



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

IGNACIO REDONDO ANDREU, Secretario del Consejo de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (art. 7.2 de la O.M. de 9 de abril de 1997, B.O.E. de 11 de abril de 1997), en uso de las competencias que le otorga el artículo 40 del Reglamento de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, aprobado por Real Decreto 1994/1996, de 6 de septiembre,

### CERTIFICA:

Que en la Sesión N° 19/08 del Consejo de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones celebrada el día 22 de mayo, se ha adoptado el siguiente

### ACUERDO

Por el que se aprueba en el expediente número AEM 2008/215 la siguiente

### **RESOLUCIÓN POR LA QUE SE ACTUALIZAN DETERMINADOS PARÁMETROS DE LA METODOLOGÍA PARA EL ANÁLISIS EX ANTE DE LAS OFERTAS COMERCIALES DE TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U.**

### ANTECEDENTES DE HECHO

#### **PRIMERO.- APROBACIÓN DE LA METODOLOGÍA VIGENTE PARA EL ANÁLISIS DE LAS OFERTAS COMERCIALES DE TESAU**

Con fecha 26 de julio de 2007 esta Comisión dictó Resolución por la que se aprobaba la metodología para el análisis *ex ante* de las ofertas comerciales de Telefónica de España S.A.U. (en adelante, TESAU). Dicha metodología concretaba las obligaciones impuestas a este operador en virtud de los análisis de mercados de acceso<sup>1</sup>, tráfico telefónico<sup>2</sup> y banda ancha mayorista<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Resolución de 23 de marzo de 2006 sobre la definición de los mercados de acceso a la red telefónica pública en una ubicación fija para clientes residenciales y acceso a la red telefónica pública en una ubicación fija para clientes no residenciales, el análisis de los mismos, la designación de operadores con poder significativo de mercado y la imposición de obligaciones específicas (mercados 1 y 2 de la Recomendación).

<sup>2</sup> Resolución de 9 de febrero de 2006 sobre la definición de los mercados servicios telefónicos locales y nacionales disponibles al público prestados desde una ubicación fija a clientes residenciales, servicios telefónicos internacionales disponibles al público prestados desde una ubicación fija para clientes residenciales, servicios telefónicos locales y nacionales disponibles al público prestados desde una



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

De forma adicional a los márgenes máximos con que cuenta TESAU para su acción comercial referente a los servicios incluidos en los mercados anteriores, se impuso la obligación de responder, cada seis meses, a un requerimiento de información para que esta Comisión actualice el valor actual neto (VAN) de la oferta comercial de TESAU de forma semestral.

### **SEGUNDO.- NUEVO SERVICIO MINORISTA ADSL 6Mb**

Con fecha 1 de abril de 2008 TESAU comunicó la intención de comercializar una nueva modalidad de acceso minorista a Internet ADSL 6Mbps  
**CONFIDENCIAL [**

**]**

## FUNDAMENTOS DE DERECHO

### **PRIMERO.- HABILITACIÓN COMPETENCIAL**

La LGTel, en sus artículos 10, 48.2 y 48.3.g), reconoce a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones las facultades de: (i) definir y analizar los mercados de referencia, (ii) determinar los operadores con peso significativo en el mercado, e (iii) imponer, mantener, modificar o suprimir las obligaciones específicas a los operadores.

El Reglamento de Mercados desarrolla - a través de sus artículos 2 a 5 - el procedimiento a seguir por la CMT para la identificación y análisis de los mercados de referencia en la explotación de redes y en el suministro de servicios de comunicaciones electrónicas, y su facultad para imponer obligaciones específicas apropiadas a los operadores que posean un peso significativo en cada mercado considerado.

Esta Comisión adecuará sus actuaciones a lo previsto en las disposiciones de la LRJPAC. Este texto legal regula, en virtud de lo dispuesto en el artículo 48 de la citada LGTel y en el artículo 2 del Reglamento de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, el ejercicio de las funciones públicas que esta Comisión tiene encomendadas.

### **SEGUNDO.- ACTUALIZACIÓN DE LA METODOLOGÍA PARA EL ANÁLISIS EX ANTE DE LAS OFERTAS DE TESAU**

---

ubicación fija para clientes no residenciales y servicios telefónicos internacionales disponibles al público prestados desde una ubicación fija para clientes no residenciales, el análisis de los mismos, la designación de operadores con poder significativo de mercado y la imposición de obligaciones específicas (mercados de 3 a 6 de la Recomendación).

<sup>3</sup> Resolución de 1 de junio de 2006 sobre la definición del mercado de acceso mayorista de banda ancha, el análisis del mismo, la designación de operadores con poder significativo de mercado y la imposición de obligaciones específicas (mercado 12 de la Recomendación).



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

El objeto de la Resolución de aprobación de la metodología para el análisis ex ante de las ofertas minoristas de TESAU es clarificar los instrumentos que utilizará la CMT para analizar si las mismas son consistentes con las obligaciones impuestas a dicho operador en el análisis de los mercados aumentando de esta forma la seguridad jurídica tanto para la propia TESAU, cuya estrategia comercial es objeto de control regulatorio, como para sus competidores, que han de contar con unos criterios sólidos sobre los que determinar qué tipo de ofertas y bajo qué circunstancias podrían ser consideradas, en un análisis ex ante, como prácticas susceptibles de producir efectos anticompetitivos.

Dada la rápida evolución de los mercados de comunicaciones electrónicas y de la acción comercial de TESAU, la propia Resolución de 26 de julio previó la necesidad de su revisión de forma periódica (cada 6 meses) con el fin de adaptar los parámetros relevantes a los datos más actualizados posibles. Por tanto, en primer lugar, la presente Resolución viene a actualizar los flujos de costes e ingresos considerados para modificar, en su caso, el Valor Actual Neto (en adelante, VAN) correspondiente a los diferentes productos minoristas de TESAU.

En segundo lugar, dada la intensa actividad comercial de TESAU es necesario actualizar la oferta minorista incluida en el Anexo 4 de la citada Resolución de 26 de julio, incluyendo, en su caso, aquellas ofertas significativas<sup>4</sup> que TESAU ha lanzado desde la aprobación de la primera Resolución.

### **TERCERO.- CONSIDERACIONES GENERALES SOBRE DETERMINADOS ASPECTOS DE LA METODOLOGIA**

Los criterios relevantes determinados en la Resolución de 26 de julio pasado fueron objeto de consulta pública y notificación a la Comisión Europea. No es por tanto objeto de la actualización de la metodología la modificación de los mismos, máxime teniendo en cuenta que la implementación práctica de la misma ha aportado una mayor transparencia y seguridad a los agentes que participan en el mercado, y prueba de ello es, por una parte, la gran cantidad de productos y promociones analizados a partir de la misma (ver tabla a continuación) así como el reducido número de denuncias presentadas por los operadores.

#### **Tabla 1. Ofertas analizadas por mes desde la aprobación de la metodología:**

---

<sup>4</sup> De acuerdo con la metodología, se consideran ofertas significativas aquellas cuya planta media durante el semestre de referencia supera los 5.000 abonados. Cabe recordar como se hizo en aquella ocasión que este umbral no exime a TESAU de su obligación de comunicación *ex ante* de dichas ofertas.



