \text{Precio medio logo en buzones} \\ &\quad + N^{\circ} \text{ oficinas postales en zonas no rentables} \\ &\quad \times \text{Precio medio logo rótulos} \end{aligned}$$

Donde,

*Nº buzones en zonas no rentables*: Número de buzones ubicados en zonas no rentables. Se estimará a partir del número medio de buzones existente en las zonas, por el número de zonas no rentables obtenidas en el proceso de cálculo del coste neto directo.

*Precio medio logo en buzones*: Precio medio de un anuncio comercial en un soporte publicitario del tamaño del espacio que ocupa el logo del operador prestador del SPU en los buzones.

*Nº oficinas postales en zonas no rentables*: Número de oficinas postales ubicadas en zonas no rentables. Se estimará a partir del número de oficinas postales existentes en cada zona, por el número de zonas no rentables obtenidas en el proceso de cálculo del coste neto directo. Si como zona se utiliza el CeCo, las zonas coincidirán con las oficinas postales, y por tanto esta variable será el número de zonas no rentables.

*Precio medio logo en rótulos*: Precio medio de un anuncio comercial en un soporte publicitario del tamaño del espacio que ocupa el logo del operador prestador del SPU en los rótulos de sus oficinas postales.

El origen de los datos requeridos para el cálculo de esta ventaja es el siguiente:

| DATO                                              | FUENTE                     | ENTREGA                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|---------------------------------------------------|----------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>Nº buzones en zonas no rentables</i>           | Operador prestador del SPU | En la declaración anual del SPU a partir del SCC del ejercicio                                                                                                                                                                                                                             |
| <i>Precio medio logo en buzones</i>               | Operador prestador del SPU | En la declaración anual del SPU, a partir de información aportada por Correos sobre los precios comerciales que le aplican por la inclusión de un anuncio en un soporte publicitario equivalente (cabina, marquesina, vallas, etc.) del tamaño del logo "Correos" existente en los buzones |
| <i>Nº oficinas postales en zonas no rentables</i> | Operador prestador del SPU | En la declaración anual del SPU a partir del SCC del ejercicio                                                                                                                                                                                                                             |



| DATO                             | FUENTE                     | ENTREGA                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|----------------------------------|----------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>Precio medio logo rótulos</i> | Operador prestador del SPU | En la declaración anual del SPU, a partir de información aportada por Correos sobre los precios que le aplican por la inclusión de un anuncio en un soporte publicitario equivalente (cabinas telefónicas, marquesinas, vallas, etc.) del tamaño del logo "Correos" existente en los rótulos de las oficinas postales |

**Tabla 12. Origen de Datos para el Cálculo de la Ventaja Inmaterial por la Exposición de Marca**

### III.3. Cálculo del Beneficio Razonable

El Artículo 27 de la Ley Postal de 2010 establece que en el cálculo del CNSPU se tendrá en cuenta

*[...] cualquier otro elemento que resulte pertinente, como las garantías y las ventajas inmateriales y de mercado de que pueda gozar el operador designado para la prestación del servicio postal universal, el derecho a obtener un beneficio razonable y los incentivos dirigidos a obtener la eficiencia en costes. [...]*

El derecho a obtener un beneficio razonable implica reconocer que el proveedor incurre en un coste de capital en relación a las inversiones necesarias para proveer el SPU. Entonces, la estimación del beneficio razonable debería valorar los costes del capital propio y del capital ajeno de forma proporcional al valor neto contable de los activos asignados al SPU con una tasa anual estimada conforme al coste medio ponderado de capitales. Para ello, se debe realizar un cálculo de la tasa de retorno a aplicar en cada ejercicio.

Es práctica común en finanzas usar el coste del capital medio ponderado (WACC) para aproximar la tasa de retorno, que identifica la expectativa de rendimiento del capital invertido.

Entre las alternativas analizadas, se ha considerado que las dos siguientes son adecuadas para determinar el beneficio razonable:

- 1) De forma extracontable (fuera de la contabilidad analítica), el beneficio razonable se puede determinar de la siguiente manera:

*Beneficio razonable*

$$= (\text{Inmovilizado material neto} + \text{Inmovilizado inmaterial neto}) \times \% \text{ Ingresos SPU sobre el Total} \times \text{WACC}$$

Donde:

*Inmovilizado material e inmaterial neto:* Valor en libros de las cuentas de inmovilizado material e inmaterial neto del operador Correos, recogidas en el Balance de sus Cuentas Anuales.

*% Ingresos SPU sobre el Total:* Porcentaje que suponen los ingresos de Correos por la prestación de los servicios postales incluidos en el SPU respecto al total de ingresos del operador.

*WACC:* Tasa de retorno mínima que debe generarse en condiciones de competencia para asegurar que los inversores mantienen su inversión en el operador, y se define como el coste promedio de la deuda y de los fondos propios, ponderados en función de sus correspondientes pesos en la estructura de financiación de la compañía o del negocio objeto de análisis. El WACC deberá estimarse a partir de la información financiera que suministre el operador designado.

El origen de los datos requeridos para el cálculo extracontable de este beneficio es el siguiente:

| DATO                                                                       | FUENTE                     | ENTREGA                                                                                                          |
|----------------------------------------------------------------------------|----------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>Valor del Inmovilizado material neto e inmovilizado inmaterial neto</i> | Operador prestador del SPU | Balance de las Cuentas Anuales, en la declaración anual del SPU a partir de información financiera del ejercicio |
| <i>% Ingresos SPU sobre el Total</i>                                       | Operador prestador del SPU | En la declaración anual del SPU a partir del SCC del ejercicio                                                   |
| <i>WACC</i>                                                                | Operador prestador del SPU | En la declaración anual del SPU a partir de información financiera del ejercicio                                 |

**Tabla 13. Origen de Datos para el Cálculo del Beneficio Razonable**

- 2) También se puede introducir el coste de capital en la contabilidad analítica de Correos, de forma que en el coste de los PA se refleje el coste de capital.

Esta segunda opción arrojaría unos resultados más precisos que la primera, no obstante, a día de hoy, la contabilidad de costes de Correos no incorpora el WACC, por lo que en la práctica no se podría utilizar en la estimación del CNSPU.

El coste del capital medio ponderado (WACC) debe reflejar el coste de oportunidad de los fondos invertidos en los activos conforme a la siguiente expresión:

$$WACC = Ke * \left( \frac{E}{E + D} \right) + Kd * (1 - t) * \left( \frac{D}{E + D} \right)$$

Donde,

$K_e$  es el coste de recursos propios.

$K_d$  es el coste de recursos ajenos.

$E$  es el valor de los fondos propios.

$D$  es el valor de la deuda.

$t$  es el tipo impositivo.

La CNMC determinaría, en su caso, la metodología de cálculo de cada uno de los parámetros de las ecuaciones anteriores que inciden en la estimación del WACC.

### **III.4. Cálculo de los Ajustes Derivados del Incumplimiento de las Condiciones de Eficiencia**

El Artículo 27 de la Ley Postal de 2010 establece que en el cálculo del coste neto se tendrá en cuenta, además de las ventajas inmateriales y del derecho a obtener un beneficio razonable, los incentivos dirigidos a mejorar la eficiencia en costes.

Asimismo, como se ha visto, la carga financiera injusta se define como el resultado de minorar el coste neto en el importe en el que se cuantifiquen los ajustes derivados del incumplimiento de las condiciones de eficiencia.

La eficiencia se valorará oponiendo los costes por prestación del SPU correspondientes de cada ejercicio con los del año anterior. Dado que el operador debe procurar una mejora permanente de su eficiencia, se entenderá que los resultados negativos (menor coste incurrido en el ejercicio respecto al ejercicio anterior) suponen una mejora de la eficiencia, no un incumplimiento, y en tal caso no aplicará este factor, mientras que los positivos constituirán un incumplimiento de las condiciones de eficiencia y serán utilizados para determinar la carga financiera injusta, minorando el coste neto de la prestación del SPU. De esta manera, no se premiará la mejora de eficiencia en términos de reconocerle al operador designado un incremento del CNSPU, puesto que intrínsecamente el operador ya se ha apropiado de dicha mejora. Sin embargo, en el caso de pérdida de eficiencia, al considerarse un incumplimiento de las condiciones de eficiencia que el operador ha de mantener o mejorar, la Ley Postal sí prevé una minoración del coste neto en dicha cuantía.

