

Daniel Domínguez Muñoz

Análisis de la CE sobre estrechamiento de márgenes en el caso Telefónica*

IX Jornadas sobre Política de la Competencia

Universidad Carlos III de Madrid, 30 de abril de 2008



*connectedthinking

PRICEWATERHOUSECOOPERS 

Agenda

1. Introducción
2. Los mercados afectados
3. Metodología de análisis seguida por la Comisión
4. Cálculo del estrechamiento de márgenes
5. Efectos en el mercado y determinación de la multa

Sección 1

Introducción

Antecedentes

- El 11 de julio de 2003, Wanadoo España denunció a Telefónica ante la Comisión Europea (CE) por estrechamiento de márgenes a los proveedores acceso Internet por ADSL
- El 4 de julio de 2007, la CE impuso una multa a Telefónica de 151.875.000 € (tercera más alta de la historia por abuso de dominancia individual, sólo superada por Microsoft)
- Tanto Telefónica como el Gobierno español han recurrido la decisión ante los Tribunales europeos
- A continuación, mostramos el análisis realizado por la CE para determinar la existencia de estrechamiento de márgenes

Sección 2

Los mercados afectados

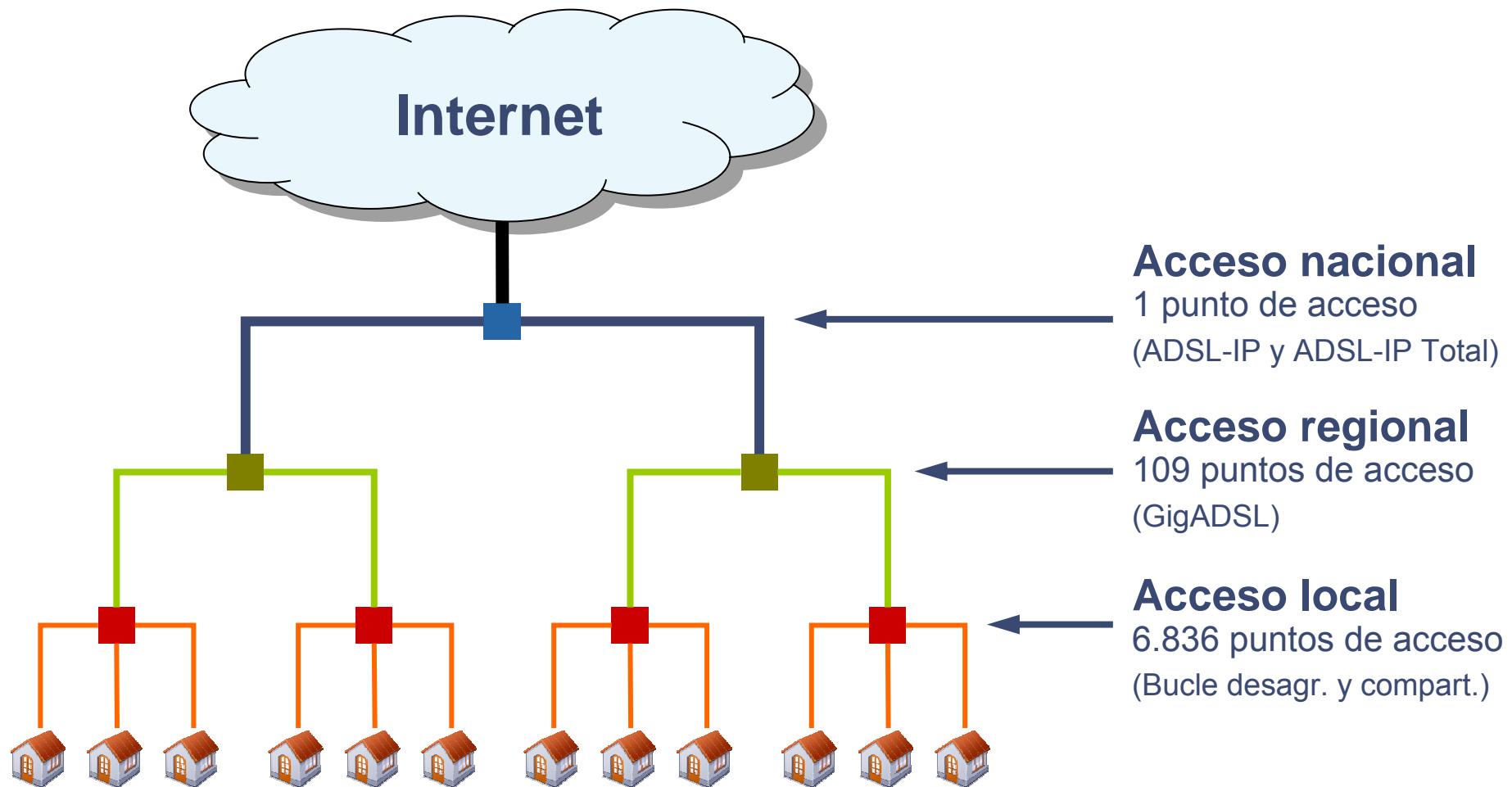
El acceso a Internet de banda ancha

- Diversas tecnologías de acceso a Internet de banda ancha:
 - ADSL: línea telefónica tradicional (79% de las conexiones)
 - Cable: redes de ámbito regional (ONO, R Cable, Euskaltel, Telecable, etc.); cobertura limitada (21% de las conexiones)
 - Tecnologías alternativas (WLL, PLC, satélite, etc.): implantación muy escasa (0,1% de las conexiones)
- Telefónica único operador en España con red de acceso local con cobertura nacional
- Regulación obliga a Telefónica a proporcionar acceso a su red a terceros operadores