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

Mes	Modificación	Nuevo Producto	Promoción	Total
ago-07	-	-	12	12
sep-07	2	11	18	31
oct-07	6	10	39	55
nov-07	-	3	15	18
dic-07	4	-	56	60
ene-08	3	-	16	19
feb-08	-	4	42	46
Total	15	28	198	241

No obstante el buen funcionamiento de la misma, esta Comisión ha considerado necesario, en aras de aportar mayor transparencia y robustez al análisis, evaluar la aplicación efectiva de determinados parámetros y mecanismos esenciales que han sido objeto de discusión por parte de algún operador o de la propia Comisión Europea. Los parámetros y mecanismos analizados son los siguientes:

- La vida media económica de los clientes de banda ancha considerada por la CMT en sus análisis;
- El uso como coste de red de referencia del resultado del coste ponderado derivado del uso eficiente de los tres servicios mayoristas actualmente regulados y disponibles para los operadores alternativos;
- El uso como método de cálculo del VAN a través de un modelo de “Flujo de Caja Descontado” en vez de un modelo “Periodo a Periodo”.

Estos aspectos se tratan en detalle en los puntos siguientes.

### **A) VALOR DE LA VIDA ECONÓMICA MEDIA DEL CLIENTE**

Los servicios de banda ancha se caracterizan por las discrepancias temporales en las que se producen determinados costes e ingresos. Así, los operadores deben hacer frente en un primer momento a determinados costes fijos de captación con la esperanza de recuperarlos a través de los flujos de caja que los usuarios finales generan durante el periodo en el que están adscritos al servicio. En la citada Resolución de 26 de julio de 2007 se fijó la vida media de un cliente de banda ancha en España en 36 meses, periodo coincidente con la Decisión de la Comisión Europea con respecto al caso Telefónica-Wanadoo y sensiblemente inferior a la vida media que la propia Comisión Europea calculó en el caso Wanadoo en Francia (48 meses, en un momento en el que los servicios de banda ancha exhibían cuotas de crecimiento e incertidumbre mayores a las que se observan en estos momentos en los que el mercado está más maduro).



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

A pesar de estas referencias de las Autoridades de Competencia y dada la importancia de este parámetro sobre el resultado, se considera adecuado revisar si se han producido modificaciones sobre la misma. En primer lugar cabe recordar que en la Resolución se consideró, de forma coherente con la jurisprudencia en el Derecho de la Competencia<sup>5</sup>, que el estándar de eficiencia debe ser el operador dominante, en este caso, TESAU. Este enfoque es el único que asegura la entrada eficiente al mercado, dado que de otra forma se estaría protegiendo, de forma injustificada y en detrimento de los consumidores, a operadores con menores niveles de eficiencia en la parte minorista que el operador establecido<sup>6</sup>.

Por los motivos anteriores, esta Comisión sigue considerando adecuado el estándar de eficiencia del operador dominante.

Dado este estándar, la vida media del cliente, si bien con alguna modificación en aras del necesario principio de prudencia, debe basarse en la vida media del cliente de TESAU y no en la de un operador entrante que, dada su imagen de marca u otros aspectos, podría ser inferior a la de TESAU.

Con el fin de corroborar las hipótesis consideradas en el marco de la Resolución de 26 de julio de 2007, esta Comisión ha requerido a TESAU datos relevantes del último semestre del año 2007, con respecto a su tasa de rotación de clientes: número de bajas y planta media del servicio ADSL que comercializa este operador. En el gráfico siguiente se muestra la planta del servicio ADSL de TESAU así como las bajas en el mismo.

**Ilustración 1. Evolución del servicio ADSL: Planta y número de bajas mensuales:**

**CONFIDENCIAL[**

**]**

A partir de las variables anteriores es posible obtener la tasa de “churn” del servicio ADSL de TESAU dividiendo el número de bajas entre la planta total del servicio. Y, a partir de esta variable, es posible obtener la vida media del cliente a partir de la siguiente función logarítmica:

---

<sup>5</sup> *Deutsche Telekom AG*, OJ 2003

<sup>6</sup> Teniendo en cuenta que las eficiencias relevantes del operador incumbente se trasladan a los operadores alternativos a través de las condiciones mayoristas reguladas (obligación de acceso y orientación de los precios a los costes).



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

$$Vida Media = - \frac{1}{\ln(1 - churn rate)}$$

Dados los datos suministrados por TESAU, se aporta en el gráfico siguiente la vida media por modalidad de los usuarios en meses:

**Ilustración 2. Vida media del cliente de TESAU (meses):**

**CONFIDENCIAL[**

**]**

Como se observa, la vida media supera los 36 meses establecidos por esta Comisión en la Resolución de 26 de julio de 2007. Por otra parte, TESAU ha introducido en buena parte de sus ofertas comerciales un compromiso de permanencia de un año. De acuerdo con la jurisprudencia, este hecho podría modificar sustancialmente el resultado de la vida media. No obstante, TESAU empezó a comercializar ofertas con dicho compromiso de permanencia a partir de septiembre de 2007, con lo cual dichos compromisos de permanencia no han podido afectar a la media calculada de 36 meses establecida en la Resolución anterior por cuanto que aún no estaban en vigor.

En conclusión, la vida media de los clientes de 36 meses se constata como la mejor aproximación por ser coherente con la realidad del mercado de banda ancha y los datos actualizados disponibles sobre el mismo.

### **B) SERVICIO MAYORISTA DE REFERENCIA**

Otro elemento que ha sido objeto de análisis por parte de esta Comisión sobre la aplicación de la Metodología es la consideración del servicio mayorista relevante. La Resolución de 26 de julio de 2007 estableció, en coherencia con la práctica de la CMT, que el servicio mayorista de referencia debería corresponderse con un uso eficiente de los servicios de acceso indirecto y desagregado al bucle con que cuentan los operadores alternativos en condiciones reguladas.

Efectivamente, como se exponía ampliamente en la citada Resolución, existen ofertas comerciales de los operadores alternativos en las zonas de cobertura mediante bucle desagregado que no podrían ser replicables mediante el



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

acceso indirecto al bucle. Por otra parte el proceso lógico de evolución a lo largo de la escalera de inversión queda reflejado por la evolución dinámica del mix de servicios mayoristas complementarios consumidos por los operadores alternativos para prestar los servicios minoristas. Es evidente que los operadores alternativos usan un promedio en los servicios mayoristas que debe ser reflejado en el test de emulabilidad *ex ante* que realiza esta Comisión dado que de otra forma, por un lado, se estaría perjudicando al usuario final limitando la capacidad del operador incumbente para bajar sus precios en beneficio de operadores ineficientes y, por otro, se estaría enviando una señal equivocada al mercado en cuanto a la necesidad de que las bases competitivas de los operadores alternativos se asienten cada vez más (y al propio ritmo marcado por la evolución de los mercados mayoristas) en un modelo de competencia más autónomo y, por tanto, más sostenible a largo plazo.

El servicio mayorista de referencia considerado en la resolución de 26 de julio de 2007 para calcular los costes de red de un operador alternativo se corresponde con la aproximación metodológica que se describe a continuación.