La determinación de un factor de eficiencia en costes que aplique al CNSPU ha de tener en cuenta la Ley 2/2015, de 30 de marzo, de desindexación de la economía española, que en su artículo 4 indica:

*“Artículo 4. Régimen aplicable a la revisión periódica y predeterminada de valores monetarios.*

*1. Los valores monetarios referidos en el artículo 3.1.a) no podrán ser objeto de revisión periódica y predeterminada en función de precios, índices de precios o fórmulas que los contenga.*

*2. Excepcionalmente, se podrá aprobar un régimen de revisión periódica y predeterminada de los valores referidos en el apartado anterior siempre que sea en función de precios individuales e índices específicos de precios, cuando la naturaleza recurrente de los cambios en los costes de la actividad así lo requiera y se autorice en el desarrollo reglamentario previsto en el apartado siguiente. [...]*

De todo lo anterior se desprende que la fórmula de cálculo del factor de eficiencia no debería contener índices que no guarden una relación directa con los costes del operador postal. Para ello, se considera adecuada la aplicación de un índice de eficiencia basado en los costes de Correos, en función de los datos obtenidos de la contabilidad analítica de un ejercicio con respecto al anterior.

Para calcular la variación en los costes del ejercicio se usaría la contabilidad analítica de Correos como fuente de información y la variación se obtendría como el incremento/reducción en el coste unitario medio total de los servicios del SPU del año 0 con respecto al coste unitario medio total de los servicios del SPU del año -1.

$$\text{Factor de eficiencia}_{\text{Año } 0} = \frac{\text{Coste unitario SPU}_{\text{Año } 0} - \text{Coste unitario SPU}_{\text{Año } -1}}{\text{Coste unitario SPU}_{\text{Año } -1}}$$

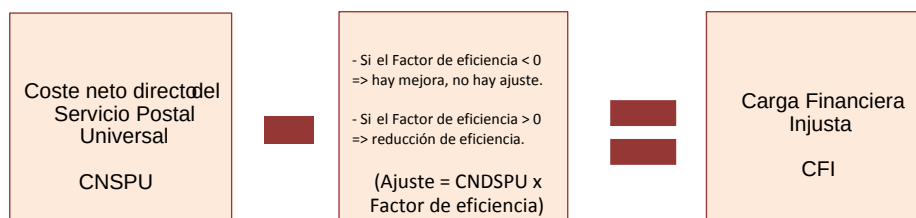
Se considera que el factor de eficiencia así calculado es el más adecuado para la presente metodología y es acorde a la normativa actual. El origen de los datos requeridos para el cálculo de este factor es el siguiente:

| DATO                     | FUENTE                     | ENTREGA                                                        |
|--------------------------|----------------------------|----------------------------------------------------------------|
| <i>Coste total</i>       | Operador prestador del SPU | En la declaración anual del SPU a partir del SCC del ejercicio |
| <i>Volumen de envíos</i> | Operador prestador del SPU | En la declaración anual del SPU a partir del SCC del ejercicio |

**Tabla 14. Origen de Datos para el Cálculo del Factor de Eficiencia**

Si el resultado del diferencial de costes entre un año y otro es negativo se entenderá como una mejora de la eficiencia, al haber disminuido los costes. En este caso no habrá ajustes y la carga financiera injusta será igual que el CNSPU.

Si el resultado es positivo se entenderá como una reducción de la eficiencia, al haber aumentado los costes del ejercicio con respecto al anterior. En este caso, se deberá tener en cuenta para calcular la carga financiera injusta que le supone al operador la prestación del SPU. El importe a reducir será el resultado de multiplicar el CNDSPU por el factor de eficiencia calculado con la fórmula anterior.



**Figura 4. Ajuste Derivado de las Condiciones de Eficiencia**

#### **IV. INFORMACIÓN NECESARIA PARA EL CÁLCULO DEL CNSPU**

El artículo 26, apartado 1 de la Ley Postal de 2010 indica que:

*“El operador designado deberá llevar una contabilidad analítica, que permita conocer el coste de la prestación de los diferentes servicios. El proveedor designado llevará en sus sistemas de contabilidad interna cuentas separadas de modo que se diferencie claramente entre cada uno de los servicios y productos que forman parte del servicio universal y los demás servicios y productos que no forman parte del mismo. Dichos sistemas de contabilidad interna se basarán en principios contables coherentemente aplicados y objetivamente justificables.*

*Existirán cuentas separadas, como mínimo, para cada uno de los servicios incluidos en el ámbito del servicio postal universal.”*

Asimismo, el artículo 27 de la citada ley añade:

*“El operador designado presentará a la Comisión Nacional del Sector Postal, [...], el cálculo del coste neto de cada ejercicio para su verificación. A estos efectos, el operador designado aportará cuanta información complementaria le sea requerida o considere conveniente”.*

Por tanto, el cálculo del CNSPU de un operador se debe basar en la información financiera, contable u operativa del mismo, tal como cuentas anuales, contabilidad de costes, información de gestión y comercial, información técnica de red u otras de carácter similar.

La información básica más adecuada es la contabilidad analítica (CA) ya que desglosa la información por centros de coste, actividades y productos, y permite conocer el margen de los servicios definidos en la misma. Actualmente, Correos está sujeta a la obligación de presentar una contabilidad de costes, por tanto, su sistema contable será el origen de la propuesta recogida en este documento para el cálculo del CNSPU, junto con información adicional sobre el negocio y una pequeña parte de información externa.

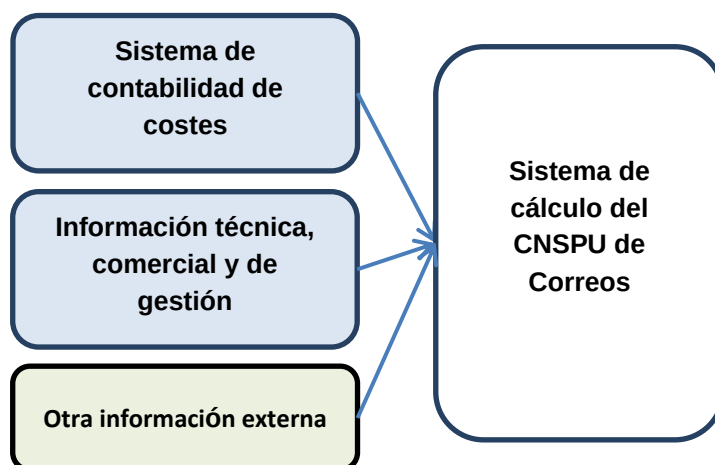


Figura 5. Sistema de Cálculo del CNSPU de Correos

## V. SISTEMA DE CONTABILIDAD DE COSTES PARA EL CÁLCULO DEL CNSPU

La regulación de la CA de Correos se basa en la Ley Postal de 2010 y en la Orden de Fomento 2447/2004 que indica que el modelo de CA de Correos es el de costes históricos totalmente distribuidos basado en actividades (modelo ABC), lo que implica que no se producen ajustes ni modificaciones en la CA con respecto a la contabilidad financiera en que se basa y que todos los costes e ingresos se imputan a los servicios. Además, tal como indica el artículo 2 de la mencionada orden, la CA debe cumplir entre otros con el siguiente fin:

*“a) Conocer el coste real de los servicios para el adecuado establecimiento de los precios de los servicios incluidos en el ámbito universal.”*

Como ya se ha indicado en el apartado anterior, la Ley Postal de 2010 expone en su artículo 26 apartado 1 que el operador designado llevará en sus sistemas de contabilidad interna cuentas separadas de modo que se diferencie claramente entre cada uno de los servicios y productos que forman parte del servicio universal y los demás servicios y productos que no forman parte del mismo. De esta forma, la CA de Correos debe:

- Calcular el coste de los servicios distinguiendo los servicios del SPU del resto de servicios.
- Aplicar el sistema de costes históricos totalmente distribuidos para calcular dicho coste.

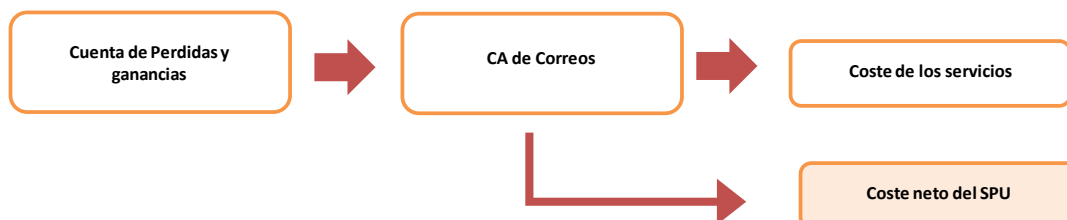
Al ser una contabilidad basada en actividades ABC (*activity based costing*), los costes se imputan a las actividades definidas en el modelo, ya que son las que consumen los recursos y éstas se asignan a su vez a los servicios o productos analíticos que consumen actividades.

