

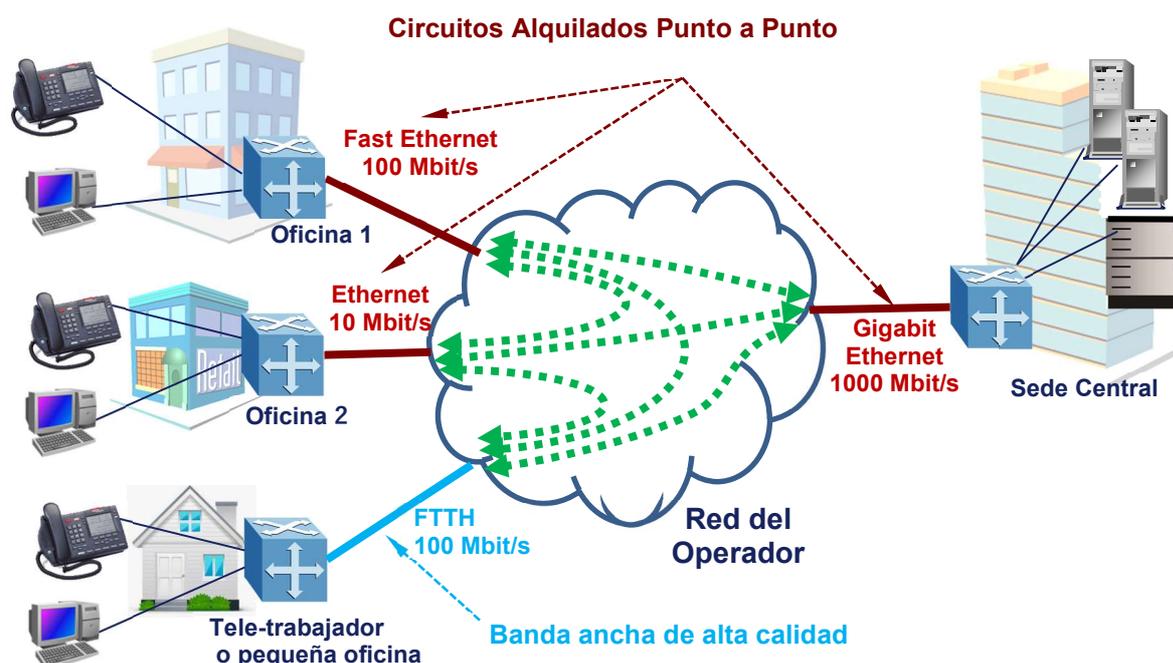
simultáneamente y son necesarios para poder proveer el servicio completo demandado:

- Accesos de banda ancha de alta calidad.
- Líneas alquiladas¹⁸.

Las tecnologías utilizadas actualmente para la configuración y provisión de redes privadas conllevan que, en la mayoría de los casos, los accesos de alta calidad se extienden desde la sede del cliente hasta el punto de red del operador en el que se ubican los equipos y las tecnologías utilizados para constituir dichas redes privadas. A partir de dicho punto, es el operador el que configura en su red la inteligencia y reserva los recursos necesarios para permitir la interconectividad e intercambio de datos entre todas las ubicaciones de acuerdo con las necesidades y requerimientos del cliente.

A modo de ejemplo, un caso simplificado del uso de accesos de alta calidad por parte de una empresa sería el de la siguiente figura.

Ilustración 1. Ejemplo de uso de accesos de alta calidad por una empresa



¹⁸ Líneas/circuitos alquilados/arrendados se emplean indistintamente en este documento como sinónimos.

II.1.1. Accesos de banda ancha de alta calidad

En el análisis anterior del mercado 4/2014 se hacía referencia al servicio minorista de acceso de banda ancha como “*aquél que permite al usuario final, utilizando un terminal específico, disponer de una conexión de datos permanente y de capacidad de transmisión elevada*”¹⁹.

Si bien dicha definición es aplicable a cualquier acceso de banda ancha, las conexiones de alta calidad se caracterizan por unos requerimientos más estrictos que los orientados al gran público, en particular en lo referente a la priorización del tráfico y a la resolución de incidencias.

Por otro lado, los accesos de banda ancha de alta calidad son prestados tanto sobre red de cobre como sobre red de fibra y cable, si bien allí donde haya fibra, las mayores velocidades y fiabilidad que ofrece hace que sea la opción preferida.

Una característica relevante de los servicios de banda ancha de alta calidad es que, para velocidades a partir de 30 Mbit/s, cuando los accesos están basados en fibra o en red de cable, todos ellos se basan en una arquitectura compartida, ya sea con tecnología xPON para fibra o DOCSIS para red de cable. En el caso de utilización de la red de cobre, si bien los pares de cobre tienen una arquitectura punto a punto (PaP) hasta la central, el equipo DSLAM ubicado en la central, y asociado a las tecnologías xDSL utilizadas, realiza la concentración del tráfico proveniente de todos los pares sobre un único enlace compartido por todos los (centenares o miles) de usuarios.

En 2019 se comercializaron un total de 260.833 accesos de banda ancha de alta calidad minoristas, que supusieron unos ingresos de 207 millones de euros. En cuanto a velocidades, la distribución es similar a la de residencial, la máxima velocidad de Telefónica ascendía a 600 Mbit/s si bien algún operador ofrecía ya capacidades de 1 Gbit/s.

II.1.2. Líneas alquiladas

La definición clásica de línea alquilada es la siguiente:

“Servicio de transmisión para la conexión permanente entre dos puntos a través de una red pública de telecomunicaciones, con una determinada capacidad fija y que no incluye funciones de conmutación que el usuario pueda controlar. Dicho servicio permite conectar dos puntos para el envío y recepción de flujos de información.”

Un circuito y/o línea alquilada conlleva una garantía completa del tráfico contratado, lo que se traduce en una reserva de recursos de red para dicho servicio. Por otro lado, dicha garantía y reserva de recursos se traslada también a unas mayores prestaciones, medidas en términos de pérdidas/errores de datos, retardo y variación del retardo.

¹⁹ Definición ya utilizada en los análisis de los mercados de acceso al por mayor a la infraestructura de red y de acceso de banda ancha al por mayor aprobados el 23 de julio de 2009 (Mercados 4/2007 y 5/2007).

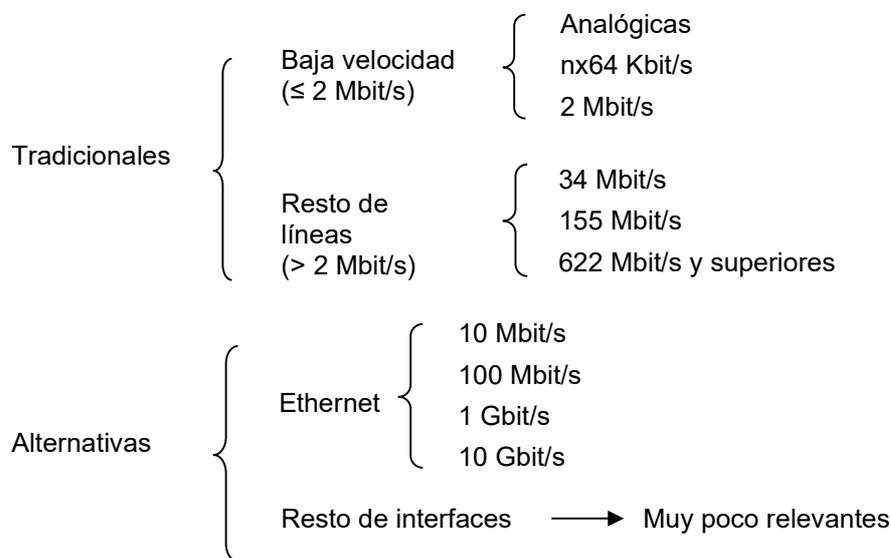
Una característica relevante de las líneas alquiladas es que, a diferencia de los accesos de banda ancha, prácticamente en su totalidad están soportadas y son provisionadas mediante un acceso dedicado, es decir con una arquitectura PaP. Dicho acceso está basado en fibra PaP en la mayoría de ocasiones, si bien en el caso de circuitos de baja velocidad, en general hasta 2 Mbit/s, puede utilizarse también la red de pares de cobre.

En los primeros años de la liberalización del mercado de comunicaciones electrónicas, sólo se comercializaban un tipo de líneas, las prestadas con interfaces denominadas “tradicionales”. Estas líneas son, entre otras, los circuitos alquilados analógicos, los circuitos nx64 Kbit/s y los circuitos de las jerarquías PDH/SDH²⁰: 2, 34, 155 e incluso 622 Mbit/s.

Sin embargo, desde la llegada de Ethernet²¹, este interfaz se ha ido imponiendo y ya en 2008, los ingresos asociados a estos circuitos superaron a los ingresos generados por las líneas tradicionales. Las velocidades utilizadas para conectar los centros de trabajo de las empresas mediante este nuevo interfaz son 10 Mbit/s, 100 Mbit/s, 1 Gbit/s y hasta 10 Gbit/s.

A modo de resumen, se presentan de forma esquemática las categorías anteriores:

Ilustración 2. Categorías de líneas alquiladas por interfaz y velocidad



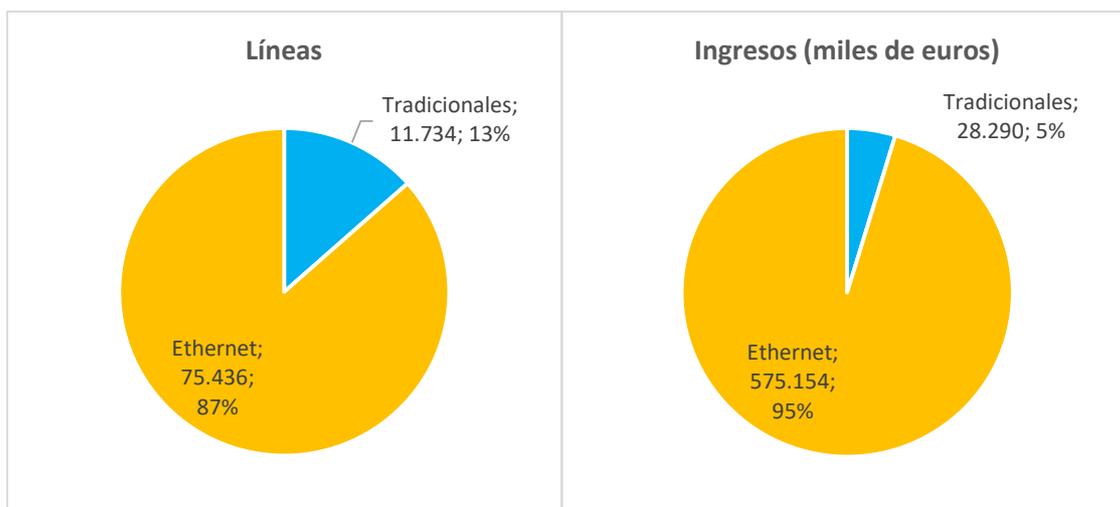
En relación al volumen de circuitos alquilados, en 2019 se comercializaron un total de 93.399 líneas, que supusieron unos ingresos de 614 millones de euros. En cuanto al

²⁰ Siglas inglesas de Jerarquía Digital Plesiócrona y Jerarquía Digital Síncrona.

²¹ Estándar de las redes locales de ordenadores del IEEE (*Institute of Electrical and Electronics Engineers*).

reparto entre las categorías tradicional y Ethernet²², en términos de unidades, las líneas con interfaces tradicionales alcanzaron el 13% del mercado (5% por ingresos). Es decir, el mercado minorista de circuitos alquilados está dominado por la tecnología Ethernet, y el peso de las líneas tradicionales es cada vez más reducido.

Gráfico 1. Volumen e ingresos de servicios de líneas alquiladas terminales (2019)



Fuente: CNMC. Elaboración propia partir de los requerimientos de información a los operadores.

II.2. ANÁLISIS DE SUSTITUIBILIDAD ENTRE SERVICIOS

II.2.1. Sustituibilidad entre accesos destinados al mercado de masas y accesos de alta calidad; operadores especializados.

En el anterior análisis ya se describió que es posible distinguir dos segmentos sustancialmente diferentes en cuanto a demanda de conectividad.

Por una parte, aquéllos que adquieren los servicios de comunicaciones electrónicas mediante contratos de adhesión, a partir de canales de comercialización masivos y que valoran la facilidad de uso de los servicios y su precio. Este segmento comprende a la mayor parte de los clientes, en particular, los residenciales, pero también a una parte de los clientes empresariales, en especial, los autónomos y pequeños negocios.

Por otra parte, empresas de mayor tamaño que incluyen varias oficinas dispersas geográficamente tienen necesidades de conectividad más complejas, lo que les obliga a demandar servicios personalizados. La forma de contratación de este tipo de empresas es diferente, en la medida en que el contrato no es de adhesión, sino que los proyectos suelen negociarse entre el cliente y el operador, o someterse a un proceso de licitación.

²² En esta sección no se detallan otros tipos de interfaces al ser muy poco relevantes para el análisis, aunque si se puede ver más detalle de los mismos en el apartado II.4.3 Análisis individualizado por servicios.

Asimismo, estos grandes clientes no solo empaquetan todos los accesos para constituir la red de datos, sino que en la misma oferta pueden incluir también otros servicios de comunicaciones electrónicas como telefonía fija y/o móvil e incluso otros servicios no específicamente de comunicaciones electrónicas como servicios de tecnologías de la información (IT) o de mantenimiento o provisión de equipos.

El peso de los servicios avanzados de datos respecto al resto de servicios de dichos paquetes es variable. Cuanto mayor y más sofisticado es el cliente empresarial, más importancia relativa tienen los servicios avanzados de datos al requerirse mayor número de accesos y de mayores calidades para la conexión de todas las ubicaciones. Ello en detrimento de servicios más estandarizados como son la banda ancha y los servicios móviles, los cuales representan una parte menor en el gasto total de los grandes clientes, en comparación con clientes empresariales de menor tamaño. En cambio, los servicios avanzados de datos no son demandados por el segmento residencial y tienen un peso mínimo en el segmento empresarial con una única ubicación.

Esta situación se puede observar en la siguiente tabla donde se muestra una comparación entre la demanda de los distintos servicios por parte de las empresas en función del número de centros de que disponga y respecto a clientes residenciales:

Tabla 1. Distribución de la facturación por servicio y tamaño del cliente. 2019

Tipo de cliente	Servicio telefónico fijo	Banda ancha fija	Servicios avanzados de datos	Servicios móviles	Total
Residencial	11,3%	29,4%	0,0%	59,3%	100%
Empresarial (una única ubicación)	9,0%	21,1%	6,5%	63,4%	100%
Empresarial (entre 2 y 10 ubicaciones)	16,0%	20,8%	19,5%	43,7%	100%
Empresarial (más de 10 ubicaciones)	18,9%	9,8%	39,2%	32,1%	100%
Total empresarial	14,1%	17,6%	20,4%	47,9%	100%

Fuente: CNMC. Elaboración propia a partir de los requerimientos de información a los operadores.

El segmento empresarial con múltiples ubicaciones y especiales necesidades de conectividad demanda accesos de alta calidad. Dicha diferenciación desde el punto de vista de la demanda según el segmento tiene su reflejo en las características y usos diferenciales de los servicios de banda ancha destinados al segmento residencial respecto a los servicios de banda ancha de alta calidad.

Así, mientras los servicios de banda ancha del segmento del mercado de masas son utilizados casi exclusivamente como acceso a Internet (banda ancha fija) con una configuración estándar, en el segmento de ofertas personalizadas empresariales el uso de los servicios de banda ancha de alta calidad se utiliza mayoritariamente para constituir las VPN. A su vez, esto conlleva el uso de configuraciones y funcionalidades específicas no disponibles en los servicios generalistas para el segmento residencial.

Tabla 2. Comparativa de calidad de servicio (QoS) entre líneas alquiladas y banda ancha de alta calidad en las ofertas reguladas vigentes ORLA y NEBA

*SdC: Servicio de Conexión asociado a la línea alquilada		Pérdida de paquetes	% ancho de banda garantizado	Retardos máximos		Jitter
				SdC no agregado*	SdC agregado GbE	
Líneas Alquiladas	Ethernet	10 ⁻⁷	100%	10 ms	11 ms	1 ms
	Fast Ethernet	10 ⁻⁷	100%	10 ms	11 ms	1 ms
	Gigabit Ethernet	10 ⁻⁷	100%	10 ms	11 ms	1 ms
Banda Ancha empresarial	Oro	4 x 10 ⁻³	-	66 ms		-
	Real Time	2 x 10 ⁻⁴	-	45 ms		10 ms

Fuente: Ofertas de referencia ORLA y NEBA.

Como ya se ha señalado, las líneas alquiladas están prestadas sobre accesos de fibra PaP mientras que los servicios de banda ancha, para velocidades mayores soportadas sobre redes de fibra o cable, se prestan sobre redes de acceso con arquitectura compartida mediante tecnología xPON o DOCSIS, respectivamente. Es decir, ambos tipos de servicios son prestados sobre redes de acceso distintas.

La diferencia entre la disponibilidad permanente y completamente reservada de ancho de banda asociado a la línea alquilada y la contención o compartición de los recursos asociada a las conexiones de banda ancha se traduce en los diferentes costes y precios de ambos servicios. Los precios minoristas de las líneas alquiladas pueden ser de un orden de magnitud superiores a los servicios de acceso de banda ancha de alta calidad.

A modo de ejemplo ilustrativo, a fin de 2019 la velocidad de 100 Mbit/s era la de mayor número de accesos para líneas alquiladas y la segunda para banda ancha de alta calidad. Pues bien, en este segundo caso, la modalidad “hasta 100 Mbit/s” tuvo un ingreso medio de 68 €/mes, mientras que, en el caso de líneas alquiladas, la de Fast Ethernet (100 Mbit/s) se situó en 515 €/mes.

Así pues, como consecuencia de las diferencias de calidad en las características de ambos servicios, no existe una sustituibilidad completa entre ellos. Cabe señalar que a pesar de los precios mucho mayores de los circuitos para velocidades nominales similares que las anunciadas para los servicios de banda ancha, la demanda de circuitos es importante y creciente. Es decir, los servicios de banda ancha de alta calidad no van a sustituir a las líneas alquiladas, al menos durante el horizonte temporal de vigencia del presente análisis de mercados.

No obstante, ya en los anteriores análisis de los servicios de líneas arrendadas se constataba cierta sustitución aguas abajo de los circuitos alquilados de menor capacidad por servicios de banda ancha, a partir de la evolución del número de circuitos de dichas capacidades. Así para circuitos nx64 Kbit/s, en el anterior análisis se apreciaba que desde 2008 a 2011 hubo una reducción de un 60% del número total de circuitos minoristas hasta los 4.654. Dicha tendencia, si bien en un grado menor,

ha seguido entre 2015 y 2019, con una reducción del 31%, pasando de los 3.737 a los 2.574 circuitos.

Así, si se tiene en cuenta que las redes utilizadas por los servicios de acceso de banda ancha tienen un grado de contención que implican usos medios de centenares de Kbit/s e incluso ya del orden de Mbit/s, parece lógico que aquellas líneas alquiladas con capacidades de este volumen sean sustituidas por accesos de banda ancha, aunque tengan contención. Es decir, líneas alquiladas de baja capacidad sí pueden ser sustituidas por accesos de banda ancha de calidad.

También es posible evaluar si ambos servicios son sustituibles de forma inversa, es decir, si dadas las velocidades de los servicios de acceso de banda ancha y las características de priorización del tráfico, éstos pueden ser sustituidos por los servicios de circuitos alquilados.

No obstante, tal como ya se ha descrito, debido a la importante diferencia de precios entre ambos servicios, como consecuencia de las características específicas de cada uno de ellos y de los costes que éstas conllevan, es altamente improbable que un servicio de línea alquilada con un precio muy superior pueda sustituir a un servicio de acceso de banda ancha, cuando sus prestaciones especiales no son necesarias.

En definitiva, si bien los servicios de banda ancha de alta calidad y líneas arrendadas no son sustituibles de forma completa, sí se observa una sustitución en cadena entre ambos servicios, de tal forma que servicios de banda ancha de alta calidad pueden sustituir, en ciertas condiciones, líneas alquiladas de baja capacidad.

Mercado minorista de alta calidad multi-acceso

El conjunto de ubicaciones que deben ser cubiertas para proveer el servicio de comunicaciones a una empresa o institución multi-ubicación pueden tener necesidades de acceso muy diversas y también muy diferentes en cuanto a las prestaciones que requieren. Para proveer el servicio a una empresa puede que sea necesario cubrir desde sedes principales, ya sea por el número elevado de personal o por la ubicación de los servidores y centros de datos principales, pasando por centros de tamaño medio, hasta pequeñas oficinas con muy poco personal o incluso tele-trabajadores.

Mientras los centros de trabajo grandes o medianos, o la presencia de servidores y centros de datos, requerirán probablemente, no solo una determinada capacidad, mayor o menor en función del tamaño del centro, sino también una disponibilidad permanente y asegurada de un ancho de banda reservado, en oficinas pequeñas o puntos en los que los flujos de comunicación implican mayoritariamente el acceso a datos e información externa, los tipos de acceso no suelen necesitar una reserva continua de una capacidad fija, pudiendo operar perfectamente con conexiones con contención.

Como consecuencia, en algunas localizaciones es necesario, y los mismos clientes así lo requieren, el uso de líneas alquiladas para disponer de un ancho de banda simétrico de forma permanente y garantizada. En cambio, en las oficinas pequeñas o

operadores móviles han debido incrementar drásticamente el ancho de banda de las conexiones con las estaciones base móviles, para lo que han recurrido a despliegues de fibra óptica propia y la utilización de líneas arrendadas de alta capacidad.

En efecto, entre 2012 y 2019 el tráfico por servicios móviles de banda ancha en España se ha multiplicado por 19. Este crecimiento exponencial del tráfico de datos registrado en las redes móviles se puede apreciar en el siguiente gráfico.

Gráfico 2. Tráfico de los servicios de banda ancha móvil

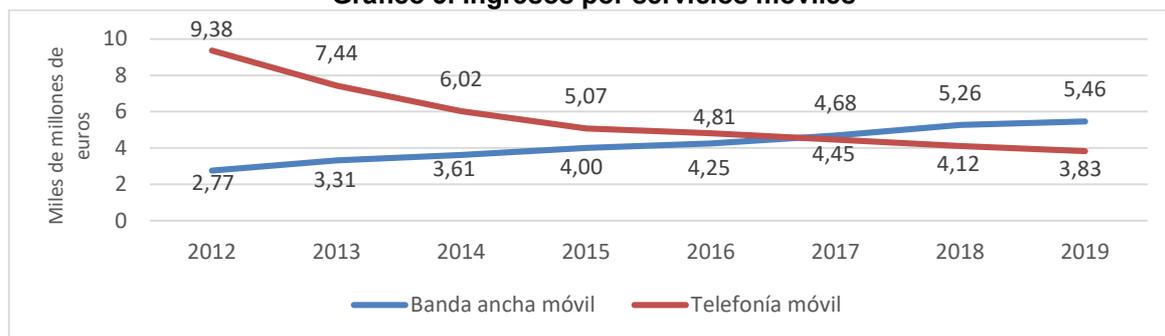


Fuente: Elaboración propia a partir de CNMCData²⁵.

A nivel prospectivo se espera una continuación en el crecimiento de los datos móviles, más teniendo en cuenta la implantación de la nueva tecnología móvil 5G.

Este crecimiento del tráfico de datos ha venido asociado a un cambio en la distribución de la fuente de ingresos de los operadores móviles. Así, como se puede extraer del siguiente gráfico, mientras que en 2012 la banda ancha móvil solo representaba un 23% del total de los ingresos, en la actualidad ya es la principal fuente de ingresos, con un 59% del total en 2019.

Gráfico 3. Ingresos por servicios móviles



Fuente: Elaboración propia a partir de CNMCData²⁶.

De forma análoga, el crecimiento de la banda ancha fija y la necesidad de despliegue de redes ultra-rápidas implica la necesidad de accesos de alta calidad, y en concreto de líneas alquiladas, para la conexión de los nodos y armarios de dichas redes de acceso de nueva generación.

²⁵ El dato "IV TRIM 2019" es la suma de los cuatro trimestres de 2019.

²⁶ El dato "IV TRIM 2019" es la suma de los cuatro trimestres de 2019.

En definitiva, desde el punto de vista de los mercados minoristas de banda ancha fija y móvil, es necesario para los operadores disponer de accesos de alta calidad fijos que les permita conectar sus nodos de acceso, armarios FTTH y estaciones base móviles con la capacidad suficiente para satisfacer el actual crecimiento exponencial del tráfico cursado por los clientes finales.

II.4. EVOLUCIÓN DE LA SITUACIÓN COMPETITIVA

II.4.1. Cuotas de mercado a nivel empresarial

Desde la última revisión de 2016, Telefónica ha conseguido mantener estable su posición de liderazgo. En efecto, en 2014 la cuota total de Telefónica en términos de ingresos era del 70%²⁷ mientras que cinco años más tarde, en 2019, si bien se había reducido, continuaba siendo muy elevada, del 62,9%. Es decir, este operador ostenta una posición competitiva muy fuerte y ha conseguido mantenerla a lo largo del periodo de análisis.

Entrando a analizar las cuotas de mercado de Telefónica en función de las características de los clientes, se puede observar cómo este operador tiene una especial fuerza en el sub-segmento de mercado con mayores necesidades y en particular atendiendo al número de ubicaciones a conectar. Así, en el caso de los clientes de mayor tamaño (con más de 10 centros) la cuota asciende al 66,9% en 2019 y solo se ha reducido en 3,1 p.p. desde 2014 a pesar del elevado nivel de partida, mientras que para los niveles inferiores se han registrado mayores reducciones, entre 9 y 10,4 p.p.

Es decir, el carácter multi-centro de este segmento tiene un impacto muy elevado sobre la cuota de Telefónica.

²⁷ Se excluyen los ingresos derivados de los servicios de comunicaciones móviles y se toman en consideración únicamente los ingresos derivados del servicio de acceso de banda ancha junto con los servicios de telefonía fija y servicios avanzados de datos (servicios con los que habitualmente se empaqueta la banda ancha en el mercado empresarial). Esto es debido a que los servicios de comunicaciones móviles se comercializan de forma conjunta pero también (y de forma significativa) de forma individual por medio de planes específicos a autónomos y PYMES. Aun así, si se considerasen los ingresos totales, la cuota de Telefónica ascenderían al 56% en 2019, en especial por el mayor peso relativo que tienen los operadores con red móvil propia Vodafone y Orange en el conjunto del segmento empresarial de las comunicaciones móviles.

Tabla 3: Cuota de Telefónica por número de ubicaciones (en términos de ingresos por servicios fijos²⁸)

Número de ubicaciones	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Una única ubicación	70,1%	69,4%	69,7%	66,1%	63,3%	59,7%
Entre 2 y 10 ubicaciones	69,9%	68,1%	64,0%	64,8%	64,2%	60,9%
Más de 10 ubicaciones	70,0%	69,4%	69,1%	69,4%	68,8%	66,9%
Total	70,0%	69,0%	67,8%	66,8%	65,3%	62,9%

Fuente: CNMC. Elaboración propia partir de los requerimientos de información a los operadores.

En relación a la cuota de Telefónica por la facturación de sus clientes, como se puede ver en la siguiente tabla, la posición de liderazgo de Telefónica en la prestación de servicios de comunicaciones fijas se extiende a todos los niveles de facturación en 2019, situándose en todos los casos por encima del 60%. Así, Telefónica sólo experimenta una pérdida de cuota significativa, de 24 p.p., en el segmento de facturación anual comprendido entre 1.500 y 12.000 euros anuales, seguido de lejos por el rango de entre 12.000 y 100.000, con una reducción de algo menos del 10 p.p. (es decir, menos de 2 p.p. por año de media); por el contrario, consigue mantener intacta su cuota lo largo del tiempo en el rango superior.

Respecto a este último rango, correspondiente a los clientes empresariales con mayor gasto (superior a 100.000 euros mensuales), sobresale el hecho de que, a pesar de ser los clientes potencialmente más atractivos, la cuota que Telefónica alcanza es muy alta; situándose por encima del 65% y de forma invariable en el tiempo. Cabe destacar, en especial, que este último rango de facturación es el que mayor porcentaje de ingresos aporta sobre el total y con gran diferencia, en concreto un 44%.

Tabla 4: Cuota de Telefónica según la facturación de los clientes (en términos de ingresos por servicios fijos)

Facturación anual (€)	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Menos de 1.500	66,4%	65,6%	68,3%	71,4%	66,9%	60,6%
Entre 1.500 y 12.000	85,2%	81,3%	76,1%	68,5%	65,8%	61,1%
Entre 12.000 y 100.000	71,2%	70,5%	66,1%	65,3%	63,9%	61,6%
Más de 100.000	65,2%	65,0%	64,5%	64,1%	64,8%	65,2%
Total	70,0%	69,0%	67,8%	66,8%	65,3%	62,9%

Fuente: CNMC. Elaboración propia partir de los requerimientos de información a los operadores.

Analizando las cuotas de mercado por operador, cabe mencionar que existe una gran diferencia entre Telefónica y sus competidores inmediatos. Estos operadores están liderados por Vodafone, con una cuota del 11,9% en 2019, quién además se erige

²⁸ Incluye: acceso de banda ancha, telefonía fija y servicios de datos avanzados.

como el operador que ha mejorado más su posición en el total del mercado, en concreto 4,9 p.p., aunque de media no llega a un incremento del 1 p.p. por año.

Tabla 5: Cuota de mercado por operador (en términos de ingresos por servicios fijos)

Operador	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Telefónica	70,0%	69,0%	67,8%	66,8%	65,3%	62,9%
Vodafone	7,0%	8,1%	9,8%	10,4%	11,8%	11,9%
Orange	5,9%	5,8%	5,7%	6,3%	7,4%	9,0%
BT/Evolutio	6,6%	6,9%	7,2%	8,2%	7,3%	6,5%
Euskaltel	4,4%	4,7%	4,9%	4,3%	4,2%	5,2%
Colt	4,0%	2,8%	2,3%	1,8%	1,8%	2,1%
ATT	0,8%	0,9%	0,8%	0,8%	0,9%	1,2%
MasMóvil	0,4%	1,0%	0,6%	0,6%	0,6%	0,7%
T-Systems	0,4%	0,4%	0,5%	0,4%	0,4%	0,4%
Verizon	0,4%	0,4%	0,4%	0,4%	0,3%	0,3%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: CNMC. Elaboración propia partir de los requerimientos de información a los operadores.

No obstante lo anterior, analizando en profundidad el mencionado sub-segmento empresarial de mayor valor (clientes empresariales con un gasto superior a 100.000 euros anuales), se aprecia como la situación competitiva cambia de forma notable.

Un operador de nicho especializado en atender este segmento como es BT/Evolutio²⁹, es, con gran diferencia y de forma sostenida en el tiempo, el operador que aporta mayor presión competitiva a Telefónica, con una cuota de mercado que no desciende en ningún momento por debajo del 14%.

El cambio más significativo en la evolución de las cuotas en este sub-segmento viene dado por la caída de la cuota de mercado de Colt, del 6,8% al 3,2%, pasando de la tercera posición que ostentaba en 2014 hasta la sexta en 2019. Por su parte, Vodafone y Orange han incrementado sus cuotas en 1,5 p.p. y 1,9 p.p. respectivamente, aunque ambos operadores consiguen una cuota de mercado discreta comparados con BT/Evolutio.

²⁹ En abril de 2020, BT España Compañía de Servicios Globales de Telecomunicaciones S.A.U. se escindió en dos nuevas compañías: Evolutio Cloud Enabler S.A. (que pasa a prestar la mayor parte de la actividad de la anterior empresa) y BT Global ICT Business Spain, S.L.U.

Tabla 6: Cuota de mercado por operador (en términos de ingresos por servicios fijos) de clientes empresariales con una facturación mayor a 100.000 euros^{30,31}

Operador	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Telefónica	65,2%	65,0%	64,5%	64,1%	64,8%	65,2%
BT/Evolutio	14,4%	15,0%	15,5%	18,0%	16,2%	14,0%
Vodafone	4,2%	4,8%	5,7%	5,1%	6,1%	5,7%
G. Euskaltel	4,3%	4,4%	4,3%	3,3%	3,1%	4,2%
Orange	2,3%	2,7%	3,0%	3,4%	3,8%	4,2%
Colt	6,8%	5,0%	3,9%	3,1%	3,1%	3,2%
ATT	1,5%	1,6%	1,4%	1,4%	1,7%	2,2%
T-Systems	0,8%	0,8%	0,8%	0,8%	0,7%	0,7%
MasMóvil	0,4%	0,4%	0,6%	0,6%	0,5%	0,6%
Verizon	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,1%	0,1%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: CNMC. Elaboración propia partir de los requerimientos de información a los operadores.

II.4.2. Análisis individualizado por servicios

II.4.2.1. Líneas arrendadas minoristas

El total de las líneas arrendadas minoristas incluye las basadas en interfaces tradicionales, en Ethernet y otros tipos de interfaces³². El número total de circuitos comercializados en 2019 ascendía a 93.399. Un 81% de los cuales eran Ethernet, mientras que solo un 13% se prestaban con interfaz tradicional. Respecto a los ingresos, la diferencia es todavía mayor, ya que este último tipo de circuitos solo representa el 5% del total de ingresos por servicios de líneas arrendadas terminales (frente al 94% de Ethernet).