Los precios de los servicios mayoristas tienen componentes fijas y variables si bien en general su valor cuantitativo es un valor promediado para todo el territorio nacional, tanto para las componentes fijas del precio (precio por PPAI, precio por conexión de capacidad portadora o de tendido de cable interno, precio por acceso IP nacional, etc.) como para las componentes variables (prolongación de par, conexión individual adsl IP o GIGA ADSL).

Ello implica que son dichas componentes fijas junto con la cuota por unidad territorial de servicio (central cubricada, área regional de bit-stream, territorio nacional) las principales componentes en la toma de decisión sobre el servicio mayorista a consumir. En general, cuotas grandes sobre territorios concentrados llevarán a porcentajes altos de uso de servicios de desagregación. Y cuotas bajas en territorios extendidos a soluciones de servicios de bitstream, bien nacional o regional.

Si TESAU estuviera separada funcional o estructuralmente, su unidad superior separada, debería consumir y pagar por los mismos servicios mayoristas que sus competidores (completando en cada caso al igual que ellos los servicios mayoristas con elementos de red propia complementarios como por ejemplo back bone IP, servidores, etc.).

Aplicando una metodología de operador tan eficiente como TESAU sobre estas premisas, podríamos llegar a la conclusión de que dicho operador compraría exclusivamente servicio de bucle desagregado, dada su cuota y la extensión territorial de su actividad, ambas más amplias que las de todos sus competidores juntos.



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

En este caso cualquier test aplicado a TESAU debería realizarse considerando exclusivamente los precios de dichos servicios mayoristas y otros también necesarios como la capacidad portadora, la coubuicación, el tendido de cable interno, la energía etc., hasta construir sobre los mismos (y otros ya específicos de los niveles IP etc...) los costes de red de un operador tan eficiente como TESAU.

Sin embargo la jurisprudencia comunitaria no impide la utilización de criterios más conservadores (operador razonablemente eficiente), basados en figuras menos eficientes que el operador incumbente, algo razonable si se tiene en cuenta que la escala no sólo tiene importancia en términos cuantitativos (número de clientes, economías locales de escala) sino también cualitativos (posibilidad de incorporar una parte más importante de la cadena de valor allá donde los propios costes de operación son menores que los valores medios de los precios minoristas).

En ese sentido, el test utilizado por esta Comisión, no usa como costes de red de referencia los de un operador alternativo tan eficiente como TESAU (lo que llevaría a comprobar las ofertas minoristas de TESAU respecto de las de un operador coubicado que usa al 100% el bucle desagregado -modalidad compartida<sup>7</sup>- en todo el territorio donde TESAU presta servicios de ADSL que sería como mínimo el total de las centrales OBA), sino el referente mucho más conservador de un operador alternativo cuyos costes de red se formasen, por un lado, mediante la adquisición del conjunto de servicios mayoristas antes citados a sus precios oficiales regulados y en las proporciones constatadas en el propio mercado y, por otro, con los costes que dicho operador debería añadir en cada caso (hasta completar el resto de los recursos de red necesarios) que esta vez sí serían los costes de la propia TESAU.

A 31 de enero de 2008, el uso que los alternativos hacían de los diferentes servicios mayoristas en su conjunto era el siguiente:

### **Tabla 2. Porcentaje de uso de los diferentes servicios mayoristas:**

---

<sup>7</sup> Dado que se pretende emular los costes de red de un operador que presta servicio de acceso a Internet de Banda Ancha, no sería razonable partir del servicio de bucle desagregado más asociado a servicios voz + banda ancha. Incluso para analizar la emulabilidad de paquetes el utilizar el bucle compartido + el servicio de Acceso Mayorista a la Línea Telefónica (AMLT) es un referente más conservador que el propio bucle desagregado además de más simple ya que evita el evaluar los costes relacionados con el acceso de una red telefónica clásica.

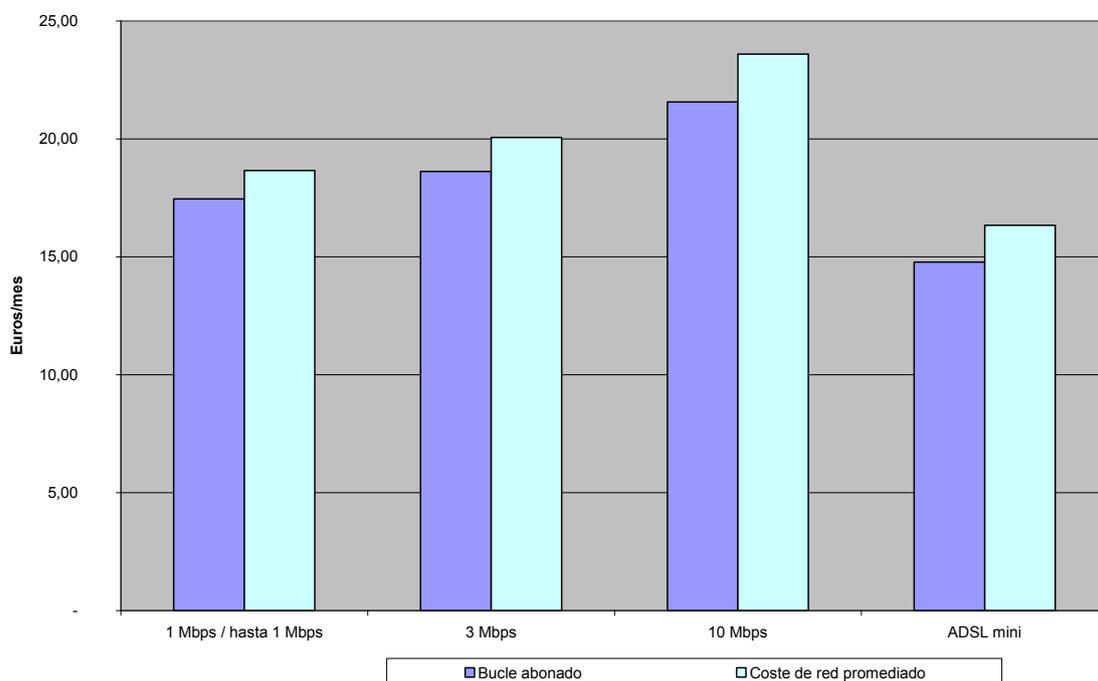


## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

	Porcentaje de uso
ULL	73,8%
GigADSL	8,7%
ADSL-IP	17,5%
TOTAL	100%

De forma adicional, y en términos prácticos, se debe contextualizar el impacto que la utilización de un referente de promediación de los servicios mayoristas tiene sobre la utilización pura del modelo clásico de operador tan eficiente como el incumbente. En el gráfico siguiente se muestran los costes de red generados para emular un servicio minorista según se usen los servicios mayoristas de forma promediada (operador razonablemente eficiente) o bien utilizando como referente únicamente el servicio mayorista de bucle desagregado (operador tan eficiente como el incumbente).