Debe destacarse que la Ley Postal de 2010 en el apartado 5 del mencionado artículo 26 indica que:

*“El Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas elaborará y desarrollará los principios, criterios y sistema de imputación de costes que deba observar la contabilidad analítica a la que se refiere el apartado 1 de este artículo, los cuales, previo informe de la Comisión Nacional del Sector Postal, del Consejo Superior Postal y de la Intervención General de la Administración del Estado serán aprobados por orden del Ministro de Presidencia, a propuesta conjunta de los Ministros de Fomento, y de Economía y Hacienda”.*

Sin embargo, como dichos principios, criterios y sistema de imputación no han sido aprobados en el momento actual, se sigue considerando de aplicación la mencionada Orden de Fomento de 2004 en todo aquello que no se oponga a la Ley Postal de 2010.

Por último, se considera conveniente destacar que la CA de Correos no permite calcular el coste neto del SPU, pero como ya se ha indicado, es el origen de dicho cálculo que se obtiene mediante la aplicación posterior de la metodología propia e independiente que es objeto del presente informe.



**Figura 6. Esquema de la CA de Correos y el CNSPU**

Al ser el modelo de CA de costes totalmente distribuidos, la totalidad de los costes (e ingresos) de la cuenta de pérdidas y ganancias se imputan a los PA. Los elementos fundamentales del modelo son los CeCos o centros de coste y las actividades que agrupan el coste de las tareas homogéneas realizadas por Correos y que se imputan a los PA.

## **VI. CONCLUSIONES**

La presente propuesta de metodología para la estimación del CNSPU se basa en calcular el diferencial entre el coste por la prestación de los servicios del operador designado con y sin las obligaciones de SPU, especificando en este último caso un escenario hipotético (enfoque PC). En dicho escenario, el operador designado o bien no presta o bien modifica, aquellos elementos del servicio postal no rentables desde un punto de vista estrictamente comercial.

De esta forma, el CNSPU será el resultado de calcular este coste por la prestación de los servicios, que se denominará coste neto directo y de,



posteriormente, restarle las garantías y ventajas inmateriales y de mercado que se identifiquen, sumarle el derecho a obtener un beneficio razonable y tener en consideración los incentivos dirigidos a obtener la eficiencia de costes. Una vez aplicadas las eventuales penalizaciones por incumplimiento de las condiciones de calidad, se obtendrá la cantidad a financiar de dicho CN.

- *Coste Neto Directo del Servicio Postal Universal*

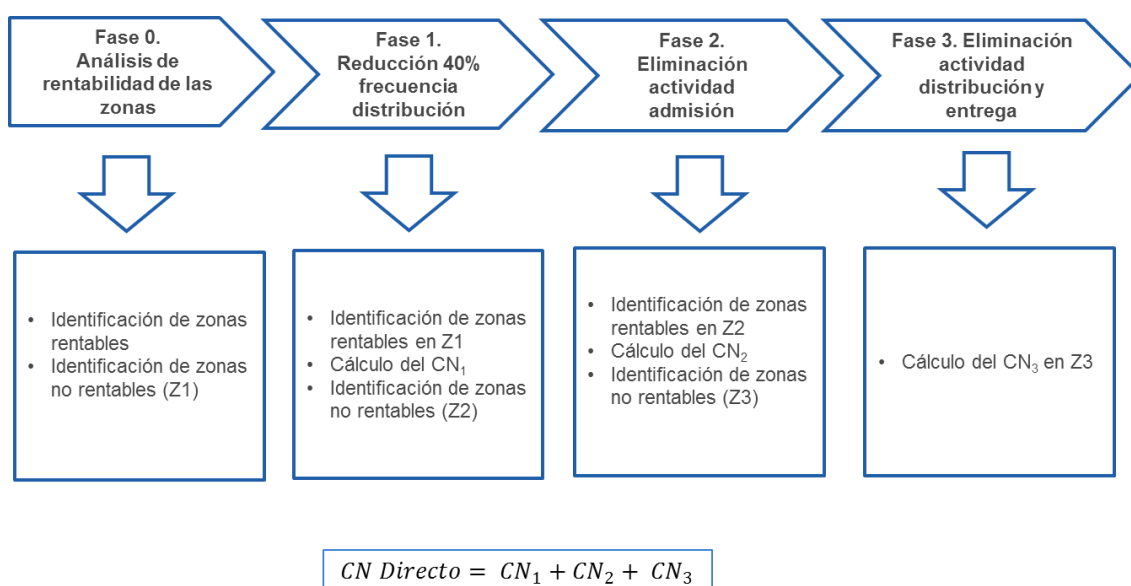
En la metodología propuesta, se ha elegido un escenario hipotético *top-down* de acuerdo con el cual se considera la estrategia de negocio del operador designado como punto de partida, asumiendo ciertos cambios en esta estrategia para hacer los servicios del SPU económicamente viables.

En concreto, la determinación del coste neto propuesta deriva del modelo contable del operador, de forma que las zonas en las que se va a realizar el análisis de rentabilidad van a ser los centros de coste operativos (oficinas) de la contabilidad analítica del operador designado (CeCos).

En cuanto a los elementos del servicio postal que el operador modificaría si no tuviera las obligaciones del SPU, se han considerado en orden secuencial y acumulativo los siguientes:

- Reducción de la frecuencia de distribución
- Eliminación de la actividad de admisión
- Eliminación de la actividad de distribución y entrega

El esquema de las fases de la metodología propuesta para el cálculo del coste neto directo es el siguiente:



**Figura 7. Esquema de la Metodología para la Estimación del CN Directo de los Elementos de los Servicios del SPU**

Para ello, se han tenido en cuenta las siguientes consideraciones en relación con los ingresos y los costes considerados en la metodología:

- Los ingresos que se consideran son los ingresos reales del operador designado, salvo en aquellos casos en donde el ingreso medio se situase por debajo del coste medio, en los que se utilizaría este coste como precio efectivo para el producto.
- La reducción de costes en cada fase se aplica a todos los servicios postales y no únicamente a los considerados como SPU.

Para el cálculo del coste neto directo se utilizan sólo los costes de los servicios postales universales, mientras que para el análisis de la rentabilidad de las zonas se consideran los costes de todos los servicios postales.

- *Garantías y Ventajas Inmateriales y de Mercado*

Se producen para el operador designado precisamente por la prestación del SPU y, tras el análisis, la metodología propuesta toma en consideración como aplicables al caso del operador designado las siguientes:

- Mayor reconocimiento de la imagen de marca del operador: valora el impacto que la marca Correos tiene en la prestación de las obligaciones del SPU debido a la percepción positiva por parte de los usuarios de las características ofrecidas de cobertura nacional, condiciones de calidad y asequibilidad o uniformidad de precios de los servicios postales universales de Correos.
- Exposición de la marca Correos: se produce debido a la exposición del logo del operador designado en la red de buzones y de oficinas postales que ha de mantener para dar los servicios del SPU, y que se ahorra insertar en otros soportes publicitarios de terceros para promocionar sus servicios postales.

- *Beneficio Razonable*

Implica reconocer que el proveedor incurre en un coste de capital en relación a las inversiones necesarias para proveer el SPU. La estimación debe valorar los costes del capital propio y del capital ajeno de forma proporcional al valor neto contable de los activos asignados al SPU con una tasa anual estimada conforme al coste medio ponderado de capitales.

Para determinar el beneficio razonable, se utiliza la metodología del coste de capital medio ponderado (WACC).

- *Ajustes Derivados del Incumplimiento de las Condiciones de Eficiencia*

La eficiencia se valora comparando los costes por prestación del SPU de un ejercicio con respecto a los del anterior. Los resultados negativos (menor coste incurrido en el ejercicio respecto al ejercicio anterior) suponen una mejora de la eficiencia, y por tanto no se aplica este factor.

Los resultados positivos, supondrán un incumplimiento de las condiciones de eficiencia y serán utilizados para determinar la carga financiera injusta, minorando el coste neto de la prestación del SPU. El importe a reducir será el resultado de multiplicar el CNDSPU por el factor de eficiencia calculado.

En virtud de cuanto antecede, la Sala de Supervisión Regulatoria,

### **ACUERDA**

Dar traslado al Ministerio de Fomento de esta propuesta metodológica para estimar el Coste Neto del Servicio Postal Universal y la Carga Financiera Injusta.