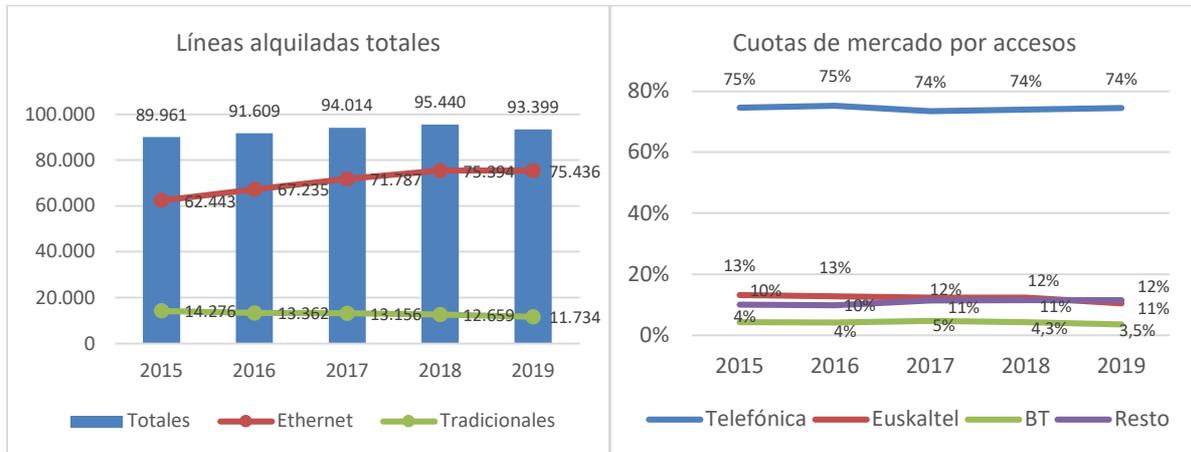
En los gráficos siguientes se recoge la evolución de las unidades comercializadas y las cuotas por operador en los últimos cuatro años.

³⁰ El análisis de cuotas de mercado por centros de trabajo arroja las mismas conclusiones, aunque las diferencias son todavía mayores lo cual muestra de nuevo el impacto que tiene el carácter multi-centro de este segmento sobre la cuota de Telefónica. En concreto, este operador, como se ha visto más arriba, obtiene un 66,8% del mercado, mientras que la cuota de BT/Evolutio asciende a un 15,2% y la de Vodafone a un 3,7%.

³¹ A diferencia del segmento en su conjunto, si se calculan las cuotas de mercado totales, incluyendo también servicios móviles, Telefónica todavía consigue un mayor porcentaje de los ingresos llegando hasta el 69,3% para clientes de más de 100.000 euros, o 75,1% para clientes con más de 10 ubicaciones. Este resultado es una muestra del efecto que tienen los paquetes de servicios globales.

³² En otros tipos de interfaces se incluyen circuitos analógicos (vocales, de radio y televisión) así como circuitos Ethernet de menos de 10 Mbit/s, todos ellos prestados sobre accesos de cobre. Dichos accesos Ethernet de menos de 10 Mbit/s no se incluyen dentro de los circuitos Ethernet. En cualquier caso, su inclusión no modificaría las conclusiones del análisis realizado.

Gráfico 4. Líneas alquiladas minoristas y cuotas totales



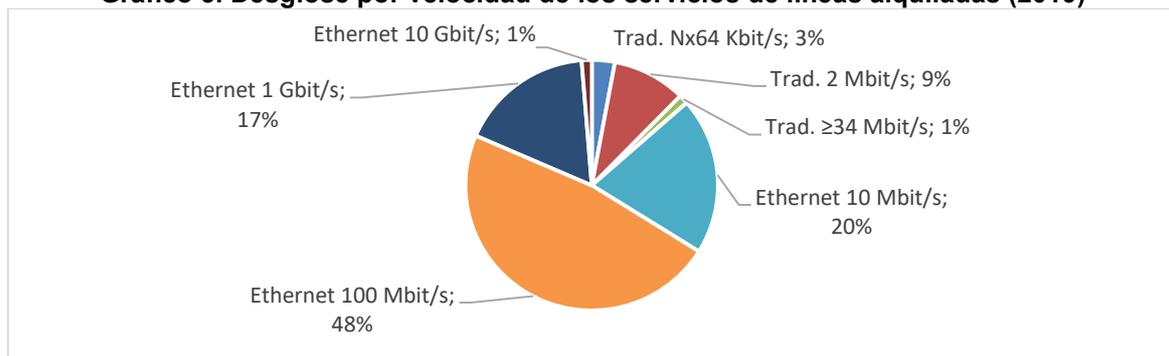
Fuente: CNMC. Elaboración propia partir de los requerimientos de información a los operadores.

Respecto a la evolución, la gráfica sobre los circuitos totales comercializados muestra cómo, mientras las líneas Ethernet continúan experimentando incrementos significativos (un 21% acumulado desde 2015), las tradicionales continúan la senda a la baja iniciada desde la introducción de la interfaz Ethernet (un 18% acumulado)³³.

Estos datos son coherentes con la explicación aportada sobre la migración ya realizada hacia Ethernet y los usos específicos que se mantienen para los circuitos con interfaz tradicional que todavía quedan en el mercado, más teniendo en cuenta que el nivel de altas nuevas de esta tecnología es residual³⁴.

En cuanto a las velocidades e interfaces más relevantes, a continuación, se muestra el desglose del volumen por unidades de líneas arrendadas comercializadas en 2019.

Gráfico 5. Desglose por velocidad de los servicios de líneas alquiladas (2019)



Fuente: CNMC. Elaboración propia partir de los requerimientos de información a los operadores.

³³ De hecho, en la última revisión del mercado se mostraba como el peso de los circuitos tradicionales en 2011 era del 27% de los accesos y del 21% de los ingresos, frente a los vistos en 2019 del 13% y 5% respectivamente.

³⁴ En concreto, entre los años 2015 y 2019 fueron de 119, 341, 205, 152 y 183 circuitos respectivamente.

Esta distribución en las velocidades es consecuencia del incremento constante en las velocidades de transmisión. En la anterior revisión, la velocidad minorista más habitual de líneas alquiladas pasó de 2 Mbit/s tradicional a 10 Mbit/s Ethernet, con un total del 53% de las líneas. En esta revisión, la velocidad de Fast Ethernet (100 Mbit/s) supera a la 10 Mbit/s y pasa a ser la más comercializada, con un 48% del total. Esta modalidad junto con otras dos Ethernet, la citada 10 Mbit/s (20%) y la de 1 Gbit/s (17%), representan el 85% del total de circuitos terminales³⁵. La última velocidad a destacar es el circuito tradicional de 2 Mbit/s, que representa un 9% del total, pero también más de dos terceras partes (70%) del total de tradicionales. Como se observa, el resto de capacidades tienen un peso reducido.

En relación a las cuotas por unidades, como se ve en el gráfico 4, Telefónica se ha mantenido estable entre el 74% y 75%, a gran distancia del segundo y tercer operador (Grupo Euskaltel y BT/Evolutio con cuotas del 12% y 3,5% respectivamente en 2019).

En cuanto a ingresos, las líneas alquiladas minoristas generaron un total de 614 millones de euros en 2019 y Telefónica consiguió una cuota del 82%. En este caso, dadas las diferencias de precios en función de las velocidades, el orden de los principales competidores se modificó en favor de BT/Evolutio, con el 4,7%, seguido por el Grupo Euskaltel, con el 3,3%.

Por otra parte, las cuotas presentadas en los gráficos anteriores son coherentes con la posición de Telefónica en el conjunto del segmento empresarial, mostrada en anteriores epígrafes.

II.4.2.2. Banda ancha de alta calidad

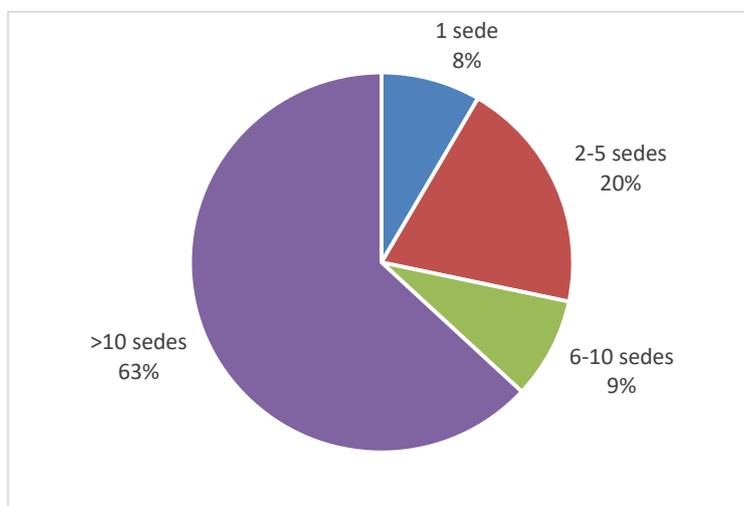
El total de accesos de banda ancha de alta calidad minoristas comercializados en 2019 ascendía a 260.833 y aportaron unos ingresos totales de 205 millones de euros.

El número de accesos ha permanecido estable a lo largo del periodo, si bien se muestra una tendencia a migrar conexiones a mayor velocidad, por cuanto que la caída experimentada en la planta de conexiones de *hasta* 20 Mbit/s es de la misma magnitud que el incremento de la modalidad de *hasta* 100 Mbit/s.

En los gráficos siguientes se recoge la evolución de las unidades comercializadas y las cuotas por operador en los últimos cuatro años.

³⁵ Existiendo también una migración a velocidades mayores, en especial de 10 Mbit/s (que se ha reducido un 42% desde 2015) a 100 Mbit/s (que ha aumentado un 82%).

Gráfico 7. Líneas alquiladas en función del número de centros del cliente final (2019)



Fuente: CNMC. Elaboración propia partir de los requerimientos de información a los operadores.

Cabe destacar de nuevo que las empresas exigen que sea un solo operador quien les diseñe y construya una solución integral de telecomunicaciones con el objetivo de optimizar la gestión de sus servicios internos de comunicaciones. Por tanto, para un operador alternativo, no poder prestar el servicio a una sola oficina, por pequeña que sea, puede suponer la pérdida de una gran cuenta. Esta pérdida todavía es más relevante teniendo en cuenta que este cliente puede tardar varios años en volver a valorar una nueva oferta (contrato típico de cuatro años), pero también por las reticencias de los clientes a la migración a un nuevo operador por los elevados costes de cambio (una vez perdido el cliente es más difícil recuperarlo).

Para entender la importancia estratégica de este tipo de clientes para los operadores, conviene señalar que, de los datos recabados, se obtiene que unas pocas empresas multi-centro aportan un porcentaje muy elevado del mercado en términos de ingresos **CONFIDENCIAL []**. Por todo ello, para los operadores alternativos es esencial poder ofrecer servicios minoristas con cobertura nacional.

Por último, cabe añadir que, dado el coste de los servicios de acceso de alta calidad en el conjunto de los costes empresariales de una ubicación, no es de esperar que las empresas decidan mover su centro de trabajo a otra ubicación solo por un aumento de precios no muy elevado de estos servicios.

Desde el punto de vista de la oferta, no existen diferencias significativas por zonas geográficas en cuanto a las ofertas minoristas que los operadores prestan, ya sean éstas en precios, capacidades o condiciones comerciales. Telefónica tiene una red de escala nacional y se observa que la mayoría de los operadores prestan servicios en dicho ámbito. En este sentido, como las grandes empresas tienen centros de trabajo dispersos por toda la geografía nacional y contratan servicios de forma unificada, los operadores no ofrecen precios diferenciados para una conexión de la misma capacidad/calidad en dos puntos geográficos distintos (por ejemplo, en provincias distintas).

Así, a las empresas se les ofrece una solución completa y los operadores compiten en confeccionar la mejor oferta global, no basándose en una diferenciación geográfica en precios.

Respecto a las potenciales diferencias en cuotas de mercado en función de la zona geográfica, dadas las características de la demanda y oferta explicadas, no existe tal posibilidad de división geográfica del mercado. La competencia por un solo contrato multi-centro por cliente hace que las cuotas de mercado geográficas del segmento empresarial no sean representativas, pues se asignarán todos los ingresos de un cliente íntegramente al domicilio de su sede social. Asimismo, hay que recordar que el mercado no ha variado sustancialmente desde la anterior revisión cuando se identificó un mercado nacional.

Por otro lado, si se atiende a la cuota de Telefónica en función del número de líneas alquiladas y de accesos de banda ancha de alta calidad, cabe señalar que, a diferencia de lo que ocurre en el mercado residencial, la cuota nacional de Telefónica es muy elevada, superior al 70% en ambos casos, como se ha visto en el apartado II.4.2. Análisis individualizado por servicios. En concreto, del 74% en líneas alquiladas y del 73% en banda ancha de alta calidad.

En definitiva, puede concluirse que las condiciones de competencia son homogéneas en todas las zonas geográficas y, por tanto, el mercado tiene carácter nacional, al igual que en la anterior revisión.

II.6. CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS DE LOS SERVICIOS MINORISTAS

Los demandantes de los servicios minoristas aguas abajo del mercado de acceso mayorista de alta calidad son empresas (y administraciones públicas) con necesidades intensivas en servicios avanzados de datos, que contratan mayoritariamente ofertas personalizadas por múltiples años que incluyen paquetes de servicios para enlazar todas sus oficinas distribuidas por todo el territorio nacional.

Los operadores, para poder competir en este mercado, deben poder ofrecer conectividad en todas y cada una de los centros de trabajo, ya que las empresas exigen un solo proveedor que aporte una solución integral. Dada la disparidad de necesidades de las distintas ubicaciones, esta solución es multi-acceso, debiendo aportar servicios de banda ancha de alta calidad junto con líneas alquiladas.

Del análisis de los principales competidores en el segmento empresarial se constata, en primer lugar, que Telefónica lidera el mercado en todos los sub-segmentos de forma contundente, con una cuota por ingresos de servicios empresariales del 62,9% y que sus inmediatos seguidores están a gran distancia del operador histórico (Telefónica multiplica en varias veces sus cuotas de mercado). Esta situación ha permanecido inalterada respecto a la anterior revisión del mercado aprobada en 2016.

En segundo lugar, se constata que existe un entorno competitivo diferencial en función de la dimensión de las empresas-cliente y en especial del número de ubicaciones de las mismas. Por un lado, en términos generales, en los rangos de facturación inferiores (pocas oficinas), se encontrarían las empresas más pequeñas, de hasta pequeña y

mediana empresa y, en la parte superior, las empresas con un elevado gasto y numerosas ubicaciones. En este último tipo de clientes, donde se ofrecen dichas ofertas personalizadas multi-producto, los operadores especializados en empresas juegan un papel fundamental en ejercer presión competitiva a Telefónica.

Dado lo anterior, el mercado relevante geográfico es nacional.

II.7. IMPACTO DE LA PANDEMIA DE COVID-19

La crisis sanitaria provocada por el brote del coronavirus y las medidas excepcionales adoptadas³⁷ por el Gobierno de España con el objetivo de frenar su expansión entre la población y reducir el impacto en la economía, ha puesto todavía más en valor la importancia de las infraestructuras de telecomunicaciones y de la conectividad (ej. para garantizar el teletrabajo y fomentar las videoconferencias).

Por lo que respecta al mercado empresarial, las citadas medidas adoptadas, como el confinamiento de los ciudadanos en sus casas y el cierre temporal de empresas, ha puesto en evidencia la importancia de las VPN para seguir desarrollando la actividad empresarial mediante el teletrabajo y acceso remoto a los datos, además de la necesidad de avanzar en la digitalización de los procesos y en la relevancia de seguir impulsando el comercio electrónico.

Ante esta nueva situación, se prevé que las empresas demanden servicios de conectividad más avanzados, aunque otra consecuencia del coronavirus, al menos en el corto plazo y medio plazo, es una disminución de los ingresos para los operadores debido a las consecuencias de la crisis económica derivada de la pandemia.

Por consiguiente, continúa siendo imprescindible la existencia de un marco regulatorio que fomente la competencia en el mercado de acceso de alta calidad y la inversión eficiente en redes. Todo ello, para asegurar que las empresas disfruten de los mejores servicios, condiciones y precios, con los que hacer frente a la nueva situación y promover así la reactivación de la economía.

III. MERCADO MAYORISTA DE ACCESO FIJO DE ALTA CALIDAD

Una vez concluido el análisis de los servicios minoristas empresariales, debe analizarse a continuación el mercado mayorista conexo. Para ello, se comenzará con un breve estudio de las diferentes opciones mayoristas existentes para ofrecer accesos de alta calidad fijos minorista, para después analizar en detalle los servicios mayoristas relevantes.

³⁷ Desde la aprobación del Real Decreto 463/2020, de 14 de marzo, por el que se declaró el estado de alarma.

III.1. OPCIONES TÉCNICAS SOBRE LAS QUE SE PUEDEN OFRECER ACCESOS DE ALTA CALIDAD

Para prestar el servicio minorista definido anteriormente, y así ofrecer tanto servicios de línea alquiladas terminales como de banda ancha de alta calidad, un operador tiene varias opciones:

a) **Desplegar una red propia de acceso:**

Es la opción que tiene mayores posibilidades de diferenciación en la oferta y constituye el nivel más elevado de competencia en infraestructuras, permitiendo a los operadores evolucionar su red y con ello su oferta de servicios de manera independiente. El despliegue puede estar basado en la construcción de una planta externa propia, pero también existe la posibilidad de hacer uso de la planta externa (infraestructura pasiva) de otro operador. En este caso, un operador utilizaría los elementos de obra civil (canalizaciones y conductos) de terceros.

La arquitectura de la red de acceso desplegada sobre la que se ofrecen servicios de línea alquilada y de banda ancha es distinta. Mientras que, para ofrecer circuitos, los operadores realizan despliegues punto a punto (PaP), para la prestación de servicios de banda ancha de alta calidad, la red de acceso tiene una arquitectura compartida, y además es la misma que soporta también a los servicios de banda ancha del segmento residencial.

Actualmente en España, ejemplos de operadores con red de acceso propia³⁸ para prestación de servicios de banda ancha de alta calidad son tanto Telefónica como el resto de operadores que han realizado despliegues de fibra (xPON) o red de cable, como es el caso de Orange, Vodafone, MasMóvil, Grupo Euskaltel y operadores locales como Adamo o los presentes en AOTEC. Por otro lado, para la prestación de circuitos, si bien Telefónica es la única con una red de fibra PaP con amplia cobertura, otros operadores han realizado algún despliegue puntual y limitado de fibra PaP para prestar circuitos en alguna ubicación. Entre ellos, además de los anteriormente señalados, también se encuentran operadores especializados en empresas como BT/Evolutio y Colt.

b) **Emplear servicios mayoristas de acceso directo de otro operador:**

Un operador puede usar accesos directos mayoristas de otros operadores para poder alcanzar la ubicación y provisionar el tipo de servicio demandado. Un ejemplo sería utilizar los servicios relacionados con la desagregación del bucle de abonado regulados en la Oferta de Bucle de Abonado (OBA) o la desagregación virtual de la fibra regulada en NEBA local.

c) **Emplear servicios mayoristas de acceso indirecto de otros operadores:**

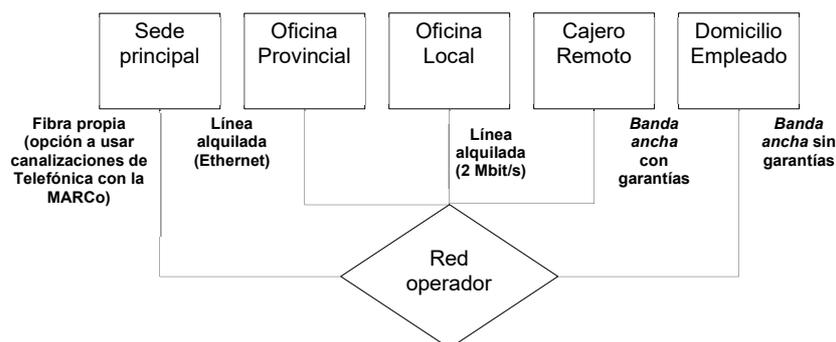
³⁸ Ya sea basada en planta externa propia o de terceros.

En este caso se hace uso de un servicio mayorista activo prestado por otro operador que le permite alcanzar la ubicación final en la que se debe prestar la conectividad de forma indirecta, mediante el transporte de la señal hasta su punto de presencia en el que recibe el tráfico.

Para la provisión de conexiones mediante líneas alquiladas, un ejemplo de este acceso sería contratar circuitos alquilados terminales mayoristas a Telefónica o a otros operadores. En el caso de Telefónica, las condiciones de prestación, incluyendo los precios, se encuentran reguladas en la Oferta de Referencia de Líneas Alquiladas (ORLA) tanto para las interfaces tradicionales (hasta 155 Mbit/s) como para las Ethernet (hasta 1 Gbit/s). En el caso de conexiones de banda ancha de alta calidad, un ejemplo de servicio mayorista sería el nuevo servicio Ethernet de banda ancha (NEBA) empresas, prestado por Telefónica.

En la figura siguiente se recoge un ejemplo de cómo un operador alternativo puede cubrir mediante diferentes formas de acceso los requerimientos de una empresa multi-centro (en concreto, una entidad bancaria):

Gráfico 8. Diferentes requerimientos de acceso para empresas multi-centro



Fuente: Elaboración propia, CNMC.

La figura muestra que un operador alternativo, en el diseño de una solución de telecomunicaciones para una empresa, hace uso de servicios que pertenecen a mercados mayoristas diferentes. En el ejemplo anterior, el operador alternativo podría recurrir al acceso mayorista de las canalizaciones de Telefónica para acceder con fibra óptica propia a la sede principal³⁹, utilizar las líneas alquiladas (tradicionales y Ethernet) de la ORLA para las oficinas y conexiones de banda ancha reguladas para cajeros remotos y acceso doméstico a la Intranet de la empresa por parte de los empleados. En este sentido, no debe perderse de vista que el presente análisis se centra en los servicios mayoristas del mercado 4. En el siguiente apartado se define este mercado.

³⁹ La oferta MARCo permite a los operadores desplegar fibra óptica para constituir sus redes de acceso. Un operador puede, por tanto, utilizar la oferta MARCo de Telefónica para prestar una línea alquilada minorista o una conexión de banda ancha de alta calidad.

III.2. DEFINICIÓN DEL MERCADO RELEVANTE

Para definir el mercado de acceso fijo de alta calidad al por mayor se partirá, para su revisión, de la definición llevada a cabo en la anterior revisión.

III.2.1. Definición del mercado relevante de producto

En la revisión de 2016, se concluyó que el mercado 4/2014 incluye tanto el servicio mayorista de líneas alquiladas como el servicio mayorista de acceso de banda ancha de alta calidad (acceso de banda ancha empresarial). Ambos servicios se consideraron como insumos imprescindibles que los operadores que comercializan ofertas al segmento empresarial necesitan para competir en el mercado minorista.

El mercado mayorista de líneas alquiladas terminales se definió, en la Resolución de 11 de abril 2013, como "aquél en el que se suministra capacidad de transmisión fija, simétrica, sin funcionalidades de conmutación que el usuario pueda controlar y que formará parte de la red de acceso del operador que demanda el servicio, con independencia de la tecnología utilizada para suministrar la capacidad". Así, dado el patrón de sustitución en el minorista, los circuitos con interfaces tradicionales y Ethernet se incluyeron en el mismo mercado, así como las diferentes velocidades que se pueden prestar. Al respecto, se le impuso a Telefónica la obligación de proporcionar un "circuito entre la central (...) de Telefónica y el domicilio de un cliente del operador o un elemento de la red de acceso del operador demandante del servicio", por lo tanto, dado que son técnicamente análogas, también se consideraron incluidos en el mercado los circuitos que los operadores emplean para conectar sus nodos, tales como estaciones móviles o armarios de una red FTTH, y completar así sus redes de acceso en zonas en las que no cuentan con cobertura propia. Por el contrario, los circuitos alquilados troncales fueron considerados como no sustituibles al formar parte de la red de transporte de los operadores.

Respecto al servicio indirecto de banda ancha mayorista⁴⁰ de alta calidad incluido en el mercado 4/2014, NEBA empresas, en la Resolución de 2016 la CNMC indicó que se correspondía con la variante empresarial del servicio de acceso indirecto NEBA en vigor, tanto en su modalidad cobre como fibra. Por ello, debía incluir necesariamente las siguientes características diferenciales: (i) Acuerdos de Nivel de Servicio (ANS) de mantenimiento premium y (ii) tráfico prioritario (de mayor calidad/prioridad que el best-effort⁴¹).

En relación al tipo de usuario final al que se presta servicios de acceso de alta calidad, en la anterior revisión se constató que las condiciones de competencia que se

⁴⁰ El servicio de acceso indirecto de banda ancha al por mayor se definió como "*aquél mediante el cual los operadores que prestan servicios en el mercado minorista lo hacen sobre la red de otro operador mediante una conexión entre su red y la red de otro operador con acceso a los usuarios*".

⁴¹ Por tráfico best-effort se entiende tráfico de datos sin garantías de calidad (es decir, sin prioridad respecto a otros tráficos), adecuado para aplicaciones que no necesitan garantizar parámetros de calidad de servicio (QoS, por sus siglas en inglés) para funcionar correctamente. Es usado habitualmente para prestar acceso a Internet.

observan en el segmento empresarial son diferentes a las del segmento de masas, con la existencia de clientes sofisticados y operadores especializados, ambos con características y necesidades diferenciadas.

En este sentido, dada la baja relevancia de los despliegues de red propia y acceso local mayorista para que los operadores alternativos pudieran interconectar las múltiples oficinas de los clientes, no se incluyó la auto-prestación en el mercado mayorista relevante de acceso indirecto. Es decir, dada la falta de la necesaria ubicuidad de estas redes alternativas para poder interconectar todos los centros de trabajo de una misma gran empresa (si un operador no llega a una oficina puede perder el contrato), los operadores alternativos no ejercerían una presión competitiva suficiente, aunque quisieran competir en el mayorista con Telefónica ofreciendo acceso indirecto de banda ancha.

A juicio de los servicios de esta Comisión, para la definición del mercado pertinente a efectos del presente análisis, de forma preliminar se constata que, a tenor de la descripción relativa a los servicios minoristas de acceso de alta calidad, no ha habido modificaciones relevantes en el mercado en lo que concierne a estos aspectos, por lo que las conclusiones alcanzadas en la anterior ronda continuarían siendo vigentes.

En todo caso, a continuación, se realiza un análisis pormenorizado y actualizado de la sustituibilidad entre ambos servicios.

III.2.1.1. Sustituibilidad entre el acceso indirecto empresarial y los segmentos de terminación de líneas alquiladas

En relación a los servicios de referencia, en la anterior revisión se señaló que NEBA empresas y ORLA son servicios con un cierto grado de sustituibilidad, en especial entre las líneas alquiladas de menor capacidad y los servicios de banda ancha con garantías.

No obstante, como también se ha indicado, mantienen características diferenciadas (en términos de garantías y reserva de recursos, de velocidad, de calidad y fiabilidad etc.) que un operador deberá tener en cuenta para ajustarse a los requerimientos técnicos demandados por los clientes en cada una de las oficinas. Así, como también se ha dicho, el servicio NEBA empresas se presta principalmente sobre la red de acceso FTTH/PON de Telefónica con una arquitectura compartida, mientras que los circuitos alquilados de la ORLA se prestan sobre una red de acceso de fibra PaP dedicada.

En todo caso, ambos servicios mayoristas, NEBA empresas y ORLA, serían intercambiables por una cadena de sustitución. Así, se constata cierta sustitución entre las líneas alquiladas de menor capacidad y los servicios de banda ancha NEBA empresas con garantías, tal y como ya se ha señalado también al describir los servicios descendentes en el mercado minorista asociado.

Las características de una cadena de sustitución implican que los servicios en los extremos pueden tener características diferentes: acceso de banda ancha mayorista

de baja velocidad frente a un segmento terminal de línea alquilada mayorista de muy alta capacidad.

La evolución de las capacidades soportadas por las conexiones de banda ancha ha creado una zona gris entre ambos servicios. En efecto, desde el punto de vista del operador que demanda el servicio, determinadas conexiones de banda ancha mayorista (en especial, las que garantizan unos caudales reducidos) pueden ser sustitutivas de circuitos alquilados de baja velocidad.

Así, si bien es cierto que las diferencias en la arquitectura y la reserva de recursos en los servicios de línea alquilada se traducen en una mayor flexibilidad y unas mayores prestaciones medidas en parámetros de calidad y disponibilidad del servicio, en los casos en que su arquitectura sea compatible y los requisitos técnicos no sean muy estrictos, el servicio de acceso de banda ancha de alta calidad puede resultar suficiente para cubrir las necesidades demandadas.

En efecto, los servicios mayoristas de líneas alquiladas terminales de $n \times 64$ Kbit/s han ido reduciendo su número hasta quedar solo 365 circuitos en 2019, al haber sido sustituidos por conexiones de banda ancha de alta de calidad. Esta sustitución ya se producía mucho antes de la introducción del servicio NEBA empresas sobre fibra. Servicios de banda ancha con menores capacidades, como el GigADSL de Telefónica, basado en tecnología ATM⁴², ya permitían la sustitución.

Por ejemplo, una conexión NEBA empresas con 600 Mbit/s simétricos con un caudal garantizado del 5% (lo que implicaría 30 Mbit/s garantizados) podría ser suficiente en determinadas ocasiones para satisfacer las necesidades de un cliente en lugar de contratar una línea alquilada de 2 Mbit/s o incluso 10 Mbit/s cuando el aspecto relevante fuera dicha velocidad garantizada genérica.

Asimismo, además de la sustitución en cadena, cabe destacar que, desde el punto de vista de la demanda, ambos servicios, banda ancha de alta calidad y líneas alquiladas, son imprescindibles, de forma complementaria, para satisfacer las diferentes necesidades de conectividad en las ubicaciones de una empresa.

Desde el punto de vista de la oferta, la sustituibilidad está menos clara, entre otros motivos, sobre todo por el hecho que los servicios se proveen mediante redes de acceso con arquitecturas distintas. Así, puesto que para la provisión de líneas alquiladas terminales en general se requiere de una red de fibra con arquitectura PaP, los operadores que ofrecen dichos servicios la despliegan de forma muy puntual y localizada al no disponer de coberturas importantes con dicha arquitectura.

A excepción de la red de Telefónica, no hay despliegues de fibra PaP que puedan ofrecer el grado de cobertura requerido para satisfacer las necesidades multi-centro

⁴² ATM, siglas de *Asynchronous Transfer Mode*, es un protocolo de transmisión de datos que permite implementar niveles de calidad en algunas de sus modalidades y que era utilizado en el servicio GigADSL que fue desregulado mediante Resolución de 21 de diciembre de 2017 (OFE/DTSA/002/17 Cierre GigADSL).

demandadas por el segmento empresarial. De hecho, los operadores que han realizado despliegues de red propia más importantes han optado por una arquitectura de red compartida, ya sea mediante cable o mediante fibra/GPON destinados principalmente al segmento del mercado de masas focalizándose normalmente en aquellas zonas con una mayor densidad de población y menos en zonas empresariales.

No obstante, el caso de Telefónica muestra que disponer de una red de fibra con una cobertura elevada es una ventaja para poder hacer despliegues PaP en más lugares.

Es decir, se produce una cierta sustitución asimétrica de la oferta, de tal manera que despliegues de red masivos de fibra para una red compartida son de cierta utilidad para realizar despliegues específicos PaP, pero a la inversa no sucede lo mismo.

Por todo ello, dada la cadena de sustitución identificada desde el punto de vista de la demanda entre líneas alquiladas terminales y banda ancha de alta calidad, se propone definir el mercado incluyendo a ambos tipos de servicios.

III.2.1.2. Conclusión

De acuerdo con las conclusiones alcanzadas sobre los servicios de acceso fijo de alta calidad al por mayor, se propone incluir en el mercado los siguientes servicios, con independencia de la velocidad:

- Líneas alquiladas terminales con interfaz tradicional
- Líneas alquiladas terminales con interfaz Ethernet
- Acceso indirecto de banda ancha empresarial

En definitiva, el mercado 4/2014 comprende dos categorías de servicios mayoristas utilizados para prestar servicios a clientes empresariales (líneas alquiladas terminales y acceso indirecto de banda ancha empresarial, en el caso de Telefónica recogidos en las ofertas ORLA y NEBA empresas). Estos dos servicios son indispensables para que un operador pueda ofrecer los servicios de comunicaciones electrónicas que demandan los clientes finales del mercado empresarial.

III.2.2. Definición del mercado relevante geográfico

Según el apdo. 56 de las Directrices europeas, *“el mercado geográfico pertinente comprende un área en la cual las empresas afectadas participan en la oferta y la demanda de los productos o servicios pertinentes, las condiciones de la competencia son similares o suficientemente homogéneas y puede distinguirse de las zonas vecinas por ser considerablemente distintas las condiciones de la competencia prevalentes.”* En el párrafo 59, la CE precisa que *“en el sector de las comunicaciones electrónicas, el alcance geográfico del mercado pertinente se ha delimitado tradicionalmente aplicando dos criterios principales: a) la zona cubierta por una red, y b) la existencia de instrumentos legales y otros instrumentos reglamentarios.”*

De acuerdo con estos criterios, en las anteriores revisiones de los dos servicios incluidos en el mercado de producto, el mercado geográfico de referencia se delimitó

como nacional ya que no se detectaron ámbitos inferiores a éste en que las condiciones de competencia fueran suficientemente distintas respecto al resto del territorio nacional.

Atendiendo a dichos criterios, en el caso de la presente revisión estas conclusiones se mantienen, ya que en España solo la red de Telefónica dispone del alto grado de capilaridad y ubicuidad de red necesaria para asegurar el servicio mayorista para cubrir las distintas necesidades de los clientes empresariales con centros de trabajo dispersos geográficamente.

En efecto, no existe alternativa a la red ubicua de Telefónica para prestar este tipo de servicios avanzados, y ante un hipotético incremento de precios en una zona geográfica, los operadores alternativos no tendrían capacidad de prestar servicios allí. Como se ha visto, las líneas alquiladas se prestan con conexiones PaP, y los despliegues masivos alternativos se basan en accesos compartidos multi-punto (HFC DOCSIS y FTTx con arquitectura GPON).

Asimismo, cabe añadir que los operadores alternativos utilizan los servicios mayoristas de Telefónica de forma especialmente intensiva en las grandes ciudades, lo que muestra el alcance limitado de sus despliegues de acceso directo incluso en dichas localidades.

En efecto, esta es la conclusión que se extrae de los datos a fin de 2019, recabados a los operadores alternativos, donde se comprueba que hacen un uso intensivo de las ofertas mayoristas de Telefónica en las principales ciudades. Así, de los circuitos totales minoristas comercializados en las primeras seis ciudades⁴³, **CONFIDENCIAL []**. De la misma forma, los operadores usarían los servicios mayoristas de Telefónica para prestar servicios minoristas en distintas zonas de las principales ciudades⁴⁴.

Todo ello es coherente con la elevada cuota de mercado minorista del operador histórico y la gran distancia que guarda respecto a sus competidores, prácticamente imposible si Telefónica no tuviera una posición de especial fuerza también en dichas poblaciones.