**Ilustración 3. Costes de red en base al servicio mayorista de desagregación del bucle de abonado y el promediado para algunos servicios minoristas relevantes:**



Efectivamente, el coste de red obtenido usando el servicio mayorista promediado supone un incremento con respecto al obtenido individualmente mediante servicios de bucle desagregado, tal y como se puede apreciar en la siguiente tabla:



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

**Tabla 3. Reducción del coste de red promediado con respecto al coste de red a partir del servicio mayorista de desagregación del bucle de abonado:**

	1 Mbps / hasta 1 Mbps	3 Mbps	10 Mbps	ADSL mini
Reducción con respecto al coste de red promediado a partir del servicio de bucle desagregado	6,9%	7,7%	9,4%	10,6%

Lo que a todas luces supone una opción más conservadora que la metodología clásica.

### **C) USO DEL FLUJO DE CAJA DESCONTADO (FCD)**

Finalmente, y si bien no ha sido objeto de alegaciones por parte de los operadores alternativos<sup>8</sup>, el método de cálculo de los ingresos y costes relevantes ha sido objeto de controversia (en particular, por parte de la Comisión Europea). Esta Comisión optó en la Metodología por el método de “flujo de caja descontado” (FCD) frente a la alternativa más propia del Derecho de la competencia denominado “periodo a periodo” (PaP).

Dadas estas cuestiones, parece necesario reincidir en las limitaciones de uno y otro análisis con el fin de analizar las ventajas e inconvenientes así como cuál es más conservador de cara a limitar la existencia de falsos positivos (esto es, situaciones de estrechamiento de márgenes no detectadas por la metodología), incrementando la seguridad jurídica para los agentes.

El método de FCD supone hacer presupuestos sobre los costes e ingresos que el operador dominante incurrirá/recibirá durante el periodo de vida del cliente descontándose en función del coste medio ponderado del capital. Por el contrario, el método PaP supone considerar los ingresos y costes de un determinado periodo y comprobar el margen positivo o no de la actividad.

En un contexto de grandes bases de clientes en relación con el número de altas, el método de los FCD es más conservador que el PaP, esto es, el margen obtenido mediante el método PaP es superior al FCD.

En cualquier caso, la implementación práctica de ambos métodos supone ventajas e inconvenientes si bien, desde la perspectiva *ex ante* y dado el desarrollo de los servicios de banda ancha, el más adecuado es el método de FCD.

---

<sup>8</sup> Si bien los operadores alternativos han considerado que la tasa de descuento aplicada por esta Comisión es sustancialmente más baja que la que afronta un operador de menor tamaño que Telefónica (tasa de referencia considerada de acuerdo con el estándar de igual eficiencia al operador dominante), no han cuestionado el método en sí mismo.



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

Efectivamente, como se exponía ampliamente en la Resolución de 26 de julio de 2006, no es posible la implementación *ex ante* del método PaP dado que no se conocen los márgenes contables que se van a producir en el periodo hasta que éste no se haya superado temporalmente. Por tanto, su implementación práctica no es posible desde la perspectiva relevante de esta Comisión en tanto que su labor de control se produce antes de que se produzca la práctica anticompetitiva, es decir, que su objetivo es precisamente evitar que TESAU incurra en pérdidas en sus servicios minoristas. Es evidente que si se llegara a este extremo, el daño a los competidores sería efectivo e irremediable. Por tanto, el horizonte temporal en que esta Comisión podría hacer efectivo su control dependería de los periodos de entrega de la contabilidad y auditoría (tiene una periodicidad anual) y adicionalmente habría que tener en cuenta que la entrega de la contabilidad se produce varios meses después de su cierre contable, por lo que el desfase temporal medio de análisis de la práctica no sería inferior a un año y medio

Por todo lo anterior, parece claro que si bien este método puede resultar adecuado para la instrucción de casos desde la perspectiva *ex post*, en ningún caso parece adecuado para el enfoque *ex ante*.

En cuanto al método FCD, la principal limitación que plantea su uso es que no modeliza de forma consistente modificaciones futuras en los precios, tanto mayoristas como minoristas. Como se ha representado en el gráfico siguiente, de acuerdo con el método FCD, dado un cliente captado en un momento del tiempo y que permaneciera adscrito al servicio durante 36 meses, aportaría un margen al operador dominante igual al área sombreada en negro<sup>9</sup>. Sin embargo, existen posibles modificaciones en precios como las presentadas en el gráfico a lo largo de la vida del cliente: una reducción del precio minorista (línea azul) o mayorista (línea roja). Estas modificaciones en las condiciones iniciales de prestación impactarían sobre el margen calculado en el momento inicial (con la reducción del margen marcado en azul y el incremento del área señalada en rojo).

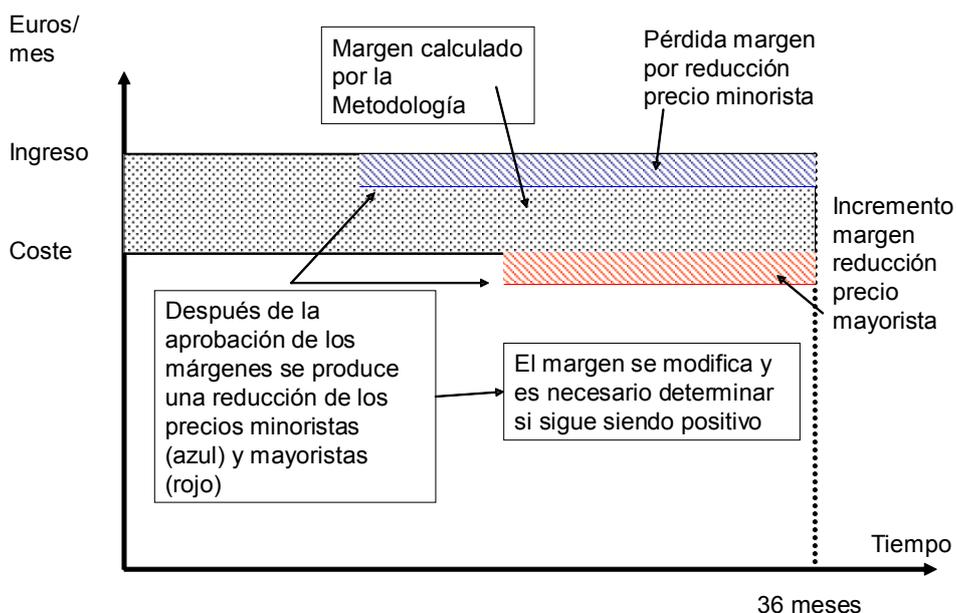
---

<sup>9</sup> Con el fin de simplificar la exposición, no se ha aplicado el impacto que la tasa de descuento tendría sobre el margen final del operador.



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

Ilustración 7. Afectación de la modificación de precios en los márgenes calculados:



Si bien es cierto que existen las restricciones anteriores en el método FCD, es importante destacar cómo la implementación práctica realizada por la CMT limita los potenciales efectos negativos respecto las limitaciones de dicho método. Así, cabe recordar que la Metodología prevé la modificación de los parámetros relevantes cada 6 meses. Por tanto, las modificaciones del margen afectarían a los clientes ya adscritos al servicio y se compensaría, al menos parcialmente, con las modificaciones semestrales.