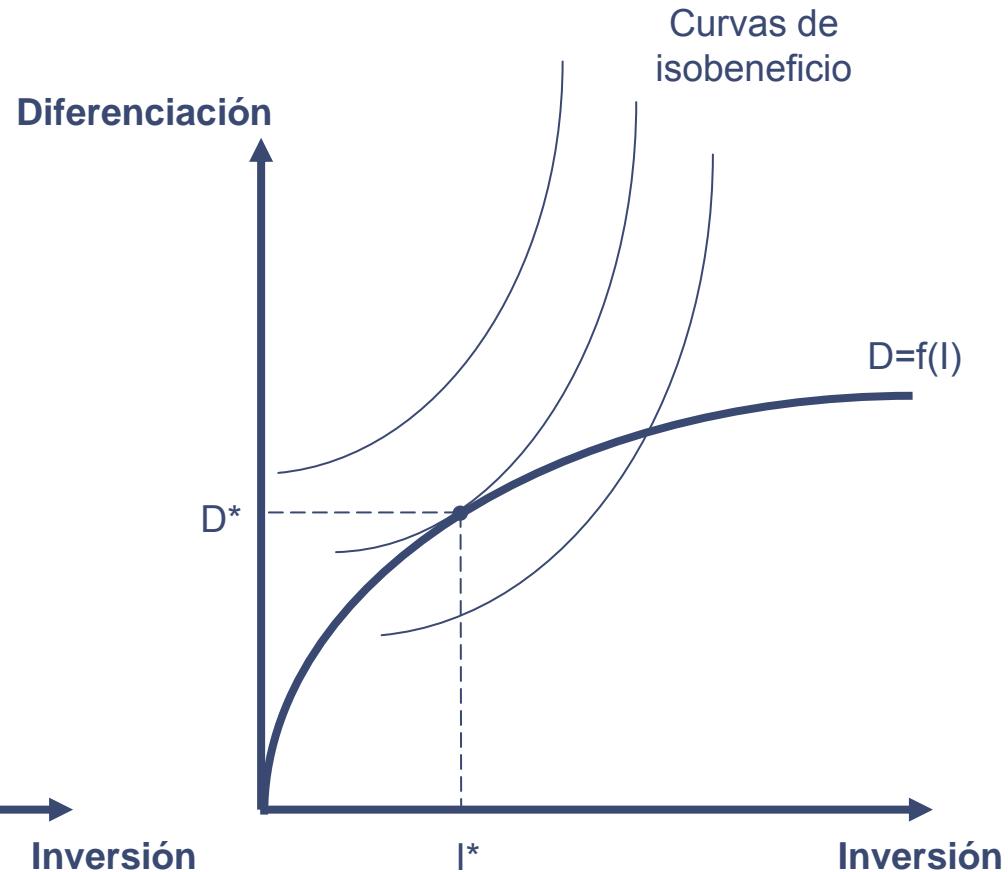
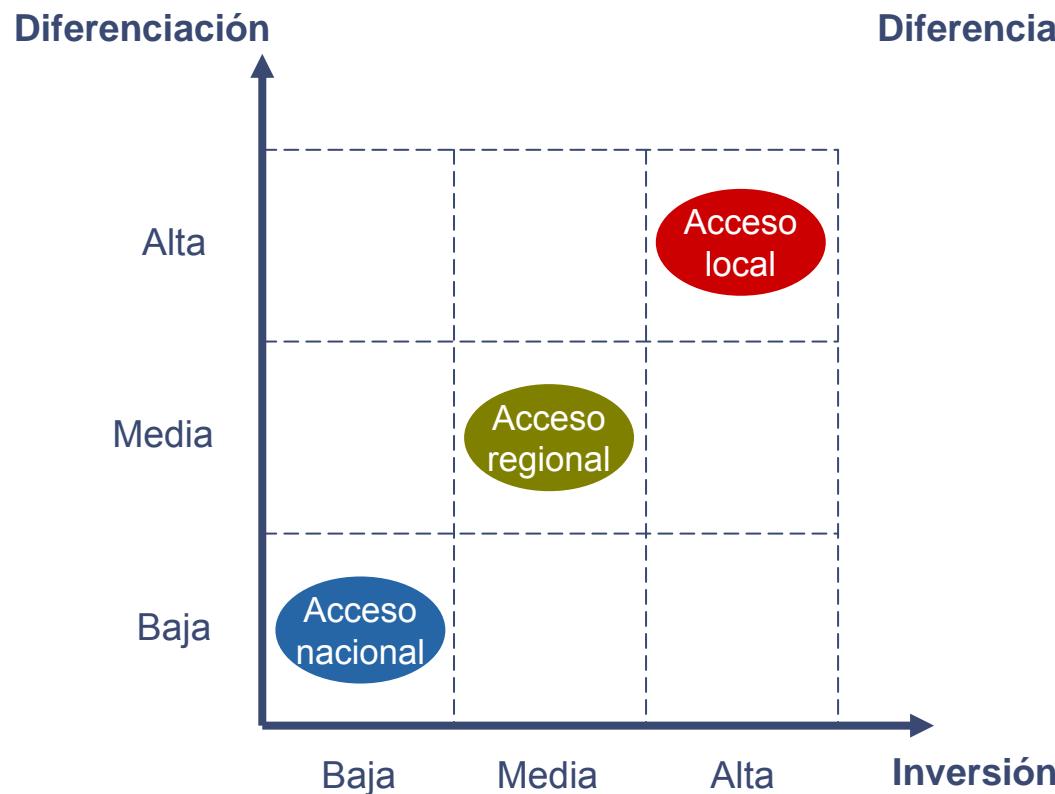
Servicios mayoristas de ADSL