A todo ello hay que remarcar la importancia del carácter multi-centro de los contratos. En este sentido, los servicios de la CNMC, en línea con lo establecido por el ERG⁴⁵,

⁴³ Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla, Zaragoza y Málaga. Todas ellas con una población superior a 500.000 habitantes.

⁴⁴ **CONFIDENCIAL []** manifiesta que sus clientes suelen tener una alta dispersión geográfica incluso dentro de una misma población.

⁴⁵ *European Regulators Group*, actualmente sustituido por el *Body of European Regulators for Electronic Communications* (BEREC). Sus siglas en español son ORECE (Organismo de Reguladores Europeos de las Comunicaciones Electrónicas). La CNMC es miembro del BEREC.

estiman que el carácter multi-centro aconseja una definición nacional del mercado geográfico de referencia⁴⁶.

Esta característica de la demanda obliga a que, para competir de manera efectiva, los operadores alternativos necesiten disponer de infraestructura de acceso –bien sea infraestructura propia o haciendo uso de la oferta mayorista– para todas las ubicaciones en donde el cliente requiere el servicio. La falta de infraestructura de acceso en una o más oficinas supone no poder optar a la oferta. Además, cuando no se dispone de infraestructura propia en un centro de trabajo, el despliegue de nueva infraestructura de acceso propia, aun cuando se disponga de red en las cercanías, puede suponer realizar obras que pueden llevar un tiempo que impida suministrar el servicio en los plazos requeridos por el cliente.

Los datos disponibles para este tipo de ofertas muestran que el número medio de centros de trabajo para estos proyectos es de **CONFIDENCIAL []**. Para competir por cada uno de ellos, de media, los operadores alternativos deben poder cubrir este número de ubicaciones. Para cubrir de forma simultánea este número de oficinas con una probabilidad razonable, el operador alternativo debe disponer de infraestructura de acceso en cada oficina con una certeza casi absoluta⁴⁷. Esto supone que una hipotética segmentación geográfica orientada a desregular en zonas donde los operadores alternativos dispongan de infraestructura propia debería permitir una certeza casi absoluta (99,36%) de que los operadores alternativos dispusiesen de infraestructura propia en las zonas que se desregularan. Para ello, la segmentación geográfica que se realizase debería llegar al nivel de granularidad de edificio, lo cual es impracticable por la carga regulatoria que supondría, además de quedar desactualizada en el momento en que los operadores alternativos realizasen nuevos despliegues.

Por otro lado, cabe recordar las diferencias entre el mercado de masas, donde la CNMC ha segmentado el mercado, y este mercado:

- En el mercado minorista de banda ancha de masas, la cuota de Telefónica es limitada. En la zona competitiva se encuentra por debajo del 40% y tiene competidores de tamaño similar. Sin embargo, en el mercado empresarial la cuota minorista de Telefónica es elevada, sostenida en el tiempo y a gran distancia de sus competidores. La cuota por ingresos del segmento empresarial de Telefónica asciende al 62,9%. Asimismo, la cuota de mercado de Telefónica

⁴⁶ Véase la ERG Common Position on Geographic Aspects of Market Analysis (definition and remedies), ERG (08) 20: “If a separate market for business or high quality services is defined, it may be the case that because of differences in demand patterns it be appropriate for the NRA to define the geographic scope of the business orientated market as geographically broader than the geographic scope of the residential orientated market”.

⁴⁷ Como muestra, si se establece como objetivo una probabilidad del 50% de que el operador alternativo disponga de infraestructura de acceso en todas las oficinas para el número medio de éstas (**CONFIDENCIAL []**), la probabilidad de disponer de acceso en cada ubicación debería ser del **CONFIDENCIAL []**. Este valor de probabilidad se obtiene calculando la raíz n-ésima de 0,5 (probabilidad del 50%), donde n es el número de ubicaciones que conforman el contrato.

por número de accesos de los servicios de líneas alquiladas y de banda ancha empresarial de alta calidad es del 74% y del 73% respectivamente.

- El volumen de servicios demandados en el mercado de empresas es muy inferior al del mercado de masas. Esto dificulta la inversión en servicios de acceso directo de este tipo de operadores, al no alcanzarse las economías de escala suficientes. No solo eso, también dificulta la consecución de acuerdos comerciales con los operadores con una extensa red NGA, como son Telefónica y Orange. Es decir, mientras que prácticamente todos los operadores generalistas de ámbito nacional han conseguido alcanzar acuerdos comerciales con Telefónica y Orange, ningún operador especializado en empresas ha conseguido alcanzar un acuerdo de alcance similar. Nótese que, en estos acuerdos comerciales, uno de los aspectos decisivos ha sido la capacidad del operador alternativo de comprometerse a elevados volúmenes de demanda.

En definitiva, por todas las razones anteriores se concluye que la dimensión geográfica del mercado de referencia es nacional.

III.2.3. Mercado susceptible de regulación *ex ante*

El mercado de producto así definido coincide con el listado como número 4 en la Recomendación de mercados de 2014, mercado de acceso de alta calidad al por mayor facilitado en una ubicación fija⁴⁸. Se trata de un mercado que ya ha sido identificado previamente por la CE como uno de los que cumplen los tres criterios acumulativos que deben satisfacer los mercados relevantes donde se pretenda imponer *ex ante* obligaciones específicas.

Por tanto, cabe concluir que el mercado así definido es un mercado que puede ser objeto de regulación *ex ante*, de conformidad con lo dispuesto en la Directiva Marco y en el Código de Comunicaciones Electrónicas.

III.3. ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA DEL MERCADO, VALORACIÓN DE LA EXISTENCIA DE COMPETENCIA EFECTIVA EN EL MISMO Y DETERMINACIÓN DE OPERADORES CON PSM

III.3.1. Descripción de la estructura del mercado de referencia

Tras definir el mercado relevante, se analiza su estructura como paso previo a la valoración de la existencia o no de competencia efectiva en el mismo.

A continuación, se presenta el volumen del mercado mayorista, así como las cuotas de mercado de Telefónica y de sus principales competidores. Hay que recordar en este punto que, como se ha visto, los servicios de líneas arrendadas y banda ancha de alta calidad forman parte del mismo mercado relevante. Antes de presentar los

⁴⁸ *Wholesale high-quality access provided at a fixed location*, en su acepción inglesa.

datos globales del mercado, se expondrá un análisis separado de estos dos tipos de servicios.

III.3.1.1. Cuotas de mercado mayorista de líneas alquiladas terminales

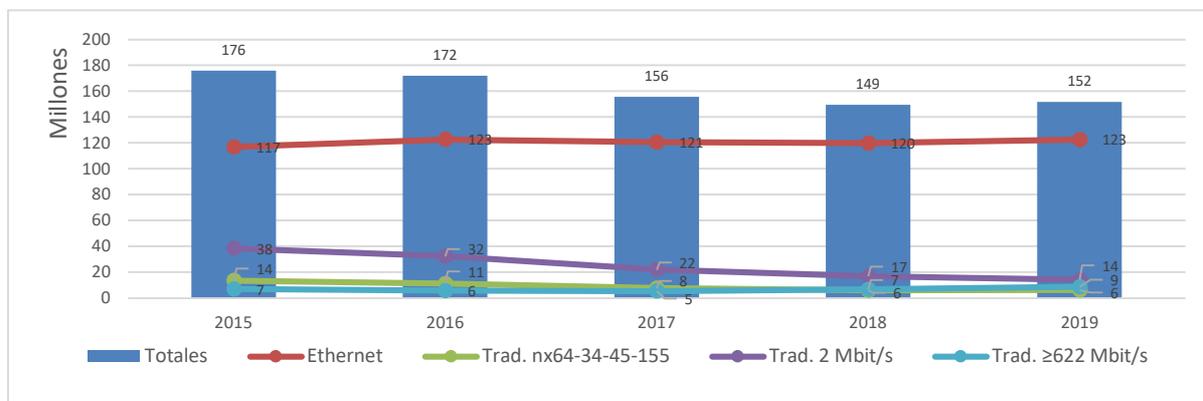
Las líneas alquiladas tradicionales cuentan con una oferta mayorista regulada desde la aprobación en el año 2001 de la Oferta de Interconexión de Referencia (en adelante, OIR), mientras que los circuitos Ethernet fueron regulados a partir de 2008⁴⁹, momento en el cual Telefónica comenzó a prestar servicios con este interfaz.

Los servicios de circuitos alquilados terminales mayoristas⁵⁰ generaron en su conjunto unos ingresos totales cercanos a los 152 millones de euros en 2019, para un total de 25.661 líneas comercializadas.

Respecto a los ingresos, éstos disminuyeron en los últimos años, pasando de 176 millones de euros en 2015 a los citados 152 millones en 2019, lo que supone una reducción del 14%. Los ingresos de los circuitos Ethernet han pasado de representar el 66% del total en 2015 al 81% en 2019, suponiendo la mayoría de los ingresos originados por servicios mayoristas de líneas alquiladas.

A continuación se muestra la evolución de los ingresos desglosados en función del tipo de líneas:

Gráfico 9. Ingresos por tipos de servicios mayoristas de líneas alquiladas (en millones de euros)



Fuente: CNMC. Elaboración propia partir de los requerimientos de información a los operadores.

En el periodo considerado de cinco años, las líneas alquiladas tradicionales han experimentado la mayor caída, tanto en valor absoluto (30 millones de euros), como en términos relativos (51%), mientras que las Ethernet han sufrido un ligero retroceso (6 millones de euros lo que equivale al 5% de los ingresos).

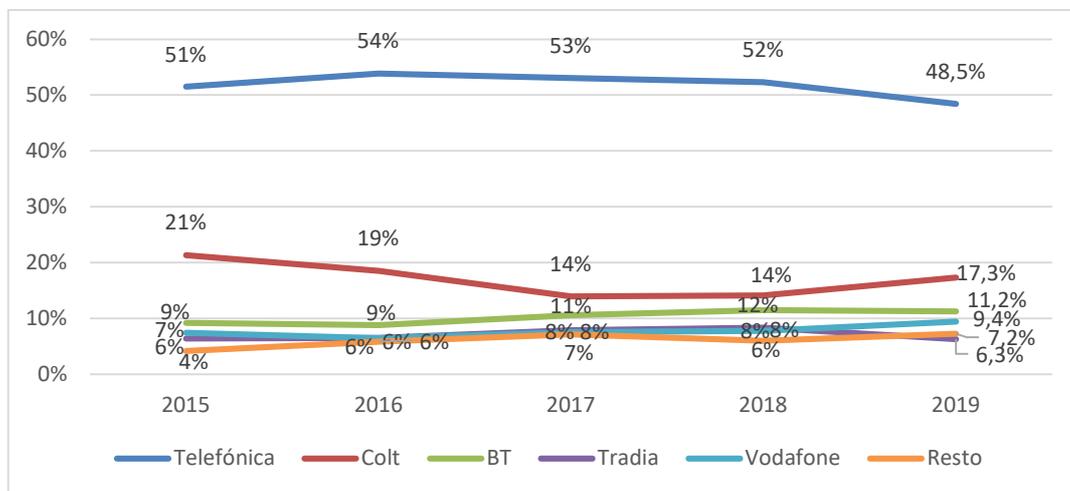
⁴⁹ España fue uno de los primeros países en imponer obligaciones mayoristas sobre esta tecnología, hecho destacado por la CE en el XV Informe de Implementación.

⁵⁰ De acuerdo con la definición del mercado, los datos incluyen tanto las líneas terminales para operadores fijos (acceso a sus clientes empresariales) como para operadores móviles (acceso a estaciones base móviles). Asimismo, están incluidos circuitos de todas las velocidades e interfaces.

Cabe recordar que en abril de 2017 la CNMC aprobó una revisión de precios de la ORLA en la que se redujeron los precios de la mayoría de líneas alquiladas reguladas entre un 16% y un 34%, lo que explica en gran medida las reducciones de ingresos observadas.

En relación a las cuotas de mercado también por ingresos, la cuota de Telefónica para el total de líneas alquiladas terminales se ha mantenido de forma estable por encima del 50%, a excepción de 2019 que ha bajado hasta el 48%, bajando en cinco años 3p.p. desde el 51%.

Gráfico 10. Evolución de las cuotas de mercado por ingresos por operador de los servicios mayoristas de líneas alquiladas



Fuente: CNMC. Elaboración propia partir de los requerimientos de información a los operadores.

Como se aprecia en el gráfico anterior, los operadores alternativos con mayor presencia son Colt, BT/Evolutio, Vodafone y Tradia aunque a gran distancia de Telefónica, con unas cuotas por ingresos del 17%, 11%, 9% y 6% en 2019, respectivamente, mientras que el resto de operadores se reparten el 7% restante. Respecto a la evolución de las cuotas de los alternativos, mientras que la de Colt ha caído 4 p.p. desde 2015, la de BT/Evolutio y Vodafone ha aumentado en 2 p.p y la de Tradia se ha mantenido inalterada.

Respecto a la cuota de Telefónica en términos de líneas, ésta es superior a la ya vista por ingresos: en 2015 era de un 63% (frente al 51% por ingresos) y en 2019 de un 53% (48% por ingresos), comercializando un total de 13.908 líneas. En este punto, cabe destacar que la cuota de mercado de Telefónica incluyendo la autoprestación⁵¹ ha pasado del 72% en 2015 al 70% en 2019.

Como se ha visto, los operadores alternativos con mayor presencia son Colt, BT/Evolutio, Tradia y Vodafone con unas cuotas por líneas del 21%, 10%, 6% y 5% en 2019 respectivamente, mientras que el resto de operadores se reparten el 5%

⁵¹ Es decir, adicionando tanto los accesos que comercializa en el mercado mayorista como los que se presta a sí misma aguas abajo frente al total de accesos vendidos en ambos mercados.

restante⁵². Respecto a su evolución, los últimos tres operadores han variado su cuota desde 2015 en alrededor de 1 p.p., mientras que Colt la ha aumentado en 6 p.p.

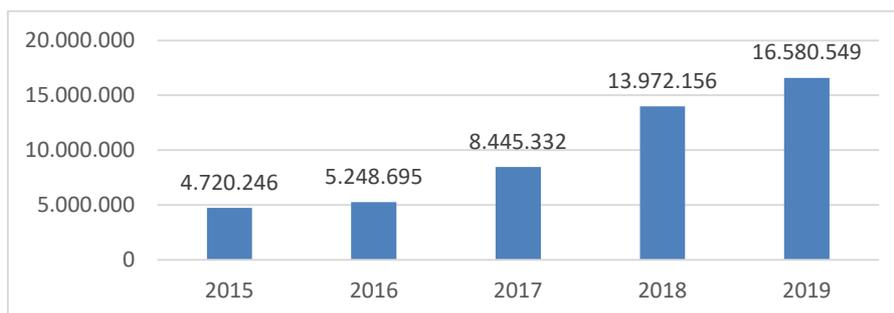
III.3.1.2. Cuotas de mercado de banda ancha de alta calidad

El servicio NEBA empresarial se introdujo como medida regulatoria en la anterior revisión del mercado en febrero de 2016 y entró en servicio en septiembre de ese mismo año. No obstante, previamente ya existían las características diferenciales respecto al NEBA residencial en la oferta NEBA impuesta en noviembre de 2011 y que entró en funcionamiento efectivo el 1 de julio de 2012, por lo que, de facto, ya existían líneas de banda ancha de alta calidad antes de la creación formal del servicio NEBA empresarial.

Los servicios mayoristas de banda ancha de alta calidad⁵³ generaron unos ingresos de 16,5 millones de euros en 2019, prestándose un total de 38.590 accesos. En dicho año, las velocidades de más de 100 Mbit/s representaban el 56% del total.

A continuación se presenta la evolución de los ingresos totales:

Gráfico 11. Evolución de los ingresos de los servicios mayoristas de banda ancha de alta calidad (euros)



Fuente: CNMC. Elaboración propia partir de los requerimientos de información a los operadores.

Como se observa, este servicio está experimentando un fuerte crecimiento desde su imposición en 2016, pasando en tres años de algo menos de cinco millones de euros a superar los mencionados 16 millones de euros, esto es, un aumento acumulado del 216%.

En cuanto a las cuotas de mercado, como se puede observar en el siguiente gráfico, Telefónica ha pasado de obtener un 40% a un 64% de los ingresos totales en los últimos tres años, entre 2016 y 2019, a pesar de que este operador no ofrece velocidades de 50 Mbit/s ni de 1Gbit/s que también están presentes en el mercado⁵⁴.

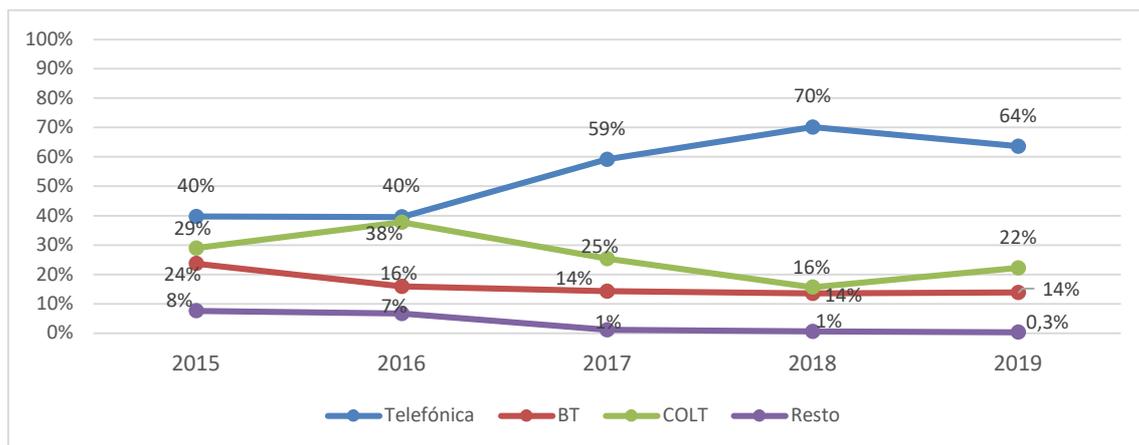
⁵² Considerando también la autoprestación, los principales competidores son Grupo Euskaltel (10% de cuota de mercado), Colt (6%), BT (5%) y Vodafone (2%). Los demás operadores se reparten el 7% restante.

⁵³ Conforme con la definición del mercado, se incluyen todas las velocidades y tecnologías de acceso.

⁵⁴ Como en el caso de las líneas alquiladas, un análisis individualizado por velocidades no arroja diferencias significativas en cuanto a las cuotas de Telefónica.

El operador alternativo más activo en este tipo de servicios, de nuevo a mucha distancia de Telefónica, es Colt, con una cuota del 22% en 2019, seguido de cerca por BT/Evolutio, con un 14%. Los demás operadores solo representan el 0,3% de la cuota de mercado por ingresos.

Gráfico 12. Evolución de las cuotas de mercado por ingresos por operador de los servicios mayoristas de banda ancha de alta calidad



Fuente: CNMC. Elaboración propia partir de los requerimientos de información a los operadores.

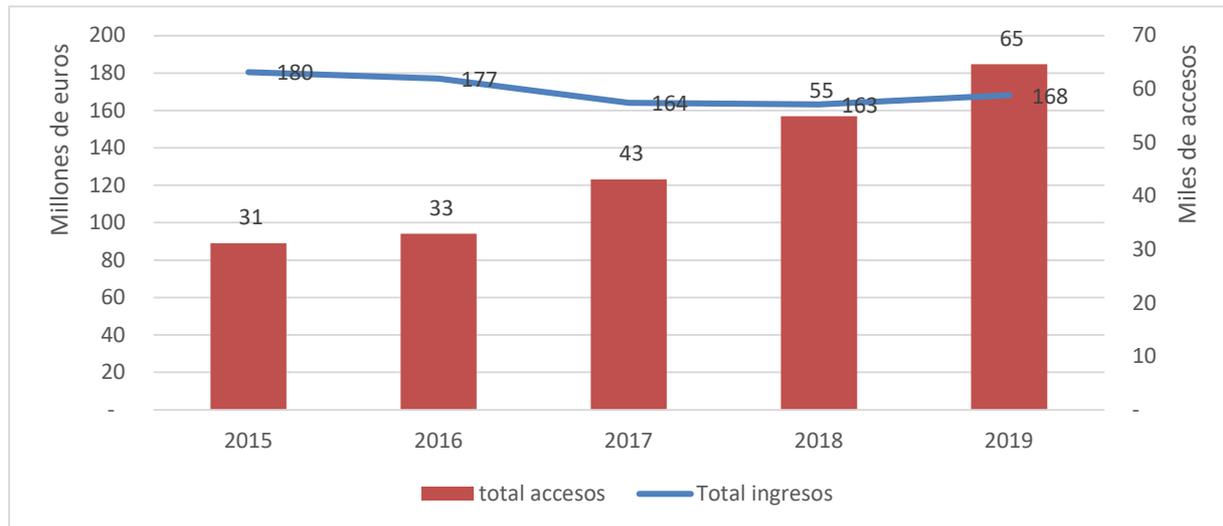
En términos de número de accesos, la cuota de Telefónica es muy superior: en 2015 era de un 55% y en 2019 alcanzó el 88%. En cuanto al resto de operadores, sigue BT/Evolutio con una cuota cercana al 10%, y Colt con un 2%, representando los demás solo un 0,3%.

III.3.1.3. Cuota de mercado mayorista de acceso fijo de alta calidad

Los ingresos totales del mercado mayorista de acceso fijo de alta calidad ascendieron a 168 millones de euros, con un total de 64.669 accesos prestados, lo que supone, desde 2015, una reducción de ingresos del 7% y un incremento de accesos del 108%.⁵⁵

⁵⁵ Estas variaciones en direcciones opuestas vienen explicadas por la gran diferencia de precios unitarios entre banda ancha de alta calidad y líneas alquiladas.

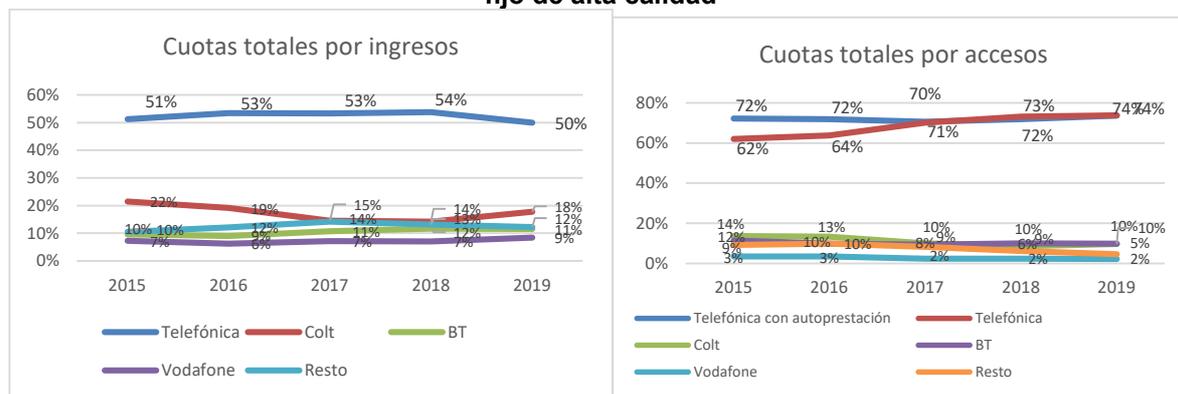
Gráfico 13. Evolución de los ingresos y número de accesos del servicio mayorista de acceso fijo de alta calidad



Fuente: CNMC. Elaboración propia partir de los requerimientos de información a los operadores.

En línea con los datos presentados en los dos apartados anteriores, y tal y como se puede ver a continuación, Telefónica ostenta una cuota muy elevada de forma sostenida en el tiempo, tanto en términos de ingresos como en accesos, y consigue mantener una gran distancia con los operadores alternativos.

Gráfico 14. Evolución de las cuotas de mercado por operador del servicio mayorista de acceso fijo de alta calidad



Fuente: CNMC. Elaboración propia partir de los requerimientos de información a los operadores.

En concreto, como se puede observar, Telefónica multiplica por varias veces las cuotas de mercado de sus competidores más directos, tanto por ingresos como por accesos, y su cuota por ingresos alcanza el 50% del mercado en 2019, mientras que por accesos asciende al 74%.

En este punto, cabe destacar que la cuota de mercado de Telefónica incluyendo la autoprestación conduce a las mismas conclusiones, siendo en este caso su cuota de mercado también del 74% para 2019.

En definitiva, cabe concluir que las barreras a la entrada al mercado de referencia son elevadas.

III.3.3. Competencia potencial en el mercado de referencia

Bajo un enfoque prospectivo, considerando un horizonte temporal hasta el próximo análisis del mercado, no se prevé la entrada de competidores potenciales debido a las barreras a la entrada descritas en este mercado.

En especial, cabe tener presente la cobertura y penetración de las redes de los operadores alternativos, la necesidad de garantizar una presencia a nivel nacional y así proporcionar conectividad a las empresas multi-centro en toda España y que la mayor presión competitiva en el segmento minorista de ofertas personalizadas la ejercen los operadores especializados en empresas.

III.3.4. Análisis de la competencia efectiva en el mercado

Dadas las barreras a la entrada descritas es necesario considerar si existe un operador con PSM en el mercado. Para ello se han tenido en cuenta las Directrices de la CE.

De acuerdo con las Directrices europeas, la designación de PSM derivará de una combinación de los criterios incluidos en su apartado 58, entre los cuales destaca el análisis de las cuotas de mercado del operador sometido a análisis. A continuación, se analizan los criterios más relevantes para evaluar la situación de competencia en el mercado de referencia.

III.3.4.1. Análisis de las cuotas de mercado

Como se ha descrito anteriormente, Telefónica es el operador que ostenta mayor cuota en el mercado de acceso fijo de alta calidad al por mayor. Así, incluyendo tanto circuitos alquilados terminales como acceso indirecto de banda ancha empresarial su cuota es muy elevada y sostenida en el tiempo, en concreto asciende al 50% en términos de ingresos y del 74% por accesos. Asimismo, cabe recordar que la cuota de Telefónica en el mercado minorista conexo es del 63%. Además, en ambos casos Telefónica supera con claridad la posición del resto de operadores y ha mantenido su posición de fuerza de forma sostenida en el tiempo.

De acuerdo con el apartado 55 de las Directrices europeas, *“si una empresa mantiene durante cierto tiempo una cuota de mercado muy elevada –superior al 50 %– ello demuestra por sí mismo, salvo en circunstancias excepcionales, la existencia de una posición dominante”*.

III.3.4.2. Control de una infraestructura no reproducible fácilmente

(Expediente CFT/DTSA/031/), resolución sobre el conflicto interpuesto por Orange sobre la homologación de una ONT para el servicio NEBA (CFT/DTSA/029/16), o resolución sobre la transparencia en las condiciones de instalación del PTRO en NEBA y NEBA LOCAL, y sobre la modificación de las ofertas de referencia de NEBA y NEBA LOCAL en relación con la anulación de solicitudes (OFE/DTSA/007/17).

Tal y como se ha señalado anteriormente, la principal barrera a la entrada al mercado de referencia estriba en la necesidad de contar con una red de acceso propia hasta el usuario final. En el despliegue de dicha red, las inversiones necesarias y los costes hundidos se incrementan, haciéndolas económicamente inviables, cuando la capilaridad de la red debe ser nacional para poder competir. Telefónica, en tanto que operador histórico, es propietaria de una red de acceso nacional. La propiedad de esta red de acceso otorga a Telefónica ventajas competitivas que sus competidores no pueden emular.

Como también se ha visto, el mercado minorista conexo a este mercado mayorista se caracteriza por la naturaleza multi-centro de los clientes, por lo que para competir eficazmente con Telefónica en el segmento empresarial es fundamental disponer de cobertura en todo el territorio.

En efecto, donde Telefónica ostenta su mayor cuota de mercado, **CONFIDENCIAL []**, es precisamente en los clientes con mayores necesidades y más complejas (más de 300 mil euros de facturación anual y más de diez ubicaciones).

Además, la importancia de este sub-segmento es clave ya que, con gran diferencia, es el que más ingresos aporta al total, **CONFIDENCIAL []**. Pero no solo por este motivo, sino que al ser éstas las mayores empresas del país, mantenerlas como clientes afecta en gran medida a la reputación de los operadores y conlleva un efecto arrastre sobre la demanda del resto del mercado empresarial.

Otra muestra de la importancia de red de Telefónica es en las licitaciones de las administraciones públicas. Así, mientras que Telefónica se presenta a todas las licitaciones públicas con gastos superiores a 100.000 euros anuales, el operador alternativo que se ha presentado a más licitaciones apenas lo hecho al 42% de las mismas, y el resto no alcanza ni el 20%⁵⁷.

Dada la ausencia de redes alternativas con cobertura nacional, se concluye que en el mercado 4/2014 la red de acceso de Telefónica constituye una infraestructura no reproducible fácilmente.

III.3.4.3. Poder compensatorio y costes de cambio

En el mercado objeto de análisis, el poder compensatorio de los operadores alternativos (que conforman la demanda en este mercado) dependerá de si éstos pueden cambiar de proveedor, si pueden reducir de forma significativa su compra del servicio a Telefónica o si pueden, sin más, dejar de utilizarlo ante un incremento en el precio del servicio por parte de Telefónica.

La capacidad negociadora de los operadores que utilizan el servicio de referencia es muy reducida, ya que las alternativas de suministro son solo parciales. Los operadores presentes en el mercado no pueden prescindir de los servicios mayoristas de Telefónica, ya que debido a la necesidad de atender a las empresas multi-centro en

⁵⁷ **CONFIDENCIAL []**.

todas sus ubicaciones, supondría perder una parte muy importante de sus ingresos en los servicios dirigidos al segmento empresarial.

Así pues, y en un escenario de ausencia de regulación, la amenaza por parte de los operadores alternativos de prescindir de los servicios de acceso fijo de alta calidad al por mayor de Telefónica no es creíble y en ningún modo puede entenderse que pudiera producir el efecto de disciplinar su comportamiento. En este sentido, es destacable que incluso los operadores con infraestructura propia son clientes relevantes de Telefónica aguas arriba.

III.3.4.4. Economías de escala y alcance

Telefónica desplegó su red de acceso inicial cuando los mercados de comunicaciones electrónicas no estaban liberalizados. Esta entrada al mercado en exclusiva le ha permitido que su red estuviera en parte amortizada cuando se produjo la entrada de sus competidores. No obstante, también hay que destacar los despliegues muy significativos que este operador ha realizado en competencia.

Por otra parte, el número de líneas minoristas de acceso de alta calidad comercializadas por este operador, muy superior al del resto de operadores, le otorga importantes economías de escala en la prestación de los servicios de referencia. Adicionalmente, Telefónica es el operador líder en otros mercados conexos que utilizan la red de acceso como infraestructura que los soporta, lo que le confiere significativas economías de alcance.

A ello hay que resaltar de nuevo que para poder competir en dicho segmento empresarial es necesario tener una cobertura completa de todas las ubicaciones que forman parte de la red del cliente, implicando posiblemente el descarte como proveedor si no se es capaz de asegurar la conectividad del 100% de las dependencias de la empresa. Por lo tanto, en este caso cualquier operador, incluso generalista, sin asegurarse una cobertura global no podrá competir en dicho segmento.

En la misma línea, mientras los operadores generalistas, que proveen servicios a los clientes residenciales y a la parte baja del segmento empresarial, requieren, para ser competitivos, alcanzar ciertos niveles de cobertura (aunque sea en ámbito reducido) y economías de escala, dichos parámetros son difícilmente alcanzables por los operadores cuyo mercado objetivo son las grandes empresas.

Prueba de ello es que operadores centrados en el segmento empresarial, como BT/Evolutio y Colt, tenían contratado espacio de coubicación en **CONFIDENCIAL[]** centrales en enero de 2020, respectivamente, lo que contrasta con las más de 1000 centrales en las que se han coubicado operadores como Orange, y Vodafone, centrados también en la comercialización de ofertas estandarizadas al segmento residencial y no exclusivamente a la comercialización de ofertas personalizadas destinadas al segmento empresarial con una demanda de servicios más sofisticada).

Así, los operadores alternativos especializados en empresas no cuentan con la escala mínima necesaria para utilizar de forma masiva los servicios mayoristas situados

servicios de banda ancha de alta calidad y líneas alquiladas es mayor, superando en todos los casos el 70%.

- Telefónica es un operador verticalmente integrado que compite para atender a los clientes empresariales multi-centro mediante una red con capilaridad nacional difícilmente replicable. La situación se agrava respecto al segmento del mercado de masas debido a la menor demanda y la mayor dispersión de las localizaciones de un mismo cliente, que puede incluir ubicaciones en zonas poco pobladas.
- Existen importantes barreras estructurales para entrar al mercado, sobre todo en cuanto a los costes necesarios para desplegar una red propia y que se consideran hundidos si el operador decide abandonar el mercado. Adicionalmente, Telefónica es el operador que con diferencia disfruta de las mayores economías de escala y alcance. Por el contrario, los operadores alternativos no pueden competir aguas abajo sin contar con los servicios mayoristas de Telefónica. Además, los operadores especializados en empresas no disfrutan de unas economías de escala suficientes como para optar por un uso intensivo de los servicios mayoristas de acceso local y no disponen de alternativas de suministro.
- Hay ausencia de amenazas a la entrada durante el horizonte temporal cubierto por la presente revisión.

En definitiva, puede concluirse que en el mercado 4/2014 Telefónica disfruta de una posición de fuerza económica que permite que su comportamiento sea, en una medida apreciable, independiente de los competidores, los clientes y, en última instancia, los consumidores. Por tanto, de acuerdo con el artículo 14.2 de la Directiva Marco y al artículo 63 del Código Europeo, este operador tiene PSM en el mercado 4/2014, por lo que el mercado en cuestión no se desarrolla en condiciones de competencia efectiva.

III.4. PROPUESTA DE IDENTIFICACIÓN DEL OPERADOR CON PSM

De acuerdo con las conclusiones alcanzadas, se propone identificar como operador con poder significativo en el mercado de acceso de alta calidad al por mayor facilitado en una ubicación fija (mercado 4/2014), a los efectos del artículo 13.3 de la LGTel y 3.2 del Reglamento de Mercados, a Telefónica de España, S.A.U., así como el grupo de empresas a los que pertenece Telefónica en su conjunto, entendiendo por tal a los efectos de este análisis, tanto a la empresa concreta identificada como operador con PSM a nivel individual, como a todas las empresas de su grupo que provean los servicios incluidos en el mercado de referencia.