En este sentido, es relevante observar qué impacto han podido tener las dos modificaciones más sustanciales que se han producido en la oferta minorista de TESAU:

### ***Incremento de la velocidad desde el ADSL 1 Mbps al 3 Mbps***

Durante el año 2007, TESAU incrementó de forma automática y gratuita la velocidad de descarga del servicio ADSL 1 Mbps a 3 Mbps. Esto ha supuesto un incremento en los costes de prestación en aquellos clientes adscritos al servicio ADSL 1 Mbps con el consecuente impacto sobre el margen dado que ha supuesto un incremento en los costes de prestación de 3,4 euros/mes.

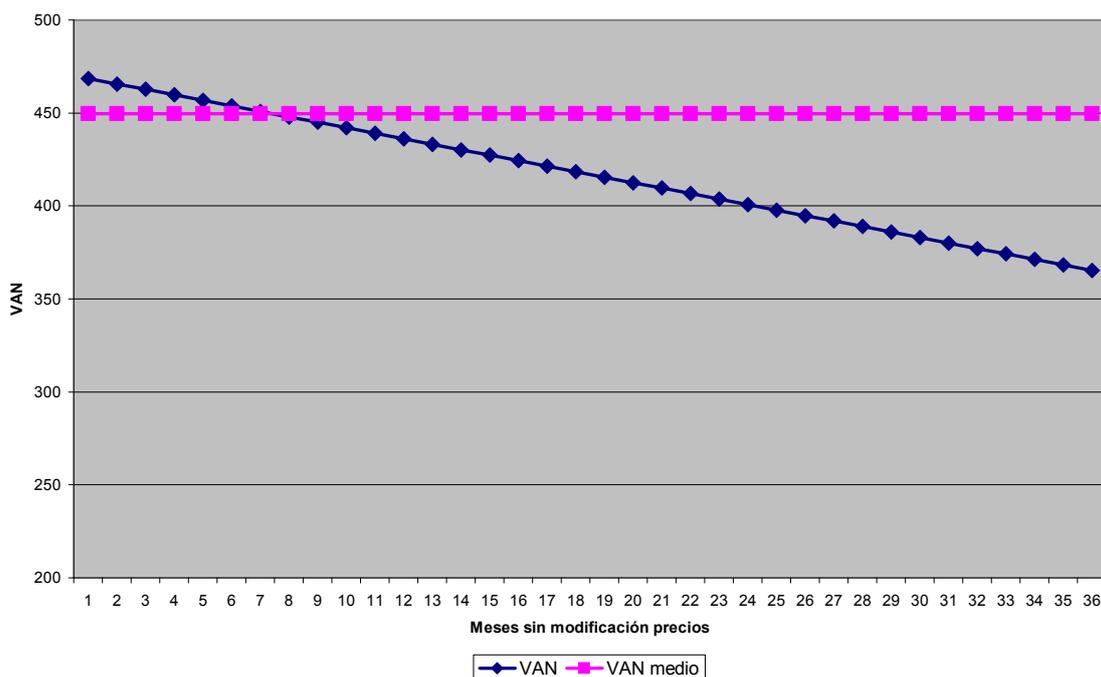
El VAN calculado para la modalidad ADSL 1 Mbps comercializada a un precio de 39,07 euros/mensual ascendía a 487 euros. Como se muestra en el gráfico



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

siguiente, en función de la cantidad de meses que el cliente ha estado adscrito al servicio ADSL 1 Mbps, el VAN se reduce hasta alcanzar el nuevo VAN en el caso extremo de que la modificación de TESAU se produjera únicamente un mes después del lanzamiento. En este caso, el VAN medio del cliente sería de 449 euros, esto es, un 8% más bajo. Así, en el caso que TESAU hubiera agotado el margen establecido por esta Comisión para los costes de captación (es evidente que esta situación no se ha producido en tanto que las promociones medias de TESAU se alejan sustancialmente de este umbral), una reducción como la aquí descrita hubiera supuesto una situación en la que un operador igualmente eficiente como el operador dominante hubiera incurrido en pérdidas.

**Ilustración 8. Impacto del incremento de la velocidad ADSL a 3 Mbps sobre el VAN de los clientes adscritos al servicio ADSL 1 Mbps**



### **Lanzamiento comercial del servicio ADSL hasta 1 Mbps**

Siguiendo el mismo procedimiento anterior, se puede aproximar el impacto que sobre el VAN de los clientes adscritos al servicio ADSL 1 Mbps ha tenido el lanzamiento comercial de la nueva modalidad ADSL hasta 1 Mbps. Esta modalidad ha reducido en un 25% el precio de dicho servicio. Sin embargo, en este caso hay que tener en cuenta, al contrario del escenario anterior, que TESAU no ha realizado una migración masiva. En este sentido es necesario tener en cuenta que una parte sustancial de los clientes ADSL 1 Mbps no han



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

cambiado su modalidad de adscripción y, por tanto, tampoco su precio ni VAN relevante.

Como se concluyó en la Resolución en el seno del expediente AEM 2007/1292, un 80% de la planta del servicio ADSL 1 Mbps se mantenía con un precio de 39,07 euros/mes mientras que el servicio ADSL hasta 1 Mbps únicamente suponía un 20% de la planta.

Dados los anteriores parámetros es posible realizar una aproximación similar a la anterior respecto del impacto que sobre el VAN de los operadores alternativos ha tenido esta iniciativa comercial de TESAU. Así, como en el caso anterior, el VAN del servicio ADSL 1 Mbps era de 487 euros. La reducción de precios minoristas redujo dicho VAN hasta los 460 euros, esto es, un 6% menos.

En cualquier caso, cabe destacar que los dos escenarios anteriores son ilustrativos de lo que hubiera sucedido si TESAU hubiera agotado completamente sus márgenes de promociones y, posteriormente, hubiera reducido sus precios minoristas. Este no ha sido el caso dado que las promociones medias comercializadas por este operador están todavía lejos de estos límites. Sin embargo, y dado que se ha identificado este riesgo, se ha incluido una previsión al respecto que se especificará en el siguiente apartado en el sentido de que cualquier modificación de precios minoristas, para ser consistente con las obligaciones impuestas a TESAU, deberá cumplir los márgenes de replicabilidad tanto con respecto a los nuevos consumidores, como con las condiciones aplicadas a la planta ya existente.

De esta forma, sería posible eliminar el riesgo descrito en relación con el método FCD haciendo factible el control *ex ante* de las obligaciones impuestas a TESAU.

### **CUARTO.- ACTUALIZACIÓN DEL VALOR ACTUAL NETO DE LOS SERVICIOS ANALIZADOS**

Del apartado TERCERO anterior -consideraciones generales sobre determinados aspectos de la metodología- se puede concluir que la aplicación práctica de los parámetros y mecanismos esenciales analizados (vida media del cliente, servicio mayorista de referencia y uso del flujo de caja descontado) se constata como válida, y sólo cabe imponer una salvaguarda adicional en el último punto (FCD) que se detallará en este apartado cuarto.

