

COMENTARIOS AL BORRADOR NO OFICIAL DE BASES TÉCNICO ECONÓMICAS DEL ESTUDIO PARA LA FIJACIÓN DE TARIFAS DE LOS SERVICIOS AFECTOS A FIJACIÓN TARIFARIA PRESTADOS POR COMPAÑÍA DE TELECOMUNICACIONES DE CHILE S.A.

AUTOR: COMPAÑÍA DE TELÉFONOS DE COYHAIQUE S.A.

1. III. ESPECIFICACIONES DEL ESTUDIO TARIFARIO PARA LOS SERVICIOS PRESTADOS A PUBLICO

2.- Áreas tarifarias

Dentro de los criterios que serán considerados por la concesionaria para proponer y justificar más de un área tarifaria está el de “evitar la existencia de cualquier tipo de subsidios” (por ejemplo, entre servicios).

En este contexto Compañía Nacional de Teléfonos, Telefónica del Sur S.A. y Compañía de Teléfonos de Coyhaique S.A. consideran relevante que la Autoridad tenga presente que los subsidios no deben existir, no sólo a nivel de servicios, sino que tampoco a nivel de áreas geográficas o zonas primarias. Deben ser diferenciadas las zonas de alta y baja densidad ya que sin duda existen diferencias de costos de producción entre zonas, las que deben impulsar la formación de las distintas áreas tarifarias. Un ejemplo de esto es hoy el SLM el cual tiene el mismo nivel en zonas como Santiago y ciudades como Linares, donde claramente hay diferencias en los costos de producción, tanto por los volúmenes de tráfico de los usuarios como en las economías de escala logradas por las diferencias de densidad geográficas.

2. III. ESPECIFICACIONES DEL ESTUDIO TARIFARIO PARA LOS SERVICIOS PRESTADOS A PUBLICO

3.- Criterios de prestación y proyección de demanda

Parrafo 4º: “Para estimar la demanda de mercado del servicio público telefónico y la participación de mercado que enfrenta la empresa eficiente, se considera que los concesionarios superpuestos que participan en una misma zona geográfica son de similar eficiencia.”

Respecto del supuesto señalado en el párrafo anterior, Compañía Nacional de Teléfonos, Telefónica del Sur S.A. y Compañía de Teléfonos de Coyhaique S.A. considera que los concesionarios no tienen similar eficiencia, aun cuando estén superpuestos, ya que un concesionario entrante a una zona donde preexiste el dominante, con una participación de mercado alta, que ha logrado economías de escala que no tiene un operador al inicio de su servicio, y que, dependiendo de la participación de mercado que logre, incluso podría nunca llegar a conseguir las economías de escala que le permitan competir con el dominante. Exigirle la misma eficiencia a los otros operadores, especialmente en las circunstancias anotadas va a atentar directamente contra los procesos de expansión, y consecuentemente la posterior competencia.