Tras la identificación de PSM, deben imponerse las obligaciones adecuadas. El objetivo perseguido con la regulación ex ante y la imposición de obligaciones a las empresas, recogido en el apartado 16 de las Directrices europeas, consiste en garantizar que la empresa no pueda utilizar su peso en el mercado para restringir o

falsear la competencia en el mercado pertinente ni apoyarse en dicho peso en los mercados adyacentes.

III.5. ANÁLISIS DE LAS OBLIGACIONES SUSCEPTIBLES DE SER IMPUESTAS AL OPERADOR CON PSM

A continuación, y una vez identificado el mercado de referencia, así como el operador que ostenta PSM en el mismo (Telefónica), se procede a analizar las obligaciones susceptibles de ser impuestas al citado operador.

Para ello, se abordará previamente el examen de (i) los principios a aplicar por el regulador en la elección de las obligaciones más idóneas, (ii) los problemas de competencia en el mercado de referencia y relacionados, y (iii) las obligaciones que actualmente tiene impuestas este operador.

III.5.1. Principios a aplicar por el regulador en la elección de las obligaciones

A la hora de decidir qué obligaciones se han de imponer a los operadores con PSM en un determinado mercado, la regulación sectorial establece una serie de principios que deben guiar a las ANR. Éstas deben, en particular, tomar decisiones razonadas de una manera transparente, que respeten los principios de proporcionalidad y que estén en línea con los objetivos fijados en la Directiva Marco.

El artículo 13.4 de la LGTel (en línea con el artículo 8 de la Directiva de Marco) establece que las obligaciones que puedan imponerse han de basarse en la naturaleza del problema detectado, ser proporcionadas y justificarse en el cumplimiento de los objetivos enumerados en el artículo 3 de la LGTel. Estos objetivos son, entre otros:

- Fomentar la competencia efectiva en los mercados de telecomunicaciones para potenciar al máximo los beneficios para las empresas y los consumidores, principalmente en términos de bajada de los precios, calidad de los servicios e innovación, teniendo en cuenta la variedad de condiciones en cuanto a la competencia y los consumidores que existen en las distintas áreas geográficas, y velando por que no exista falseamiento ni restricción de la competencia en la explotación de redes o en la prestación de servicios de comunicaciones electrónicas, incluida la transmisión de contenidos (apartado a) del artículo 3 de la LGTel).
- Promover el despliegue de redes y la prestación de servicios de comunicaciones electrónicas, fomentando la conectividad y la interoperabilidad extremo a extremo y su acceso, en condiciones de igualdad y no discriminación (apartado c).
- Contribuir al desarrollo del mercado interior de servicios de comunicaciones electrónicas en la Unión Europea (apartado e).
- Promover la inversión eficiente en materia de infraestructuras incluyendo, cuando proceda, la competencia basada en infraestructuras, fomentando la innovación y teniendo debidamente en cuenta los riesgos en que incurren las empresas inversoras (apartado f).

- Fomentar, en la medida de lo posible, la neutralidad tecnológica en la regulación (apartado h).
- Defender los intereses de los usuarios, asegurando su derecho al acceso a los servicios de comunicaciones electrónicas en condiciones adecuadas de elección, precio y buena calidad, promoviendo la capacidad de los usuarios finales para acceder y distribuir la información o utilizar las aplicaciones y los servicios de su elección, en particular a través de un acceso abierto a Internet (apartado j).

Asimismo, las ANR deberán imponer preferentemente obligaciones con efecto en los mercados mayoristas, y sólo cuando estas medidas no garanticen la competencia efectiva en el mercado de referencia, podrán imponerse obligaciones en los mercados minoristas (artículo 13.4 de la LGTel).

Por su parte, BEREC ha fijado también los principios que, con carácter general, deben guiar la actuación de las ANR al proceder a regular ex ante los mercados de referencia.

En particular, según el documento *Revised ERG Common position on the approach to appropriate remedies in the new regulatory framework*⁶⁰, las ANR deberán tener en cuenta las siguientes premisas a la hora de elegir las obligaciones a imponer a operadores con PSM⁶¹:

- En primer lugar, las obligaciones han de basarse en la naturaleza del problema identificado. Por ello, las decisiones regulatorias de la ANR deben contener una discusión sobre la proporcionalidad de las obligaciones a imponer, a fin de garantizar que las mismas resulten lo menos onerosas posible (analizándose entre otros aspectos la posibilidad de fijar obligaciones alternativas que permitan alcanzar resultados equivalentes, o los potenciales efectos de las obligaciones en mercados conexos).
- En segundo lugar, en los casos en que la competencia basada en infraestructuras sea poco probable, debido a la presencia persistente de economías significativas de escala o alcance y otras restricciones a la entrada, las ANR deberán asegurar un acceso suficiente a los insumos mayoristas.
- En tercer lugar, en los casos en que la duplicación de la infraestructura del operador incumbente parezca factible, las obligaciones deben generar incentivos que asistan al proceso de transición a un mercado en competencia sostenible.

Además, se han de elegir aquellas obligaciones que, para la parte regulada, el beneficio de su cumplimiento sea mayor que el beneficio de su infracción.

Asimismo, también deben ser tomadas en consideración las recomendaciones recogidas en la *“Revised BEREC Common Position on best practices in remedies imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant*

⁶⁰ ERG (06) 33, mayo de 2006.

⁶¹ Ver capítulo 4 del documento.

*markets for wholesale leased lines*⁶². (Posición Común de Líneas Alquiladas). En este documento del BEREC, que revisa la Posición Común aprobada en 2007, se proporciona orientación adicional a las ANR en la imposición de obligaciones a operadores designados con PSM en los mercados mayoristas de líneas arrendadas.

El BEREC también ha aprobado las Posiciones Comunes sobre las obligaciones a imponer en los antiguos mercados 4/2007 y 5/2007, así como los principios de alto nivel a aplicar en los mercados 4/2007, 5/2007 y 6/2007 (actualmente mercados 3a/2014, 3b/2014 y 4/2014) relacionados con la obligación de no discriminación⁶³. Esta Comisión a la hora de analizar las obligaciones susceptibles de ser impuestas considerará, en gran medida, lo dispuesto en los citados documentos.

También en diciembre de 2012 el BEREC aprobó la revisión de las Posiciones Comunes vigentes en materia de banda ancha⁶⁴.

Por último, a la hora de determinar las obligaciones a imponer en este mercado, es de interés tener en cuenta lo dispuesto por la Directiva 2018/1972, de 11 de diciembre de 2018, por la que se establece el Código Europeo de las Comunicaciones Electrónicas (Código Europeo), en proceso de transposición a la normativa nacional.

A este respecto, el Considerando 28 del Código Europeo dispone que “Es necesario ofrecer incentivos adecuados para las inversiones en nuevas redes de muy alta capacidad que favorezcan la innovación en servicios de internet ricos en contenidos y refuercen la competitividad internacional de la Unión. Estas redes tienen un enorme potencial para ofrecer beneficios a los consumidores y las empresas en toda la Unión. Por tanto, es de vital importancia promover la inversión sostenible en el desarrollo de estas nuevas redes, manteniendo a la vez la competencia, puesto que persisten cuellos de botella y obstáculos a la entrada a nivel de infraestructura, e impulsando la variedad de oferta para el consumidor mediante una regulación previsible y coherente”.

⁶² (BoR (12) 126), noviembre 2012. Disponible en:

http://berec.europa.eu/eng/document_register/subject_matter/berec/regulatory_best_practices/common_approaches_positions/1096-revised-berec-common-position-on-best-practices-in-remedies-as-a-consequence-of-a-smp-position-in-the-relevant-markets-for-wholesale-leased-lines

⁶³ BoR (12) 10: “BEREC’s Review of the Common Positions on wholesale unbundled access, wholesale broadband access and wholesale leased lines. Stage 1 High Level Principles on issues of non-discrimination.” Disponible en:

http://berec.europa.eu/eng/document_register/subject_matter/berec/regulatory_best_practices/common_approaches_positions/105-berecs-review-of-the-common-positions-on-wholesale-unbundled-access-wholesale-broadband-access-and-wholesale-leased-lines

⁶⁴ BEREC Common Position on best practices in remedies on the market for wholesale (physical) network infrastructure access (including shared or fully unbundled access) at a fixed location imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market (BoR (12) 127) y BEREC Common Position on best practice in remedies on the market for wholesale broadband access (including bitstream access) imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market (BoR (12) 128).

Estas consideraciones son de especial relevancia en el mercado objeto de análisis, en tanto que una parte de las infraestructuras necesarias para la prestación de servicios mayoristas relevantes no son susceptibles de ser replicadas por terceros operadores.

De conformidad con el marco normativo vigente, todos estos documentos deberán ser tenidos en cuenta en la mayor medida posible por la CNMC a la hora de adoptar sus decisiones regulatorias en relación con los mercados de banda ancha⁶⁵.

III.5.2. Identificación de problemas de competencia en el mercado de referencia y relacionados

Las condiciones en el mercado al por mayor de alta calidad facilitado en una ubicación fija no han sufrido cambios significativos desde la última revisión. De hecho, estas condiciones han dado lugar aún a comportamientos estratégicos por parte del operador declarado con PSM a nivel nacional, en relación con el segmento empresarial, que es necesario tener en cuenta en la presente ronda de revisión del mercado 4.

Tomando estos elementos en consideración, los problemas de competencia potenciales que podrían surgir se dan en tres niveles: (i) en el propio mercado mayorista de acceso de alta calidad al por mayor; (ii) en mercados mayoristas conexos al mercado de referencia; (iii) en mercados minoristas descendentes y conexos al mercado de referencia.

III.5.2.1. Problemas de competencia en los mercados de referencia

Se han identificado los siguientes potenciales problemas que se señalan a continuación.

➤ **Extensión vertical de la posición de dominio**

La extensión vertical de la posición de dominio da lugar a que se restrinja la competencia en los mercados minoristas descendentes donde también provee servicios el operador declarado con PSM. En este sentido, Telefónica se encuentra presente tanto a nivel mayorista (como proveedor de los inputs imprescindibles para la prestación de servicios comerciales de alta calidad) como a nivel minorista.

El tipo de problemas que podrían aparecer en el mercado de referencia, como consecuencia de la extensión vertical de la posición de dominio de este operador, son los siguientes:

- Negativa de suministro/acceso;
- Requerimientos excesivos;
- Uso privilegiado de la información, falta de actualización y puesta a disposición de los operadores;

⁶⁵ Ver en particular artículos 3 c) y 19.2 de la Directiva Marco.

- Tácticas dilatorias y;
- Discriminación de precios, en las condiciones técnicas y de calidad de los servicios (en provisión y resolución de averías) y subvenciones cruzadas.

La negativa de suministro es la forma más directa de prevenir la prestación de servicios minoristas por parte de los competidores de Telefónica, por lo que existen elevados incentivos por parte de Telefónica para llevar a cabo este tipo de conductas. De esta forma, Telefónica se reservaría una parte significativa del mercado minorista, sacrificando únicamente los ingresos derivados de la prestación de servicios mayoristas (que suponen una parte mucho menos sustancial de los ingresos totales de Telefónica en el mercado de servicios de alta calidad).

Para los operadores que atienden al mercado empresarial, los servicios de acceso indirecto son en muchos casos (dependiendo del cliente) la única alternativa viable para la prestación de servicios minoristas de alta calidad, dadas las siguientes razones:

- 1) La ausencia de las economías de escala (por el menor número de potenciales clientes) que resultan necesarias para poder prestar servicios a partir de despliegues propios y los servicios mayoristas de Telefónica de acceso a las infraestructuras.
- 2) La necesidad de asegurar la cobertura de todas las ubicaciones demandadas por el cliente, ya que en caso de no poder alcanzar alguna implica con toda probabilidad la imposibilidad de ser el proveedor del servicio.

Además, cabe añadir que la negativa de acceso puede ser también un problema de competencia en el caso de las líneas alquiladas terminales con interfaces Ethernet⁶⁶. Ello, junto con las limitadas alternativas de suministro, podría traducirse en una baja capacidad negociadora de los operadores que usan estos servicios mayoristas regulados.

Telefónica podría asimismo implementar otro tipo de conductas que tendrían un resultado equivalente, tales como la comercialización de ofertas no replicables económicamente en el mercado empresarial (negativa constructiva de suministro).

De hecho, en ausencia de un cierto control a nivel minorista, Telefónica tendría incentivos para llevar a cabo este tipo de prácticas potencialmente contrarias a la regulación sectorial en los mercados minoristas de banda ancha empresarial⁶⁷. Tales prácticas tendrían un impacto significativo sobre la regulación de las ofertas mayoristas que Telefónica debe poner a disposición de terceros, al impedir a los operadores alternativos alcanzar un mínimo nivel de rentabilidad en la

⁶⁶ En este sentido, es de interés señalar que Telefónica ya fue sancionada en el pasado por incumplir las condiciones establecidas en la ORLA (Ver expedientes SNC/DTSA/1821/14 y SNC/DTSA/024/16).

⁶⁷ De hecho, Telefónica ya ha sido sancionada por este organismo, debido a la comisión de este tipo de conducta, en el marco del expediente SNC/DTSA/067/17, aprobado mediante Resolución de 25 de abril de 2018.

comercialización de productos de alta calidad prestados sobre la base de dichas ofertas mayoristas.

Además, en el segmento empresarial, resultaría extremadamente difícil detectar la existencia de ofertas irreplicables económicamente, dada la escasa transparencia que suele guiar los procesos de adjudicación de servicios por parte de las empresas que requieren la prestación de servicios de comunicaciones electrónicas (al ser los contratos generalmente negociados de forma bilateral con los operadores, y dar lugar a acuerdos de carácter privado).

Otro tipo de comportamientos anticompetitivos, como la imposición por parte de Telefónica de precios no equitativos, podrían ser implementados, configurándose también como una negativa “constructiva” de suministro/acceso.

Por las mismas motivaciones anteriores, sin negar directamente el acceso a los servicios contemplados en el mercado, Telefónica podría usar tácticas dilatorias, ofreciendo el acceso a terceros en un momento más tardío en comparación con el acceso ofrecido a sí misma. Estas tácticas pueden adoptar varias formas y realizarse con facilidad, por ejemplo, retrasando las negociaciones de acceso en el tiempo o invocando la existencia de problemas técnicos o administrativos irreales.

El uso de tácticas dilatorias podría ser particularmente dañino para los operadores que prestan servicios al segmento empresarial cuando la contratación de servicios de comunicaciones electrónicas se lleve a cabo a través de concursos (o procedimientos de licitación pública en el caso de las Administraciones Públicas). Dadas estas características desde el lado de la demanda, los operadores están sometidos al cumplimiento de plazos muy estrictos para poder optar a la prestación de los servicios requeridos por las empresas.

En relación con el uso privilegiado de la información, los operadores alternativos requieren de información correcta y actualizada acerca de las soluciones técnicas disponibles para una determinada ubicación y del estado de tramitación de sus solicitudes con el fin de poder planificar los plazos de comercialización de sus ofertas minoristas. Telefónica, como operador verticalmente integrado, dispone de manera inmediata de la información anterior, por lo que el uso privilegiado de la misma dotaría a este agente de una significativa ventaja competitiva respecto de sus competidores⁶⁸. De nuevo, el uso estratégico de la información por parte del operador con PSM podría tener efectos determinantes sobre las posibilidades del resto de operadores de competir en igualdad de condiciones en los concursos que se suelen convocar en el ámbito empresarial.

Por último, en el caso de que un operador declarado con PSM pudiera ver limitada su capacidad de actuación a través de la existencia de regulación en el mercado (por

⁶⁸ En el procedimiento sancionador SNC/DTSA/067/18 que puso fin la Resolución de 25 de abril de 2018, se determinó que Telefónica había llevado a cabo el despliegue de su red de fibra óptica en centrales cabecera previamente declaradas por ella inviables y comunicadas a esta Comisión, incumpliendo sus obligaciones de acceso, transparencia y no discriminación.

ejemplo, en relación con la prohibición de negar el acceso a terceros), todavía podría recurrir a otro tipo de estrategias, como la imposición de requerimientos no equitativos⁶⁹; las subvenciones cruzadas; la discriminación de calidad o en precios (a través de la fijación de precios por el servicio de acceso superiores a los que se ofrece a sí misma).

De hecho, las conductas discriminatorias en las condiciones técnicas y de calidad de los servicios mayoristas, como los que son objeto de este mercado, es un comportamiento que Telefónica ya ha llevado a cabo⁷⁰, por lo que existen incentivos de que este operador pueda realizar de nuevo este tipo de conductas en el mercado de acceso de alta calidad. Ello conllevaría grandes perjuicios al resto de operadores que operan en el mercado, que aún son grandes demandantes de sus servicios mayoristas de acceso, tanto de líneas alquiladas terminales como de la banda ancha de alta calidad, ya que de otra forma no podrían proveer servicios replicables a los prestados por Telefónica en el segmento empresarial.

➤ **Extensión horizontal de la posición de dominio**

Estos problemas de competencia aparecen cuando una empresa con PSM en un mercado utiliza su fuerza económica para extender dicho poder a mercados estrechamente relacionados dentro del mismo nivel de la cadena de producción o distribución.

En relación con el mercado de referencia, el principal problema de competencia que se puede producir es el empaquetamiento abusivo. En especial, son remarcables los incentivos de Telefónica para empaquetar servicios mayoristas comerciales con servicios regulados, de tal forma que si un operador desea acogerse a una oferta comercial para algún tipo de servicio debe contratar todos sus servicios bajo las mismas condiciones comerciales, aún cuando parte de ellas podrían contratarse en condiciones reguladas.

Asimismo, podría incorporar cláusulas abusivas obligando al operador alternativo a contratar todo su volumen con Telefónica, cerrando el mercado a terceros proveedores.

Telefónica también podría ofrecer comercialmente servicios mayoristas a unos precios que no permitieran obtener un margen suficiente a los operadores en distintos escalones de la escalera de inversión. Por ejemplo, Telefónica podría fijar, fuera de un entorno regulado, el precio de un servicio puramente de reventa a un precio tal que

⁶⁹ Por ejemplo, Telefónica podría modificar de forma injustificada los puntos de entrega del tráfico a los operadores.

⁷⁰ Sirvan de ejemplo los procedimientos sancionadores más recientes, como el citado SNC/DTSA/063/18 y el SNC/DTSA/121/18, que puso fin la Resolución de 22 de octubre de 2019, en los que Telefónica ha sido sancionada por el incumplimiento de las obligaciones de no discriminación que tiene impuestas, en materia de ubicación en centrales cabecera y en las condiciones de calidad y plazos de provisión y resolución de averías de los servicios de banda ancha basados tanto en cobre como en fibra.

desincentivara el ascenso de los operadores alternativos en la escalera de inversión (y, por consiguiente, la posibilidad de conseguir un nivel de diferenciación mayor respecto del obtenido de la red del operador con PSM).

III.5.3. Obligaciones actualmente vigentes

Por un lado, en la citada Resolución del mercado de líneas arrendadas 6/2007, se establecieron las siguientes obligaciones actualmente vigentes:

<p>≤ 1 Gbit/s</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Separación de cuentas, obligación de no discriminación, transparencia (publicar oferta de referencia ORLA). • <u>Interfaces tradicionales</u>: ofrecer líneas arrendadas terminales de 64 Kbit/s, nx64 Kbit/s (n= 2, 3, 4, 6, 8, 12, 16, 24 y 30), 2 Mbit/s estructurado y no estructurado, 34 Mbit/s y 155 Mbit/s. a <u>precios orientados en función del coste de producción</u>. • <u>Interfaces Ethernet</u>: ofrecer circuitos arrendados terminales Ethernet (10 Mbit/s), Fast Ethernet (100 Mbit/s) y Gigabit Ethernet (1000 Mbit/s) a <u>precios fijados mediante el mecanismo de retail minus</u>.
<p>> 1 Gbit/s (todas las interfaces)</p>	<p>Proporcionar servicios mayoristas de líneas arrendadas terminales de más de 1 Gbit/s de capacidad a todos los operadores en <u>condiciones y precios razonables</u>.</p>

En efecto, en dicho mercado 6/2007 se estableció una doble caracterización en la regulación:

- 1.- En función de la velocidad: regulación más laxa para velocidades mayores a 1 Gbit/s, y
- 2.- En función de la tecnología: tradicionales con orientación a costes y Ethernet con *retail minus*.

En relación con la diferencia por tecnología, se estimó que un servicio novedoso como era en ese momento el soportado con Ethernet debía llevar acarreada una regulación menos estricta que las líneas con interfaz tradicional. Asimismo, se estimó imponer menores cargas regulatorias a las velocidades mayores a 1 Gbit/s, por tratarse de accesos poco usados en ese momento y más fáciles de rentabilizar, lo que permitía rentabilizar un despliegue específico con red propia (por ejemplo, haciendo uso de la oferta MARCo) por parte del operador alternativo.

Por otro lado, en la Resolución de 24 de febrero de 2016 por el cual se analizaba el actual mercado 4/2014, se establecieron las siguientes obligaciones actualmente vigentes:

- Obligación de acceso, en virtud de la cual Telefónica debe proporcionar el servicio mayorista de acceso indirecto para los accesos de cobre y FTTH a todos los operadores. En concreto, en su

En cuanto a la definición del mercado relevante geográfico, la gran mayoría de los países de la UE han definido un mercado nacional, y solo unos pocos (Austria, Finlandia, Irlanda y Portugal) lo han segmentado geográficamente.

A continuación, se muestran aspectos concretos de los servicios de líneas alquiladas y banda ancha empresarial.

Líneas Alquiladas

En relación al presente análisis es relevante destacar los siguientes aspectos sobre la regulación de las líneas alquiladas:

- En cuanto a velocidades reguladas, existen diferencias significativas entre los países, la mayoría de ANR no regulan velocidades de 1Gb, aunque varios países, además de España, sí lo hacen. Como mínimo este es el caso de Bélgica, Francia, Italia (que regula hasta 2,5 Gbit/s) y Portugal.
- Sobre la regulación de precios, hay también gran variedad de modelos como son price cap (ej. Austria para Ethernet, Italia), orientación a costes (ej. Alemania, Austria, Bélgica, Francia, Italia, también en España para tradicionales) o un test replicabilidad (ej. Bélgica, Francia).
- En varios países, además de España, se incluye la conexión a estaciones base móviles como parte del mercado de producto relevante. Este es el caso como mínimo de Austria, Bélgica, Eslovenia, Finlandia e Italia.
- A diferencia de España, existen países en los que se regula la fibra oscura, como es el caso de Austria.

Banda ancha de alta calidad

De acuerdo con el informe publicado por el ORECE el 15 de junio de 2018 sobre el servicio mayorista de acceso de alta calidad⁷², hasta esa fecha había un total de 13 ANR que habían impuesto la obligación de prestar un servicio de acceso mayorista que permita a los operadores alternativos prestar servicios empresariales, con requerimientos de calidad de servicio mayores a los ofrecidos en el mercado de masas.

Es decir, estas ANR han obligado a sus operadores con PSM prestar un servicio equivalente al NEBA empresarial. En función de la sustituibilidad o la homogeneidad de las condiciones competitivas fijadas, de dicho documento se observa que hay 6 países que incluyeron este servicio en el mercado 4/2014 y otros siete en el mercado 3b/2014:

⁷² “Layer 2 Wholesale Access Products excluding Ethernet-based Leased Line on Market 4 (BoR (18) 120)”, de 15 de junio de 2018.

Mercado 4/2014:	Mercado 3b/2014:
Eslovenia, España, Finlandia, Francia, Países Bajos, Portugal	Austria, Bélgica, Croacia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Polonia

En dicho informe se analizaron las principales características de las ofertas mayoristas impuestas en los respectivos mercados 4 de cada país, concluyendo que se diferencian de las ofertas enfocadas al mercado de masas en cuanto a anchos de banda, calidad de servicio, acuerdos de nivel de servicio, garantías de nivel de servicio y opción de redundancia.

En cuanto a precios, el informe indica que en general las ANR han aplicado control de precios orientados a costes en combinación con test de estrechamiento de márgenes.

III.5.5. Obligaciones a imponer

Tal y como ya se ha adelantado en el apartado III.5.2, en los mercados de referencia se han detectado una serie de problemas que justifican la imposición de determinadas medidas regulatorias ex ante, a fin de garantizar el acceso al mercado por terceros operadores en condiciones de igualdad.

Las siguientes obligaciones a imponer serán de ámbito nacional dado que las condiciones de competencia son homogéneas en todo el territorio nacional

Así es, teniendo en cuenta la situación minorista descrita, la definición del mercado mayorista y los problemas de competencia detectados, esta Comisión considera adecuado seguir manteniendo la imposición a nivel nacional de las obligaciones relativas al servicio de acceso fijo de alta calidad al por mayor.

Las medidas regulatorias planteadas a continuación se centran en la provisión por parte de Telefónica de los siguientes servicios mayoristas: (i) líneas alquiladas terminales y (ii) acceso de banda ancha de alta calidad.

Las obligaciones establecidas en el presente documento resultan coherentes con las medidas regulatorias que se han venido planteando en las anteriores rondas de revisión del mercado, así como con la evolución del mismo.

A continuación, se explican en detalle las obligaciones necesarias a imponer para minimizar el impacto en el mercado de los problemas de competencia detectados.

III.5.5.1. Obligación de acceso

Para solucionar el problema de la posible negativa de suministro a los servicios mayoristas de banda ancha de alta calidad y de líneas alquiladas, resulta necesario asegurar el acceso a dichos recursos.

En relación con ello, es de aplicación el artículo 10 del Reglamento de Mercados⁷³, según el cual “se podrá exigir a los operadores que hayan sido declarados con poder significativo en un mercado al por mayor que satisfagan las solicitudes razonables de acceso a elementos específicos de sus redes y a sus recursos asociados, así como las relativas a su utilización, entre otros casos, en aquellas situaciones en las que se considere que la denegación del acceso o unas condiciones no razonables de efecto análogo pueden constituir un obstáculo al desarrollo de un mercado competitivo sostenible a escala minorista o que no benefician a los usuarios finales”.

III.5.5.1.1 Obligación de acceso para líneas a alquiladas terminales

Según el anterior punto, la solución al problema de negativa de suministro en el mercado de referencia consiste en la imposición al operador designado con PSM de la obligación de acceso contemplada en el citado artículo 10 del Reglamento de Mercados.

Además, a tenor de lo establecido en el Considerando (19) de la Directiva de Acceso, las solicitudes de acceso a recursos que resulten esenciales para el suministro de los servicios “sólo deben poder denegarse sobre la base de criterios objetivos como la viabilidad técnica o la necesidad de preservar la integridad de la red”.

A este respecto, cabe recordar que esta Comisión ya impuso a Telefónica la obligación de acceso sobre los servicios de líneas alquiladas terminales en las anteriores revisiones del mercado 6/2007, tanto para los circuitos con interfaces tradicionales como Ethernet.

Por otra parte, cabe indicar que la CE ha considerado que “*las líneas arrendadas son componentes fundamentales del mercado de las comunicaciones que los operadores de redes y proveedores de servicios utilizan como infraestructuras básicas de transporte para sus servicios y que los grandes usuarios de empresas utilizan para comunicar sus centros de trabajo en todo el mundo para el transporte interno de voz y el tráfico de comunicaciones de datos. (...) los nuevos operadores (u “operadores autorizados”) tienen que depender con frecuencia de los operadores históricos para que les proporcionen circuitos arrendados de corta distancia (también denominados “circuitos parciales de líneas arrendadas”) que les permitan conectar las dependencias de sus clientes con sus propias redes. La disponibilidad a nivel mayorista de circuitos parciales de líneas arrendadas a precios competitivos es una condición necesaria para el desarrollo de una infraestructura de comunicaciones de categoría mundial en Europa*”.⁷⁴

⁷³ Por el que se traspuso el artículo 12 de la Directiva 2002/19/CE de 7 de marzo de 2002 relativa al acceso a las redes de comunicaciones electrónicas y recursos asociados, y a su interconexión, modificada por la Directiva 2009/140/CE de 25 de noviembre de 2009 (Directiva de Acceso).

⁷⁴ Recomendación de la Comisión de 29 de marzo de 2005 sobre el suministro de líneas arrendadas en la Unión Europea (Parte 2- Aspectos relativos a la fijación de las tarifas de los circuitos parciales de líneas arrendadas al por mayor).

En atención a lo anterior y para evitar situaciones de negativa de suministro a los servicios afectados, es necesario mantener la obligación de acceso sobre la infraestructura de red del operador con PSM en lo referente a las líneas mayoristas terminales, tanto con interfaces tradicionales como Ethernet. Los detalles de esta obligación se presentan en el anexo de obligaciones correspondiente.

III.5.5.1.1.1 Obligaciones para líneas alquiladas de hasta 1 Gbit/s

La obligación de acceso debe completarse desde la perspectiva de la razonabilidad. En la tercera ronda dicha razonabilidad se concretó desde dos dimensiones: (i) la distancia máxima de los circuitos, y (ii) las velocidades a ofrecer. Asimismo, según la Posición Común de Líneas Alquiladas el operador con PSM no sólo debe ofrecer el acceso, sino que debe facilitar de forma rápida y eficiente la migración de las líneas existentes a las reguladas mayoristas.

Distancia máxima

La postura de la Comisión sobre las distancias máximas del servicio, especifica que si no hay limitaciones técnicas que lo impidan, debe asegurarse que un operador con un despliegue de Puntos de Conexión (PdC) razonables disponga de cobertura en todo el territorio nacional. Ya se indicó en la anterior ronda de análisis del mercado 6/2007 que al menos un PdC por provincia se considera un despliegue razonable, más aun teniendo en cuenta la posibilidad de reutilizar las infraestructuras desplegadas para la constitución de Pdl de voz o conexión de salas OBA.

Por tanto, en cuanto a distancias máximas se mantienen las condiciones reguladas presentes en la actual ORLA sin perjuicio futuras modificaciones que se introduzcan en la revisión de dicha oferta.

Velocidades a ofrecer

Líneas tradicionales

En la tercera ronda se estableció que Telefónica debía ofrecer circuitos terminales tradicionales con las siguientes velocidades: 64 Kbit/s, nx64 Kbit/s, 2 Mbit/s, 34 Mbit/s y 155 Mbit/s.

Por un lado, como se ha visto en el apartado III.3.1.1, la única velocidad que mantiene una planta instalada relevante de entre las líneas tradicionales es la 2 Mbit/s, que representa el 19% del total de circuitos alquilados, lo que equivale a 5.017 líneas en 2019. Por ello se propone mantener la actual obligación de acceso, ya que estas líneas todavía se emplean de forma generalizada para prestar determinados servicios a empresas.

Por otro lado, el conjunto del resto de capacidades señaladas solo representa un 3% del total de líneas alquiladas (713 circuitos). Los circuitos de las velocidades nx64 Kbit/s, 34 y 155 Mbit/s han quedado obsoletos y la demanda de nuevos circuitos se centra en circuitos Ethernet. Por ello, se propone eliminar la obligación a Telefónica de prestar nuevos circuitos de estas velocidades.

No obstante, este operador deberá continuar prestando, en las condiciones vigentes este tipo de circuitos que tenga en planta, mientras continúe auto-prestándose dichas velocidades para la provisión de sus servicios minoristas. Una vez haya dejado de auto-prestarse alguna de las modalidades citadas, Telefónica deberá comunicar esta circunstancia a esta Comisión en el plazo de 10 días para supervisar la efectiva desaparición del servicio y fijar mediante resolución las condiciones para garantizar la migración de los circuitos que tengan provisionados los operadores hasta el momento a otras modalidades, previa su solicitud.

Por tanto, en el caso de las líneas alquiladas tradicionales únicamente continuará la obligación de prestar nuevas altas para los circuitos de 2 Mbit/s. Para el resto de velocidades, Telefónica únicamente está obligada, y solo mientras se preste a sí misma estas velocidades, a mantener la prestación de los circuitos mayoristas ya instalados en las condiciones actualmente vigentes en la ORLA.

Líneas Ethernet

En la primera revisión del mercado de terminales se impuso la obligación de acceso para las interfaces Ethernet (10 Mbit/s) y Fast Ethernet (100 Mbit/s). En segunda ronda, se amplió la obligación de acceso a las líneas Gigabit Ethernet (1000 Mbit/s). En tercera ronda, se mantuvo la obligación de acceso para todos los circuitos Ethernet con estas velocidades reguladas.

Las condiciones de competencia de estos tres tipos de líneas han permanecido sin variaciones significativas desde la tercera revisión del mercado, por lo que se mantiene la obligación de prestar las tres velocidades.

III.5.5.1.1.2 Obligaciones para líneas alquiladas de más de 1 Gbit/s

Como ya se indicó en la tercera ronda de revisión del mercado 6/2007, las condiciones de competencia entre los circuitos de hasta 1 Gbit/s y mayores a esa capacidad son diferentes, pero no tanto como para definir submercados, por ello las líneas de más de 1 Gbit/s también se encuentran reguladas en la actualidad. No obstante, para las líneas de más de 1 Gbit/s las obligaciones son más laxas, con una obligación genérica de acceso y precio razonable.

Este diferente tratamiento en las obligaciones se debe a que los operadores pueden rentabilizar en mayor medida sus propios despliegues de circuitos de más de 1 Gbit/s. Los circuitos de estas velocidades generan mayores ingresos y el tipo de centros donde se instalan generalmente se ubican en las principales ciudades, ya que estos circuitos solo suelen utilizarse para proveer servicios en las oficinas centrales o los centros de procesamiento de datos (CPD). En dichas ubicaciones, la disponibilidad de conductos sujetos a la oferta MARCo permite facilitar el despliegue de estos circuitos por parte de los operadores en los puntos donde se concentra su demanda.

Por último, cabe destacar que estas características hacen que la demanda de este tipo de líneas sea muy reducida; en 2019 solo **CONFIDENCIAL []** se proveyeron con velocidades superiores a 1Gbit/s.

Dados los aspectos señalados, debe mantenerse la obligación de Telefónica de prestar un acceso mayorista razonable sobre aquellas líneas de más de 1 Gbit/s que ya son prestadas por el operador con PSM. Es decir, Telefónica estará obligada a ofrecer un acceso razonable mayorista para velocidades de más de 1 Gbit/s en las zonas geográficas dónde esté prestando el servicio en el mercado minorista.