- Dos opciones para un nuevo entrante:
 1. Desplegar su propia red de acceso local: no viable económicamente
 2. Contratar acceso a la red de Telefónica: servicios mayoristas de ADSL
- Telefónica ofrece 3 tipos de servicios mayoristas de ADSL:
 1. Acceso al bucle local: desagregado o compartido
 2. Oferta mayorista regional (GigADSL)
 3. Ofertas mayoristas nacionales (ADSL-IP y ADSL-IP Total)

Red nacional de acceso a Internet



El problema de elección del nuevo entrante



Estrategias de entrada

- Estrategia de entrada más habitual: acceso nacional (mínima inversión), aumentando inversiones a medida que aumentaba la base de clientes



Definición de mercados relevantes y posición dominante de Telefónica

- La CE identificó 4 mercados de producto:
 - Mercado mayorista de acceso local (no afectado)
 - Mercado mayorista de acceso regional (GigADSL)
 - Mercado mayorista de acceso nacional (ADSL-IP y ADSL-IP Total)
 - Mercado minorista de masas: ADSL, cable y resto (no incluye soluciones a medida, dirigidas a grandes empresas)
- Mercado geográfico: España
- La CE considera que Telefónica es dominante en los 3 mercados afectados

Sección 3

Metodología de análisis seguida por la Comisión

El problema del estrechamiento de márgenes

- Telefónica fija precios mayoristas que no dejan margen para competir con sus precios minoristas



Metodología de análisis de estrechamiento de márgenes

- Metodología de análisis implica determinar:
 - Nivel de eficiencia requerido
 - Estándar de costes
 - Análisis de rentabilidad
 - Nivel de agregación de los servicios

Nivel de eficiencia requerido

- Dos criterios posibles:
 1. Competidor igualmente eficiente
 - Costes de Telefónica
 2. Competidor hipotético con eficiencia razonable
 - Costes hipotéticos “razonablemente eficientes”
- La CE eligió criterio del competidor igualmente eficiente
- Determinar si Telefónica hubiese podido ofrecer servicio minorista a los mismos precios de forma rentable en caso de haber tenido que pagar los precios mayoristas que fijó a sus competidores
- Enfoque favorable a Telefónica, por sus elevadas economías de escala y alcance (costes unitarios inferiores)

Estándar de costes

- Costes incrementales de largo plazo (LRIC)
- Incremento en el coste total de la empresa como consecuencia de la prestación del servicio ADSL minorista
- Incluye todos los costes (variables y fijos) atribuibles a la prestación del servicio
- No incluye costes comunes, pero sí aumentos en costes comunes

Análisis de rentabilidad (1/5)

- La CE considera 2 métodos:

- Enfoque periodo a periodo: cálculo de beneficios/pérdidas de cada año (necesario amortizar costes e ingresos de LP)

$$\pi_{2001} = I_{2001} - C_{2001}$$

$$\pi_{2002} = I_{2002} - C_{2002}$$

$\pi_t < 0 \Rightarrow$ estrechamiento

...