## ANEXO 1

### Costes Considerados en la Metodología de Coste Neto

En el informe se ha descrito cómo se calculan los  $CN_i$ ,  $i=1, 2, 3$ , de las 3 fases. Como se ha planteado en el mismo, la reducción de costes para determinar la rentabilidad del CeCo se puede calcular de 2 formas:

- Criterio a): Reducción de costes que aplica a todos los PA.
- Criterio b): Reducción de costes que únicamente aplica a los PA de servicio universal.

Hay que considerar que si el objetivo es reducir costes mediante la reducción de la frecuencia de distribución, mediante la eliminación de la actividad de admisión y mediante el cierre de los CeCos, la elección de una u otra alternativa no es indiferente y tiene su impacto en el ahorro de costes. Por ejemplo, si se elimina la actividad de admisión únicamente para los servicios SPU, la reducción de costes es mucho menos significativa que si se elimina la actividad de admisión para todos los servicios. Mantener la actividad de admisión abierta para los servicios no SPU conlleva que, para ese CeCo, el operador tenga que seguir soportando unos gastos fijos (personal, instalaciones, luz, etc.) y unos costes comunes (estructura, financieros), que no serían evitables y que se ahorraría si optara por eliminar la admisión para todos los servicios.

La determinación de  $CN_1$ ,  $CN_2$  y  $CN_3$  si se usa el criterio a) siempre es igual al margen final menos el margen inicial de los PA SPU, tal como se ha descrito en los apartados anteriores.

$$CN_i = \min \{ (\text{margen final PA SPU} - \text{margen inicial PA SPU}), CN \text{ inicial} ( = -\text{margen inicial PA SPU}) \}$$

Siendo  $i=1, 2, 3$

Pero, por los motivos señalados anteriormente, la elección del criterio b) supone que el cálculo de  $CN_1$ ,  $CN_2$  y  $CN_3$  es diferente en relación al criterio a).

Si la reducción de la frecuencia de distribución, la eliminación de la actividad de admisión y el cierre del CeCo únicamente afecta a los servicios del SPU (criterio b):

$$CN_i = \min \left\{ \begin{array}{l} (\text{margen final PA SPU} - \text{margen inicial PA SPU sin costes de estructura ni financieros}), \\ CN \text{ inicial} (= -\text{margen inicial PA SPU sin costes de estructura ni financieros}) \end{array} \right\}$$

Siendo  $i=1, 2, 3$

Es decir, se calcularán los  $CN_i$  usando los márgenes iniciales de PA SPU, pero sin incluir costes de estructura ni financieros, porque no serían evitables.

Por ejemplo, en el caso concreto de cierre de la oficina para los servicios del SPU, CN<sub>3</sub> se calcularía siguiendo esta expresión:

$$\begin{aligned}
 CN_3(\text{criterio b}) &= CN_{\text{cierre oficinas}} \\
 &= \min \left\{ \begin{array}{l} (\text{margen final PA SPU} - \text{margen inicial PA SPU sin costes de estructura ni financieros}), \\ CN \text{ inicial } (= -\text{margen inicial PA SPU sin costes de estructura ni financieros}) \end{array} \right\} \\
 &= \min \left\{ \begin{array}{l} (-\text{margen inicial PA SPU sin costes de estructura ni financieros}), \\ CN \text{ inicial } (= -\text{margen inicial PA SPU sin costes de estructura ni financieros}) \end{array} \right\} \\
 &= -\text{margen inicial PA SPU sin costes de estructura ni financieros}
 \end{aligned}$$

En este caso, no existe un cierre del CeCo como tal. Es decir, en el CeCo se dejarían de prestar servicios del SPU, pero el CeCo seguiría abierto para prestar servicios que no forman parte del SPU. Por dicho motivo, el ahorro de costes es menor dado que habría que seguir imputando al CeCo costes de estructura y costes financieros, provocando que el CN<sub>3</sub> (criterio b) sea menor en relación al primer caso (criterio a). CN<sub>3</sub> es igual al margen final de los SPU (en este caso cero porque no habrían ingresos ni costes) menos el margen inicial sin tener en consideración los costes de estructura ni los costes financieros. Es decir, los costes de estructura y los costes financieros no se pueden considerar costes evitables, a efectos del cálculo del coste neto, debido a que se mantiene el CeCo abierto para los servicios no SPU.

Se puede comprobar que:

$$\begin{aligned}
 CN_3(\text{criterio b}) &= -\text{margen inicial PA SPU sin costes de estructura ni financieros} \\
 &< CN_3(\text{criterio a}) = -\text{margen inicial PA SPU}
 \end{aligned}$$

O lo que es lo mismo:

$$\begin{aligned}
 &\text{margen inicial PA SPU sin costes de estructura ni financieros} \\
 &> \text{margen inicial PA SPU}
 \end{aligned}$$

Si se descompone el margen en términos de ingresos y costes:

$$\begin{aligned}
 &(\text{Ingresos iniciales PA SPU} \\
 &\quad - \text{costes iniciales PA SPU sin costes de estructura ni financieros}) \\
 &> (\text{Ingresos iniciales PA SPU} - \text{costes iniciales PA SPU})
 \end{aligned}$$

Con lo que se verifica que:

$$\begin{aligned}
 &(\text{costes iniciales PA SPU sin costes de estructura ni financieros}) \\
 &< (\text{costes iniciales PA SPU})
 \end{aligned}$$

En definitiva, hay que tener en consideración que la elección del criterio a) o b) conlleva resultados diferentes en la determinación de CN<sub>i</sub> y por ende del CNSPU. Si se usa el criterio b), a efectos de calcular el CNSPU, en los costes iniciales habría que restar los costes de estructura y los costes financieros, obteniéndose igualmente un margen donde no se contemplan estos costes, dado que son no evitables.

Para determinar el CNSPU, en caso de seguir el criterio b), también hay que tener en cuenta que los CN<sub>i</sub> de los distintos CeCos no se compensan. Es decir,

si un CeCo no tiene coste neto y otros CeCos sí tienen coste neto, el primero no minora el coste neto de los otros. Para la determinación del CNSPU únicamente se suman los márgenes negativos de aquellos CeCos que tienen coste neto. Los CeCos que no tienen coste neto no se contabilizan a efectos del cálculo del CNSPU.

La elección de un criterio u otro ha de realizarse en función del escenario actual de prestación de servicios por parte del operador designado, análisis que se realiza a continuación.

Como se ha explicado, cuando se aplica en las fases 1, 2 y 3 la reducción del 40% de frecuencia de distribución, eliminación de actividad de admisión o cierre de oficinas, respectivamente, se pueden efectuar estas acciones para el total de productos o únicamente para los servicios considerados de SPU.

### **[INICIO CONFIDENCIAL]**

**Tabla 15. Porcentaje de los PA no Rentables que no son SPU <sup>20</sup>**

### **[FIN CONFIDENCIAL]**

De acuerdo con los datos de la tabla anterior, considerando las áreas no rentables, el número de servicios o productos analíticos que no son SPU y que no son rentables suponen un porcentaje muy elevado. Es decir, desde esta perspectiva, no tendría mucho sentido económico para el operador, por ejemplo, eliminar la actividad de admisión únicamente para los servicios del SPU y mantenerlos para los servicios no SPU. En primer lugar, porque no se ahorrarían costes, puesto que los costes comunes de mantener la actividad de admisión no se reducirían significativamente, al tener que mantener la oficina de admisión abierta, con lo que eso supone en gastos de luz, alquiler, personal, etc. En segundo lugar, como se ha visto, los productos no SPU también son deficitarios, por lo que, por lógica también convendría reducir los costes mediante alguno de los ajustes propuestos.

Por ello, cabe pensar que de llevar a cabo una acción para reducir los costes de prestación de servicios, esta reducción probablemente se aplicaría a todos los servicios postales y no únicamente a los considerados de SPU. Por estos motivos, se considera que el criterio a), de reducción de costes que aplica a todos los PA, es el más adecuado para la metodología para el cálculo del coste neto.

---

<sup>20</sup> A efectos ilustrativos, se ha utilizado la valoración de ingresos correspondiente al máximo del ingreso medio unitario y el coste medio unitario obtenido a través de la CA de Correos al ser considerado por esta Comisión, como se ha justificado anteriormente, el método más adecuado de valoración de los mismos.