III.5.5.1.1.3 Obligación general de atender solicitudes de acceso razonables a nuevos productos, servicios o facilidades asociadas

En los dos puntos anteriores se ha definido el carácter razonable de una solicitud desde el punto de vista de la distancia y de las velocidades a ofrecer. Sin embargo, y siguiendo las recomendaciones de la Posición Común de Líneas Alquiladas (*Best Practice 6*), debe resaltarse que en cualquier caso Telefónica está obligada a atender solicitudes razonables de acceso a nuevos productos, servicios o facilidades asociadas que no estén contempladas en los dos puntos anteriores.

Para tratar este tipo de solicitudes, Telefónica deberá seguir las directrices establecidas en la mencionada Posición Común, es decir, Telefónica deberá proporcionar a los operadores la información necesaria para poder analizar la solicitud de acceso a dicho servicio, el tiempo que tardará en atender la solicitud y, en caso de denegación, un razonamiento justificado del mismo. En caso de aceptar el nuevo servicio o facilidad asociada, Telefónica deberá informar a la CNMC y al resto de operadores e incorporar el citado servicio a la Oferta de Referencia.

III.5.5.1.1.4 Migración entre diferentes tipos de líneas alquiladas

De acuerdo con la Posición Común de Líneas Alquiladas (*Best Practice 25*), Telefónica siempre debe facilitar el proceso de migración tanto de sus propios circuitos minoristas como de otros productos mayoristas a los servicios regulados en la ORLA, así como entre servicios regulados. Telefónica debe seguir los siguientes principios:

- Coordinarse con el operador alternativo y minimizar el tiempo de corte de la migración

El operador declarado con PSM debe migrar sin retrasos o cortes de servicio injustificados las líneas alquiladas minoristas que pierde a favor de un operador alternativo que hace uso de la oferta mayorista.

De forma similar, la Posición Común señala que debe ser posible migrar los clientes existentes de un operador entre diferentes productos mayoristas del operador con PSM sin retrasos o cortes de servicio injustificados.

Es decir, Telefónica debe asegurar que cualquier migración a los servicios de líneas terminales se realiza de forma coordinada con el operador demandante y minimizando el tiempo de corte del servicio.

- Precios por la migración justificados y orientados a costes

Adicionalmente, los precios por realizar la migración deben ser razonables y no deben constituir un obstáculo para la captación del nuevo cliente.

Por tanto, en el caso de que sean precisas modificaciones físicas por razones suficientemente justificadas por Telefónica, este operador podrá repercutir al que solicita la migración únicamente los costes debidos a dichas modificaciones, facilitando un desglose de los mismos.

- Proceso de migraciones masivas

Siempre que sea posible, Telefónica deberá atender las solicitudes de los operadores alternativos de procesos de migraciones masivas y deberá asegurar que este proceso no es discriminatorio.

- Acuerdos de Nivel de Servicio (ANS)

Telefónica deberá proveer ANS (es decir, plazos previstos y penalizaciones asociadas en caso de incumplimiento) para los procesos de migración. Dichos ANS deberán ser coherentes, con carácter general, con los establecidos para la entrega de líneas.

III.5.5.1.2 Obligación de acceso para banda ancha empresarial

Para solucionar el problema de la posible negativa de suministro a los servicios mayoristas de banda ancha de alta calidad que permite dar respuesta a las distintas necesidades de las empresas, resulta necesario asegurar el acceso a dichos recursos.

En línea con las conclusiones alcanzadas en la anterior revisión del mercado, se debe imponer una obligación de acceso mayorista de banda ancha para la prestación de servicios empresariales, en los términos establecidos a lo largo de la presente resolución. Dicho acceso, según lo establecido ya en la anterior revisión, se instrumentalizará mediante el mantenimiento del servicio mayorista NEBA empresa en todo el territorio nacional⁷⁵ que se complementará con el servicio ADSL-IP (nacional y regional) en las zonas en las que no exista cobertura⁷⁶.

Como se ha visto, el mercado minorista, así como el mayorista ascendente, incluyen tanto los accesos de banda ancha prestados sobre pares de cobre como los accesos FTTH de Telefónica. Por ello, la obligación de Telefónica de proporcionar un acceso mayorista de banda ancha para la prestación de servicios empresariales se extiende sobre ambos tipos de tecnología.

III.5.5.1.2.1 Requisitos del servicio mayorista de acceso a banda ancha empresarial

⁷⁵ En el marco establecido para la migración a este servicio desde el ADSL-IP, según las previsiones contenidas en el Anexo I de la Resolución de 11 de abril de 2013, sobre el proceso de migración de los servicios mayoristas ADSL-IP al nuevo servicio NEBA (DT 2012/1447). De esta manera, se sigue promoviendo el incentivo para que Telefónica aumente la cobertura del servicio NEBA empresa si desea prescindir de este servicio y sus costes asociados.

⁷⁶ Actualmente la cobertura de NEBA cobre en zona OBA alcanza el **CONFIDENCIAL** [] y en zona no OBA el **CONFIDENCIAL** []. Fuente: CNMC.

Una vez impuesta la obligación a Telefónica de atender las solicitudes razonables de acceso, se hace necesario precisar los requisitos mínimos a cumplir por el servicio mayorista de banda ancha empresarial.

Como se ha descrito en la caracterización del mercado minorista, Telefónica cuenta todavía con unas cuotas de mercado muy superiores a las de sus competidores. Para que los operadores puedan competir de manera efectiva en el mercado empresarial con Telefónica, en todo el territorio nacional, requieren de un servicio de acceso indirecto con una serie de características específicas que aseguren la viabilidad de las ofertas minoristas que puedan tener interés en comercializar. Mediante el servicio NEBA empresa, los operadores alternativos disponen de opciones suficientes, tanto en términos de parámetros de calidad como de estructura de precios, que les permite la configuración flexible de productos minoristas, así como su independencia de las ofertas minoristas de Telefónica.

Así es, las características de NEBA empresa ya regulado, de alta flexibilidad e independencia, es adecuado para construir ofertas minoristas destinadas a empresas. En este sentido, sin perjuicio de futuras modificaciones que pudieran ser introducidas en revisiones de dicha oferta, se mantiene vigente la última oferta de NEBA empresas aprobada.

El servicio mayorista de banda ancha empresarial permite ofrecer a los operadores accesos con caudales con tráfico de elevada prioridad que permiten ofrecer mayores garantías en los servicios ofrecidos a una empresa. Este servicio mayorista deberá seguir contando necesariamente con tráfico de calidad superior a best-effort para dar respuesta a los requisitos típicos de empresa como es la transferencia de datos priorizada y con garantías, o servicios en tiempo real como la telefonía IP o videoconferencias y modalidades de caudal simétrico.

Si bien el tráfico *best-effort* no formará parte del servicio mayorista de banda ancha empresarial de alta calidad, no obstante, también es cierto que, para prestar este tipo de servicios de alta calidad, un operador podría necesitar de tráfico auxiliar para fines como la gestión de la red o el control de los equipos del cliente, dado que estos equipos presentan una complejidad superior a los usados en aplicaciones residenciales. Por ello, se considera razonable que se ofrezca una limitada capacidad de tráfico *best-effort* para estos fines, con carácter complementario al tráfico principal de calidad superior y cuyo límite está fijado en la oferta de referencia, sin perjuicio de futuras modificaciones que se introdujeran con motivo de la revisión de dicha oferta.

Además, una de las características más importantes asociadas a los servicios mayoristas de banda ancha empresarial es que requieren de un ANS más estricto, dadas las necesidades de conectividad permanente que demandan los clientes empresariales y del daño económico que la falta de ella puede acarrearles. También, al ser la continuidad del servicio un aspecto crítico por el tipo de aplicaciones que demandan estos clientes, es necesario disponer de un mantenimiento premium, diferenciándose así este servicio mayorista dirigido a empresas del servicio NEBA destinado al segmento residencial.

Por tanto, dicho mantenimiento premium seguirá siendo necesario contratarlo junto con los ANS definidos para actividades como la provisión de servicios, el tiempo de resolución de incidencias y averías, sin perjuicio de futuras modificaciones de estas medidas que se consideren necesarias⁷⁷, las cuales se realizarán mediante la oportuna revisión de la oferta de referencia NEBA empresas.

Finalmente, mencionar que los operadores disponen del procedimiento de pago de penalizaciones asociadas al incumplimiento de estos ANS por parte de Telefónica.

Como se ha visto, para competir en este segmento de mercado, los operadores cuentan junto al NEBA empresas con el servicio mayorista de acceso a líneas alquiladas terminales. En función de las características de ambos servicios y del tipo de cliente empresarial a provisionar, los operadores podrán hacer uso en cada caso particular de unos u otros recursos (y por supuesto también de las ofertas mayoristas impuestas en los Mercados 3a y 3b).

Ambos servicios mayoristas continuarán estando disponibles para todos los operadores con cobertura nacional, sin que sea necesario justificar que el cliente es efectivamente una empresa. Más bien, las propias características de estos servicios junto con su mayor precio asociado, definidos teniendo en cuenta las necesidades de los clientes a que se dirigen a priori (empresas y no residenciales) son las que determinarán a qué clientes concretos destinan los operadores sus ofertas minoristas construidas a partir de estas ofertas mayoristas.

En las zonas en las que NEBA empresas no pueda estar basado en accesos de fibra, ni tampoco el uso de una línea alquilada sea una opción viable, los operadores del segmento corporativo cuentan también con el servicio NEBA sobre accesos de cobre, y allí donde no esté disponible cuentan, de acuerdo con la citada Resolución de 11 de abril de 2013 (DT 2012/1447), con el servicio ADSL-IP con características tales como ANS y tráfico prioritario descritas anteriormente.

Además, cabe tener en cuenta que el servicio NEBA empresas también garantiza la existencia de una oferta de conexión de banda ancha sin vinculación al servicio telefónico de Telefónica, a partir de la cual se pueden prestar servicios de voz sobre IP.

A los efectos de la presente revisión del mercado, se considera apropiado mantener dicha funcionalidad dado que, como se ha visto en la descripción del mercado minorista, es frecuente el empaquetamiento de los servicios objeto de análisis con otros servicios de comunicaciones electrónicas como el de telefonía. Pues bien, el servicio NEBA empresas dispone de una calidad del tráfico apta para proporcionar estos servicios de telefonía sobre IP.

Finalmente indicar que, la citada Resolución de 2016 estableció que este servicio mayorista de acceso debía garantizar la replicabilidad técnica de todas las ofertas minoristas de banda ancha comercializadas por el grupo Telefónica en el mercado

⁷⁷ Al respecto mediante resolución de la CNMC se podrán ampliar o modificar los ANS existentes.

empresarial, aspecto que debe mantenerse en la presente revisión. En concreto, las ofertas minoristas que conlleven la necesidad de modificar la oferta de referencia del servicio NEBA para asegurar la replicabilidad técnica no podrán comercializarse hasta que la modificación sea efectiva.

En este sentido, en relación a las velocidades, la mayor capacidad que Telefónica comercializa en el mayorista es la de 1 Gbit/s, de acuerdo con la última resolución de 24 de septiembre de 2020⁷⁸. Al igual que en el mercado de masas, de forma previa a ofertar mayores velocidades en el minorista, este operador está obligado a introducir las en la oferta de referencia mayorista.

III.5.5.1.3 Acceso a facilidades asociadas

Telefónica debe proveer el acceso a las facilidades asociadas necesarias para la prestación de los servicios de acceso de alta calidad, ya sean líneas arrendadas o banda ancha de alta calidad, aunque estos recursos asociados estén regulados a través de mercados diferentes al del presente análisis (tales como conductos sujetos a la oferta MARCo –mercado 3a/2014– o ubicación en centrales OBA –mercado 3b/2014).

Ello implica que Telefónica no solo deberá facilitar la reutilización eficiente de las infraestructuras físicas o de obra civil desplegadas y los servicios ya contratados en el ámbito de otros servicios mayoristas (tales como las infraestructuras desplegadas para la constitución de Pdl de voz, o los accesos a las centrales donde los operadores estén coubicados), sino que también deberá permitir su contratación y utilización de forma específica para los servicios de banda ancha de alta calidad y de líneas arrendadas.

En este sentido y a modo de ejemplo, de conformidad con la Posición Común de Líneas Alquiladas (*Best Practice 7*), Telefónica deberá permitir la coubicación en sus centrales para la constitución de PdC de circuitos, servicio de coubicación cuyas condiciones están actualmente establecidas en la OBA.

Además, con el objetivo de garantizar la continuidad competitiva de los operadores alternativos, asegurando el acceso en igualdad de condiciones a elementos clave para el despliegue de red, como son las cámaras de registro, las arquetas, los conductos, los postes y demás elementos de los que hace uso Telefónica en su planta externa, esta operadora también deberá continuar garantizando el acceso a su infraestructura civil para la prestación de los servicios de acceso de alta calidad.

En particular, la obligación impuesta a Telefónica de dar acceso a sus infraestructuras pasivas ha de ser necesariamente de contenido genérico, incluyendo toda infraestructura en posesión de Telefónica o que pueda ser usada por esta operadora, e independientemente de que la misma se encuentre en dominio público o privado. Por tanto, la denegación de acceso a las infraestructuras sin causa justificada, amparándose en la titularidad no exclusiva de las mismas o en su ubicación en

⁷⁸ Expediente OFE/DTSA/006/20.

dominio privado, constituiría en principio un incumplimiento de las obligaciones que Telefónica debe ostentar como operador con PSM.

Por otra parte, las medidas regulatorias contempladas deben abarcar tanto las infraestructuras construidas por Telefónica con anterioridad a la presente Resolución como aquellas infraestructuras de nueva construcción que puedan ser empleadas por este operador para el despliegue de su red de acceso NGA (fibra óptica y cable coaxial).

La razón principal de imponer una obligación de acceso a dicha infraestructura es la de mitigar las condiciones más onerosas que afrontan los operadores alternativos a la hora de efectuar sus propios despliegues de redes NGA, al no disponer del acceso a unos elementos (la obra civil) que resultan determinantes para llevar a cabo de manera efectiva dichos despliegues.

A este respecto, en tanto recurso asociado al mercado 4, el objetivo de la obligación de acceso a la obra civil es fomentar el desarrollo de una competencia sostenible y una inversión eficiente en ese ámbito.

Este organismo ha ido perfilando, a lo largo de las sucesivas rondas de regulación de los mercados 3a y 3b y de los diversos conflictos entre operadores que se han venido planteando, el contenido preciso de esta obligación de acceso.

Por ello, se hace necesario clarificar en esta ronda de análisis el ámbito de aplicación de la obligación de acceso a la infraestructura civil de Telefónica en determinados supuestos, en los que una denegación de acceso podría dar lugar a la creación de obstáculos al desarrollo de una competencia sostenible.

En particular, los operadores de red móvil deben poder hacer uso de la infraestructura de obra civil de Telefónica para alcanzar su red de acceso radio (estaciones base). Esta posibilidad de acceso se torna particularmente importante en un entorno de competencia basado en las ofertas convergentes y en la implantación de tecnologías móviles que consumen un gran ancho de banda.

Asimismo, el acceso a la infraestructura de obra civil debe permitir a los operadores llevar a cabo, de forma eficiente y sostenible, el tendido de su red de acceso, y que ésta pueda extenderse hasta todos los usuarios, con independencia de su ubicación, tipo y número. De acuerdo con dicho criterio, Telefónica no podrá, entre otros, establecer diferenciación alguna en lo que concierne al acceso a la infraestructura de obra civil sobre la base de la posible naturaleza residencial o empresarial de los usuarios o en función de la localización de los mismos en zonas urbanas o no urbanas.

En el mismo sentido, el acceso a estos recursos debe asegurar a los operadores alternativos la viabilidad del despliegue de cualquier tipo de red NGA, con independencia de su naturaleza tecnológica, de su arquitectura, o del modelo de

negocio del demandante de acceso a la infraestructura civil, incluyendo por ejemplo servicios de alta calidad a empresas⁷⁹.

Entre otros, no estaría justificada la exclusión (i) de redes con un menor nivel de capilaridad por estar focalizadas en atender a un número más reducido de usuarios, o incluso a uno solo (como podría ser el caso de los clientes activos en el ámbito empresarial), (ii) de operadores cuyo modelo de negocio sea exclusivamente mayorista (operadores neutros), o (iii) en función de la tecnología de acceso NGA empleada.

Por otra parte, el acceso a la infraestructura de obra civil puede devenir inviable si no se acompaña del acceso a otra serie de facilidades necesarias para que un operador pueda hacer uso efectivo y funcional de los servicios que se ponen a su disposición. Dichas facilidades incluyen por ejemplo el acceso a espacios de ubicación para poder instalar equipos activos o pasivos, así como el suministro de energía eléctrica para dichos equipos.

A modo de conclusión, no cabe la imposición de limitaciones al despliegue de los operadores a partir de las canalizaciones de Telefónica, asegurándose de este modo que los operadores alternativos puedan recurrir a la citada infraestructura para la provisión de cualquier servicio propio, en los mismos términos que Telefónica.

III.5.5.2. Obligaciones en materia de control de precios

Ante la obligación de dar acceso, el operador con PSM puede tener incentivos a fijar unos precios excesivamente altos e incurrir en prácticas de subsidios cruzados y discriminación de precios con el objeto de cerrar los mercados minoristas conexos.

III.5.5.2.1 Líneas alquiladas terminales

Interfaces tradicionales

En las rondas previas de análisis del mercado se estimó que los precios de las líneas alquiladas terminales con interfaces tradicionales debían fijarse en función de los costes, dado que:

- Por una parte, los operadores entrantes dependen de las infraestructuras de Telefónica para proveer sus servicios minoristas. Por tanto, requieren de un acceso a las mismas a un precio competitivo;
- Por otra parte, a efectos de compensar las mayores economías de escala y alcance con que cuenta Telefónica y que éstas no se conviertan en barreras de entrada en los mercados minoristas relacionados, resulta conveniente que parte de esas eficiencias se transfieran a los competidores a través de los precios mayoristas.

⁷⁹ Esta Comisión ya se ha pronunciado a esta misma línea en el Acuerdo, de 1 de julio de 2020, por el que se da contestación a la consulta formulada por Colt Technology Services, S.A.U. en relación con el ámbito de aplicación de la Oferta MARCo (CNS/DTSA/471/20/USOS MARCO)

Las motivaciones anteriores siguen vigentes en este nuevo análisis, por lo que la CNMC considera que debe mantenerse la obligación de control de precios y contabilidad de costes contenida en el artículo 11 del Reglamento de Mercados (artículo 74 del Código Europeo). En todo caso, nótese que la obligación únicamente aplica para la velocidad de 2 Mbit/s. Como se ha explicado, para el resto de velocidades Telefónica únicamente está obligada a mantener los circuitos mayoristas en planta a los precios actuales.

En el anexo 5 (apartado 0) se muestra una comparación entre los precios mayoristas vigentes en 2020 en España y diversos países europeos para líneas alquiladas tradicionales con velocidad de 2 Mbit/s y los precios que se obtienen actualizando los precios a la información más reciente de costes.

Interfaces Ethernet

En las rondas previas se consideró desproporcionada la aplicación de la metodología de orientación a costes para la determinación del nivel de precios mayorista para las interfaces Ethernet. Así, en la última revisión de este mercado se estimó que una metodología *retail minus* mediante la cual se determinen los precios mayoristas en función de los precios minoristas de Telefónica era la más efectiva con el fin de conjugar el incremento de la competencia a corto plazo y mantener incentivos para los competidores de Telefónica a invertir en instalaciones alternativas que garanticen una mayor competencia a largo plazo.

En la evolución seguida en los precios y nivel de competencia se observa que, tanto los precios minoristas como los mayoristas han sufrido considerables reducciones en los últimos años. En la tabla siguiente se muestra la evolución de los precios mayoristas, que al estar basados en un modelo *retail minus* reflejan también la evolución de los precios minoristas.

Tabla 7. Evolución precios mayoristas regulados Ethernet

Velocidad	ORLA 2010	ORLA 2013	ORLA 2017	Reducción acumulada	Reducción media anual (2010-2017)
10 Mbit/s	-24%	-21%	+1,4%	-39,1%	-4,8%
100 Mbit/s	-16%	-5%	-16,3%	-33,2%	-3,9%
1000 Mbit/s	-23%	-18%	-68,18%	-79,9%	-14,8%

Fuente: CNMC.

En el anexo 5 (apartado I.2.8) se muestra una comparación entre los precios mayoristas vigentes en marzo de 2020 en España y diversos países europeos para servicios Ethernet y los precios que se obtienen aplicando la metodología *retail minus*. El ejercicio de *retail minus* que se describe en el anexo 5, sitúa los precios mayoristas de España sensiblemente por debajo de la media de los precios en los países europeos tomados como muestra.

En conclusión, observando la evolución de los precios regulados y su comparación con países de nuestro entorno, el nivel de precios de las líneas Ethernet reguladas no parece que sea uno de los motivos que justifiquen la elevada cuota de Telefónica, ya que los precios establecidos mediante el ejercicio de *retail minus* se han ido

reduciendo progresivamente y no son elevados en comparación con los países de nuestro entorno. De esta forma, tal y como señala la Posición Común del ERG sobre obligaciones, no se detecta uno de los riesgos de la regulación de precios mayoristas a partir del mecanismo *retail minus*, que es la fijación en los mercados ascendentes de precios excesivos trasladados del mercado minorista.

La aplicación del modelo *retail minus*, tal como se ha aplica por parte de la CNMC tiene en cuenta los ingresos medios reales de Telefónica, incluyendo descuentos, por lo que es una herramienta muy útil para controlar posibles estrechamientos de márgenes, reflejando las variaciones de los precios del mercado de forma muy directa.

Por estos motivos, se considera que sigue siendo adecuado mantener la aplicación del mecanismo de *retail minus* para el cálculo de los precios minoristas.

En las revisiones de precios mayoristas realizadas hasta el momento se ha aplicado dicho modelo de forma separada a cada velocidad regulada (10 Mbit/s, 100 Mbit/s y 1 Gbit/s). Para ello se tomaban como punto de partida los ingresos unitarios para cada velocidad indicados en la contabilidad de Telefónica, que incluyen los descuentos llevados a cabo por Telefónica a los clientes finales sobre el precio lista, aplicándose un *minus* para descontar el coste de los componentes de nivel 2 y otros costes no aplicables para el servicio mayorista.

Los ingresos minoristas para cada velocidad que se notifican en la contabilidad tienen su origen en la contabilidad financiera, donde se realiza un reparto de los ingresos de cada cuenta de cliente entre diversos servicios y velocidades. Para los servicios de datos, Telefónica aplica una plantilla de reparto asignando pesos para cada servicio y velocidad. En 2017 Telefónica modificó esta plantilla, lo que impactó de forma muy relevante en los ingresos unitarios de cada velocidad, quebrando la trazabilidad de la evolución histórica. Telefónica indica en cualquier caso que los criterios de reparto por velocidades continúan en proceso de revisión, estando previsto que en los próximos años se encuentren estabilizados.

Los ingresos unitarios por velocidad se ven afectados por este reparto, que plantea un grado importante de discrecionalidad por parte de Telefónica, al depender de la aplicación de una plantilla. Así, cualquier cambio en los criterios de reparto por velocidades, como la actualización realizada en 2017, impacta de forma muy relevante en los ingresos unitarios por velocidad, y en consecuencia en los precios regulados.

Por este motivo, en la presente revisión se propone aplicar la metodología *retail minus* de forma promediada para velocidades, partiendo de los ingresos totales, que no se ven afectados por el reparto por velocidades, tal como se muestra en detalle en el anexo 5 de revisión de precios.

Los precios que se indican en el anexo de revisión de precios se revisarán por parte de la CNMC de forma periódica con el objeto de asegurarse de que se encuentran alineados con la evolución del mercado minorista. En el caso de que fuese necesario, el ejercicio de *retail minus* se adaptará a las nuevas circunstancias para asegurar que

los precios mayoristas sean consistentes con la evolución del mercado y los costes subyacentes del servicio⁸⁰.

Obligaciones para líneas alquiladas de más de 1 Gbit/s

Tal como ya se ha señalado, en el mercado minorista, este tipo de circuitos no es requerido a menudo y solo en alguna ubicación puntual de la VPN como serían el edificio central o los centros de procesados de datos (CPD) donde se encuentran los principales servidores y el almacenamiento de datos. Además de que el número de líneas en el mercado minorista es muy reducido, su demanda se concentra en grandes ciudades y centros de negocio, representando, asimismo, unos ingresos bastante más elevados.

En estos casos, resulta más factible que los operadores puedan amortizar más rápidamente despliegues propios soportados sobre otros servicios mayoristas como MARCo.

Asimismo, como se ha visto en la comparativa europea existe actualmente un número muy limitado de ANR que regulen líneas alquiladas con capacidades superiores a 1 Gbit/s.

Por todo lo anterior, no resulta proporcionado imponer ni la obligación de orientación a costes ni otro régimen de precios habitualmente utilizado para determinar unos precios estándar (como, por ejemplo, el *retail minus*). Por ello, el régimen de fijación de los precios más proporcionado para un servicio que se prestará bajo demanda y que depende de un análisis de viabilidad es el de precios razonables.

III.5.5.2.2 Revisión de precios de líneas alquiladas

En el presente análisis de mercados se procede también a la revisión de los precios de las líneas alquiladas terminales recogidas en la oferta de referencia de líneas alquiladas (ORLA).

Los cálculos realizados se detallan en el anexo 5 del presente documento ("Revisión de precios mayoristas de líneas alquiladas"). Los nuevos precios de la ORLA entrarán en vigor al día siguiente de la publicación en BOE de esta medida. Asimismo, Telefónica deberá modificar la oferta de referencia de líneas alquiladas (ORLA) para incorporar estos nuevos precios.

Las variaciones de precios mayoristas para las diferentes velocidades y tecnologías son las siguientes (el listado completo de precios se puede consultar en el anexo 5).

⁸⁰ Por ejemplo, si Telefónica avanza en el proceso de imputación de ingresos en las diferentes velocidades y logra una mayor consistencia en la serie histórica podría volverse a realizar un ejercicio de precios individualizado por velocidad.

Tabla 8. Modificación precios ORLA

Servicio	Velocidades	Modificación
Líneas alquiladas tradicionales	2 Mbit/s	-33,0%
Líneas alquiladas Ethernet	10 Mbit/s 100 Mbit/s 1 Gbit/s	-17,2%

III.5.5.2.3 Banda ancha empresarial

En este caso, resulta necesario establecer un sistema de control de precios que tome en consideración la existencia de las diferentes realidades competitivas que subyacen, según el servicio de acceso indirecto se provea sobre la base de la red legada de Telefónica o su red de fibra óptica, ya que las diferencias en términos de costes y el mayor riesgo asumido para el nuevo despliegue deben ser valorados.

- **En relación con la red legada de Telefónica**

Como se ha expuesto en los epígrafes anteriores la cuota de mercado de Telefónica es particularmente significativa en el mercado empresarial. En dicho mercado, las modalidades alternativas existentes basados en la red de cobre de Telefónica (en particular, el acceso al bucle) no han podido contribuir por sí solas a erosionar la posición de liderazgo destacado que ostenta este operador.

Por tanto, resulta necesaria la fijación directa de los precios de acceso por parte del regulador, siendo por tanto pertinente la imposición de obligaciones como las de control de precios y contabilidad de costes, con un grado suficiente de desagregación de servicios y elementos de red que permita la estimación de los costes de producción de los citados servicios (artículos 11 Reglamento de Mercados, 13 de la Directiva de Acceso y artículo 74 del Código Europeo), y la separación de cuentas (artículos 9 Reglamento de Mercados, artículo 11 de la Directiva de Acceso y artículo 71 del Código Europeo).

Si bien esta Comisión recurre a un modelo *bottom-up* o ascendente, los datos de la contabilidad regulatoria de Telefónica continúan siendo necesarios para calibrar los parámetros de diseño del modelo citado. Así pues, se debe seguir imponiendo las obligaciones relativas al mantenimiento del sistema de contabilidad de costes (SCC) actualmente vigente y de separación de cuentas, que facilitarán el debido control de las obligaciones establecidas en materia de precios.

Esta última obligación no es desproporcionada teniendo en cuenta que Telefónica, en virtud de las obligaciones impuestas en diferentes mercados (banda ancha, originación de llamadas desde una ubicación fija o el mercado de segmentos de terminación de líneas arrendadas al por mayor) desarrolló hace años su SCC y, por tanto, el coste asociado al mantenimiento del mismo se ha reducido de manera significativa.

- **En relación con la red NGA de Telefónica**

En lo que respecta al servicio mayorista de banda ancha para clientes empresariales prestado sobre la red de fibra, se considera que debe continuar el régimen actual en el que Telefónica dispone de flexibilidad a la hora de fijar los precios de su servicio mayorista NEBA empresarial fibra. Bajo este sistema, esta operadora debe garantizar que las ofertas empresariales personalizadas sean replicables económicamente a partir de dicho servicio mayorista. Al objeto de poder supervisar el cumplimiento de esta obligación, se continuará aplicando un test con este objetivo de la manera que se expone en el siguiente apartado.

No obstante lo anterior, cabe tener en cuenta que el servicio NEBA empresarial fibra representa un pequeño porcentaje de los costes totales necesarios para replicar una oferta concreta, lo que podría provocar una elevada variabilidad del precio máximo que permita la replicabilidad de los servicios.

Estas razones dificultan que los precios del NEBA fibra empresas se puedan supervisar de manera exclusiva mediante el análisis de replicabilidad. Por ello, la CNMC analizará si los precios propuestos por Telefónica guardan coherencia y proporcionalidad con (i) otros servicios mayoristas y con (ii) sus propias ofertas minoristas.

A los efectos de asegurar la verificación de la política de precios de Telefónica con la regulación vigente, este operador deberá seguir haciendo públicos en todo momento al resto de operadores los precios del servicio de acceso mayorista de banda ancha empresarial prestado sobre la red de fibra óptica, los cuales deberán quedar reflejados en la oferta de referencia que este operador tiene la obligación de publicar. Dichos precios, así como cualquier modificación que se pueda producir respecto de los mismos, deberán ser comunicados tanto a los operadores como a esta Comisión con 30 días de antelación a su aplicación efectiva.

De esta manera, esta Comisión puede disponer de un plazo razonable para poder revisar las nuevas condiciones a la vez que se da certidumbre a los operadores alternativos a la hora de realizar sus ofertas minoristas (que podrían verse alteradas en el supuesto de que Telefónica pudiera de forma unilateral modificar sus precios en cualquier momento).

Si pasado dicho plazo de 30 días esta Comisión no hubiera abierto expediente para analizar con más en detalle dichos cambios, Telefónica podrá implementar las modificaciones referidas.

III.5.5.2.4 Alcance del test de replicabilidad económica

Como se ha visto, se considera necesario continuar aplicando un test de replicabilidad económica que garantice que Telefónica no presenta ofertas comerciales no replicables económicamente al segmento empresarial.

Dada la complejidad de dichas ofertas, que no sólo incluyen servicios de banda ancha sino otros servicios de comunicaciones electrónicas y servicios avanzados de datos, así como multiplicidad de soluciones mayoristas sobre las cuales se prestan el

conjunto de productos minoristas que constituyen la oferta personalizada, seguirán vigentes los detalles de la metodología utilizada para el análisis de dichas ofertas personalizadas establecidos en la ya mencionada Resolución de 26 de julio de 2018.

Ello, sin perjuicio de que esta Comisión pueda introducir cambios en los detalles de la metodología actualmente aplicable, en caso de que así se estime oportuno para mejorar la supervisión de esta obligación de replicabilidad económica de los productos de alta calidad que Telefónica comercialice en el segmento empresarial.

En este sentido, cabe dejar constancia de que este test es de aplicación tanto a los servicios de banda ancha empresarial como a los circuitos alquilados. En efecto, de acuerdo con la Posición Común de Líneas Alquiladas ya citada, las NRA deben imponer obligaciones para evitar situaciones de estrechamiento de *márgenes (Best Practice 36)*.

Asimismo, los estándares de precios fijados para las líneas arrendadas (orientación a costes y *retail minus*), junto con las demás obligaciones establecidas, ayudarán a prevenir esta circunstancia.

III.5.5.3. Obligación de no discriminación

En el apartado III.5.2 se han descrito los problemas que el uso de diferentes prácticas abusivas (tales como tácticas dilatorias, requerimientos no justificados, etc.) por parte de Telefónica podrían suponer para los restantes operadores en el mercado minorista de alta calidad. Por tanto, la imposición de las obligaciones de acceso a los servicios mayoristas NEBA empresa y ORLA, en los términos expuestos, deben asegurarse mediante la imposición adicional de la obligación de no discriminación, al igual que se hizo en las anteriores rondas de los mercados 4/2014 y 6/2007 (Art. 8 del Reglamento de Mercados; artículo 10 de la Directiva de Acceso y artículo 70 del Código Europeo).

Según el artículo 70 del citado Código, *“las obligaciones de no discriminación garantizarán, en particular, que la empresa aplique condiciones equivalentes en circunstancias semejantes a otros proveedores de servicios equivalentes y proporcione a terceros servicios e información de la misma calidad que los que proporcione para sus propios servicios o los de sus filiales o asociados y en las mismas condiciones. Las autoridades nacionales de reglamentación podrán imponer a dicha empresa obligaciones de suministrar productos y servicios de acceso a todas las empresas, incluida ella misma, en los mismos plazos, términos y condiciones, incluso en lo relacionado con niveles de precios y servicios, y a través de los mismos sistemas y procesos, con el fin de garantizar la equivalencia de acceso”*.

La obligación de no discriminación debe garantizar, en particular, que el operador con PSM aplique condiciones equivalentes en circunstancias semejantes a otras empresas que presten servicios equivalentes, y proporcione a terceros servicios e información de la misma calidad que para sus propios servicios o los de sus filiales, o

incluso para operadores terceros⁸¹. La no discriminación debe referirse tanto a la calidad del servicio como a los tiempos de entrega y de resolución de averías y demás condiciones del suministro, con independencia de la tecnología y de la ubicación física desde la que se solicita el acceso.