$$\pi_{2006} = I_{2006} - C_{2006}$$

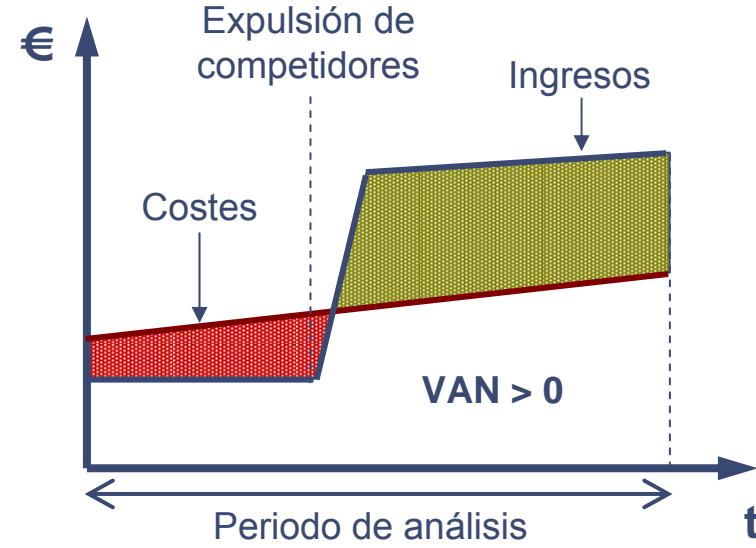
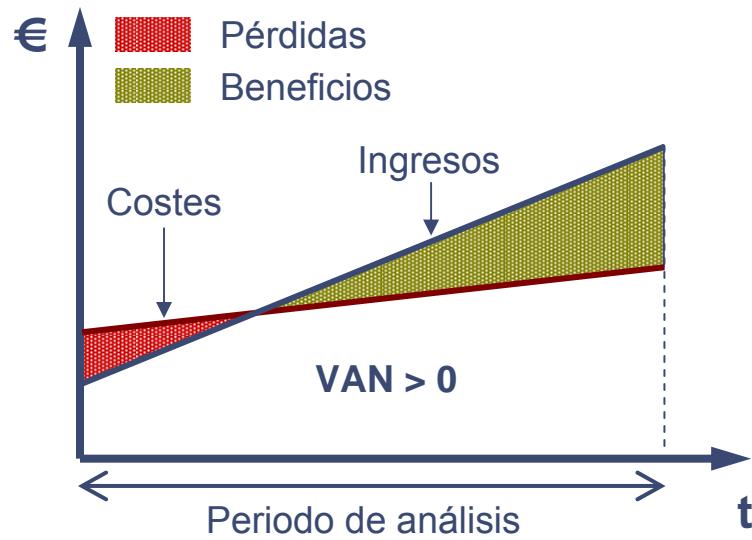
- Flujos de caja descontados (FCD): VAN de los beneficios/pérdidas durante el período considerado

$$VAN = I_{2001} - C_{2001} + \frac{I_{2002} - C_{2002}}{1 + WACC} + \dots + \frac{I_{2006} - C_{2006}}{(1 + WACC)^5}$$

$VAN < 0 \Rightarrow$ estrechamiento

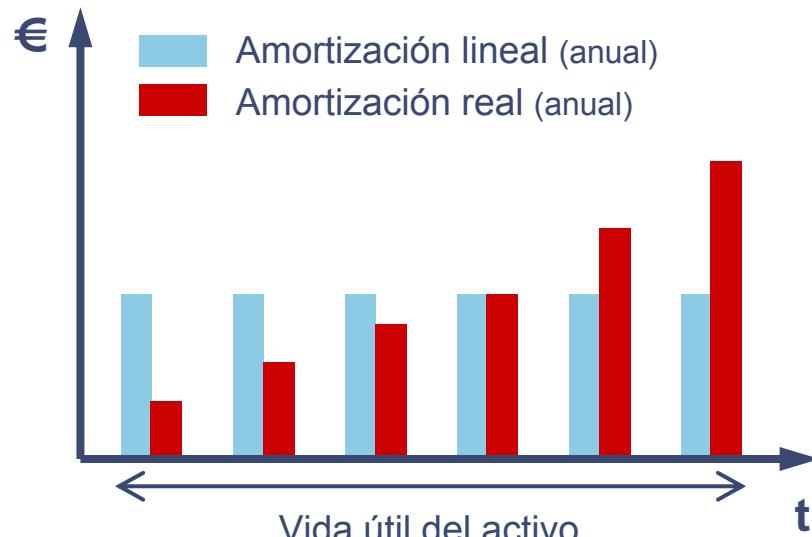
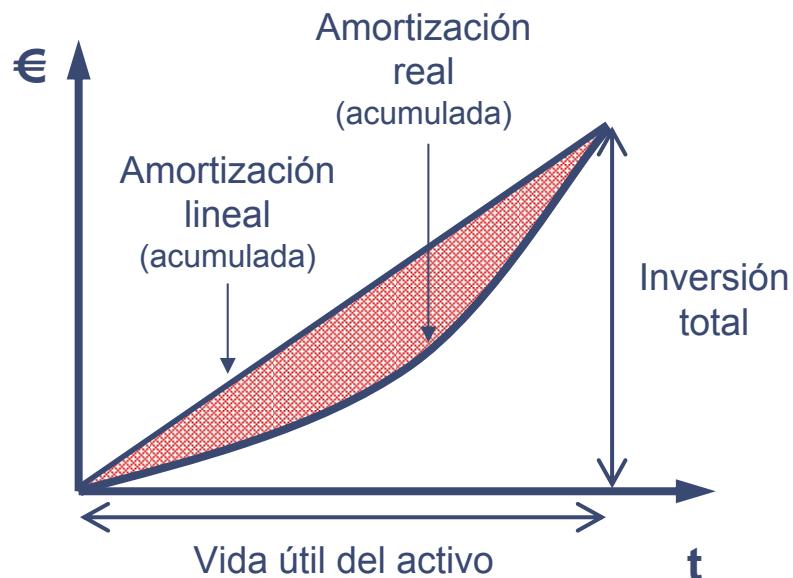
Análisis de rentabilidad (2/5)