Como se ha comentado anteriormente, la Resolución de 26 de julio de 2007 consideró necesario actualizar los costes considerados para el análisis económico de las ofertas comerciales de TESAU con el fin de considerar los



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

costes reales y actualizados en que incurriría un operador al menos tan eficiente como el operador incumbente incluyendo, como es el caso, modificaciones en las condiciones mayoristas reguladas.

Por otra parte, de la aplicación de la metodología durante este primer semestre se han identificado determinados aspectos que, sin suponer cambios sustanciales de la misma, son susceptibles de mejora o clarificación con el fin de considerar todos los costes en los que incurriría un operador tan eficiente como TESAU.

De esta forma, en el cálculo del VAN se han actualizado las siguientes categorías de costes:

- Los costes minoristas que se consideran para la replicabilidad se han conciliado con los datos auditados de la contabilidad de costes de 2006 y se han ajustado incorporando determinadas categorías adicionales necesarias para prestar el servicio como son los costes de comercialización relativos al servicio de envío de direcciones IP, así como envío de guías de usuario y módem.
- En aras de dotar de mayor transparencia al test de imputación para los operadores alternativos, se ha considerado apropiado desagregar dentro de las categorías de costes, los costes comunes y de estructura imputables a los servicios minoristas necesarios para proveer el servicio final.

Por el contrario, en lo que al resto de parámetros relevantes de la metodología se refiere, así como al análisis de competencia en el caso de las ofertas empaquetadas, cabe concluir que no se han producido modificaciones sustanciales que hagan modificar los análisis de la Resolución de 26 de julio de 2007. Sin embargo, para eliminar el riesgo descrito en el último punto del apartado anterior en relación con determinadas situaciones en las que las condiciones de prestación minoristas se modifiquen durante la vida económica media del cliente considerado, se hace necesario imponer determinadas salvaguardas en lo que se refiere a su impacto en la planta media del operador. Por tanto, el posible efecto que este tipo de actuaciones de TESAU podría tener sobre el margen global del cliente obliga a esta Comisión a realizar el análisis respecto del VAN tanto en el momento de la captación del cliente como durante la permanencia del mismo en una determinada oferta.

En consecuencia, ante nuevas propuestas de TESAU de modificación de precios que supongan una variación sustancial en las condiciones de prestación de los clientes que ya están adscritos a cualquiera de los servicios incluidos en el Anexo I, esta Comisión analizará el impacto de las mismas



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

sobre la planta media y no únicamente sobre las altas nuevas, asegurando en ambos casos un margen de rentabilidad razonable. Es decir, esto implicaría analizar, en el caso de una modificación relevante de las condiciones de prestación de una modalidad ya existente que:

- Para los nuevos clientes, el test sería equivalente al que se aplica actualmente, esto es,  $VAN > 0$  dados los principios metodológicos incluidos en la Resolución de 26 de julio de 2007;
- Para los clientes ya existentes, el test implicaría que, dados los costes de captación en los que se haya incurrido en el momento de la adscripción de estos clientes, el VAN dadas las nuevas condiciones de prestación, también resultara positivo.

Finalmente, tal y como se ha mencionado anteriormente, se incorporan los nuevos servicios relevantes que TESAU ha lanzado al mercado desde la aprobación de la metodología. Los resultados de la aplicación de la metodología dadas las actualizaciones anteriores así como de los valores de costes revisados y actualizados, se encuentra en el Anexo I de la presente Resolución.

Adicionalmente, y con objeto de dar mayor visibilidad a las ofertas comerciales de TESAU, esta Comisión se reserva la posibilidad de publicar los análisis de las distintas propuestas de productos y promociones del incumbente, tal y como se realiza en el siguiente punto. Para ello, y con el fin de respetar la confidencialidad de la estrategia comercial del operador, se requiere a TESAU que notifique sus lanzamientos comerciales el día siguiente al inicio efectivo de su comercialización, incluyendo, como mínimo la siguiente información: nombre comercial del producto comercializado u objeto de promoción, nombre por el cual fue comunicado a la CMT y fecha de comunicación, fecha de lanzamiento del nuevo producto o cese de un producto existente, y fecha de entrada en vigor efectiva y finalización de la promoción.

### **QUINTO.- CONSIDERACIONES A REALIZAR SOBRE ACONTECIMIENTOS OCURRIDOS DURANTE EL PERIODO DE REVISION ANTERIOR**

La necesidad de adaptación de las ofertas de los operadores en general y de TESAU en particular a la situación cambiante del mercado, ha provocado la aparición de nuevos productos y paquetes sobre los que dada su relevancia en el mercado, es preciso hacer las consideraciones que siguen. =



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

### **A) OFERTA EMPAQUETADA CON TELEFONÍA MÓVIL**

#### ***1.1 Análisis de los nuevos paquetes de servicios***

De acuerdo con la metodología, las ofertas empaquetadas deben analizarse de acuerdo con los pasos descritos en ella que implican la identificación de los mercados de producto afectados, la posición de TESAU en ellos, y el tipo de empaquetamientos.

Siendo los dos primeros, pasos que no quedan alterados por la incorporación de un nuevo servicio, las consideraciones que se realizan a continuación se refieren a los elementos que resultan relevantes específicamente a los paquetes que incorporan llamadas a móviles. =

Los tres paquetes propuestos por TESAU incluyen servicios minoristas de acceso a Internet de banda ancha, servicio telefónico fijo, televisión y comunicaciones móviles. En relación a estos servicios, TESAU, o empresas de su grupo, ha sido declarado operador con PSM en los mercados minoristas o mayoristas conexos a los que pertenece al menos uno de los servicios anteriores.

#### **II. 1 Tipo de empaquetamiento**

Una vez identificado a TESAU como operador con PSM en al menos uno de los mercados minoristas afectados, de acuerdo con la Metodología “*se debería valorar si el empaquetamiento es mixto o puro*”.

Para que el empaquetamiento sea considerado como mixto los servicios incluidos en el mismo se deben comercializar también de forma individual y el precio del paquete debe ser inferior a la suma de los precios individuales para así incentivar la contratación conjunta.

De acuerdo con las previsiones de la Metodología, en aplicación de la doctrina de competencia, los empaquetamientos puros, están en general, prohibidos. TESAU ofrece todos los servicios de los paquetes de forma individual.

Así pues, los tres empaquetamientos propuestos son mixtos.

El análisis se centra, por tanto, en los mixtos.

=

#### ***1.1.1 Replicabilidad conjunta***

Para los empaquetamientos mixtos, se debe analizar la replicabilidad económica conjunta de las ofertas. Si dichas ofertas no son replicables conjuntamente se debería prohibir su comercialización. A continuación, se analizará la replicabilidad técnica del servicio móvil (por ser el servicio diferencial de los nuevos paquetes) disponible para los operadores alternativos



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

que determinará los servicios mayoristas de referencia para el cálculo de los costes relevantes para finalmente analizar la emulabilidad económica conjunta.

=

### **Emulabilidad técnica de los servicios de comunicaciones móviles**

De acuerdo con la Resolución de 2 de febrero de 2006, esta Comisión impuso a los operadores móviles de red la obligación de acceso razonable a la red. Como consecuencia de esta obligación se han firmado acuerdos de acceso móvil (OMV) entre diferentes operadores. Ahora bien, las condiciones concretas de acceso se han dejado a la negociación entre las partes, interviniéndose únicamente en casos en que los operadores no han llegado a acuerdos.