Mediante la imposición de esta obligación se tratará de evitar las conductas ya realizadas por Telefónica en años pasados, de intentar beneficiarse a sí misma o a sus empresas filiales o asociados, ofreciendo a los operadores alternativos condiciones diferentes (peores) a las auto-prestadas para la provisión de sus servicios minoristas, aun pudiendo cumplir los ANS regulados en sus ofertas de referencia NEBA y ORLA, con la finalidad de limitar a dichos operadores la prestación de sus servicios en el mercado minorista o incluso excluirlos del mismo, así como de los mercados conexos a este.

En línea con lo dispuesto en anteriores rondas de revisión de los mercados 4/2014 y 6/2007 y con el objeto de evitar las citadas prácticas discriminatorias, se considera justificado y proporcionado imponer la obligación de no discriminación en los términos expresados en el Anexo 1 y 2 de la presente propuesta de Proyecto de Medida, en los que se incluye:

- La obligación por parte de este operador de notificar a la CNMC en un plazo de diez días los acuerdos que suscriba internamente o con operadores terceros.
- Una medida sobre la calidad de los servicios que presta Telefónica a terceros y se presta a sí misma, debido a la gran importancia de esta variable y las dificultades que presenta su comprobación efectiva si solo se dispone de los acuerdos que haya suscrito Telefónica.

Esta medida de control de la calidad de los servicios se lleva a cabo, en línea con lo previsto en la Recomendación de la CE relativa a la coherencia en las obligaciones de no discriminación y en las metodologías de costes, mediante la imposición a Telefónica de la obligación de aportar a la CNMC, de forma periódica, informes sobre indicadores clave de rendimiento (KPI) relativos tanto a los servicios regulados a los que, siendo equivalentes a estos, Telefónica se autopresta, y cuyo análisis comparativo permitirá a la autoridad reguladora identificar la posible concurrencia de prácticas discriminatorias.

A este respecto, y en línea con lo establecido en dicha Recomendación, los indicadores clave de rendimiento medirán la calidad de, al menos, los siguientes elementos esenciales para la prestación de los servicios mayoristas de accesos de alta calidad (NEBA empresas y ORLA): (i) proceso de solicitud; (ii) de prestación del servicio; (iii) calidad del servicio, incluidas las averías; (iv) plazos de provisión y reparación de averías, con y sin paradas de reloj.

⁸¹ Más allá de beneficiar a su propia filial minorista, el operador con PSM podría por ejemplo llegar a un acuerdo con otro competidor para ofrecerle mejores condiciones respecto a un tercer operador, como contrapartida por conceptos distintos a los expresamente incluidos en el ámbito de la regulación mayorista de los servicios de alta calidad.

En concreto, se mantendrán en vigor las obligaciones de comunicación de indicadores clave de rendimiento relativos a las líneas alquiladas terminales que actualmente tiene impuestas Telefónica en virtud de la actual ORLA, cuyas condiciones vigentes se establecieron en las Resoluciones de 23 de julio de 2015⁸² y 23 de marzo de 2017. Asimismo, esta Comisión procederá a definir los KPI del servicio de acceso indirecto a la banda ancha empresarial, que se incluirían en la oferta NEBA empresas, cuya última modificación fue aprobada por Resolución de 10 de marzo de 2016, dado que en la actualidad estos indicadores no se encuentran definidos para este servicio. Todo ello sin perjuicio de la facultad de la CNMC para modificar dichos indicadores o requerir a Telefónica cualquier otra información adicional necesaria para garantizar la supervisión del cumplimiento de la obligación de no discriminación.

- Además, en línea con la práctica mantenida por la CNMC hasta la fecha, los KPI serán objeto de publicación periódica para su accesibilidad por otros operadores, los cuales serán revisados de forma regular por este organismo, a los efectos de garantizar la correcta comparabilidad de las condiciones de calidad de los servicios minoristas y mayoristas equivalentes, la imposición de ANS y garantías de nivel de servicio (penalizaciones) aplicables en caso de incumplimiento.

Asimismo, la obligación de no discriminación se ve reforzada si, además de los informes generados por Telefónica y descritos en el párrafo anterior, esta Comisión dispone de un acceso directo, completo y en tiempo real a las bases de datos de información relativas a los sistemas de provisión mayorista, en modo consulta y mediante técnicas análogas a las empleadas por los operadores. De este modo, la capacidad supervisora de esta Comisión quedaría asegurada, pudiendo comprobar el tipo y consistencia de los datos de que disponen los operadores sobre los accesos y con ello pudiendo, en caso necesario, evaluar posibles necesidades de cambios o mejoras en dicha información que permitan a los operadores acceder a información de la misma calidad que la que proporcione Telefónica para sus propios servicios. Por lo mismo, también el acceso a la información sobre provisión, averías e incidencias de los servicios mayoristas es relevante, puesto que permite evaluar, con datos de todos los operadores, el correcto funcionamiento de dichos servicios mayoristas.

III.5.5.4. Obligación de transparencia

Dado que la concreta implementación del principio de no discriminación, o la verificación de parámetros como la calidad del servicio, son difícilmente observables por si mismos por la autoridad reguladora, resulta necesario imponer a Telefónica una obligación de transparencia en la prestación de los servicios mayoristas de acceso de alta calidad (artículos 7 del Reglamento de Mercados, 9 de la Directiva de Acceso y 69 del Código Europeo). De acuerdo con el artículo 9.3 de la Directiva de Acceso y 69.3 del Código Europeo, las ANR podrán determinar la información concreta que

⁸² OFE/DTSA/1114/14/Revisión ORLA.

deberá ponerse a disposición de terceros, el nivel de detalle exigido y la modalidad de publicación.

La obligación de transparencia se concreta en la publicación, y efectiva aplicación, por parte de Telefónica de una oferta de referencia suficientemente desglosada para garantizar que no se exija a otros operadores pagar por recursos que no sean necesarios para el servicio requerido. A los efectos de esta obligación, la actual oferta de referencia NEBA continúa vigente, sin perjuicio de la competencia de la CNMC para introducir cambios en las ofertas de referencia, de conformidad con lo establecido en los artículos 7.3 del Reglamento de Mercados y 9.2 de la Directiva de Acceso y el artículo 69.2 del Código Europeo.

Por lo que respecta a la ORLA, a través del presente análisis se está procediendo a revisar dicha oferta de referencia en materia de precios, por lo que a efectos de esta obligación Telefónica deberá aplicar y publicar la ORLA que resulte modificada a través de la aprobación del presente mercado, sin perjuicio de los futuros cambios que esta oferta pueda sufrir, en ejercicio de la habilitación competencial que detenta esta Comisión.

Esta competencia de poder instar la modificación de la oferta de referencia es muy relevante en la mayoría de mercados regulados. La CNMC debe velar por que dicha oferta permita a los operadores alternativos competir de forma eficiente en el mercado minorista. En este sentido, es conocido que las ofertas de referencia (OBA, OIR, MARCo, NEBA y ORLA) se han afinado y perfeccionado en sucesivas revisiones fruto de la experiencia real adquirida en el uso de los servicios regulados.

Es de interés tener en cuenta que la publicación y cumplimiento estricto de las ofertas de referencia por parte de Telefónica es uno de los elementos de la obligación de no discriminación, tal y como expresamente contempla el artículo 14.1 a) de la LGTel.

Sin embargo, tal y como ya se ha señalado en el anterior apartado, cabe indicar que la mera adecuación de la conducta de Telefónica a la oferta de referencia no puede presuponer automáticamente el cumplimiento de la obligación de no discriminación, en aquellos casos donde –independientemente de lo previsto en la oferta de referencia– pueda acreditarse la existencia de situaciones de discriminación, derivadas del hecho de que Telefónica no aplique condiciones equivalentes en circunstancias semejantes a otros operadores que prestan servicios equivalentes, o no proporcione a terceros servicios e información de la misma calidad que los que Telefónica proporciona para sus propios servicios o los de sus filiales o asociados y en las mismas condiciones (art. 14.1 b) de la LGTel).

En efecto, la obligación de no discriminación es una medida independiente de la obligación de publicar una oferta de referencia (obligación de transparencia), por lo que el cumplimiento de lo estipulado en dicha oferta no agota el contenido de la obligación de no discriminación (obligación que además se constituye como uno de los pilares fundamentales para el buen funcionamiento de los mercados regulados).

Además, es necesario que esta Comisión conozca las ofertas mayoristas de Telefónica para realizar un seguimiento de la aplicación efectiva de las medidas

tomadas en el presente análisis de mercado. Por este motivo, y a efectos de posibilitar que las negociaciones entre los operadores alternativos y Telefónica se lleven a cabo lo más rápidamente posible, reduciéndose los posibles conflictos de acceso por la imposición de cláusulas abusivas y limitándose los posibles usos privilegiados de información estratégica por parte de Telefónica, resulta necesario mantener la obligación de transparencia impuesta en la última ronda de revisión de los mercados 4/2014 y 6/2007.

El cumplimiento de esta obligación de transparencia se requerirá que Telefónica comunique a esta Comisión la siguiente información complementaria, sin perjuicio de que ésta se pueda ampliar para dar cumplimiento a dicha obligación de transparencia, previa revisión de la ORLA:

➤ **Respecto del servicio mayorista de líneas alquiladas terminales:**

- Comunicación de centrales de líneas tradicionales y Ethernet

Actualmente, Telefónica está obligada a informar periódicamente del listado de centrales donde solicitar PdC para los circuitos tradicionales y la cobertura de la oferta Ethernet. Esta información continúa siendo vital para que los operadores alternativos puedan hacer uso de forma eficiente de los servicios regulados de líneas alquiladas, por lo que se mantiene esta obligación. Ambos listados se seguirán publicando en la Web de la CNMC.

- Comunicación de precios minoristas de oferta Ethernet

Hasta la fecha los precios de las líneas Ethernet se han calculado mediante una metodología *retail minus*, por lo que Telefónica estaba obligada a comunicar de forma regular a la CNMC los precios de su oferta minorista Ethernet por debajo de 1 Gbit/s.

En esta revisión se propone seguir manteniendo esta obligación de comunicar los precios de las ofertas minoristas de Telefónica de forma anual, quince días después de remitir la contabilidad anual, ya que para fijar los precios de los circuitos Ethernet se continuaría aplicando el mecanismo *retail minus*, de conformidad con los motivos justificativos expuestos al analizar la obligación de control de precios de las líneas alquiladas terminales.

La información sobre precios minoristas de Telefónica deberá incluir los siguientes datos sobre las ofertas minoristas que hacen uso de líneas alquiladas: identificación del nombre comercial del servicio, breve descripción indicando de qué manera el servicio minorista hace uso de líneas alquiladas Ethernet, precio nominal del catálogo de Telefónica, y descuento medio aplicado a los clientes minoristas en el año anterior.

En todo caso, cabe resaltar que en el cálculo del *retail minus* que se utiliza se tomarán en cuenta los ingresos medios reales efectivos de Telefónica, es decir, se tendrán en cuenta los descuentos aplicados sobre los precios de la oferta minorista estándar, a partir de los datos de contabilidad presentados por Telefónica.

Por otro lado, para hacer un correcto seguimiento de la obligación de ofrecer velocidades superiores a 1 Gbit/s a precios razonables a nivel mayorista, se estima

pertinente que Telefónica comunique los precios comercializados en el minorista. Esta información deberá ser aportada con la misma periodicidad que el resto de velocidades Ethernet.

- Comunicación de condiciones mayoristas ofrecidas para velocidades superiores a 1 Gbit/s Ethernet

Como se ha visto en el apartado III.5.5.1.1.2, se propone mantener la obligación de Telefónica de prestar en condiciones razonables estas velocidades a nivel mayorista.

Para poder analizar la razonabilidad de las condiciones ofrecidas por Telefónica en este servicio, se considera necesario que este operador comunique dichas condiciones con la misma periodicidad indicada en el anterior punto de precios minoristas Ethernet (esto es, de forma anual, quince días después de remitir la contabilidad anual). Dicha comunicación debe venir desglosada por tipo de servicio (empresas/móvil/entrega de señal) e incluir el número de solicitudes recibidas por operador para cada solicitud, así como las condiciones ofrecidas por Telefónica (mes y año de la oferta, precios, permanencias, penalizaciones, volúmenes mínimos, etc.), independientemente de que se hayan contratado o no.

- Comunicación de parámetros de calidad por parte de Telefónica

Es necesario que Telefónica informe periódicamente a la CNMC de los parámetros de calidad de los servicios mayoristas de líneas alquiladas terminales y de sus propios servicios minoristas. Es muy difícil verificar la obligación de no discriminación si sólo se dispone de los acuerdos que haya suscrito Telefónica.

Por tanto, debe mantenerse la obligación de comunicación de los parámetros de calidad de los servicios mayoristas y minoristas de líneas arrendadas. Los datos a publicar serán los establecidos en la última revisión de la ORLA, sin perjuicio de posibles modificaciones de los mismos en próximas revisiones de la oferta de referencia.

- Evolución tecnológica de la red de Telefónica

Ya en las anteriores rondas de análisis de los mercados regulados ex ante, uno de los aspectos más relevantes analizados fue el potencial impacto de la evolución de la red de Telefónica hacia las redes de nueva generación (NGN) en los diferentes servicios regulados.

En lo que respecta a las líneas alquiladas terminales, la evolución tecnológica natural de los circuitos tradicionales son las prestadas con interfaces Ethernet, que están reguladas desde la primera ronda y ya cuentan con una oferta mayorista en el mercado. Por tanto, desde esa perspectiva, la evolución tecnológica de las líneas alquiladas está cubierta desde el análisis efectuado en primera ronda.

No obstante, tal y como se apuntó en la tercera ronda del mercado 6/2007, existen otros aspectos de la evolución de la red de Telefónica que pueden tener un impacto en el mercado mayorista de líneas arrendadas y que deben ser tomados en consideración también en esta revisión del mercado 4/2014. En especial, el cierre de

centrales de conmutación podría afectar a los operadores que tuvieran PdC o circuitos alquilados terminales dependientes de ella.

Por tanto, continúa siendo necesario imponer a Telefónica la obligación de informar con una antelación de doce meses cualquier modificación de su red que tenga impacto en la prestación de los servicios de líneas alquiladas. En este sentido, seguirá vigente lo estipulado actualmente en la ORLA en relación con la continuidad de los servicios de líneas alquiladas en caso de cierre de central de cobre. Adicionalmente, cualquier otra modificación no contemplada en la ORLA vigente y que impacte a dichos servicios mayoristas deberá serán objeto de autorización previa por la CNMC.

➤ **Respecto del servicio mayorista de banda ancha empresarial:**

El servicio mayorista de acceso indirecto a la banda ancha empresarial incluye las características ya identificadas anteriormente en el apartado III.2.1 (ANS de mantenimiento premium y tráfico prioritario), que ya forman parte de la actual oferta de referencia NEBA de Telefónica. Es decir, el servicio mayorista NEBA empresas está ya implantado en este momento, por lo que –sin perjuicio de la posible evolución futura de este servicio– los operadores de este segmento disponen ya de una oferta operativa para el acceso a este servicio.

Por ello, tiene plena aplicación la oferta de referencia de NEBA a los accesos que se acojan a la variante empresarial. Asimismo, en las áreas donde no existe cobertura del servicio NEBA, siguen resultando de aplicación las previsiones en relación con el servicio ADSL-IP que contiene la oferta OBA (mercado 3a/2014).

En cualquier caso, es necesario que Telefónica informe periódicamente a la CNMC de los parámetros de calidad de los servicios mayoristas de NEBA empresas y de sus propios servicios minoristas una vez se hayan aprobado.

➤ **Respecto de ambos servicios mayoristas de acceso de alta calidad:**

• **Obligaciones relativas a las ofertas comerciales mayoristas**

Resulta necesario que la CNMC conozca las ofertas comerciales mayoristas que Telefónica pueda realizar, para llevar a cabo un seguimiento de la aplicación efectiva de las medidas adoptadas en el marco del presente análisis de mercados. Por tanto, Telefónica deberá comunicar a la CNMC la información relativa a todos los servicios mayoristas de acceso indirecto a banda ancha empresarial y de líneas alquiladas (incorporando los 10 Gbit/s) no incluidos en la oferta de referencia regulada que comercialice (características técnicas, precios, condiciones, etc.).

• **Obligaciones relativas a las ofertas minoristas**

Dados los problemas potenciales de competencia que pueden darse en relación con las ofertas minoristas de Telefónica, se estima que será preciso mantener un cierto control sobre el nivel minorista. Dicho control se ejercerá tomando en consideración los insumos mayoristas que, en virtud de la presente resolución, Telefónica ha de poner a disposición de terceros.

Por tanto, Telefónica deberá seguir informando semestralmente a la CNMC, como máximo un mes después de la finalización de cada semestre, de todos los proyectos firmados que tengan un importe anual, atendiendo a todos los conceptos incluidos en el mismo, superior a 100.000 euros (IVA no incluido) y que hayan sido suscritos durante el semestre anterior (incluyéndose las ofertas dirigidas a Administraciones Públicas).

En previsión de que estos proyectos puedan formalizarse mediante la firma de uno o más contratos, en la citada comunicación, Telefónica deberá aportar la siguiente información relativa al/los contrato(s) correspondiente(s) a cada proyecto:

- (i) nombre de la empresa (o administración pública contratante) y número de identificación fiscal;
- (ii) Identificación de si se trata de administración pública o empresa privada;
- (iii) importe total del contrato y duración del mismo, indicando si existe la posibilidad de prorrogar el contrato y el periodo de dicha prórroga;
- (iv) existencia de penalizaciones por la resolución unilateral de contrato con anterioridad a la finalización del mismo;
- (v) descripción de la oferta, atendiendo en particular a las especificaciones técnicas y económicas de los servicios de comunicaciones electrónicas que forman parte de la misma;
- (vi) indicación del número de centros a conectar; y
- (vii) indicación de los servicios mayoristas a partir de los cuales puede asegurarse la replicabilidad técnica y económica de las ofertas comunicadas.
- (viii) indicación de si Telefónica era el operador principal de ese cliente en el momento de la presentación de la oferta

En relación con el resto de ofertas dirigidas al segmento empresarial (incluyéndose a estos efectos, como se ha señalado, a las Administraciones Públicas), la CNMC podrá requerir en todo momento de Telefónica, en el marco de su facultad de supervisión de los mercados sometidos a regulación ex ante, la comunicación de la información que resulte necesaria para asegurar el cumplimiento de las obligaciones que en materia de replicabilidad técnica y económica este operador tiene contraídas.

En razón de lo expuesto, la Dirección de Telecomunicaciones y del Sector Audiovisual propone elevar una propuesta a la Sala de Supervisión Regulatoria de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia por la que se

RESUELVE

Primero.- Aprobar la definición y análisis del mercado de acceso de alta calidad al por mayor facilitado en una ubicación fija.

Segundo.- Considerar que el mercado de acceso de alta calidad al por mayor facilitado en una ubicación fija en España constituye un mercado de referencia susceptible de regulación *ex ante*, de conformidad con lo dispuesto en la Directiva Marco y en el artículo 13 de la Ley 9/2014, de 9 de mayo, General de Telecomunicaciones.

Tercero.- Determinar que el citado mercado no es realmente competitivo, en el sentido de lo dispuesto en el apartado 4, artículo 16, de la Directiva Marco y en el apartado 3 del artículo 13 de la Ley 9/2014, de 9 de mayo, General de Telecomunicaciones.

Cuarto.- Considerar que Telefónica de España S.A.U. tiene poder significativo en el citado mercado, en el sentido de lo dispuesto en el apartado 2, artículo 14, de la Directiva Marco, y en el Anexo II, apartado 27 de la Ley 9/2014, de 9 de mayo, General de Telecomunicaciones.

Quinto.- Imponer a Telefónica de España S.A.U. las obligaciones recogidas en los Anexos del 1 al 3.

Sexto.- Aprobar la revisión de los precios fijados en la Oferta de Referencia de Líneas Alquiladas según lo descrito en el texto de esta Resolución. Los nuevos precios para la oferta de referencia serán los contenidos en el Anexo 5. En concreto, los precios mayoristas para las líneas alquiladas tradicionales de 2 Mbit/s se reducen un 33,0%, mientras que los precios mayoristas para las líneas alquiladas Ethernet se reducen un 17,2% para las velocidades de 10 Mbit/s, 100 Mbit/s y 1 Gbit/s. Los nuevos precios entrarán en vigor al día siguiente de la publicación en el BOE de esta medida.

El nuevo texto consolidado tras la aprobación de estos cambios será publicado por esta Comisión en su página web y se facilitará igualmente a Telefónica en formato electrónico para que proceda a publicarlo en su página web en el plazo de diez días a partir de que sea comunicado.

ANEXO 1: MEDIDAS A IMPONER EN EL SERVICIO MAYORISTA DE LÍNEAS ALQUILADAS TERMINALES

❖ Líneas de hasta 1 Gbit/s de capacidad

1.- Obligación de proporcionar servicios mayoristas de líneas alquiladas terminales a todos los operadores

Telefónica deberá satisfacer las solicitudes razonables de acceso a elementos específicos de sus redes y recursos o servicios asociados, así como las relativas a su utilización, de conformidad con los artículos 14.1 d) de la LGTel, 10 del Reglamento de Mercados, 12 de la Directiva de Acceso y 73 del Código Europeo.

Esta obligación implica, entre otros aspectos, que Telefónica está obligada a:

- Dar acceso a terceros a elementos y recursos específicos de su red necesarios para la provisión de los servicios mayoristas de líneas terminales. En particular, Telefónica deberá proveer a terceros los servicios siguientes:
 1. Servicio de Enlace (SdE) a Cliente final o elemento de red de acceso: Servicio por el cual Telefónica proporciona el tramo de circuito entre la central frontera de interconexión de circuitos de Telefónica y el domicilio de un cliente del operador o un elemento de la red de acceso del operador demandante del servicio;
 2. Servicio de Conexión (SdC): Servicio por el cual Telefónica ofrece la conexión a su red mediante la provisión de capacidad portadora entre la central de interconexión de circuitos de Telefónica y el Pdl de circuitos situado en la central frontera del operador, siempre que la distancia entre ambos puntos sea menor a 30 Km;
 3. Cualesquiera otros servicios o recursos asociados a los anteriores, aunque estos estén regulados a través de mercados diferentes, necesarios para la provisión de los servicios mayoristas de referencia, incluyendo la ubicación y el acceso a las centrales, así como los subconductos, las canalizaciones, las cámaras de registro y las arquetas, en las condiciones establecidas en el anexo 3.
- Negociar de buena fe con los solicitantes de acceso autorizados.
- Prestar los servicios necesarios para garantizar la interoperabilidad de los servicios de extremo a extremo ofrecidos a los usuarios.
- Conceder libre acceso a interfaces técnicas u otras tecnologías indispensables para la interoperabilidad de los servicios.
- No retirar el acceso a facilidades que actualmente se están prestando sin aprobación previa de la CNMC.
- Dar acceso a terceros a los sistemas de apoyo operativos o a sistemas informáticos con funciones similares.

Telefónica deberá atender a todas las solicitudes de acceso razonables de líneas arrendadas terminales.

- i) Para el caso de las líneas alquiladas terminales prestadas con interfaces tradicionales, se entenderá por solicitud razonable la de aquellos circuitos con ambos extremos en la misma provincia, sin límite de distancia. Asimismo, también se permitirán circuitos interprovinciales cuya distancia, calculada de acuerdo con las especificaciones de la ORLA vigente⁸³, no supere los 70 Km.
- ii) Para las líneas con interfaces Ethernet, la razonabilidad de las peticiones y por tanto la obligación de suministro en condiciones y precios recogidos en la ORLA vendrá dada en función del tipo de cobertura de la línea, siguiendo las directrices al respecto contenidas en la ORLA vigente, sin perjuicio de modificaciones que sean introducidas en revisiones de dicha oferta.

En lo que respecta a la distancia, se entenderá por solicitud razonable la de aquellos circuitos con ambos extremos en la misma provincia, sin límite de distancia. Asimismo, también se permitirán circuitos interprovinciales cuya distancia, calculada de acuerdo con las especificaciones de la ORLA vigente, no supere los 35 Km.

Excepto en lo referido a las limitaciones técnicas inevitablemente asociadas a la modalidad de prestación del servicio y especificadas en la ORLA, Telefónica no podrá imponer condiciones diferentes a las líneas de más de 35 Km respecto de las establecidas con carácter general en la oferta de referencia. Por ejemplo, y sin ser exhaustivos, no podrá imponer periodos mínimos de permanencia o períodos de provisión o resolución de incidencias peores que los regulados en la ORLA y deberá entregar estas líneas sobre el mismo servicio de conexión que el resto de accesos Ethernet.

Lo anterior, sin perjuicio de la posibilidad de introducir otras modalidades técnicas Ethernet en la oferta de referencia.

Telefónica deberá ofrecer líneas alquiladas terminales con interfaces tradicionales de capacidad 2 Mbit/s estructurado y no estructurado. Para el resto de velocidades reguladas hasta el momento (64 Kbit/s, $n \times 64$ Kbit/s ($n= 2, 3, 4, 6, 8, 12, 16, 24$ y 30), 34 Mbit/s y 155 Mbit/s) Telefónica deberá continuar prestando estos circuitos que tenga en planta en las condiciones vigentes, mientras continúe auto-prestándose estas velocidades para la provisión de sus servicios en el mercado minorista. Una vez haya dejado de auto-prestarse alguna de dichas modalidades, Telefónica deberá comunicar esta circunstancia a esta Comisión en el plazo de 10 días para supervisar la efectiva desaparición del servicio y fijar mediante resolución las condiciones para garantizar la migración de los circuitos que tengan provisionados los operadores hasta el momento a otras modalidades, previa su solicitud.

⁸³ Esto es, calculada en línea recta entre las centrales terminales de Telefónica que conectan el extremo A (del domicilio del Operador) y el B (del domicilio del cliente), expresada en kilómetros.

En cualquier momento, esta Comisión podrá realizar un seguimiento exhaustivo y detallado sobre la evolución de estas líneas y podrá intervenir de acuerdo con las facultades que la LGTel asigna a esta Comisión para la resolución de conflictos entre operadores en materia de obligaciones de acceso e interconexión.

Asimismo, Telefónica deberá ofrecer líneas alquiladas terminales con interfaces Ethernet (10 Mbit/s), Fast Ethernet (100 Mbit/s) y Gigabit Ethernet (1000 Mbit/s).

Telefónica mantendrá las configuraciones de los PdC recogidas en la ORLA vigente, así como todas las posibilidades previstas acerca de la reutilización de infraestructuras.

En definitiva, siguen vigentes las previsiones contenidas en la actual ORLA⁸⁴, incorporando las novedades aprobadas en el presente análisis de mercado. Ello, sin perjuicio de la competencia de esta Comisión para introducir cambios en la oferta de referencia, de conformidad con lo establecido en los artículos 9.2 de la Directiva de Acceso, 7.3 del Reglamento de Mercados y artículo 69.2 del Código Europeo.

Telefónica debe facilitar de forma rápida y eficiente el proceso de migración tanto de sus propios circuitos minoristas como de otros productos mayoristas a los servicios regulados en la ORLA. En todos los procesos de migración, Telefónica deberá seguir los principios generales establecidos en el apartado III.5.5.1.1.4 Migración entre diferentes tipos de líneas alquiladas del presente documento, sin perjuicio de que, en el marco de resolución de conflictos o revisión de la ORLA, esta Comisión pueda aprobar procedimientos y condiciones más detalladas para concretar dichos principios generales.

2.- Ofrecer los servicios de líneas alquiladas mayoristas terminales a precios regulados.

Telefónica deberá ofrecer los servicios de líneas arrendadas mayoristas terminales a precios regulados y adoptar un sistema de contabilidad de costes (SCC), de conformidad con los artículos 13.1.e) de la LGTel y 11 del Reglamento de Mercados y los artículos 13 de la Directiva de Acceso y 74 del Código Europeo.

2.1 Los precios de las líneas alquiladas mayoristas terminales prestadas sobre interfaces tradicionales estarán orientados en función de los costes de producción. La CNMC determinará el SCC que deberá aplicarse, precisando el formato y el método contable que se habrá de utilizar. Asimismo garantizará que Telefónica ponga a disposición del público la descripción del SCC empleado, determinando a tal efecto la forma, fuentes y medios conforme al artículo 11 del Reglamento de Mercados.

A los efectos del modelo de costes, para los estándares de costes históricos y corrientes, Telefónica deberá atender a lo establecido en la Resolución sobre principios, criterios y condiciones del SCC, aprobada por el Consejo de la CMT

⁸⁴ Última revisión aprobada en Resolución de 23 de marzo de 2017 (OFE/DTSA/008/16/REVISIÓN PRECIOS ORLA)

con fecha 10 de junio de 2010⁸⁵, así como en la Resolución de 13 de diciembre de 2007 sobre la adaptación del SCC de Telefónica al nuevo marco regulatorio y cualquier otra que la complemente.

- 2.2 En lo que respecta a las líneas Ethernet, los precios se fijarán mediante el mecanismo de *retail minus* de forma que, en ningún caso, los precios ofrecidos a terceros por Telefónica podrán ser excesivos ni comportar una compresión de márgenes operativos del operador solicitante que impida la entrada de un operador eficiente tanto en los mercados minoristas conexos como en los mayoristas descendentes al de referencia.

Los precios fijados para los servicios mayoristas regulados en virtud del punto anterior deberán:

- Permitir a los operadores alternativos que decidan utilizar los servicios mayoristas de líneas alquiladas con interfaces Ethernet replicar las ofertas minoristas de Telefónica o cualquier empresa de su grupo.
- Asegurar los incentivos económicos suficientes para el desarrollo de redes alternativas, la inversión eficiente y la competencia sostenible de acuerdo con los artículos 8.2 de la Directiva Marco, 13.2 de la Directiva de Acceso y 74.1 del Código Europeo.

- 2.3 Asimismo, cuando Telefónica considere no razonable el suministro de una línea alquilada terminal prestada con interfaces tradicionales de acuerdo con los precios y condiciones determinados en virtud de la presente medida, deberá solicitar la autorización a la CNMC para variar las condiciones generales de suministro.

Para las líneas con interfaces Ethernet, la razonabilidad de las peticiones vendrá dada en función del tipo de cobertura de la línea, siguiendo las directrices al respecto contenidas en la ORLA vigente.

- 2.4 Finalmente, y dada la posición de Telefónica y su grupo empresarial en el mercado de referencia, esta Comisión velará para que, en su conjunto, las condiciones mayoristas, tanto técnicas como económicas, sean suficientes para evitar la comercialización de ofertas minoristas que impliquen una extensión de su posición y, por tanto, riesgos para la libre competencia en el mercado minorista. En particular, Telefónica no podrá realizar prácticas que supongan un riesgo para la libre competencia.

Asimismo, la información que Telefónica obtenga al gestionar peticiones de líneas alquiladas terminales sólo podrá ser utilizada para el fin para el que fue proporcionada. En particular, esta información no podrá ser empleada por departamentos distintos de los directamente involucrados en los procesos de gestión y provisión de líneas alquiladas terminales mayoristas, ni tampoco

⁸⁵ Resolución por la que se procede a la actualización de la Resolución de 15 de julio de 1999 sobre principios, criterios y condiciones del sistema de contabilidad de costes a desarrollar por Telefónica.

comunicada a dichos departamentos distintos o a otra entidad ajena al operador de acceso, de modo que tal información pueda emplearse en beneficio de los servicios comerciales de Telefónica, o de sus filiales o asociadas, para los que dicha información pudiera suponer una ventaja competitiva

3.- Separar sus cuentas en relación con los servicios mayoristas de líneas terminales

Telefónica deberá separar sus cuentas en relación con los servicios mayoristas de líneas terminales que prestan, de conformidad con los artículos 14.1 c) de la LGTel, 9 del Reglamento de Mercados, 11 de la Directiva de Acceso y 71 del Código Europeo. El cumplimiento de esta obligación permitirá a la CNMC el control del cumplimiento de la obligación 2 del presente Anexo.

Esta obligación es de aplicación tanto para las líneas alquiladas terminales prestadas con interfaces tradicionales como con interfaces Ethernet.

Esta Comisión determinará el formato y metodología en que Telefónica deberá dar cumplimiento a estas obligaciones. En tanto la CNMC no determine dichos aspectos, Telefónica deberá utilizar los establecidos en las Resoluciones citadas en el apartado anterior.

4- Obligación de no discriminación en las condiciones de los servicios mayoristas de líneas alquiladas terminales

De conformidad con los artículos 14.1 b) de la LGTel y 8 del Reglamento de Mercados y los artículos 10 de la Directiva de Acceso y 70 del Código Europeo, Telefónica implantará los medios necesarios para la provisión de las líneas arrendadas terminales, suministrando a terceros recursos equivalentes a los que se proporciona a sí misma o a sus empresas filiales o participadas, en las mismas condiciones y plazos. En concreto, la no discriminación debe referirse tanto a la calidad del servicio como a los plazos de entrega y de resolución de averías y demás condiciones del suministro, con independencia de la tecnología y de la ubicación física desde la que se solicita el acceso.

Por ello, esta obligación es de aplicación para las líneas alquiladas terminales prestadas tanto con interfaces tradicionales como Ethernet (sea cual sea la solución tecnológica utilizada).

A los efectos de controlar el cumplimiento de esta obligación:

- Los acuerdos que suscriba Telefónica con el resto de operadores, con sus filiales y con otras empresas del Grupo Telefónica, deberán formalizarse por escrito y serán comunicados por Telefónica a la CNMC en el plazo máximo de 10 días desde su formalización.
- Telefónica estará obligada a comunicar a la CNMC y a los operadores usuarios de líneas alquiladas terminales determinados parámetros de calidad respecto a la provisión, la resolución de averías y otras condiciones de suministro tanto de los servicios mayoristas de circuitos alquilados terminales como de sus servicios

minoristas de líneas arrendadas, con el fin de supervisar el correcto cumplimiento de las obligaciones de no discriminación.

En concreto, se mantendrán en vigor las obligaciones de comunicación de parámetros de calidad que actualmente tiene impuestas Telefónica en virtud de la actual ORLA. Ello sin perjuicio de la competencia de la CNMC para introducir cambios en la oferta de referencia, de conformidad con lo establecido en los artículos 7.3 del Reglamento de Mercados, 9.2 de la Directiva de Acceso y 69.2 del Código Europeo.