- La CE prefiere método periodo a periodo
- Problemas del método FCD:
 - Competidores podrían no soportar pérdidas iniciales
 - VAN positivo también consistente con conducta abusiva: pérdidas iniciales compensadas por beneficios futuros (tras expulsión de competidores)



Análisis de rentabilidad (3/5)

- Problema del método período a período:
 - Distorsiones contables: en un mercado en expansión, amortización lineal puede sobreestimar el coste de uso de los activos durante los primeros años



- La CE realizó el análisis siguiendo los dos métodos

Análisis de rentabilidad (4/5)

- Cuestiones relativas a la aplicación del método FCD
 - Período de análisis: septiembre 2001–diciembre 2006
 - Vida económica de los activos: 5 años
 - Período utilizado por OFCOM (Reino Unido)
 - Coincide con plan de negocio inicial de Telefónica: $VAN > 0$
 - Valor residual de costes de LP (activos y captación de clientes)
 - Fin de vida útil no coincide con final del periodo analizado
 - Se contabiliza como flujo de caja positivo al final del periodo

Análisis de rentabilidad (5/5)

- Cuestiones relativas a la aplicación del método FCD
 - Análisis retrospectivo (datos históricos) vs. análisis prospectivo (previsiones plan de negocio)
 - La CE prefiere datos históricos, aunque también realizó análisis prospectivo como contraste
 - Coste del capital (WACC)
 - 15,72%, utilizado por la CMT para el cálculo de precios mayoristas de Telefónica

Nivel de agregación de los servicios

- Nivel minorista: la totalidad de servicios minoristas de ADSL prestados por Telefónica (planteamiento agregado)
 - El *mix* de productos que hizo Telefónica debe ser replicable
- Nivel mayorista: análisis separado para cada uno de los productos mayoristas (GigADSL, ADSL-IP, ADSL-IP Total)
 - No debe existir estrechamiento de márgenes para ninguno de los productos mayoristas

Sección 4

Cálculo del estrechamiento de márgenes

Cálculo del estrechamiento de márgenes

- Determinar si el margen entre las tarifas mayoristas y minoristas de Telefónica permitiría cubrir sus costes medios incrementales de largo plazo en la actividad minorista
- El análisis se compone de tres partes:
 1. Identificación de ingresos
 2. Identificación de costes
 3. Cálculo de rentabilidades ($\pi_t = I_t - C_t$; VAN)
- Análisis en términos unitarios: EUR/abonado-mes (años 2001-2006)
- Fuentes de información:
 - Planes de negocio
 - Cuentas de resultados
 - Otros documentos internos de Telefónica

Ingresos minoristas de Telefónica

- Fuentes de ingresos (pagos de usuarios finales):
 - Cuotas únicas iniciales
 - Cuota de conexión
 - Pago del equipo (módem)
 - Cuotas mensuales (ARPU)
- En su análisis, la CE incluyó las cuotas únicas iniciales en el cálculo de los costes netos de captación de abonados

ARPU de Telefónica

(EUR/mes/usuario final)	2001	2002	2003	2004	2005	S1 2006
ARPU	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Costes minoristas de Telefónica

- Tres categorías de coste:

1. Costes de red

- Tarifas mayoristas
- Conexión a Internet
- Red IP (costes incrementales)