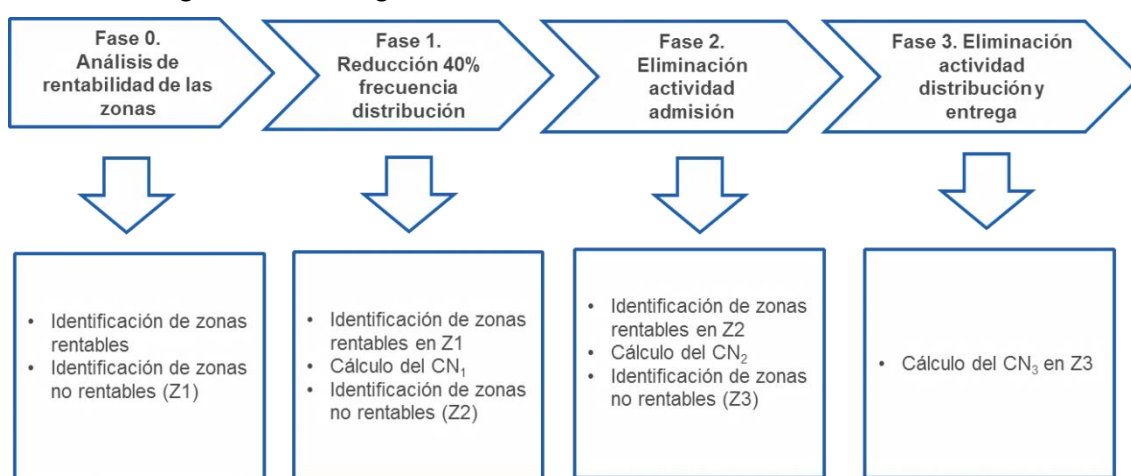


## ANEXO 2

### Ejemplo numérico de implementación de la Metodología de Coste Neto

En las siguientes páginas se presenta a efectos ilustrativos, un ejemplo numérico de implementación de la metodología descrita en el cuerpo del presente acuerdo para estimar el coste neto directo del servicio postal universal (en adelante, la Metodología), a efectos de clarificar la utilización de las reglas que se aplican en cada una de las fases de cálculo<sup>21</sup>.

En la Metodología, el cálculo del coste neto directo por la prestación del SPU se realiza siguiendo las siguientes fases:



$$CN \text{ Directo} = CN_1 + CN_2 + CN_3$$

### FASE 0: ANALISIS DE RENTABILIDAD DE LAS ZONAS

En esta fase se analiza la rentabilidad de las zonas en que se ha dividido el territorio nacional, que hemos denominado conjunto “Z” de Zonas.

En la Metodología, se considera que una zona es no rentable, si se cumplen las dos condiciones siguientes:

- En la zona, los costes de prestación de todos los PA (los incluidos en el SPU y el resto) son mayores que los ingresos obtenidos por la prestación de esos mismos PA.

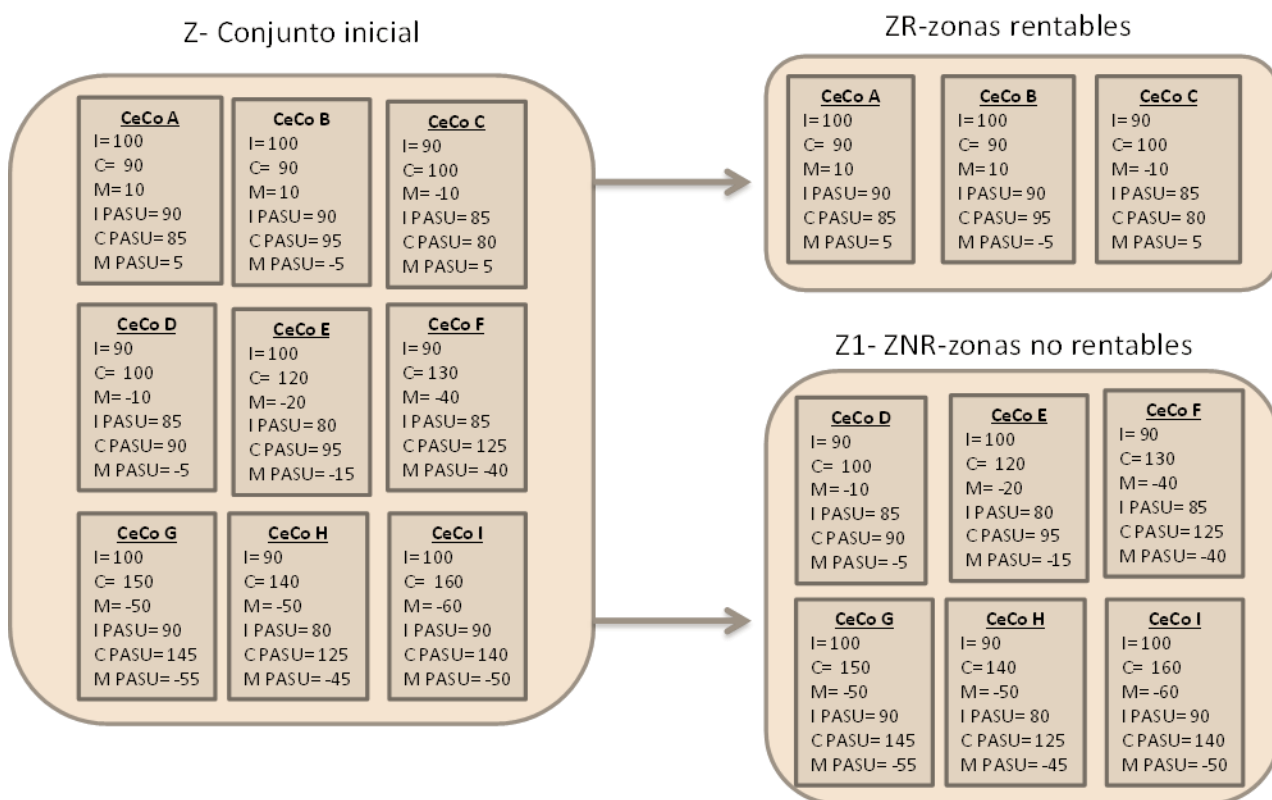
<sup>21</sup> Dado que el objetivo del ejemplo numérico no es otro que facilitar el entendimiento en la trazabilidad del cálculo a realizar en cada una de las fases de la metodología, no se ha tenido en cuenta, a efectos simplificadores, el hecho que desde el punto de vista de los costes a tener en cuenta para el cálculo del Coste Neto, esta Comisión ha considerado que el criterio más adecuado es el criterio a) de reducción de los costes que aplica a todos los PA.

- b) En la zona, los costes de prestación de los PA incluidos en el SPU son mayores que los ingresos obtenidos por la prestación de los PA incluidos en el SPU.

Una vez realizada esta evaluación sobre el total de zonas del conjunto Z, se procede de la siguiente forma:

- Si la zona es rentable, ésta se retira del cálculo del coste neto directo, es decir, no pasa a la siguiente fase.
- Si la zona es no rentable, se mantiene dentro del cálculo del coste neto directo. De esta forma, se obtiene el subconjunto  $Z_1$  formado por las zonas no rentables del conjunto inicial Z.

En la siguiente figura se ilustra el procedimiento de cálculo que se sigue en esta fase de evaluación de rentabilidad global de las zonas:



Siendo:

*I*: ingresos de todos los servicios o productos analíticos (PA).

*C*: costes de todos los servicios o PA.

*M*: margen, resultado de restar los costes a los ingresos de todos los servicios o PA.

*I PASU*: ingresos de los PA considerados dentro del ámbito del servicio universal.

*C PASU*: costes de los PA considerados dentro del ámbito del servicio universal.

*M PASU*: margen de los PA considerados dentro del ámbito del servicio universal, resultado de la diferencia entre *I PASU* y *C PASU*.

### **FASE 1: REDUCCIÓN DE UN 40% EN LA FRECUENCIA DE DISTRIBUCIÓN**

Una vez se ha determinado el subconjunto inicial de ZNR, que hemos llamado Z1, se aplican, de forma secuencial, modificaciones de los elementos de los servicios para modelar el escenario hipotético diseñado en la Metodología.