Por tanto, adicionalmente a los operadores móviles de red, que obviamente cuentan con los recursos de red necesarios para la emulabilidad técnica de los servicios móviles, otros operadores tienen la posibilidad de ofrecer dichos servicios a través de un acuerdo mayorista.

#### ***1.1.1 Emulabilidad económica conjunta***

Dado que el servicio de llamadas a móviles es emulable técnicamente, será necesario realizar un test de imputación para analizar la replicabilidad económica conjunta de las tres ofertas propuestas considerando los diferentes servicios minoristas a la vez.

Para analizar la replicabilidad económica conjunta es necesario identificar los ingresos y costes en que incurriría un operador tan eficiente como TESAU, de acuerdo con el principio de valoración establecido en la Metodología.

Con respecto a los ingresos, adicionalmente a la cuota mensual fijada para la oferta empaquetada, se estableció que también debía considerarse *“todo el tráfico generado por el cliente medio del servicio que se esté estudiando”*. Por tanto, se incluirán como ingresos los tráficos del cliente tipo tanto de telefonía fija como móvil, de acuerdo con las siguientes consideraciones, en cuanto a este último.

- Ingresos por el tráfico telefónico con origen móvil. En este caso se ha utilizado como patrón de consumo el de los clientes Movistar de contrato de acuerdo con los datos de los Informes Trimestrales de 2007 de la CMT. Estos ingresos ascienden a 32,08 euros al mes según los precios fijados por Telefónica Móviles para los tráficos on-net, off-net y a fijo en



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

el contrato que se comercializaría de forma empaquetada (contrato Movistar). Estos aspectos se detallan en la tabla siguiente:

**Tabla 6. Valoración de los tráficos adicionales con origen móvil**

	Llamadas a red fija nacional	Llamadas a red móvil nacional Off Net	Llamadas a red móvil nacional On Net	Totales
Minutos medios al mes	18,85	39,68	102,85	161,38
Tarifa aplicable	0,35 €/minuto	0,35 €/minuto	0,01 €/minuto	-
Duración media de la llamada	2,29 minutos	2,29 minutos	2,29 minutos	-
Tarifa del establecimiento de llamada	0,15 €	0,15 €	0,15 €	-
<b>Ingresos adicionales (€/mes)</b>	<b>7,83</b>	<b>16,49</b>	<b>7,77</b>	<b>32,08</b>

Con respecto a los costes, de forma adicional a los relativos a los servicios de banda ancha y de telefonía fija ya establecidos en la Metodología, también se considera adecuado incluir los costes de prestación de la parte móvil de la oferta.

Con respecto a su valoración, una opción sería considerar los costes para el operador móvil de red. Sin embargo, se estima que considerar los costes de los operadores móviles de red impediría la replicabilidad económica conjunta por parte de los OMV. Por tanto, se aproximarán los costes de red que permiten la prestación de los servicios de comunicaciones móviles a partir de los precios de los servicios mayoristas prestados a estos OMV.

Sin embargo, actualmente no existen precios de acceso regulados para la originación móvil de llamadas. Así, existen tres operadores diferentes que ofrecen los servicios de acceso y originación móvil. Las condiciones mayoristas negociadas entre las partes difieren sustancialmente entre ellas en función del modelo de negocio elegido por el OMV y su capacidad negociadora. Dada esta heterogeneidad de los servicios mayoristas móviles, y al contrario de lo que sucede con los otros servicios mayoristas, se estima más adecuado aproximar dichos costes mayoristas a partir de los precios de terminación regulados, asimilando el precio del acceso a la terminación. Esta aproximación se estima conservadora en tanto que los costes de red para el operador móvil son sustancialmente menores de acuerdo con los resultados contables obtenidos por esta Comisión en el marco de las obligaciones impuestas en los mercados de terminación móvil (mercado 16 de la Recomendación de la CE de 2003).

De esta forma, se han aproximado los costes de acceso y terminación para un OMV de la siguiente forma:



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

- Llamadas de móvil a fijo: el coste del acceso se estima tomando el precio de la terminación en la red móvil del glide path: 0,0963 euros/minuto. El coste de terminación se calcula con los valores de la OIR: 0,0056 euros/minuto.
- Llamadas de móvil a móvil: tanto el coste de acceso como el terminación se aproxima tomando el precio la terminación ponderado en la red móvil de acuerdo con el glide path aprobado por esta Comisión: 0,0963 euros/minuto

El cuarto paso es ver si en el mercado hay competencia basada en paquetes. Si este tipo de competencia estuviera asentada en el mercado en un grado suficiente, se permitiría la oferta. En caso contrario, se debería realizar el test de precio implícito sobre el producto donde no hay posición de dominio o ésta es menor.

Como se explica en el Anexo 1 de la Metodología, en la referencia a la competencia basada en paquetes de triple oferta compuestos por los servicios de telefonía fija, acceso de banda ancha y televisión, *“se concluye que la competencia en términos de paquetes de estas características está suficientemente desarrollada”*. En este sentido, cabe remarcar que los operadores alternativos han lanzado nuevas triples ofertas en el mercado a partir de septiembre, a destacar una oferta de Orange por 34,95 euros/mes que incluye línea más un acceso a banda ancha de hasta 20Mbps, llamadas nacionales y TV con videoclub.

Ahora bien, la situación cambia sustancialmente cuando se incorporan los servicios de comunicaciones móviles a estos paquetes. Existen únicamente dos operadores que ofrecen actualmente paquetes con similitudes a los propuestos por TESAU. En primer lugar, Orange ofrece a los clientes que contratan un producto de ADSL más llamadas la posibilidad de contratar su producto “Números Plus”. Este producto ofrece, a cambio de 1 euro al mes, la posibilidad de llamar hasta mil minutos del fijo al móvil Orange que se elija y las mismas condiciones para llamar del móvil al fijo. En segundo lugar, Euskaltel ofrece a sus clientes de paquetes de línea, banda ancha y televisión la posibilidad de asociar planes consistentes en pagar únicamente el establecimiento de llamada en las llamadas de fijo a móvil, de móvil a fijo y de móvil a móvil.

De los dos operadores que ofrecen productos empaquetados que incluyen comunicaciones móviles, únicamente uno de ellos es un OMV, mientras que otro es un operador móvil de red. Sin embargo, a raíz de la Resolución del mercado 15, los operadores móviles de red han firmado acuerdos mayoristas con otros operadores fijos como son BT, R Cable, Telecable y ONO (esto sin



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

contar operadores móviles de reventa que eventualmente también tendrían capacidad de empaquetar servicios fijos y móviles).

Dados los acuerdos a que los operadores móviles de red han llegado que contrastan con el número de ofertas empaquetadas, cabe concluir que la competencia en este tipo de paquetes todavía es incipiente, lo que aconseja el desarrollo del test de precio implícito, para permitir la competencia de estos operadores en los mercados de los servicios individuales.