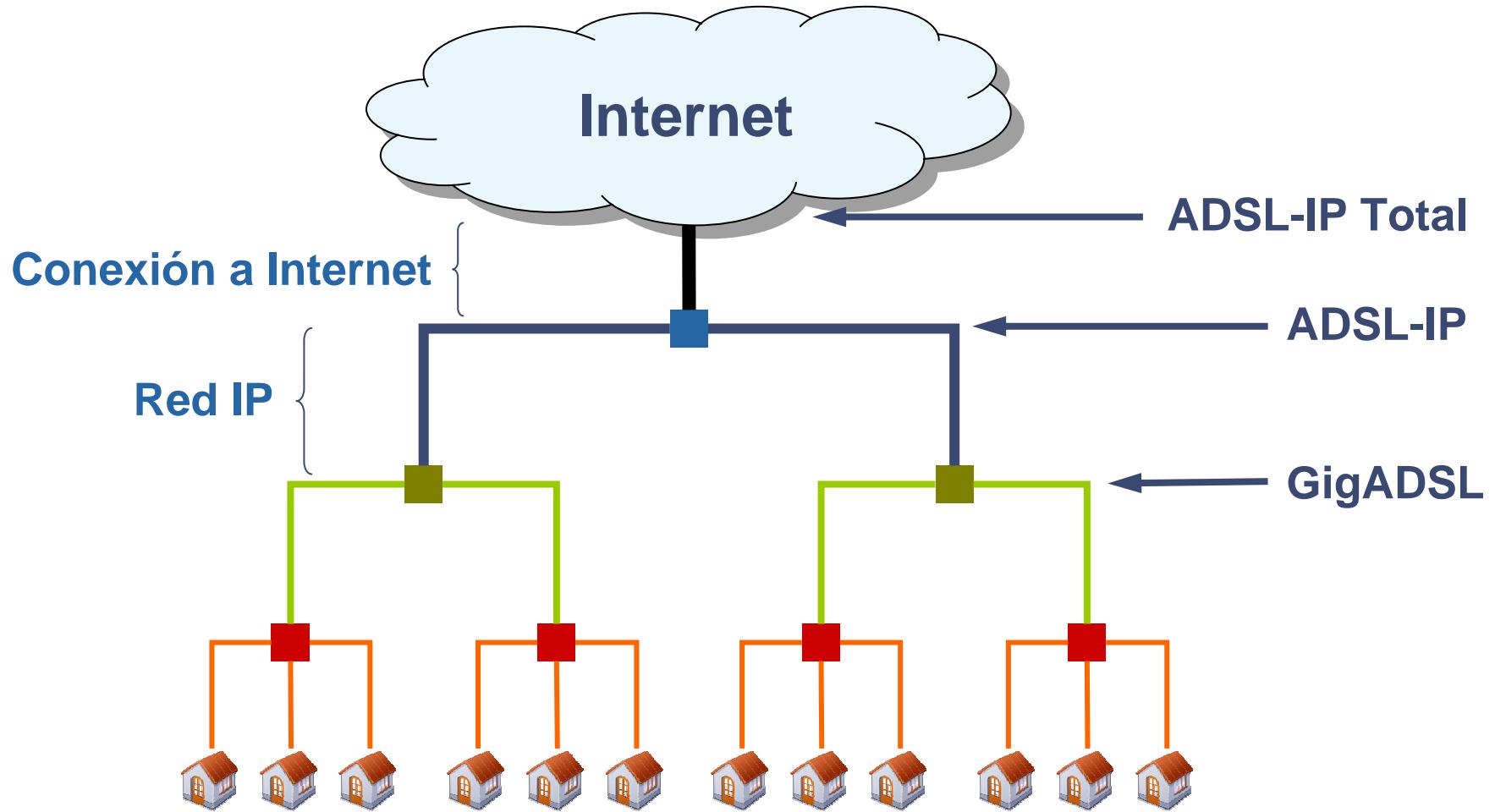
2. Costes recurrentes de PSI

- Costes operativos asociados a la prestación del servicio

3. Costes de captación de clientes

- Equipos, cuota de conexión, publicidad, comercialización, y promociones

Costes de red (1/7)



Costes de red (2/7)

Costes de red aplicables a los distintos servicios

	ACCESO REGIONAL	ACCESO NACIONAL	
	GigADSL	ADSL-IP	ADSL-IP Total
Tarifa mayorista	X	X	X
Conexión a Internet	X	X	
Costes incrementales de red IP	X		

Costes de red (3/7)

- TARIFAS MAYORISTAS

		ACCESO REGIONAL	ACCESO NACIONAL	
		GigADSL	ADSL-IP	ADSL-IP Total
POR USUARIO	Tarifa única ⁽¹⁾ (por conexión)	X	X	X
	Tarifa mensual ⁽²⁾	X	X	X
POR PUERTO OCUPADO EN EL PAI	Tarifa única ⁽³⁾ (por instalación)	X	X	
	Tarifa mensual ⁽³⁾	X	X	

⁽¹⁾ La cuota de conexión de los usuarios finales se considera como un coste de captación en el análisis de estrechamiento de márgenes de la CE

⁽²⁾ El importe depende del ancho de banda de la conexión.

⁽³⁾ El importe depende de la capacidad del puerto (2, 34 ó 155 Mbits/s).

Costes de red (4/7)

Precios mayoristas GigADSL

(EUR/mes/usuario final)	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Cuota de abono ⁴⁰⁶	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
pPAI ⁴⁰⁷	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
TOTAL	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Precios mayoristas ADSL-IP

EUR/usuario final/mes	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Tarifas mayoristas	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
ADSL-IP ⁴⁵⁷	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
pPAI-IP ⁴⁵⁸	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Precios mayoristas ADSL-IP Total

EUR/usuario final/mes	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Tarifa mayorista ⁴⁵⁶	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Costes de red (5/7)

- CONEXIÓN A INTERNET
 - Sólo para GigADSL y ADSL-IP (ADSL-IP Total ya incluye conexión a Internet)

Coste unitario de acceso a Internet de Telefónica

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
EUR/mes/usuario final	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Costes de red (6/7)