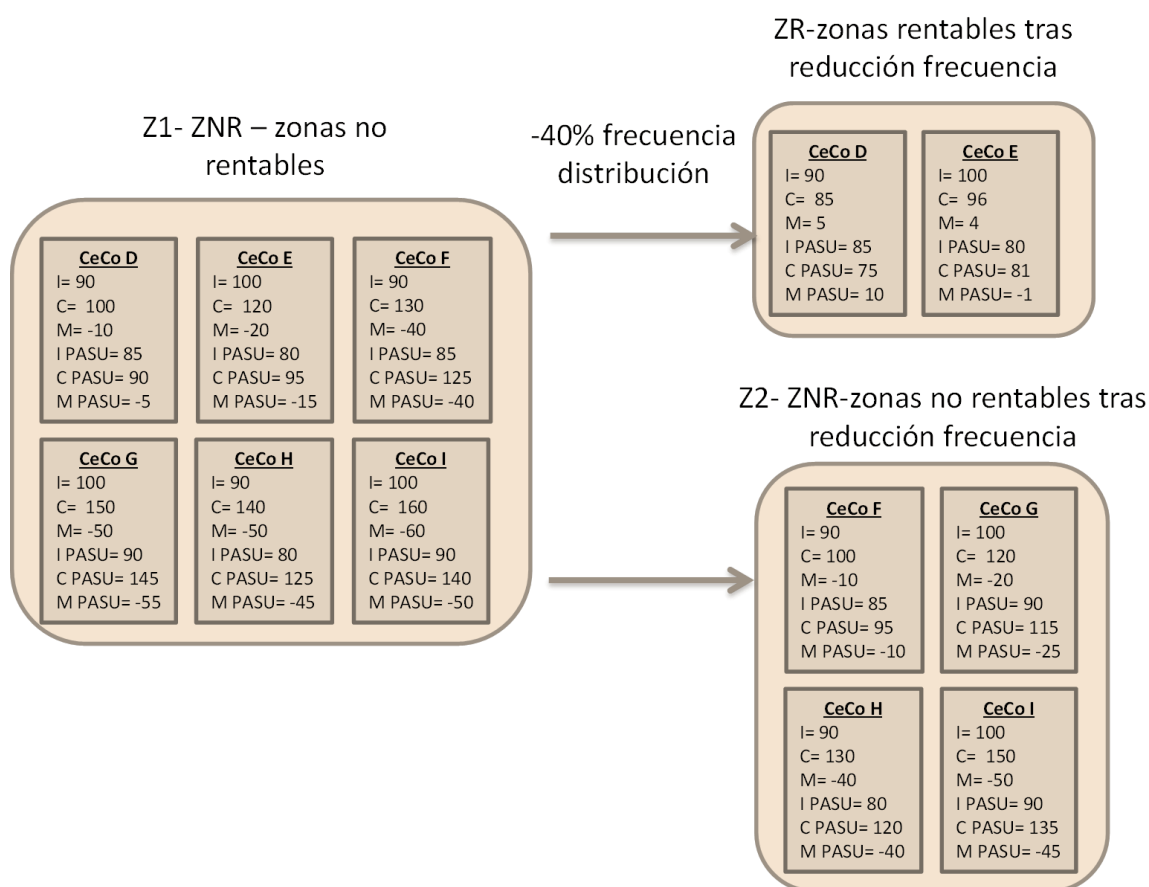
La modificación aplicada en la Fase 1 es la reducción de la frecuencia de distribución y entrega de los servicios que se prestan en la zona, de cinco días a la semana a tres días a la semana (L-X-V), lo que supone una reducción del 40% del tiempo dedicado a esta actividad y, consecuentemente, una reducción del coste de la distribución y entrega de los servicios que se prestan en esa zona.

Se considera que los ingresos correspondientes en estas zonas no se reducirían, ya que se entiende que la demanda de servicios postales no se va a ver afectada al no alterarse las condiciones de calidad de entrega D+3.

Una vez efectuada dicha reducción, se evalúa de nuevo la rentabilidad de la zona, con los mismos criterios de rentabilidad global a) y b) establecidos en la fase 0.

- (i) Si la zona se convierte en rentable (ZR), se obtiene el primer componente de coste neto directo,  $CN_1$  y dicha zona se elimina del cálculo del coste neto directo:

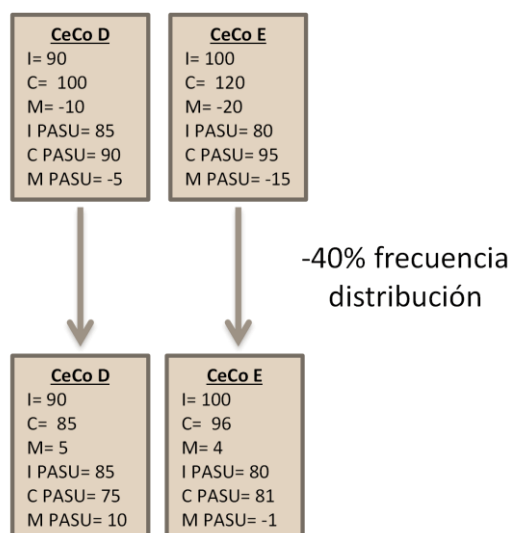
$$CN_1 = \sum_{ZR \in Z1} \text{diferencial costes reducción frecuencia 40\% PA SPU}$$



Tras reducir la frecuencia de distribución en un 40%, los costes de los CeCos D y E se reducen mientras que los ingresos se mantienen, por lo que se vuelven rentables ( $M > 0$ ).

En consecuencia, sobre estos dos CeCos se calcula el primer componente de coste neto directo debido a la reducción de la frecuencia de distribución. Así,  $CN_1$  se calcula como la diferencia entre el margen de los servicios que forman parte del ámbito del SPU tras la reducción de la frecuencia de distribución y el margen inicial de los CeCos D y E, lo que se ilustra a continuación:

Z1- ZNR – zonas no rentables



Como los ingresos de los CeCos D y E no han variado, la diferencia de márgenes a calcular es igual a la diferencia entre el coste inicial de los PA SPU y el coste tras la reducción de frecuencia de distribución de los PA SPU en estos dos CeCos.

Como se ha dicho en el informe, para la determinación del CN<sub>1</sub>, se realiza la comprobación adicional de que el coste neto así obtenido no sea superior al coste de prestación inicial de los PASU en esa zona.

Se puede dar el caso de que, con una reducción del 40%, la empresa podría estar logrando beneficios más allá de lo estrictamente necesario para prestar el SPU en condiciones comerciales, por lo que se estarían reconociendo esos beneficios dentro del coste neto<sup>22</sup>. Por eso, se realiza una comprobación adicional, para evitar reconocer un incremento artificial del coste neto, de forma que si en una zona i:

$$\text{Si } CN_{\text{zona } i} \text{ reducción frecuencia 40\% PA SPU} > CN_{\text{zona } i} \text{ eliminación PA SPU,} \\ \text{entonces } CN_{1 \text{ zona } i} = CN_{\text{zona } i} \text{ eliminación PA SPU}$$

Se toma el valor mínimo entre el CN por la reducción de frecuencia de distribución y el CN inicial, esto es, el coste neto de dejar de prestar el SPU en

<sup>22</sup> Por ejemplo, si un CeCo tiene un CN de 2, cerrar el CeCo supondría reconocer un CN de 2-0=2, pero si se reduce la frecuencia un 40% podría obtenerse un resultado positivo de p.ej. 3, en ese caso, si no se fija un límite, el CN sería de 2-(-3)=5, lo que resultaría artificial, pues se estaría reconociendo un CN superior al de cerrar el CeCo para el SPU.

esa zona (M PASU inicial). Por lo tanto, si el CN inicial de los CeCos D y E es menor, se tomaría este último valor, lo que se expresa en la siguiente fórmula:

$$\begin{aligned}
 CN_1 &= CN_{\text{reducción de la frecuencia distribución}} \\
 &= \min \{(\text{margen final PA SPU} - \text{margen inicial PA SPU}), CN \text{ inicial} ( \\
 &= -\text{margen inicial PA SPU})\}
 \end{aligned}$$

Numéricamente sería:

$$\begin{aligned}
 CeCo D: \min \{(10 - (-5), 5\} &= \min \{15, 5\} = 5 \\
 CeCo E: \min \{(-1 - (-15), 15\} &= \min \{14, 15\} = 14
 \end{aligned}$$

Y el CN<sub>1</sub> resultante sería entonces:

$$CN_1 = 5 + 14 = 19$$

- (ii) Si aun con la reducción del coste asociada a la reducción de la frecuencia de distribución la zona sigue siendo no rentable, se mantiene dicha zona dentro del conjunto de zonas sobre las que se calcula el coste neto directo para las siguientes fases de construcción del escenario hipotético, obteniéndose el subconjunto de zonas que hemos llamado Z2.

En el ejemplo, los CeCos que permanecen como no rentables (M y MPASU negativos), a pesar de haber reducido en un 40% la frecuencia de distribución en esas zonas, son F, G, H, e I. Estos CeCos pasan a formar parte del subconjunto de zonas que hemos llamado Z2, sobre las que se calcula el coste neto directo en la siguiente fase de construcción del escenario hipotético.