5.- Obligación de transparencia en la prestación de los servicios mayoristas de líneas alquiladas terminales

En virtud de los artículos 9 de la Directiva Marco, 69 del Código Europeo, 14.1.a) de la LGTel y 7 del Reglamento de Mercados, las ANR podrán exigir a los operadores a los que se haya declarado con PSM que hagan pública determinada información en materia de acceso e interconexión, *“como la relativa a:*

- a) *La contabilidad.*
- b) *Las características de las redes.*
- c) *Las especificaciones técnicas.*
- d) *Las condiciones de suministro y utilización.*
- e) *Las condiciones que pudieran limitar el acceso o la utilización de servicios o aplicaciones.*
- f) *Los precios.”*

En virtud de lo anterior, y para comprobar el cumplimiento de las obligaciones de acceso y no discriminación, Telefónica estará obligada:

- A publicar una Oferta de Referencia para la prestación de los servicios mayoristas de líneas alquiladas terminales, suficientemente desglosada para garantizar que no se exija pagar por recursos que no sean necesarios para el servicio requerido.

Esta oferta de referencia deberá incluir, como mínimo, los siguientes elementos tal y como se encuentran definidos actualmente:

- La localización y descripción de las centrales en las que se ofrece el acceso.
- Los servicios o modalidades de servicio de acceso ofrecidas. Cuando sea pertinente, se señalarán las particularidades de índole técnica o económica aplicables a cada una de ellas y la descripción exhaustiva de las capacidades funcionales incluidas dentro de cada servicio o modalidad de servicio de acceso.
- Las características técnicas requeridas de las redes o elementos específicos que vayan a emplearse para la conexión a los puntos en que se ofrece el acceso; en su caso, se incluirá la información relativa a las condiciones de suministro de dichas redes o elementos específicos.

- Las especificaciones técnicas de las interfaces ofertadas en los puntos de terminación de red; cuando sea pertinente, se incluirán sus características físicas y eléctricas, y las capacidades funcionales ofertadas a través de la interfaz.
- Los procedimientos y las condiciones para el acceso a la información para la prestación de los servicios y a los sistemas de operación relevantes.
- Las condiciones generales para la realización y el mantenimiento del acceso, en especial, las relativas a los métodos y las fases de las pruebas para su verificación y procedimientos para proceder a las actualizaciones o a las modificaciones en los puntos de acceso cuando no constituyan una modificación en la oferta.
- Los acuerdos de nivel de servicio.
- Las condiciones económicas, incluyendo los precios aplicables a cada una de las componentes de la oferta.

A efectos de esta obligación, se considera que la actual oferta de servicios mayoristas de líneas alquiladas terminales recogida en la mencionada ORLA continua vigente, incorporando las novedades aprobadas en el presente análisis de mercado. Telefónica deberá enviar a la CNMC y publicar en su web el texto actualizado de la ORLA en un plazo de 10 días desde la entrada en vigor de la presente resolución.

Lo anterior, sin perjuicio de la competencia de la CNMC para introducir cambios en la oferta de referencia, de conformidad con lo establecido en el artículo 7.3 del Reglamento de Mercados, por el que se transpuso el artículo 9.2 de la Directiva de Acceso (artículo 69.4 del Código Europeo).

Telefónica deberá mantener actualizada la oferta de referencia, sin perjuicio de la competencia de la CNMC para introducir cambios en dichas ofertas, de conformidad con lo establecido en los artículos 9.2 de la Directiva de Acceso, 69.2 del Código Europeo y 7.3 del Reglamento de Mercados. En el caso de modificaciones de la oferta debidas a la actualización del listado de centrales donde solicitar el PdC para las líneas tradicionales y de la cobertura de la oferta Ethernet (Apéndices 1A y 1B de la ORLA), la modificación de la oferta será automática. Telefónica está obligada a comunicar a la CNMC las actualizaciones de estos apéndices, que seguirán siendo publicados en la web de esta Comisión.

En cumplimiento de esta obligación de transparencia Telefónica deberá comunicar a esta Comisión la siguiente información complementaria, sin perjuicio de que ésta se puede ampliar para dar cumplimiento a dicha obligación de transparencia previa modificación de la ORLA:

- En relación con la evolución de la red de Telefónica:
 - *Autorización previa e incorporación a la ORLA*

Cuando existan modificaciones sobre la red de Telefónica (en especial por la evolución a NGN) que puedan afectar al suministro de los servicios de líneas alquiladas terminales prestados por Telefónica, las condiciones aplicables a los mismos (incluidos los aspectos técnicos y condiciones económicas) deberán ser sometidas a la autorización previa por parte de la CNMC y ser incluidas, de ser necesario, en la ORLA. En este sentido siguen vigentes las condiciones actualmente estipuladas en el punto 5.6 de la ORLA⁸⁶, sin perjuicio de futuras modificaciones. Telefónica deberá informar a los operadores y a la CNMC de dichas modificaciones con una antelación mínima de 12 meses.

- *Cierre de centrales*

Las centrales abiertas a los servicios ORLA podrán clausurarse, en cuanto la totalidad de líneas arrendadas dependientes de la central sean directamente accesibles de forma alternativa y en las condiciones aplicables autorizadas por la CNMC, de conformidad con el punto anterior.

• En relación con la provisión de los servicios minoristas de líneas alquiladas:

Para que la CNMC pueda realizar un test de estrechamiento de márgenes, Telefónica deberá comunicar de forma anual, quince días después de remitir la contabilidad anual, información sobre precios y características de su oferta minorista que se apoya en circuitos Ethernet. En concreto, se mantiene en vigor el procedimiento de comunicación de los precios establecido en la Resolución de 23 de marzo de 2017 por la que se modificó la ORLA, si bien la información a proporcionar por Telefónica deberá extenderse en los siguientes aspectos: identificación del nombre comercial del servicio, breve descripción indicando de qué manera el servicio minorista hace uso de líneas alquiladas Ethernet, precio lista del catálogo de Telefónica, y descuento medio aplicado a los clientes minoristas en el año anterior.

6.- Determinación de las concretas condiciones para el acceso a los servicios mayoristas de líneas alquiladas terminales (tanto los prestados con interfaces tradicionales como los prestados con interfaces Ethernet)

Telefónica y el operador que solicite el acceso a los servicios mayoristas de líneas alquiladas terminales concretarán en el correspondiente acuerdo general las condiciones en las que Telefónica prestará estos servicios mayoristas detalladas en el apartado 1 de este Anexo.

En virtud de lo previsto en los artículos 15 de la LGTel, 7.3 y 23.3 del Reglamento de Mercados, la CNMC conocerá de los conflictos que, en relación con estos acuerdos de acceso, se planteen entre los operadores, tanto durante la negociación de los mismos como durante su ejecución. La CNMC resolverá sobre la razonabilidad de la solicitud de acceso y, en su caso, dictará las condiciones del acuerdo para garantizar la adecuación del acceso, la interconexión y la interoperabilidad de los servicios, así

⁸⁶ Aprobadas mediante Resolución de la CNMC de 23 de mayo de 2018 (OFE/DTSA/009/17)

como la consecución de los objetivos establecidos en el artículo 3 de la LGTel. El plazo máximo para resolver dichos conflictos será de tres meses desde la recepción de toda la información necesaria para su resolución (artículos 15 de la LGTel y 12.2 de la LCNMC).

En caso necesario, la CNMC fijará las condiciones técnicas u operativas que deberán satisfacer Telefónica o los operadores beneficiarios de tal acceso para garantizar el funcionamiento normal de la red, de conformidad con el artículo 12.3 de la Directiva de Acceso y 73.3 del Código Europeo.

❖ **Líneas de más de 1 Gbit/s de capacidad**

1.- Obligación de proporcionar servicios mayoristas de líneas alquiladas terminales de más de 1 Gbit/s de capacidad a todos los operadores en condiciones razonables

Telefónica deberá satisfacer las solicitudes razonables de acceso a las líneas de más de 1 Gbit/s, de conformidad con los artículos 14.1.d) de la LGTel, 10 del Reglamento de Mercados, 12 de la Directiva de Acceso y 73 del Código Europeo.

Se entenderá que una solicitud es razonable si Telefónica ofrece la velocidad solicitada en el mercado minorista en la misma zona geográfica donde se solicita el acceso mayorista.

2.- Obligación de ofrecer los servicios de líneas alquiladas mayoristas terminales de más de 1 Gbit/s a precios razonables

Telefónica deberá ofrecer el servicio al por mayor de líneas arrendadas terminales de más de 1 Gbit/s a precios razonables, de conformidad con los artículos 14.1.e) de la LGTel, 11 del Reglamento de Mercados, 13 de la Directiva de Acceso y 74 del Código Europeo.

Los precios ofrecidos a terceros por Telefónica no podrán ser excesivos ni erigir barreras en el mercado de referencia que impidan la entrada de un operador eficiente.

3.- Determinación de las concretas condiciones para el acceso a los servicios mayoristas de líneas alquiladas terminales de más de 1 Gbit/s

Telefónica y el operador que solicite el acceso a circuitos alquilados terminales de más de 1 Gbit/s concretarán en el correspondiente acuerdo general las condiciones en las que Telefónica prestará este servicio mayorista.

En virtud de lo previsto en el artículo 7.3 del Reglamento de Mercados, la CNMC conocerá de los conflictos que, en relación con la solicitud de líneas de más de 1 Gbit/s, se planteen entre los operadores, tanto durante la negociación de los acuerdos generales como durante su ejecución. La CNMC resolverá sobre la razonabilidad de la solicitud de acceso y, en su caso, dictará las condiciones del acuerdo para garantizar la adecuación del acceso, la interconexión y la interoperabilidad de los servicios, así como la consecución de los objetivos establecidos en el artículo 3 de la LGTel.

En caso necesario, la CNMC fijará las condiciones técnicas u operativas que deberán satisfacer Telefónica o los operadores beneficiarios de tal acceso para garantizar el funcionamiento normal de la red, de conformidad con los artículos 12.3 de la Directiva de Acceso y 73.3 del Código Europeo.

Para poder analizar la razonabilidad de los términos en los que Telefónica ofrece este servicio mayorista, este operador deberá comunicar las condiciones en las que ofrece a los operadores los circuitos Ethernet de más de 1 Gbit/s con la misma periodicidad indicada en el punto anterior relativo a los precios minoristas Ethernet (esto es, de forma anual, quince días después de remitir la contabilidad anual). Dicha comunicación deberá aportarse desglosada por tipo de servicio (empresas, estaciones base móviles o entrega de señal) e incluir el número de solicitudes recibidas por operador para cada solicitud, así como las condiciones ofrecidas por Telefónica (fecha exacta, precios, permanencias, penalizaciones, volúmenes mínimos, posibles descuentos por volumen, etc.), independientemente de que los servicios hayan sido finalmente contratados o no por los operadores.

las condiciones establecidas en el Anexo 3, la alimentación de equipos y los sistemas de información relevantes, así como modalidades de compartición de instalaciones.

- Facilitar un acceso mayorista que permita la prestación de un servicio de telefonía sobre IP con garantías, incluyendo parámetros técnicos necesarios para ello (como pueden ser velocidades simétricas adecuadas al número de canales de voz, y garantías de retardo, variación en el retardo y pérdida de paquetes). Esta Comisión podrá aprobar excepciones en ciertas localizaciones a esta prestación, y establecer las condiciones alternativas que regirán en ellas.

Siguen vigentes todas las previsiones relativas al acceso indirecto al bucle de abonado contenidas en la actual Oferta de Acceso al Bucle de Abonado (servicio ADSL-IP) así como en la Oferta de Referencia NEBA, sin perjuicio de la competencia de la CNMC para introducir cambios en dichas ofertas, de conformidad con lo establecido en los artículos 9.2 de la Directiva de Acceso, 7.3 del Reglamento de Mercados y 69.2 del Código Europeo.

Ámbito de aplicación de la obligación

Un acceso de cliente corresponde a la variante empresarial del servicio (NEBA empresarial) cuando tiene estas características:

- ANS de mantenimiento premium, y
- Tráfico de mayor calidad o prioridad que el tráfico *best-effort*⁸⁸

Si carece de alguna de estas características el acceso corresponde a la variante residencial del servicio (NEBA residencial).

Telefónica estará obligada a prestar los servicios mayoristas de referencia en su variante empresarial, de conformidad con los términos establecidos en la presente Resolución, en todos sus accesos (cobre y FTTH).

- b) Ofrecer el servicio de acceso mayorista de banda ancha atendiendo a las obligaciones existentes en materia de control de precios (arts. 14.1 e) de la LGTel,¹¹ del Reglamento de Mercados,¹³ de la Directiva de Acceso y 74 del Código Europeo)

- b1) Servicio de acceso indirecto prestado sobre la red de cobre

Telefónica deberá ofrecer los servicios de acceso mayorista de banda ancha a precios orientados en función de los costes de producción y adoptar un sistema de contabilidad de costes (SCC).

⁸⁸ El tráfico *best-effort* no está incluido en la obligación de acceso en la variante empresarial, que puede contener tráfico de diferentes prioridades siempre que todas sean superiores a *best-effort*. Sí está incluido tráfico *best-effort* a los solos efectos de gestión de red del operador, y el límite vigente será el actualmente establecido en la oferta de referencia sin perjuicio de futuras modificaciones de dicha oferta.

Los precios de los servicios o elementos del servicio mayorista comunes para los accesos de cobre y FTTH también deberán estar orientados en función de los costes de producción.

b2) Servicio de acceso indirecto prestado sobre la red de fibra óptica (FTTH)

Telefónica deberá ofrecer los servicios de acceso indirecto sobre los accesos FTTH a precios sujetos a un control de replicabilidad económica, basado en el test de replicabilidad empresarial en los términos previstos en el Anexo 4 de la presente Resolución.

Telefónica deberá hacer públicos en todo momento a los operadores terceros los precios del servicio de acceso mayorista de fibra óptica empresarial así como sus modificaciones, mediante la publicación de dichos precios en la oferta de referencia que este operador debe poner a disposición de terceros. Los precios del servicio de acceso mayorista sobre la red FTTH, así como cualquier modificación que se pueda producir respecto de los mismos, deberán ser asimismo comunicados a la CNMC con 30 días de antelación, sin perjuicio que dicho plazo pueda ser modificado en el test de replicabilidad económica empresarial.

La CNMC analizará si los precios propuestos por Telefónica guardan coherencia y proporcionalidad con (i) otros servicios mayoristas y con (ii) sus propias ofertas minoristas.

Las modificaciones que Telefónica pueda efectuar en relación con los precios del servicio de acceso mayorista a la red FTTH no resultarán de aplicación hasta pasado el plazo de los 30 días, a menos que esta Comisión abra expediente para analizar con más detalle dichos cambios comunicados por Telefónica. En caso contrario esta operadora podrá implementar dichas modificaciones.

A estos efectos, resulta de aplicación los precios en vigor del servicio NEBA, sin perjuicio de la facultad de la CNMC para modificar los precios relativos a elementos comunes a los accesos de cobre, como los servicios soporte.

Telefónica deberá adoptar un SCC y estará obligada a lo establecido en la Resolución de 10 de junio de 2010 sobre la actualización de los principios, criterios y condiciones del SCC y en la Resolución de 13 de diciembre de 2007 sobre la adaptación del SCC de Telefónica al nuevo marco regulatorio, y en cualquier otra que desarrolle, complemente o modifique las Resoluciones mencionadas.

c) Separar sus cuentas para sus actividades relacionadas con el acceso mayorista de banda ancha (arts. 14.1 c) de la LGTel, 9 del Reglamento de Mercados, 11 de la Directiva de Acceso y 71 del Código Europeo).

Telefónica deberá separar sus cuentas en relación con las actividades relacionadas con el acceso mayorista de banda ancha prestado tanto sobre la base de la red de cobre como sobre la base de la red de fibra óptica. El cumplimiento de esta obligación permitirá a la CNMC, en particular, el control del cumplimiento de la obligación b) del presente punto, así como de la obligación de no discriminación.

- a) Telefónica está obligada a la publicación de una Oferta de Referencia para la prestación de los servicios mayoristas de banda ancha suficientemente desglosada para garantizar que no se exija pagar por recursos que no sean necesarios para el servicio requerido (arts. 14.1 a) de la LGTel y 7 del Reglamento de Mercados; art. 9 de la Directiva de Acceso y art.69 del Código Europeo).

En particular, y sin perjuicio de los requerimientos específicos que la concreción de la obligación de transparencia pueda suponer, la oferta de referencia deberá contar, como mínimo, con:

- Condiciones para el acceso mayorista.

Elementos de red en los que se ofrece acceso. Información sobre el emplazamiento de los puntos de acceso así como información sobre la disponibilidad de los diferentes accesos en la red. La difusión de la información relativa al emplazamiento de los puntos de acceso físicos se limita exclusivamente a las partes interesadas.

Descripción de las interfaces con los operadores, tanto en red como en sistemas de información.

- Sistemas de información.

Condiciones de acceso a los sistemas de apoyo operativos, sistemas de información o bases de datos del operador.

- Condiciones de suministro.

- Descripción de los elementos de la red de acceso y descripción de los procesos a seguir para prestar el servicio a un usuario concreto.
- Plazos para responder a las solicitudes de suministro de servicios y recursos, acuerdos sobre nivel de servicios.
- Reparación de averías, procedimiento para volver al servicio normal y parámetros de calidad de servicio.
- Condiciones contractuales estándar, incluida, cuando proceda, la compensación por incumplimiento de los plazos.
- Precios o fórmulas de precio de cada servicio, función y recurso enumerados anteriormente.
- Indicadores clave de rendimiento (KPI).

En cualquier caso, la implementación de los parámetros anteriores por Telefónica no supone necesariamente el cumplimiento automático del conjunto de obligaciones establecidas en el presente Anexo, y en particular de la obligación de no discriminación.

A efectos de esta obligación, en relación con el acceso indirecto de banda ancha, se considera que tanto las actuales ofertas de servicios mayoristas de acceso indirecto recogidas en la OBA (ADSL-IP provincial y nacional) como la actual oferta

de referencia del servicio NEBA continúan vigentes, según la delimitación establecida en las Resoluciones de la CNMC, como la ya citada Resolución, de 11 de abril de 2013, sobre el proceso de migración de los servicios mayoristas GigADSL y ADSL-IP al nuevo servicio NEBA.

Ello, sin perjuicio de la competencia de la CNMC para introducir cambios en la ofertas de referencia, tanto de oficio como a instancia de parte, y de conformidad con lo establecido en los artículos 9.2 de la Directiva de Acceso, 7.3 del Reglamento de Mercados y 69.2 del Código Europeo.

La CNMC podrá dictar resolución motivada instando la modificación de las ofertas, y podrá asimismo revisar periódicamente las mencionadas ofertas, atendiendo a la evolución del mercado.

Con el objeto de realizar el seguimiento de la evolución en la prestación de los servicios de acceso de banda ancha, Telefónica remitirá periódicamente a la CNMC información detallada sobre dichos servicios. La CNMC establecerá el formato y el grado de detalle de la citada información así como los plazos en que se deberá suministrar⁸⁹.

- b) Provisión de información relativa al acceso mayorista de banda ancha (artículos 14.1.a) de la LGTel, 7 del Reglamento de Mercados, 9 de la Directiva de Acceso y art. 69 del Código Europeo).

Telefónica deberá aportar a los operadores alternativos toda la información necesaria relativa a su red de acceso de fibra óptica FTTH para que aquéllos puedan planificar sus solicitudes de acceso basándose en decisiones técnicas y comerciales eficientes, sin perjuicio de la facultad de la CNMC de introducir los cambios que resulten necesarios así como de requerir de Telefónica toda información adicional necesaria para garantizar el cumplimiento de esta obligación.

Dicha información deberá proporcionarse a los operadores que hayan suscrito un contrato con Telefónica para la provisión de servicios de acceso de banda ancha de alta calidad o demuestren inequívocamente su voluntad de adherirse al citado servicio mayorista, y habrá de mantenerse debidamente actualizada mediante la incorporación periódica de los datos correspondientes a los últimos despliegues realizados.

- c) Obligación de puesta a disposición de la CNMC de los precios y condiciones aplicables a los servicios mayoristas de banda ancha no incluidos en la oferta de referencia (arts. 14.1 a) de la LGTel y 7 del Reglamento de Mercados; art. 9 de la Directiva de Acceso y art. 69 del Código Europeo). Se entenderán sujetas a esta obligación las tarifas y condiciones aplicadas por

⁸⁹ El formato y el grado de detalle de la citada información así como los plazos en que se debe suministrar y los periodos de referencia serán los actualmente vigentes (establecidos en particular por la Resolución sobre la revisión de varios requerimientos de información periódica, de 1 de diciembre de 2015), y podrán ser modificados mediante resolución de la CNMC.

Telefónica o cualquier empresa de su Grupo en el marco de ofertas mayoristas comerciales en las que los servicios de referencia sean un elemento necesario para su provisión. Igualmente aplicará la obligación anterior sobre cualquier modificación de las ofertas ya existentes.

Esta obligación implica que Telefónica o cualquier empresa de su Grupo estará obligada a poner a disposición de la CNMC, en el plazo de diez días desde su lanzamiento, cualquiera de las ofertas anteriores.

- d) Obligación de acceso a la información mayorista (arts. 14.1.a) de la LGTel y 7 del Reglamento de Mercados; art. 9 de la Directiva de Acceso y art. 69 del Código Europeo)

Telefónica deberá facilitar el acceso de la CNMC, en modo consulta y mediante técnicas análogas a las empleadas por los operadores (Web Services), a los módulos de la plataforma NEON responsables de la gestión de información, provisión, averías e incidencias de provisión de las ofertas mayoristas de referencia.

3.- Obligación de no discriminación en las condiciones de los servicios mayoristas de acceso de banda ancha.

Obligación de no discriminación en las condiciones de acceso (arts. 14.1 b) de la LGTel, 8 del Reglamento de Mercados, 10 de la Directiva de Acceso y 70 del Código Europeo)

El artículo 10 de la Directiva de Acceso detalla el alcance de la aplicación de la obligación de no discriminación en los siguientes términos: "*las obligaciones de no discriminación garantizarán, en particular, que el operador aplique condiciones equivalentes en circunstancias semejantes a otras empresas que presten servicios equivalentes y proporcione a terceros servicios e información de la misma calidad que los que proporcione para sus propios servicios o los de sus filiales o asociados y en las mismas condiciones*".

En este mismo sentido, el artículo 70 del Código Europeo indica que: "*Las obligaciones de no discriminación garantizarán, en particular, que la empresa aplique condiciones equivalentes en circunstancias semejantes a otros proveedores de servicios equivalentes y proporcione a terceros servicios e información de la misma calidad que los que proporcione para sus propios servicios o los de sus filiales o asociados y en las mismas condiciones. Las autoridades nacionales de reglamentación podrán imponer a dicha empresa obligaciones de suministrar productos y servicios de acceso a todas las empresas, incluida ella misma, en los mismos plazos, términos y condiciones, incluso en lo relacionado con niveles de precios y servicios, y a través de los mismos sistemas y procesos, con el fin de garantizar la equivalencia de acceso*".

Por tanto, Telefónica implantará los medios necesarios para la provisión del acceso mayorista de banda ancha empresarial, suministrando a terceros recursos

equivalentes a los que se proporciona a sí misma o a sus empresas filiales o participadas, en las mismas condiciones y plazos.

A los efectos de controlar el cumplimiento de esta obligación:

- Los acuerdos que suscriba Telefónica con el resto de operadores, con sus filiales y con otras empresas del Grupo Telefónica, deberán formalizarse por escrito y serán comunicados por Telefónica a la CNMC en el plazo de 10 días desde su formalización.
- Con carácter periódico, Telefónica deberá remitir a la CNMC y comunicar a los operadores alternativos los indicadores clave de rendimiento (parámetros de calidad) de los servicios de acceso de banda ancha empresarial que presta a terceros y de los servicios equivalentes que se presta a sí misma y a otras empresas del Grupo Telefónica para sus servicios minoristas.
- Esta Comisión procederá a incluir en la oferta NEBA los indicadores clave de rendimiento relativos al servicio de acceso indirecto a la banda ancha empresarial, definiendo el concreto grado de detalle de la información a suministrar, su formato y la periodicidad en la que se habrán de comunicar tanto a los operadores como a esta Comisión.
- La CNMC podrá modificar dichos indicadores o requerir a Telefónica cualquier otra información adicional necesaria para garantizar la supervisión del cumplimiento de la obligación de no discriminación.
- La oferta de referencia deberá recoger, en forma de acuerdos de nivel de servicio (ANS), los compromisos de calidad que como mínimo debe garantizar Telefónica, así como las garantías de nivel de servicio (penalizaciones) que serán de aplicación ante el incumplimiento de los primeros.

En relación con los ANS y el sistema del pago de penalizaciones, se estará a lo dispuesto en la actual oferta mayorista del nuevo servicio Ethernet de banda ancha (NEBA) y en la oferta de acceso al bucle de abonado (OBA), así como en sus posibles actualizaciones que esta Comisión pueda aprobar.

- b) Ofrecer el acceso a las infraestructuras de obra civil a precios orientados en función de los costes de producción (arts. 14.1 e) de la LGTel y 11 del Reglamento de Mercados; art. 13 de la Directiva de Acceso; art. 74 del Código).

Telefónica deberá ofrecer los servicios de acceso a las infraestructuras de obra civil a precios orientados en función de los costes de producción y adoptar un sistema de contabilidad de costes.

La CNMC podrá calcular los precios de los servicios de acceso a las infraestructuras de obra civil recurriendo a un modelo ascendente (bottom-up) con metodología de costes incrementales a largo plazo (BU-LRIC+), que determine los costes en los que incurre un operador en la construcción de una red moderna y eficiente. Los parámetros de entrada y criterios de diseño de este modelo podrán ser calibrados con la información recogida en la contabilidad regulatoria de Telefónica.

En lo que respecta al sistema de contabilidad de costes, y en relación con los estándares de costes históricos y corrientes, Telefónica estará obligada a lo establecido en la Resolución de 10 de junio de 2010 sobre la actualización de los principios, criterios y condiciones del sistema de contabilidad de costes⁹⁰ y en la Resolución de 13 de diciembre de 2007 sobre la adaptación del Sistema de Contabilidad de costes de Telefónica al nuevo marco regulatorio, y en cualquier otra que desarrolle, complemente o modifique las Resoluciones mencionadas.

- c) Separar sus cuentas para sus actividades relacionadas con las infraestructuras de obra civil (arts. 14.1 c) de la LGTel y 9 del Reglamento de Mercados; art. 11 de la Directiva de Acceso; art. 71 del Código).

Telefónica deberá separar sus cuentas en relación con las actividades relacionadas con el acceso a la infraestructura de obra civil. El cumplimiento de esta obligación permitirá a la CNMC, en particular, el control de la obligación b) del presente apartado.

En tanto que operador integrado verticalmente, Telefónica deberá poner de manifiesto de manera transparente los precios al por mayor. En particular, Telefónica deberá:

- Detallar los costes y márgenes de las diferentes actividades que realiza y, en particular, asegurar que los costes relativos al acceso a la infraestructura de obra civil están claramente identificados y separados de los costes de otros servicios.

⁹⁰ Resolución por la que se procede a la actualización de la Resolución de 15 de julio de 1999 sobre principios, criterios y condiciones del sistema de contabilidad de costes a desarrollar por Telefónica.

infraestructura, así como sobre el espacio disponible en sus canalizaciones, cámaras, arquetas, conductos o cualquier otra instalación relevante.

- Esta información debe mantenerse actualizada sin necesidad de que los operadores lo soliciten. En cualquier caso, cuando un operador constate defectos o carencias en la información suministrada por Telefónica en relación con dichas infraestructuras, podrá requerir a Telefónica su subsanación en un plazo no superior a un mes.

Si el operador alternativo considera que la información aportada por Telefónica es insuficiente para poder planificar su propio despliegue, podrá plantear la cuestión ante la CNMC.

- c) Obligación de acceso a la información mayorista (arts. 14.1.a) de la LGTel y 7 del Reglamento de Mercados; art. 9 de la Directiva de Acceso; art. 69 del Código Europeo).

Telefónica deberá facilitar el acceso de la CNMC, en modo consulta y mediante técnicas análogas a las empleadas por los operadores (Web Services), a los módulos de la plataforma NEON responsables de la gestión de información, provisión, averías e incidencias de provisión de la oferta mayorista de referencia

3. **Obligación de no discriminación en las condiciones de acceso a las infraestructuras de obra civil**

- a) No discriminación en las condiciones de acceso a las infraestructuras de obra civil (arts. 14.1 b) de la LGTel y 8 del Reglamento de Mercados; art. 10 de la Directiva de Acceso; art. 70 del Código Europeo).

El artículo 70 del Código Europeo de las Comunicaciones Electrónicas detalla el alcance de la aplicación de este principio en los siguientes términos: *"las obligaciones de no discriminación garantizarán, en particular, que la empresa aplique condiciones equivalentes en circunstancias semejantes a otros proveedores de servicios equivalentes y proporcione a terceros servicios e información de la misma calidad que los que proporcione para sus propios servicios o los de sus filiales o asociados y en las mismas condiciones. Las autoridades nacionales de reglamentación podrán imponer a dicha empresa obligaciones de suministrar productos y servicios de acceso a todas las empresas, incluida ella misma, en los mismos plazos, términos y condiciones, incluso en lo relacionado con niveles de precios y servicios, y a través de los mismos sistemas y procesos, con el fin de garantizar la equivalencia de acceso"*.

Por tanto, Telefónica implantará los medios necesarios para la provisión del acceso mayorista a sus infraestructuras de obra civil, suministrando a terceros recursos e información equivalentes a los que se proporciona a sí misma o a sus empresas filiales o participadas, en las mismas condiciones y plazos. Asimismo, la

ANEXO 4: OBLIGACIONES EN MATERIA DE REPLICABILIDAD ECONÓMICA

1. Obligaciones en relación con los servicios minoristas comercializados por Telefónica (arts. 14.1 e) de la LGTel y 11 y 18 del Reglamento de Mercados; art. 13 de la Directiva de Acceso, art. 17 de la Directiva de Servicio Universal y art. 70 del Código Europeo)

Como ya se ha indicado en el Anexo 1, dada la posición de Telefónica y su grupo empresarial en el mercado de acceso de alta calidad al por mayor facilitado en una ubicación fija, se le prohíben prácticas que supongan un riesgo para la libre competencia.

A estos efectos, la CNMC realizará el análisis de las eventuales prácticas contrarias a la regulación sectorial de acuerdo con los procedimientos de valoración propios de la intervención ex ante que las ANR tienen atribuidos.

En particular, Telefónica debe garantizar que las ofertas minoristas dirigidas al segmento empresarial, incluidas las Administraciones Públicas, son replicables económicamente a partir de los servicios mayoristas de líneas alquiladas y de acceso de banda ancha en su variante empresarial. Dada la complejidad de dichas ofertas, que no sólo incluyen dichos servicios sino otros servicios de comunicaciones electrónicas, así como multiplicidad de soluciones mayoristas sobre las cuales se prestan el conjunto de productos minoristas que constituyen la oferta comercial, el test de replicabilidad económica empresarial se llevará a cabo por esta Comisión sobre la base de las ofertas que Telefónica tiene la obligación de notificar a la CNMC en virtud de la presente resolución⁹⁴.

A partir de la anterior revisión del mercado, se detalló la metodología a emplear para el análisis de dichas ofertas personalizadas a clientes empresariales. En concreto se estableció en la Resolución de 26 de julio de 2018, por la cual se aprueba la metodología para la determinación del test de replicabilidad económica de los productos de banda ancha de telefónica comercializados en el segmento empresarial⁹⁵. A efecto de supervisar el cumplimiento de esta obligación, seguirán vigentes los detalles de la citada metodología, sin perjuicio de que esta Comisión pueda introducir cambios a los efectos de mejorar el objeto perseguido.

⁹⁴ Todo ello sin perjuicio de las modalidades de revisión y los criterios que, sobre la base de la regulación sectorial actual, la CNMC viene aplicando hasta la fecha. Ver por ejemplo la Resolución de 2 de junio de 2015 por la que se acuerda archivar la denuncia interpuesta por Ono contra Telefónica sobre la oferta económica presentada en el concurso convocado por el ayuntamiento de Villena (OFMIN/DTSA/14/1203).

⁹⁵ Expediente OFMIN/DTSA/004/17/Test de replicabilidad económica empresarial.

2. Comunicación a la CNMC de los precios y condiciones aplicables a los servicios minoristas de banda ancha de alta calidad y líneas alquiladas, incluidas en las ofertas dirigidas al segmento empresarial⁹⁶ del Grupo Telefónica (Arts. 14.1 e) de la LGTel y 11 y 18 del Reglamento de Mercados; art. 13 de la Directiva de Acceso, art. 17 de la Directiva de Servicio Universal y art. 74 del Código Europeo).

Telefónica deberá informar semestralmente a la CNMC, como máximo un mes después de la finalización de cada semestre, de todos los proyectos firmados que tengan un importe anual, atendiendo a todos los conceptos incluidos en el mismo, superior a 100.000 Euros (IVA no incluido) y que hayan sido suscritos durante el semestre anterior.

En previsión de que estos proyectos puedan formalizarse mediante la firma de uno o más contratos, en la citada comunicación, Telefónica deberá aportar la siguiente información relativa al/a los contrato(s) correspondiente(s) a cada proyecto: (i) nombre de la empresa (o Administración pública contratante) y número de identificación fiscal, (ii) Identificación de si se trata de administración pública o empresa privada (iii) importe total del contrato y duración del mismo, indicando si existe la posibilidad de prorrogar el contrato y el periodo de dicha prórroga, (iv) existencia de penalizaciones por la resolución unilateral de contrato con anterioridad a la finalización del mismo, (v) descripción de la oferta, atendiendo en particular a las especificaciones técnicas y económicas de los servicios de comunicaciones electrónicas que forman parte de la misma, (vi) indicación del número de centros a conectar, (vii) indicación de los servicios mayoristas a partir de los cuales puede asegurarse la replicabilidad técnica y económica de las ofertas comunicadas y (viii) indicación de si Telefónica era el operador principal de ese cliente en el momento de la presentación de la oferta.

En relación con el resto de ofertas dirigidas al segmento empresarial, la CNMC podrá requerir en todo momento de Telefónica, en el marco de su facultad de supervisión de los mercados sometidos a regulación ex ante, la comunicación de la información que resulte necesaria para asegurar el cumplimiento de las obligaciones que en materia de replicabilidad técnica y económica este operador tiene contraídas.