- RED IP
 - Sólo para acceso regional (GigADSL), no para acceso nacional (ADSL-IP y ADSL-IP Total)
 - Elementos de acceso y conmutación (nodos IP): servidores de acceso (BRAS), routers IP, sistema IT y otros equipos
 - Elementos de transporte IP: equipos de transmisión, cables de fibra óptica, zanjas, canalizaciones, etc.
 - Red común con servicio de telefonía fija
 - Sólo inversiones incrementales imputables al ADSL (planes de negocio de Telefónica)
 - Incluye CAPEX (amortización 5 años) y OPEX

Costes de red (7/7)

Inversiones incrementales de red IP de Telefónica

Millones de euros	2001	2002	2003	2004	2005	2006
NODOS IP	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Equipo de conmutación	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Sistema IT	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
TRANSPORTE IP	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Transmisión	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Fibra óptica	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Otros	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
TOTAL RED IP	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Costes incrementales unitarios de red IP de Telefónica

(EUR/mes/usuario final)	2001	2002	2003	2004	2005	2006
CAPEX ⁴⁴⁹	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
OPEX ⁴⁵⁰	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
TOTAL	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Costes recurrentes de PSI (1/2)

- **COSTES RECURRENTES DE PSI:** costes operativos de provisión del servicio
 - Gestión de la plataforma PSI: conexión e identificación de clientes, servicios de correo electrónico, espacio de disco para páginas web
 - Atención al cliente: líneas de acceso directo técnicas y comerciales
 - Administración de clientes: facturación y gestión de cobros
 - Supervisión y seguimiento del mercado
 - Impuestos sobre ingresos

Costes recurrentes de PSI (2/2)

Costes recurrentes unitarios de PSI de Telefónica

(EUR/mes/usuario final)	2001 ⁴⁶⁴	2002	2003	2004	2005	2006
Plataforma PSI ⁴⁶⁵	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Atención al cliente ⁴⁶⁶	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Facturación y gestión de cobro ⁴⁶⁷	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Seguimiento del mercado de BA ⁴⁶⁸	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Tributos ⁴⁶⁹	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Otros costes de producción ⁴⁷⁰	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
TOTAL costes de producción PSI	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Costes de captación de abonados (1/3)

- Cuota de conexión: precio que Telefónica cobra a sus competidores por alta de nuevo usuario final
- Módem y costes asociados: empaquetado, logística, accesorios, instalación, etc.
- Promociones: menores ingresos
- Costes de publicidad: sólo la específica de ADSL
- Costes incrementales de comercialización:
 - Comisiones e incentivos por captación de abonados
 - Incremento de la estructura comercial

Costes de captación de abonados (2/3)

- Constituyen inversiones cuyos beneficios se producen durante varios años (vida media del cliente)
- Necesario amortizar: la CE considera 3 años
 - Precedente CE, caso Wanadoo: 4 años
 - CMT: 2 años
 - Francia (ANC y ANR): 3 años
- A los costes se le restan los ingresos por las altas de abonados (cuota de conexión y equipo) para obtener los costes netos

Costes de captación de abonados (3/3)

Costes netos de captación de clientes de Telefónica

EUR/nuevo abonado	2001 ⁴⁶⁴	2002	2003	2004	2005	2006
Ingresos no recurrentes ⁵⁰²	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Costes de captación	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Cuota de alta ⁵⁰³	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Módem ⁵⁰⁴	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Publicidad ⁵⁰⁵	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Comercialización ⁵⁰⁶	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Plataforma PSI ⁵⁰⁷	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Costes netos de captación	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Amortización de los costes netos de captación de clientes de Telefónica

EUR/abonado/mes	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Amortización ⁵⁰⁸	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Cálculo de rentabilidades: Acceso nacional (1/2)

- Método periodo a periodo: resultados anuales negativos

Resultados unitarios ADSL-IP

	u.o.	2001	2002	2003	2004	2005	2006
ARPU ⁵⁶³	EUR/mes/usuario	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Tarifa mayorista ⁵⁶⁹	EUR/mes/usuario	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Costes incrementales	EUR/mes/usuario	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Red ⁵⁶⁹	EUR/mes/usuario	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
PSI ⁵⁶⁵	EUR/mes/usuario	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
SAC neto ⁵⁶⁶	EUR/mes/usuario	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Margen⁵⁶⁷	EUR/mes/usuario	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
	Millones EUR⁵⁶⁸	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Resultados unitarios ADSL-IP Total

	u.o.	2001	2002	2003	2004	2005	2006
ARPU ⁵⁶³	EUR/mes/usuario	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Tarifa mayorista ⁵⁶⁴	EUR/mes/usuario	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Costes incrementales	EUR/mes/usuario	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
PSI ⁵⁶⁵	EUR/mes/usuario	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
SAC neto ⁵⁶⁶	EUR/mes/usuario	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Margen⁵⁶⁷	EUR/mes/usuario	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
	Millones de euros⁵⁶⁸	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Cálculo de rentabilidades: Acceso nacional (2/2)

- Método FCD: $VAN < 0$

Flujos de caja y VAN ADSL-IP

Millones de EUR	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Ingresos ⁵⁷⁸	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Tarifas mayoristas ⁵⁷⁸	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Costes incrementales	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Costes de red (OPEX) ⁵⁷⁸	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Costes recurrentes PSI ⁵⁷⁸	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Costes netos de captación ⁵⁷⁹	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Flujo de caja neto⁵⁸⁰	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
VAN₀ (excl. valor terminal)⁵⁸¹	[...]					
Valor terminal⁵⁸²						[...]
VAN (Inc. Valor terminal)⁵⁸³	[...]					