### ***1.1.2 Replicabilidad individual***

TESAU cuenta con una ventaja competitiva con respecto a los operadores fijos derivada de su capacidad de empaquetar los servicios prestados en ubicaciones fijas y móviles. Por tanto, la propuesta debe entenderse desde esta perspectiva dado que, en tanto que los operadores fijos no cuenten con un OMV plenamente operativo, TESAU y las empresas de su grupo podrían erigir barreras a la entrada mediante ofertas empaquetadas. Así, paquetes de cuádruple oferta con importantes descuentos sobre las comunicaciones móviles harían difícilmente replicable los propios servicios de banda ancha incluidos en dichas ofertas. Por estos motivos, se considera necesario realizar el test de emulabilidad individual no sobre los servicios de telefonía móvil sino sobre los fijos.

El análisis a través del precio implícito permitiría a los operadores fijos que no pueden proveer comunicaciones móviles replicar los descuentos ofrecidos por TESAU en el seno de las ofertas empaquetadas tanto correspondientes a los servicios fijos como móviles. =

Aplicando como límite el VAN calculado mediante la replicabilidad individual se asegura que los operadores alternativos puedan establecer un precio en su oferta que les permita compensar el ahorro que obtiene el cliente por el módulo de voz móvil y obtener un margen suficiente.

=

### **B) NUEVO SERVICIO MINORISTA ADSL 6 Mb**

Con fecha 1 de abril de 2008 TESAU ha comunicado la intención de comercializar una nueva modalidad de acceso minorista a Internet ADSL 6Mb  
**CONFIDENCIAL** []

De acuerdo con los precios finales, la emulabilidad económica es posible de acuerdo con los VAN presentados en el Anexo I. Dichos cálculos se han realizado a partir de la introducción en el mix de servicios de unos servicios mayoristas de 6Mbps de acuerdo con la expresión paramétrica prevista en la



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

Resolución de 27 de marzo pasado ((expediente MTZ 2006/1019) que permite conocer el precio que tendría dicha modalidad.

Por lo que se refiere al límite promocional permitido, para asegurar la emulabilidad de un cliente que contrate una oferta de 3Mb y a posteriori se migre a 6Mb –modalidad que como se puede apreciar en el Anexo I tiene un VAN menor–, se establecerá como VAN de referencia para ambas modalidades el VAN de las ofertas de 6Mbps. **CONFIDENCIAL** []

Finalmente, las promociones de las que están disfrutando los clientes que hayan contratado una oferta de 3Mbps podrán mantenerse al realizar la migración por cuanto se ha constatado hasta la fecha en el análisis ex ante de las promociones que ninguna supera el VAN establecido para la oferta paralela que incorpora la modalidad ADSL 6Mbps. En este sentido, la propuesta de TESAU es coherente de forma intertemporal en el sentido establecido en el apartado CUARTO de esta Resolución.

### RESUELVE

**Primero.-** Aprobar los nuevos valores actuales netos de la metodología para el análisis ex ante de las ofertas comerciales de TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U. incluidos en el Anexo I de la presente Resolución. Las ofertas que presente Telefónica de España, S.A.U. deberán ser coherentes con los mismos en el momento de su lanzamiento y durante la vida del cliente en caso de producirse una modificación en sus condiciones de prestación.

**Segundo.-** Telefónica de España, S.A.U. deberá notificar a esta Comisión los datos referentes a la entrada en vigor de las promociones y de sus nuevos productos al día siguiente de su comercialización efectiva.

El presente certificado se expide al amparo de lo previsto en el artículo 27.5 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, y en el artículo 23.2 del Texto Consolidado del Reglamento de Régimen Interior aprobado por Resolución del Consejo de la Comisión de fecha 20 de diciembre de 2007 (B.O.E. de 31 de enero de 2008), con anterioridad a la aprobación del Acta de la sesión correspondiente.

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



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

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

Vº Bº EL PRESIDENTE

EL SECRETARIO

Reinaldo Rodríguez Illera

Ignacio Redondo Andreu



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

### ANEXO I VALOR ACTUAL NETO DE LOS SERVICIOS ANALIZADOS

	VAN (euros)
<b>Acceso telefónico fijo</b>	
Servicio de acceso telefónico fijo	111,14
<b>Servicio Telefónico Fijo</b>	
Bono Ciudad	99,0
Bono Ciudad Plus	204,4
Tarifa Plana Metropolitana	88,4
Combinado Ciudad	51,5
Combinado Ciudad Plus	248,8
Combinado Ciudad TP	358,3
Tarifa Plana Autonómica	117,5
Tarifa Plana Nacional	296,8
Tarifa Mini Horario reducido	60,0
Tarifa Mini Plus	142,9
Tarifa Mini Plus	144,4
TP MPN 10 n	348,2
Tarifa Plana Nacional fijo-movil	360,4
TP MP 10 n	205,2
Tarifa Plana F/S País	60,5
Bono Fijo-Móvil 120 HT	136,9
Bono Fijo-Móvil 20 HR	34,7
Bono Fijo-Móvil 60 HR	99,9
Bono Fijo-Móvil 60 HT	254,9
Bono Fijo-Móvil 60 3destinos RS	159,3
Tarifa Mini Internacional	392,5
Tarifa Mini Internacional Europa/USA	194,9
Tarifa Mini Internacional Global	529,9
Internacional 15	91,5

Acceso a Internet	VAN
ADSL Rural Básico	447,71
1 Mbps / hasta 1 Mbps	183,37
3 Mbps	423,18
6 Mbps	367,30
10 Mbps	475,40
ADSL mini	60,75



## COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

<b>Paquetes de doble y triple oferta</b>	<b>VAN</b>
ADSL 1 Mb + TPN (Plan Precios 10 ó 19)	132,6
ADSL Mini 1Mb + Plan Precios 10	14,7
ADSL 3M + TPN (Plan Precios 10 ó 19)	372,4
ADSL 6M + TPN (Plan Precios 10 ó 19)	360,5
ADSL 3M + TPN (Plan Precios 10 ó 19) + Antivirus.	394,5
ADSL 6M + TPN (Plan Precios 10 ó 19) + Antivirus.	354,3
ADSL 3M + Plan Precios 10 + Bono F-M 60 Min	402,5
ADSL 6M + Plan Precios 10 + Bono F-M 60 Min	390,7
ADSL TOP + TPN (Plan Precios 10 ó 19)	403,9
ADSL Rural Básico (512K)+ TPN (Plan Precios 10)	543,3
ADSL 1 Mb + Plan Precios 10 + Imagenio Básico	207,5
ADSL 1 Mb + Plan Precios 10 + Imagenio Familiar	185,2
ADSL 3M + Plan Precios 10 + Imagenio Básico	447,3
ADSL 6M + Plan Precios 10 + Imagenio Básico	435,5
ADSL 3M + Plan Precios 10 + Imagenio Familiar	425,0
ADSL 6M + Plan Precios 10 + Imagenio Familiar	413,2
ADSL 3 Mb + Plan Precios 10 + Bono F-M 60 Min + Imagenio Familiar	455,1
ADSL 6 Mb + Plan Precios 10 + Bono F-M 60 Min + Imagenio Familiar	443,3