⁹⁶ A estos efectos, las ofertas dirigidas a las Administraciones Públicas se consideran ofertas dirigidas al segmento empresarial.

ANEXO 5: REVISIÓN DE PRECIOS MAYORISTAS DE LÍNEAS ALQUILADAS

I.1. REVISIÓN DE PRECIOS DE LAS LÍNEAS ALQUILADAS TERMINALES DE 2 MBIT/S CON INTERFACES TRADICIONALES

I.1.1. HISTÓRICO DE PRECIOS

Los precios de las líneas alquiladas terminales se introdujeron en la OIR 2001 (entonces no existía la ORLA como tal y los circuitos alquilados terminales formaban parte de la OIR) y se revisaron en la OIR 2005, en la ORLA 2007, en la ORLA 2010, en la ORLA 2013 y en la ORLA 2017⁹⁷. Las reducciones de precios realizadas para líneas alquiladas tradicionales se resumen en la siguiente tabla:

Tabla 9. Reducciones de precios de líneas alquiladas tradicionales en las distintas revisiones

Velocidad	OIR 2005	ORLA 2007	ORLA 2010	ORLA 2013	ORLA 2017	Reducción acumulada	Reducción media anual (2005-2017)
nx64 Kbit/s	-10%	-38%	-15%	+10%	0%	47,8%	5,3%
2 Mbit/s	-33%	-33%	-15%	-15%	-34%	67,6%	9,0%
34 Mbit/s	-33%	-47%	-10%	-5%	-34%	69,6%	9,4%
155 Mbit/s	-33%	-47%	-40%	-5%	-31%	79,8%	12,5%

Fuente: CNMC.

Desde el año 2005, la reducción acumulada de los precios de los servicios de líneas alquiladas tradicionales ha oscilado desde el 47,8% de los circuitos nx64 Kbit/s hasta el 79,8% de las líneas de 155 Mbit/s, que equivalen a reducciones medias anuales que oscilan entre el 5,3% y el 12,5%.

Dado que las obligaciones de regulación de precios orientados a costes solo se mantienen para los circuitos de 2 Mbit/s, el análisis de revisión de precios se realizará únicamente para esta velocidad.

I.1.2. INFORMACIÓN DE COSTES

Como se ha señalado en las obligaciones impuestas en este mercado, los precios de los servicios de las líneas terminales alquiladas con interfaz tradicional deben estar orientados a los costes de producción. Para la revisión de precios de este servicio, debe tenerse en cuenta la contabilidad de costes de Telefónica. En esta consulta pública se ha utilizado la contabilidad de costes del ejercicio 2018, la más reciente disponible verificada por parte de la CNMC⁹⁸.

⁹⁷ En 2015 también se modificó la ORLA, aunque esta revisión se centró exclusivamente en los aspectos técnicos de la misma.

⁹⁸ Resolución de 10 de septiembre de 2020 por la que se aprueba la verificación de los resultados de la contabilidad de costes de Telefónica referidos al ejercicio 2018 (VECO/DTSA/009/20/SCC 2018 TELEFÓNICA)

De acuerdo con la contabilidad de costes de 2018, los ingresos medios unitarios incluyen tanto los ingresos originados por la venta de productos mayoristas regulados (ORLA) como los ingresos provenientes de otros productos mayoristas no regulados y por tanto prestados en condiciones comerciales. Para conocer el margen actual de los costes incurridos por la venta de los productos mayoristas regulados es necesario obtener los ingresos medios regulados. Para ello, debe tenerse en cuenta el número de accesos mayoristas comercializados a otros operadores, velocidad y distancia para estos circuitos y su vida media, aplicándose los precios de la revisión de la ORLA realizada en 2017, que se encontraban vigentes en 2018. A partir de la información requerida a Telefónica, se han obtenido dichos ingresos medios basados en la ORLA, que se muestran en la siguiente tabla. En el cálculo de los ingresos medios se ha considerado el efecto de los descuentos por concentración.

Tabla 10. Evolución de los costes e ingreso medio para la modalidad 2 Mbit/s

[DATOS CONFIDENCIALES]

Velocidad	Costes 2014	Costes 2018	Evolución costes 2014-2018	Ingreso medio ORLA (2018)	Reducción ingreso medio ORLA hasta costes (2018)
2 Mbit/s	[]	[]	[]	[]	[]

Fuente: CNMC.

Los ingresos de las líneas arrendadas tradicionales de 2 Mbit/s comercializadas a precio ORLA son superiores a los costes. Asimismo, los costes de producción se han reducido de forma significativa respecto a 2014.

Para adecuar los precios debe tenerse en cuenta que, tal como se ha planteado en revisiones previas, la orientación a costes no supone necesariamente reducir el margen entre ingresos y costes completamente a cero, ya que los precios estarán vigentes durante cierto tiempo relevante y pueden producirse en el futuro variaciones al alza que pueden implicar que se esté obligando a Telefónica a prestar servicios por debajo de costes en determinadas situaciones. De hecho, de acuerdo a la contabilidad de costes, en los últimos años (2015-2018) la variación de éstos a la baja se ha ido suavizando.

Es conveniente además destacar que desde 2011, la planta de líneas arrendadas tradicionales de 2 Mbit/s se ha ido reduciendo sistemáticamente. Es de prever que esta tendencia continúe, por la sustitución gradual por líneas arrendadas con interfaces Ethernet, implicando un aumento de los costes, al repartirse una parte importante de estos entre el total de circuitos. Los datos disponibles de 2018 confirman las tendencias mencionadas⁹⁹. Por estos motivos, se contempla mantener un margen del

⁹⁹ Así, la reducción interanual de los costes mayoristas para los circuitos de 2 Mbit/s ha ido bajando de forma sostenida desde el **CONFIDENCIAL** [] entre 2012 y 2013 a un **CONFIDENCIAL**[] entre 2017 y 2018.

10% que permita asegurar de forma razonable que los precios mayoristas no se encuentran por debajo de costes.

Tomando como base esta premisa y los datos presentados sobre los márgenes actuales, se plantea una reducción del 33% para los circuitos de 2 Mbit/s.

I.1.3. PRECIOS PROPUESTOS

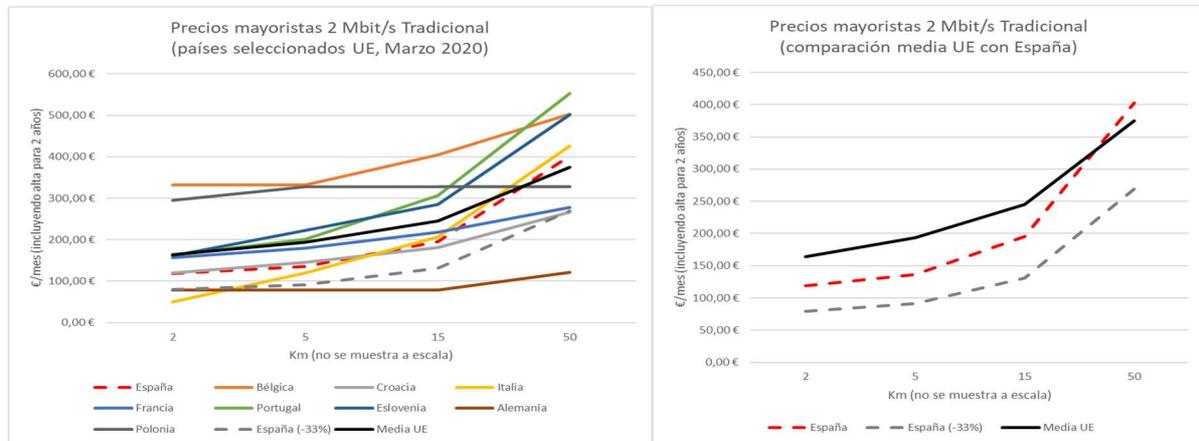
La reducción propuesta del 33% aplica tanto sobre las cuotas de alta y cuotas mensuales para el servicio de 2 Mbit/s, como en los servicios complementarios (cambio de domicilio, traslado interno y externo) establecidos en la ORLA para esta velocidad.

El listado de precios completo que cambia con la revisión de precios, con el desglose correspondiente entre cuota de alta y la mensual, se presenta en el apartado I.4.

Comparativa europea

En la figura siguiente se muestra una comparación entre diversos países europeos de precios mayoristas regulados vigentes en marzo de 2020 para líneas alquiladas de 2 Mbit/s con tecnología tradicional, llevada a cabo por esta Comisión a partir de datos aportados por diversas ANR¹⁰⁰. Los precios mostrados incluyen cuota mensual y cuota de alta periodificada en 24 meses.

Gráfico 15. Precios mayoristas regulados para 2 Mbit/s tradicional en diversos países europeos (2020)



Fuente: CNMC. Elaboración propia partir de datos suministrados por ANR.

Como se puede observar, los precios mayoristas en España son inferiores a la media de los países tomados como referencia para distancias bajas y medias. Con la reducción propuesta del 33%, los precios mayoristas se encontrarían sensiblemente por debajo de la media de la muestra de países en todas las distancias¹⁰¹.

¹⁰⁰ El requerimiento realizado por la CNMC a los reguladores que componen el IRG fue respondido por ANR de 16 países, si bien parte de ellos no regulan los precios mayoristas para 2 Mbit/s.

¹⁰¹ Debe tenerse en cuenta, en cualquier caso, que los precios mayoristas del resto de países se revisarán a lo largo del periodo de vigencia de los precios que se establezcan en la presente revisión.

I.2. REVISIÓN DE PRECIOS DE LAS LÍNEAS ALQUILADAS TERMINALES CON INTERFACES ETHERNET

I.2.1. HISTÓRICO DE REVISIONES DE PRECIOS

Los circuitos con interfaces Ethernet se introdujeron en la ORLA 2007 y los precios de estas líneas se revisaron en 2010, 2013 y 2017. A continuación, se presentan las modificaciones de precios aprobadas hasta el momento:

Tabla 11. Reducciones de precios de líneas alquiladas Ethernet en las distintas revisiones

Velocidad	ORLA 2010	ORLA 2013	ORLA 2017	Reducción acumulada	Reducción media anual (2010-2017)
10 Mbit/s	-24%	-21%	+1,4%	-39,1%	-4,8%
100 Mbit/s	-16%	-5%	-16,3%	-33,2%	-3,9%
1000 Mbit/s	-23%	-18%	-68,18%	-79,9%	-14,8%

Fuente: CNMC.

I.2.2. METODOLOGÍA *RETAIL MINUS*

Los precios mayoristas de las líneas alquiladas terminales con interfaces Ethernet se establecen mediante la metodología *retail minus*. El ejercicio de cálculo de *retail minus* está diseñado bajo la premisa de que un operador alternativo para ofrecer un servicio minorista equivalente al servicio minorista prestado por Telefónica (llamado MetroLAN), y utilizando la ORLA, afronta los siguientes costes:

1. Los costes correspondientes a la oferta mayorista que contrata con Telefónica (es decir, el resultado del ejercicio, los precios de la ORLA).
2. Los costes de red propia y operativos (adicionales a la ORLA) necesarios para construir el servicio de nivel 2¹⁰².
3. Los costes comerciales y comunes propios del operador alternativo.

Así pues, para fijar los precios de la oferta mayorista, se parte de los ingresos minoristas unitarios efectivos (es decir, teniendo en cuenta el impacto de los descuentos sobre los precios de la oferta estándar) de Telefónica y se sustraen los costes 2 y 3.

¹⁰² El servicio MetroLan de Telefónica es un servicio Ethernet de nivel 2. El servicio mayorista regulado en la ORLA es un servicio Ethernet nativo (es decir, sobre fibra dedicada) de nivel 1. Por tanto, para que un operador pueda replicar un servicio equivalente al de Telefónica debe utilizar su propia red de nivel 2 sobre el servicio mayorista de la ORLA. Por ello, en el ejercicio de *retail minus*, deben descontarse los costes que afronta el operador por este concepto.

I.2.4. VALOR DEL *MINUS*

En lo que respecta al valor del *minus* a descontar del precio medio de referencia, se han tomado los siguientes valores para establecer la reducción:

1. El porcentaje de los costes comerciales sobre ingresos para Telefónica, obtenidos de la contabilidad de 2018.
2. El porcentaje de costes comunes sobre el total de costes comerciales y costes de nivel 2 para Telefónica, obtenidos también de la contabilidad de 2018.
3. Los costes de red y operativos en 2018 adicionales a la ORLA necesarios para construir el servicio de nivel 2, obtenidos a partir del requerimiento realizado a Telefónica¹⁰³.

Para todos ellos, se ha obtenido un valor medio ponderado por el número de circuitos de cada velocidad, cuando el ítem correspondiente planteaba porcentajes o costes distintos para cada velocidad.

En la siguiente tabla se muestran los valores medios ponderados que se han obtenido.

Tabla 13. Valores medios ponderados para el cálculo del *minus*

[DATOS CONFIDENCIALES]

Concepto	Valor	Comentario
Costes comerciales	[]	Sobre ingresos
Costes comunes	[]	Sobre resto de costes
Costes de red/op. Nivel 2	[]	En euros/mes

Fuente: CNMC.

A continuación, se presenta el cálculo realizado para el ingreso agregado ponderado.

¹⁰³ Incluye tanto el coste de nodos como el coste de transmisión. En la información proporcionada por Telefónica estos costes están desglosados por velocidades (Ethernet, Fast Ethernet y Gigabit Ethernet). Dado que los costes varían también en función de la distancia cubierta (a mayor distancia, mayores costes de transmisión y de nodos), los costes reportados por Telefónica para cada velocidad se han repartido en las distintas zonas proporcionalmente a los ingresos reportados por Telefónica.

Cálculo del ingreso agregado ponderado

[DATOS CONFIDENCIALES]

Concepto	€/mes
A. Ingresos minoristas	557,31¹⁰⁴
<i>Costes comerciales</i>	[]
<i>Costes comunes</i>	[]
B. Total costes comerciales y comunes	[]
<i>Costes nodos red de datos nivel 2</i>	[]
<i>Costes transmisión entre nodos nivel 2</i>	[]
C. Total costes red y operativos nivel 2	[]
D = A-B-C = Mayorista agregado	331,65

Este valor obtenido es el resultado de aplicar el modelo *retail minus* sobre el promedio ponderado para la combinación de circuitos de 2018. La comparación de este promedio ponderado con los precios de la ORLA vigente con la misma combinación de circuitos nos permite conocer en qué medida deben variar los precios mayoristas para alcanzar el precio resultante del ejercicio de *retail minus*.

A partir de los precios de la ORLA vigente, se obtiene, ponderando por el número de circuitos de 2018, un precio mayorista promedio de 400,55 €/mes.

Es decir, a los precios vigentes de la ORLA el ingreso mayorista promedio se sitúa en 400,55 €/mes. Sin embargo, el resultado del ejercicio de *retail minus* es un precio mayorista promedio de 331,65 €/mes.

Por tanto, para adecuar los precios mayorista vigentes al nuevo ejercicio de *retail minus*, deben reducirse en **17,20%**, que es la diferencia existente entre 400,55 y 331,65 €/mes vigentes.

CONFIDENCIAL [] La reducción del 17,20% se aplica tanto a la cuota de alta como a la cuota mensual de los precios vigentes

A continuación, se analiza la actualización de precios de líneas de más de 35 km y otras situaciones para las cuales han de tenerse en cuenta los precios de otros servicios o componentes o existen aspectos específicos a tener en cuenta.

El listado de precios completo, con el desglose correspondiente entre cuota de alta y cuota mensual, se presenta en el apartado I.4.

¹⁰⁴ Tal como se ha explicado previamente, la contabilidad ofrece un único ingreso medio por velocidad, sin desglosar entre cuota de alta y cuota mensual ni tampoco en las tres zonas minoristas de la oferta MetroLAN de Telefónica. Para el ejercicio de *retail minus*, se estiman los diferentes ingresos medios por zona a partir del número de accesos de Telefónica.

I.2.5. PRECIOS DE LÍNEAS ETHERNET/FAST ETHERNET DE MÁS DE 35 KM

Para las líneas Ethernet de más de 35 km que se prestan sobre nivel 2, se aplica la misma reducción que para el resto de distancias (-17,2%), y así ha sido reflejado en la tabla que se muestra en el apartado I.4.2).

Para las líneas Ethernet de más de 35 km que se soportan en tecnología SDH, aplica el siguiente régimen de precios:

- Para calcular la cuota de alta se añade a la cuota de alta de una línea Ethernet / Fast Ethernet de zona 3 los costes de encapsular la señal Ethernet sobre la tecnología SDH. Dichos costes, presentados por Telefónica, son los siguientes:

Tipo	Precio (€)
10 Mbit/s	591
100 Mbit/s	2.060

- La cuota mensual se calcula añadiendo a la cuota mensual de una línea Ethernet / Fast Ethernet de zona 3 el precio por km de un circuito de 34 y 155 Mbit/s respectivamente para la distancia adicional a 35 km¹⁰⁵.

La revisión de estos precios supone una reducción variable dependiente de la distancia cubierta por el circuito, ya que, si bien los precios de los circuitos tradicionales se mantienen, la cuota mensual de las líneas Ethernet hasta 35 km se reducen en un 17,20%, existiendo también una variación en los costes de encapsulado.

I.2.6. PRECIOS DE LÍNEAS GIGABIT ETHERNET DE MÁS DE 35 KM

En la revisión de precios de la ORLA 2017 el precio de las líneas Gigabit Ethernet de más de 35 km se calculó estimando los costes adicionales en los que Telefónica debería incurrir respecto de una línea de 35 km. Se consideró que dichos costes derivan del uso de adicional de fibra óptica de transporte, canalizaciones, conductos y equipamiento (convertidores de medios). En la revisión de la ORLA de 2017 se determinó que el importe a añadir a los precios de zona 3 ascendía a 429,32€/mes¹⁰⁶.

Los costes de estos servicios se han revisado al analizar los precios del servicio de conexión, por lo que el precio por la distancia extendida para las líneas Gigabit Ethernet también debe revisarse.

¹⁰⁵ Los precios de estos circuitos se mantienen en los niveles ya vigentes, esto es 456,65 €/mes y 662,02 €/mes para 34 Mbit/s y 155 Mbit/s respectivamente, a los que se debe añadir 19,44 €/mes por cada km. adicional en el caso de 34 Mbit/s, o 36,19 €/mes en el caso de 155 Mbit/s.

¹⁰⁶ En el apartado II.7.8 (páginas 66 y 67 de la versión pública) de la Resolución de revisión de la ORLA 2010 se explica el método de cálculo utilizado.

Con los nuevos datos disponibles y actualizando el coste del capital medio ponderado (WACC) de Telefónica al valor actualizado aprobado por la CNMC¹⁰⁷ (6,82%), superior al utilizado para la última revisión, el coste por la extensión de la fibra asciende a 430,62 €/mes, lo que representa un ligero incremento del 0,3% para este concepto.

I.2.7. ALTAS DE LOS SdE ENTREGADOS SIN SdC

Para las nuevas solicitudes de servicios de enlace que no sean entregados sobre un SdC (al haber un único SdE), el precio del alta debe incluir el coste asociado a los trabajos de conexión del punto de presencia del operador con la central de Telefónica de la que depende. Dicho coste se estimaba en el 50% del alta del servicio de enlace en zona 1¹⁰⁸. De acuerdo con las nuevas cuotas de alta que se obtienen (ver apartado I.4), la cuota de alta para cada velocidad es:

- 211,18€ para los circuitos Ethernet
- 339,55€ para los circuitos Fast Ethernet.
- 339,55€ para los circuitos Gigabit Ethernet.

I.2.8. COMPARACIÓN CON OTROS PAÍSES EUROPEOS

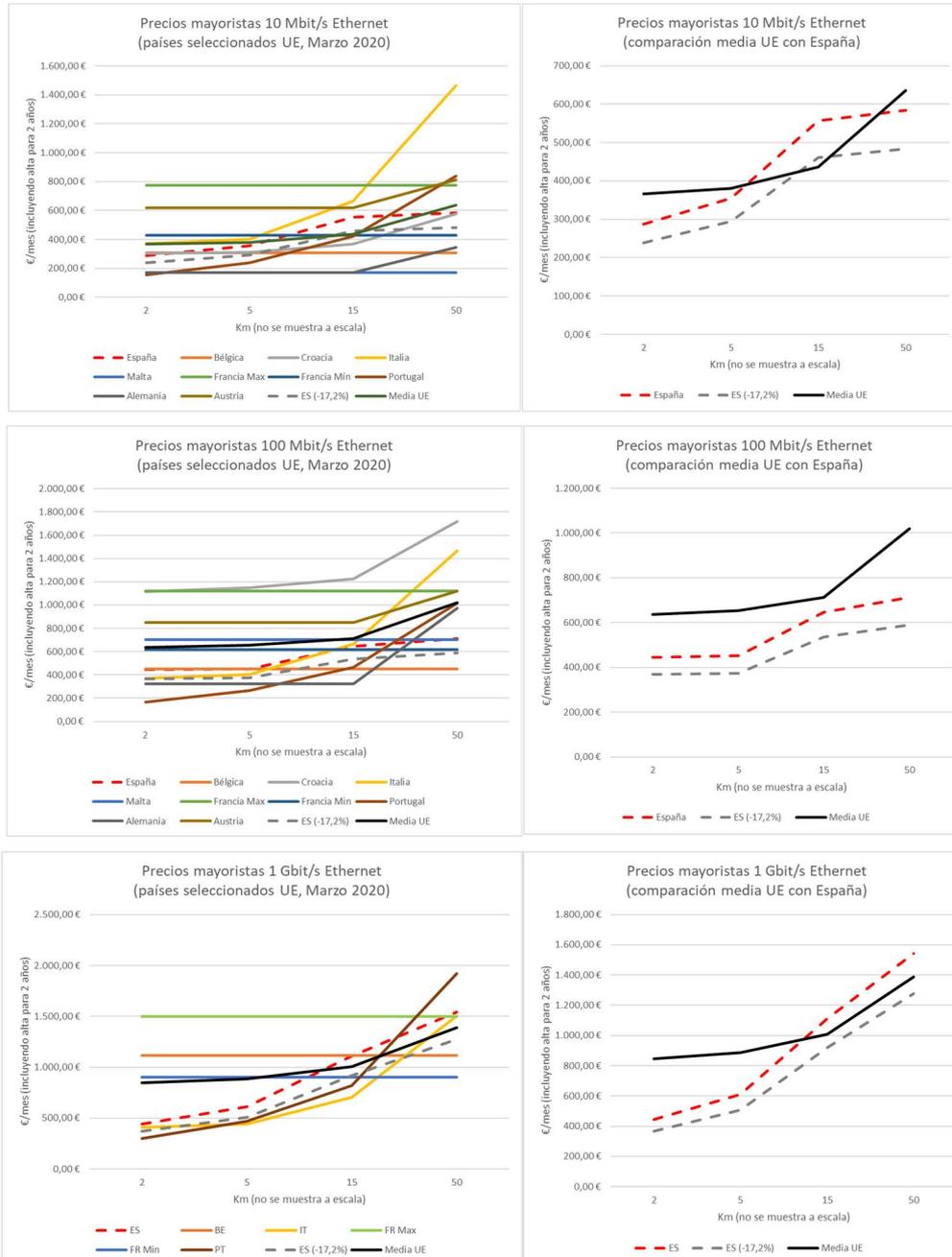
Al igual que se ha hecho para los circuitos tradicionales de 2 Mbit/s, en las figuras siguientes se muestra una comparación entre diversos países europeos de precios mayoristas regulados vigentes en marzo de 2020 para líneas Ethernet de 10, 100 y 1000 Mbit/s, llevada a cabo por esta Comisión a partir de datos aportados por diversas ANR¹⁰⁹. Los precios mostrados incluyen cuota mensual y cuota de alta periodificada en 24 meses.

¹⁰⁷ Resolución de 28 de noviembre de 2019, relativa a la tasa anual de coste de capital a aplicar en la contabilidad de costes de Telefónica de España S.A.U, Telefónica Móviles España, S.A.U, Vodafone España, S.A.U y Orange Espagne, S.A.U del ejercicio 2019 (WACC/DTSA/003/19 WACC 2019 OP INTEGRADOS).

¹⁰⁸ Ver apartados II.5.6 y III.5.7 de la resolución sobre la revisión de la ORLA (OFE/DTSA/1114/14/Revisión ORLA) de 23 de julio de 2015.

¹⁰⁹ El requerimiento realizado por la CNMC a los reguladores que componen el IRG fue respondido por ANR 16 países, si bien no todos ellos regulan los precios mayoristas Ethernet, o cuando los regulan, no lo hacen para todas las velocidades relevantes para la comparación. Al igual que sucede para tecnología tradicional, se han descartado los datos proporcionados por el regulador húngaro (NMHH) por encontrarse un orden de magnitud por debajo del resto de países y los datos de Austria (RTR) y Malta (MTA) para 1 Gbit/s por ser excesivamente elevados comparados con el resto de países. En los tres casos podría haber errores interpretativos al responder, por lo que se ha decidido, por precaución, no contemplarlos en el universo muestral.

Gráfico 16. Precios mayoristas regulados para líneas alquiladas Ethernet en diversos países europeos (2020)



Fuente: CNMC. Elaboración propia a partir de datos suministrados por ANR.

Como se puede observar, los precios mayoristas en España son inferiores a la media de los países tomados como referencia para distancias reducidas¹¹⁰ en todas las

¹¹⁰ La mayor parte de los circuitos Ethernet se ubican en zona 1, con distancias hasta 2 km.

FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE

FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE

velocidades, variando la situación para otras distancias. La reducción propuesta aplicando la metodología *retail minus* (-17,2%), situaría a los precios mayoristas en España sensiblemente por debajo de la media de la muestra.

I.3. REVISIÓN DE PRECIOS DE SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

En este anexo se presentan los nuevos precios de los servicios complementarios de las líneas alquiladas terminales afectados por las revisiones de precios anteriores. Estos servicios son: el servicio de concentración asociado a los circuitos nx64 Kbit/s, los cambios de domicilio y los traslados. En primer lugar, se presentarán los precios propuestos de las líneas terminales con interfaces tradicionales y posteriormente los precios de las líneas Ethernet.

I.3.1. LÍNEAS ALQUILADAS TERMINALES CON INTERFACES TRADICIONALES

Servicios de cambio de domicilio, traslado interno y externo

La contabilidad de costes no ofrece datos sobre los costes de estos servicios complementarios. No obstante, dado que estos servicios guardan relación con la provisión de un circuito, es razonable, como ya se hizo en la revisión de la ORLA 2017, reducir el precio de estos servicios en la misma proporción que el servicio de alta. A continuación, se presenta una tabla con los precios actuales, las variaciones de precios propuestas y los nuevos.

Tabla 14. Precios de los servicios complementarios para interfaz tradicional

Tipo de circuito	Precios ORLA 2017 (€)			Variación	Precios actualizados (€)		
	Cambio de domicilio	Traslado Interno	Traslado Externo		Cambio de domicilio	Traslado Interno	Traslado Externo
2 Mbit/s	533,17	84,82	170,15	-33%	358,58	57,04	114,43

Fuente: CNMC.

I.3.2. LÍNEAS ALQUILADAS TERMINALES CON INTERFACES ETHERNET

Servicios de cambio de domicilio, traslado interno y externo

Para asegurar la coherencia tarifaria entre las diferentes capacidades, se aplica la misma reducción a las tres capacidades, que es la reducción media ponderada de todas las líneas Ethernet, es decir, un 17,2%.

Los precios vigentes para estos servicios son los siguientes:

Tabla 15. Precios de los servicios complementarios para interfaz Ethernet

Tipo de Traslado	Ethernet	Fast Ethernet	Gigabit Ethernet
Cambio de domicilio	= Alta	= Alta	= Alta
Traslado interno	164,84	164,84	247,26
Traslado externo	329,68	329,68	494,53

Fuente: CNMC.

Los precios de Zona 4 para las líneas Ethernet y Fast Ethernet en la tabla anterior son los correspondientes a la solución de nivel 2.

Asimismo, cuando la línea alquilada con interfaz Ethernet se use para Entrega de Señal (EdS) de servicios mayoristas regulados, se aplicará un descuento del 50% en la cuota de alta.

Para las nuevas solicitudes de servicios de enlace que no sean entregados sobre un SdC (al haber un único SdE), la zona de servicio de enlace a cliente vendrá determinada por la distancia en línea recta entre las centrales terminales de Telefónica que dan cobertura al cliente final y al punto de presencia del operador, y el coste del alta se incrementará, respecto al indicado en la tabla anterior, en:

- 211,18€ para los circuitos Ethernet.
- 339,55€ para los circuitos Fast Ethernet.
- 339,55€ para los circuitos Gigabit Ethernet.

Precios para líneas Ethernet de zona 4 prestadas sobre SDH

Los precios de las líneas Ethernet de zona 4 prestadas sobre SDH¹¹¹ se calcularán de la siguiente manera:

Velocidad	Alta (€)	Cuota (€/mes)
Ethernet	1.781,00	410,99 + (d-35)×19,44
Fast Ethernet	4.032,84	453,26 + (d-35)×36,19

Donde d = distancia medida en Km.

Precios para líneas Ethernet con tramo submarino y con transporte de nivel 2

Para las líneas terminales Ethernet con más de 35 km entre las centrales extremo de Telefónica en las que se opte por una provisión mediante transporte de nivel 2 y en las que exista un tramo que circule por una de las rutas submarinas de precio regulado, las cuotas mensuales finales del servicio, en función de si el tramo terrestre equivalente (resultante de restar la longitud de la ruta submarina a la longitud total entre centrales extremo) es zona 1, 2, 3 o 4, serán los siguientes:

¹¹¹ Telefónica no estará obligada a prestar la opción de Ethernet sobre SDH en aquellas localizaciones en las que ninguno de los equipos SDH de los que disponga Telefónica permita el encapsulado de señales Ethernet sobre SDH.

Cuotas mensuales Ethernet según la ruta submarina y longitud del tramo terrestre				
Tramo Ruta: terrestre:	Zona 1	Zona 2	Zona 3	Zona 4
Cádiz – Ceuta	222,48 €	280,08 €	414,52 €	437,76 €
Málaga – Melilla	233,97 €	291,56 €	426,00 €	449,25 €
Gran Canaria – Fuerteventura	234,06 €	291,66 €	426,10 €	449,34 €
Gran Canaria – Lanzarote	227,31 €	284,90 €	419,34 €	442,59 €
Tenerife - La Palma	229,33 €	286,92 €	421,37 €	444,61 €
Tenerife – Gomera	230,11 €	287,71 €	422,15 €	445,39 €
Hierro – Gomera	248,09 €	305,69 €	440,13 €	463,37 €
Mallorca – Menorca	237,06 €	294,66 €	429,10 €	452,34 €
Ibiza – Formentera	236,58 €	294,17 €	428,61 €	451,86 €

Cuotas mensuales Fast Ethernet según la ruta submarina y longitud del tramo terrestre				
Tramo Ruta: terrestre:	Zona 1	Zona 2	Zona 3	Zona 4
Cádiz – Ceuta	310,62 €	367,22 €	488,51 €	542,71 €
Málaga – Melilla	425,47 €	482,06 €	603,35 €	657,56 €
Gran Canaria – Fuerteventura	426,40 €	483,00 €	604,29 €	658,49 €
Gran Canaria – Lanzarote	358,86 €	415,46 €	536,75 €	590,95 €
Tenerife - La Palma	379,09 €	435,68 €	556,98 €	611,18 €
Tenerife – Gomera	386,93 €	443,52 €	564,81 €	619,02 €
Hierro – Gomera	566,72 €	623,31 €	744,61 €	798,81 €
Mallorca – Menorca	456,41 €	513,00 €	634,30 €	688,50 €
Ibiza – Formentera	451,57 €	508,16 €	629,46 €	683,66 €

Cuotas mensuales Gigabit Ethernet según la ruta submarina y longitud del tramo terrestre				
Tramo Ruta: terrestre:	Zona 1	Zona 2	Zona 3	Zona 4
Cádiz – Ceuta	692,25 €	816,87 €	1.190,73 €	1.546,21 €
Málaga – Melilla	1.840,67 €	1.965,30 €	2.339,16 €	2.694,63 €
Gran Canaria – Fuerteventura	1.850,03 €	1.974,65 €	2.348,51 €	2.703,99 €
Gran Canaria – Lanzarote	1.174,63 €	1.299,25 €	1.673,11 €	2.028,59 €
Tenerife - La Palma	1.376,90 €	1.501,52 €	1.875,38 €	2.230,86 €
Tenerife – Gomera	1.455,28 €	1.579,90 €	1.953,76 €	2.309,24 €
Hierro – Gomera	3.253,20 €	3.377,82 €	3.751,68 €	4.107,16 €
Mallorca – Menorca	2.150,10 €	2.274,72 €	2.648,58 €	3.004,06 €
Ibiza – Formentera	2.101,69 €	2.226,31 €	2.600,17 €	2.955,64 €

El coste del alta para estos circuitos será la definida para la zona 4 correspondiente a Ethernet, Fast Ethernet o Gigabit Ethernet.

Cuota de traslado y cambio de domicilio

Tipo de Traslado	ETHERNET	FAST ETHERNET	GIGABIT ETHERNET
Cambio de domicilio ¹	Alta	Alta	Alta
Traslado interno ²	164,84	164,84	247,26
Traslado externo ³	329,68	329,68	494,53

¹ El cambio de domicilio se admitirá cuando se produzca en el extremo de cliente siempre que ambos domicilios se encuentren en la misma localidad y el nuevo domicilio del cliente esté en ámbito urbano y dentro de la cobertura del servicio; en cualquier otro caso, el cambio solicitado tendrá la consideración de baja y alta de circuito.

² El traslado interno se admitirá cuando se produzca en el extremo de cliente. Ambos emplazamientos deben estar en el mismo local, vivienda o dependencia.

³ El traslado externo se admitirá cuando se produzca en el extremo de cliente. El emplazamiento del nuevo punto extremo debe estar en otro local, vivienda o dependencia del mismo edificio, o bien en otra nave del mismo recinto. En este último caso, si la longitud de la línea entre el nuevo punto extremo y el anterior es superior a 250 metros se percibirá, además de la cuota expresada, el importe correspondiente a la construcción o tendido real de la línea en la distancia que sobrepase dichos metros (proyecto específico).