En la práctica, la minoración de costes por la reducción de la frecuencia de distribución se realizaría sobre las partidas de costes correspondientes a la actividad de distribución existente en la contabilidad de costes de Correos. Dentro de esta actividad existen una serie de sub-actividades definidas tal y como se muestra en la siguiente tabla:

| Nº  | SUB-ACTIVIDAD      | DESCRIPCIÓN                                                                                                                                                                                                                            |
|-----|--------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 301 | ENTREGA            | Tareas relacionadas con la entrega al destinatario de todos los productos personalizados en la oficina                                                                                                                                 |
| 302 | TRABAJO COLECTIVOS | Clasificación manual de los envíos ordinarios y registrados por sección o sectores de reparto. Incluye carga y descarga de camiones, apertura de los despachos, comprobación de los envíos registrados y posterior alta en el sistema. |

| Nº  | SUB-ACTIVIDAD              | DESCRIPCIÓN                                                                                                                                                                                                                                                 |
|-----|----------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 303 | TRABAJOS INDIVIDUALES      | Operaciones no incluidas en el apartado anterior, destinadas a preparar los envíos para su distribución según el itinerario que realiza el cartero                                                                                                          |
| 304 | DESPLAZAMIENTO             | Tiempo que el cartero invierte en: a) Trasladarse desde su unidad de reparto hasta su sección, b) Recorrido entre los distintos puntos de entrega de su sección y c) Traslado desde su sección, tras finalizar la distribución, hasta su unidad de reparto. |
| 305 | DISTRIBUCIÓN               | Operaciones necesarias para efectuar la entrega de los envíos ordinarios registrados desde que el cartero entra en un punto de entrega hasta que sale del mismo.                                                                                            |
| 306 | LIQUIDACIÓN                | Tareas de devolución de aquellos envíos que no han podido ser entregados a los destinatarios al transcurrir los plazos estipulados.                                                                                                                         |
| 307 | DISTRIBUCIÓN INTERNACIONAL | Recursos destinados a remunerar a los operadores extranjeros por la distribución de la correspondencia nacida en España y que es distribuida a sus países.                                                                                                  |

**Tabla 16. Sub-actividades dentro de la actividad de distribución y entrega**

Del total de sub-actividades, se ha considerado que las que se verían afectadas por una reducción de la frecuencia de distribución y entrega serían las relacionadas con la entrega de productos en las ubicaciones de los destinatarios en la zona, que son las sub-actividades 302 a 305.

## **FASE 2: ELIMINACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE ADMISIÓN**

En esta fase, se realiza una modificación adicional consistente en la eliminación de la actividad de admisión. Puesto que es una condición adicional en la secuencia de modelización del escenario hipotético, la reducción se aplica sobre el subconjunto de zonas Z2, aquellas que permanecían como ZNR tras aplicar la modificación de la fase 1.

Así pues, en las zonas del subconjunto Z2, se elimina la actividad de admisión sobre los servicios que se prestan en cada una de esas zonas. Esto implica una reducción del coste de la actividad de admisión de los servicios pero no una reducción de los ingresos correspondientes, ya que, como se justificó en la Metodología, se entiende que la demanda de servicios postales no se va a ver afectada al poder utilizar otros puntos de la red de acceso postal alternativos (otras oficinas postales, buzones, etc.).



Una vez eliminado el coste correspondiente a reducir la frecuencia un 40% y a la actividad de admisión, se evalúa la rentabilidad de la zona, con los mismos criterios de rentabilidad global a) y b) establecidos en la fase 0.

- (i) Si la zona se hace rentable después de eliminar la admisión, se obtiene el segundo componente de coste  $CN_2$ , donde

$$CN_2 = \sum_{ZR \in Z2} \text{diferencial costes reducción frecuencia 40\% PA SPU} + \sum_{ZR \in Z2} \text{diferencial costes eliminar admisión PA SPU}$$

Y la zona se retira del cálculo del coste neto directo.

A continuación, se realiza la comprobación adicional de que en cada zona, el coste neto obtenido tras la reducción de la frecuencia de distribución un 40% y la eliminación de la admisión no sea mayor que el coste neto que se obtendría al eliminar de la zona todos los PA de los SPU, de forma que si en una zona i:

*Si  $CN_{zona\ i\ eliminación\ admisión} > CN_{zona\ i\ eliminación\ PA\ SPU}$ , entonces*

$$CN_{2\ zona\ i} = CN_{zona\ i\ eliminación\ PA\ SPU}$$

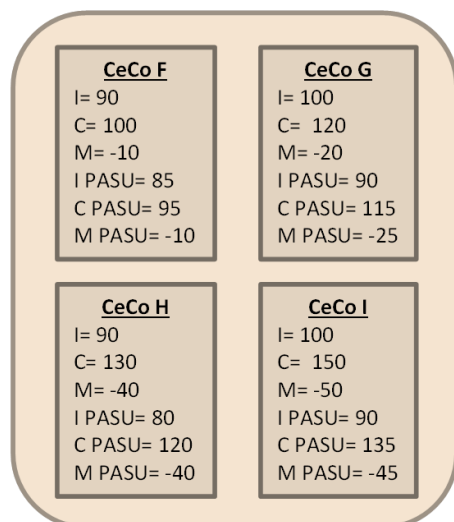
En la práctica, la minoración de costes por la reducción de la frecuencia de distribución y la eliminación de la actividad de admisión se realizaría sobre los costes de las sub-actividades de distribución 302-305 anteriormente descritas, y sobre los costes de la actividad de admisión<sup>23</sup> dentro de la contabilidad de costes de Correos.

En el ejemplo utilizado para ilustrar el procedimiento:

---

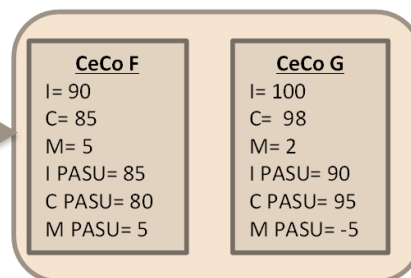
<sup>23</sup> La actividad de admisión en la contabilidad de costes de Correos se define como el conjunto de tareas que comprende desde la recepción del cliente hasta que el objeto postal admitido sale de la oficina.

Z2- ZNR – zonas no rentables  
tras reducción frecuencia

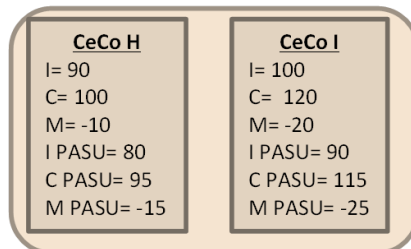


Eliminación  
actividad admisión

ZR-zonas rentables tras  
reducción frecuencia +  
eliminación act. admisión



Z3- ZNR-zonas no rentables tras  
reducción frecuencia +  
eliminación act. admisión

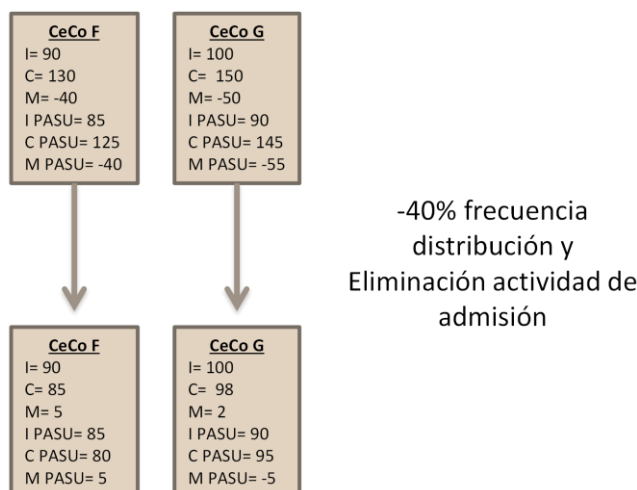


Tras reducir la frecuencia de distribución en un 40% y tras la eliminación de la actividad de admisión, los costes de los cuatro CeCos que conforman Z2 (F, G, H e I) se reducen, pero únicamente en los CeCos F y G la reducción de costes es tal que permite que el margen (M) se vuelva positivo, es decir, que se conviertan en zonas rentables.