Cálculo de rentabilidades: Acceso regional (1/2)

- Método periodo a periodo: resultados anuales negativos

Resultados unitarios GigADSL

u.o.		2001	2002	2003	2004	2005	2006
ARPU ⁵⁸⁴	EUR/mes/usuario	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Tarifa mayorista ⁵⁸⁵	EUR/mes/usuario	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Costes incrementales	EUR/mes/usuario	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Red ⁵⁸⁶	EUR/mes/usuario	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
PSI ⁵⁸⁷	EUR/mes/usuario	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
SAC neto ⁵⁸⁸	EUR/mes/usuario	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Margen⁵⁶⁷	EUR/mes/usuario	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
	Millones EUR⁵⁶⁸	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Cálculo de rentabilidades: Acceso regional (2/2)

- Método FCD: $VAN < 0$

Flujos de caja y VAN GigADSL

Millones de EUR	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Ingresos ⁵⁹⁸	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Tarifas mayoristas ⁵⁹⁸	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Costes incrementales ⁵⁹⁸	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Costes de red (CAPEX) ⁵⁹⁹	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Costes de red (OPEX) ⁵⁹⁸	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Costes recurrentes PSI ⁵⁹⁸	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Costes netos de captación ⁵⁹⁹	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Flujo de caja neto ⁶⁰⁰	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
VAN ₀ (excl. Valor terminal) ⁶⁰¹	[...]					
Valor terminal ⁶⁰²						[...]
VAN (incl. valor terminal) ⁶⁰³	[...]					

Cálculo de rentabilidades: Conclusión

- Tanto el método periodo a periodo como el método FCD llevan a la CE a concluir que existió estrechamiento de márgenes
- Análisis prospectivo (FCD basado en previsiones del plan de negocio inicial de Telefónica) no altera esta conclusión

Resumen de resultados: método periodo a periodo

	u.o.	2001	2002	2003	2004	2005	2006
ADSL IP Total ⁶³⁴	EUR/mes/usuario	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
	Millones EUR	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
ADSL-IP ⁶³⁵	EUR/mes/usuario	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
	Millones EUR	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
GigADSL ⁶³⁶	EUR/mes/usuario	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
	Millones EUR	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Resumen de resultados: método FCD

VAN 2001-2006 (millones EUR)	ADSL-IP	GigADSL
Con base en los costes históricos de Telefónica ⁶³⁷	[...]	[...]
Con base en las previsiones de Telefónica ⁶³⁸	[...]	[...]

Sección 5

Efectos en el mercado y determinación de la sanción

Efectos en el mercado

- **Efectos del estrechamiento de márgenes en el mercado**
 - Debilitamiento de competidores, haciéndoles incurrir en pérdidas
 - Restricción de competencia ha limitado la bajada de los precios
- **Evidencia empírica del abuso**
 - Sólo filiales de grandes operadores extranjeros han podido sobrevivir
 - Telefónica: mayor tamaño y crecimiento que sus competidores, con cuota mayor en banda ancha que en banda estrecha
 - Precios en España entre los más altos de la UE (estudios OECD, OCU, CMT, consultora Teligen), e implantación por debajo de la media
 - Plan de negocio de Telefónica preveía beneficios en ADSL (mayorista + minorista), a pesar de pérdidas en actividad minorista

Autonomía de Telefónica para evitar estrechamiento de precios

- Precios minoristas de Telefónica sujetos a regulación
 - Hasta octubre de 2003, Telefónica proponía precios y la CMT los aprobaba o los modificaba
 - Desde entonces, libertad los precios (sólo obligación de comunicarlos)
- Autonomía suficiente para evitar estrechamiento de márgenes
 - Podía reducir precios mayoristas (precios de acceso nacional no regulados hasta dic. 2006; tarifas de GigADSL eran precios máximos)
 - Podía aumentar precios minoristas
- Ausencia de conflicto con la CMT
 - Cumplimiento de regulación no implica ausencia de infracción de normativa de competencia

Determinación de la multa

- Naturaleza de la infracción: muy grave
- Impacto en el mercado: significativo (millones de usuarios finales)
- Dimensión del mercado: significativa (5º mayor mercado de banda ancha en la UE)
- Necesidad de efecto disuasorio: gran capacidad económica de Telefónica
- Duración: septiembre 2001-diciembre 2006 (5 años y 4 meses)
- Atenuante: posible negligencia por desviaciones entre costes reales y costes estimados *ex-ante* por la CMT

MULTA: 151.875.000 €

Contacto

Daniel Domínguez Muñoz

+34 679 196 269

daniel.dominguez.munoz@es.pwc.com

Enrique Cañizares Pacheco

+ 34 91 568 42 50

enrique.canizares.pacheco@es.pwc.com