El segundo componente de coste neto directo,  $CN_2$ , se calcula como la diferencia de márgenes de los CeCos tras reducir la frecuencia de distribución un 40% y tras la eliminación de la actividad de admisión y los márgenes (o CN) iniciales de los CeCos F y G. Con la salvedad de que si el CN inicial de los CeCos F y G es menor, se tomaría este último valor, lo que se expresa en la siguiente fórmula:

$$\begin{aligned}
 CN_2 &= CN_{\text{reducción frecuencia distribución}} + CN_{\text{eliminación actividad admisión}} \\
 &= \min \{(\text{margen final PA SPU} - \text{margen inicial PA SPU}), CN \text{ inicial (} \\
 &= -\text{margen inicial PA SPU)}\}
 \end{aligned}$$

Z1- ZNR – zonas no rentables



Numéricamente, el CN<sub>2</sub> para los CeCos F y G sería:

$$Ceco\ F: \min\{(5 - (-40), 40\} = \min\{45, 40\} = 40$$

$$Ceco\ G: \min\{(-5 - (-55), 55\} = \min\{50, 55\} = 50$$

$$CN_2 = 40 + 50 = 90$$

- (ii) Si la zona sigue sin ser rentable, se mantiene dentro del cálculo del coste neto directo. Se obtiene de esta forma el subconjunto Z3 formado por las ZNR que quedan del subconjunto Z2 tras reducir la frecuencia de distribución en un 40% y tras eliminar la actividad de admisión. En el ejemplo numérico, los CeCos del subconjunto Z3 son los H e I.

### FASE 3: ELIMINACIÓN DE LA ACTIVIDAD DISTRIBUCIÓN Y ENTREGA

En esta fase se realiza la última de las modificaciones de los elementos de los servicios prevista en la modelización del escenario hipotético, consistente en eliminar, en las zonas del subconjunto Z3, la actividad de distribución y entrega de los servicios que se prestan en esas zonas. Puesto que esta condición se aplica sobre las modificaciones ya realizadas en las fases anteriores, en la práctica supone eliminar todas las actividades relacionadas con la prestación de servicios en estas zonas.

De esta manera se obtiene el tercer componente de coste CN<sub>3</sub>, donde

$$CN_3 = \sum_{ZR \in Z3} \text{diferencial costes reducción frecuencia 40\% PA SPU} + \sum_{ZR \in Z3} \text{diferencial costes eliminar admisión PA SPU} + \text{diferencial} \left( \sum_{ZR} \text{costes eliminar distrib PA SPU} - \sum_{ZR \in Z3} \text{ingresos eliminar distrib PA SPU} \right)$$

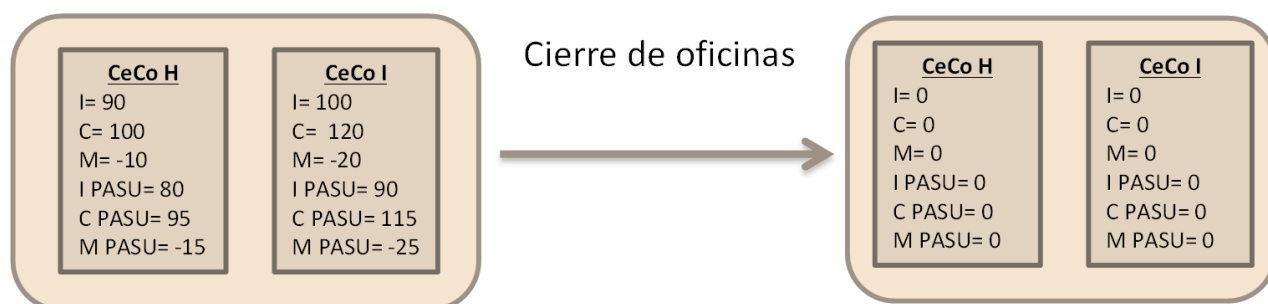
Como en fases anteriores, se realiza la comprobación de que el coste neto obtenido tras la reducción de la frecuencia de distribución un 40% y la eliminación total de las actividades de admisión y distribución y entrega no puede ser mayor que el coste neto que se obtendría al eliminar de la zona todos los PA de los SPU. Por eso, se realiza una comprobación adicional, para tomar el mínimo entre esos dos valores, de forma que si en una zona i:

*Si  $CN_{zona\ i\ eliminación\ distribución} > CN_{zona\ i\ eliminación\ PA\ SPU}$ , entonces*

$$CN_{3\ zona\ i} = CN_{zona\ i\ eliminación\ PA\ SPU}$$

Continuando con el ejemplo ilustrativo:

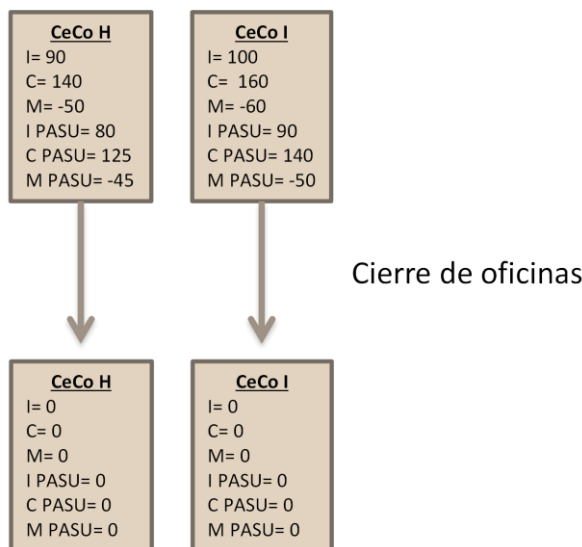
Z3- ZNR – zonas no rentables  
tras reducción frecuencia +  
eliminación act. admisión



Se ha visto que tras reducir la frecuencia de distribución en un 40% y eliminar la actividad de admisión, los CeCos H e I siguen siendo no rentables. Para estos casos, se asume que el operador cerraría estos CeCos (dejaría de prestar servicios al no realizar admisión ni distribución y ello es equivalente a cerrar el CeCo). Si se deja de prestar servicios en los CeCos H e I, éstos no tendrían ni ingresos ni costes, por lo que el margen tras el cierre de estas oficinas sería igual a cero.

Por tanto, se calcula la componente  $CN_3$  para estos últimos dos CeCos como se ilustra a continuación:

Z1- ZNR – zonas no rentables



CN<sub>3</sub> o el coste neto debido al cierre de las oficinas o por dejar de prestar servicios, se calcula como la diferencia entre el margen de los servicios que forman parte del ámbito del servicio universal tras el cierre de las oficinas (en este caso el margen es igual a cero) y el margen inicial. En este ejemplo, se calcularía para los CeCos H e I.

Se mantiene la salvedad de que si el CN inicial de los CeCos H e I es menor, se tomaría este último valor. No obstante, se puede ver que en este caso, ambos valores son siempre coincidentes.

$$\begin{aligned}
 CN_3 &= CN_{\text{reducción frecuencia distribución}} + CN_{\text{eliminación actividad admisión}} \\
 &+ CN_{\text{eliminación actividad distribución}} = CN_{\text{cierre oficinas}} \\
 &= \min \{(\text{margen final PA SPU} - \text{margen inicial PA SPU}), CN_{\text{inicial}} (= -\text{margen inicial PA SPU})\} \\
 &= \min \{(-\text{margen inicial PA SPU}), CN_{\text{inicial}} (= -\text{margen inicial PA SPU})\} \\
 &= -\text{margen inicial PA SPU}
 \end{aligned}$$

Numéricamente, el CN<sub>3</sub> para los CeCos H e I sería:

$$CeCo H: \min \{(0 - (-45)), 45\} = \min \{45, 45\} = 45$$

$$CeCo I: \min \{(0 - (-50)), 50\} = \min \{50, 50\} = 50$$

$$CN_3 = 45 + 50 = 95$$

### **CÁLCULO DEL COSTE NETO DIRECTO DEL SERVICIO POSTAL UNIVERSAL**

El CNDSPU es la suma la suma de los componentes de CN calculados en las fases anteriores:

$$CN\ Directo = CN_1 + CN_2 + CN_3$$

Numéricamente, en el ejemplo,

$$CN\ Directo = CN_1 + CN_2 + CN_3 = 19 + 90 + 95 = 204$$

El coste neto directo de cerrar las oficinas para los servicios del SPU desde un inicio sería:

$$CN\ Directo_{\text{cerrar oficinas desde inicio}} = 5 + 15 + 40 + 55 + 45 + 50 = 210$$

Como cabe esperar, el coste neto directo calculado siguiendo las etapas secuenciales resulta inferior al coste neto de cerrar las oficinas desde el inicio, que podría considerarse un máximo.