



OBSERVACIONES DE VTR BANDA ANCHA S.A. AL ESTUDIO TARIFARIO PRESENTADO POR LA COMPAÑÍA DE TELECOMUNICACIONES DE CHILE S.A.

1. RESUMEN EJECUTIVO

El Estudio Tarifario (ET) presentado por la Compañía de Telecomunicaciones de Chile S.A. (CTC) contempla aspectos relativos a la estructura y nivel de las tarifas propuestas, que pueden dañar tanto a los consumidores como a los competidores del mercado.

Como primer aspecto a considerar respecto de los consumidores, atendido el peso de los servicios telefónicos sobre la canasta de consumo de los hogares, la propuesta injustificada de alza impactará negativamente en el nivel agregado de precios y, en definitiva, en las posibilidades de consumo de dichos hogares.

El alza injustificada de tarifas a público (por ejemplo un 58% en el Servicio Local Medido y un 38% para el Servicio de Línea Telefónica) reflejan la intención de esa compañía de utilizar su poder de mercado para obtener rentas monopólicas de los consumidores. Sin embargo, la propuesta tarifaria agrega un factor aún más grave y amenazante para los consumidores, puesto que junto con elevar las tarifas máximas, propone rebajas tarifarias y planes –sin ninguna justificación de costos– para los clientes de mayor consumo. De esta forma, CTC pretende que los clientes de menores ingresos (en especial aquellos ubicados en zonas donde dicha empresa no enfrenta competencia), soporten incrementos desmedidos de sus tarifas para “financiar” esta rebaja de tarifas que favorecerá a los clientes de mayores ingresos.

Respecto de los competidores la situación no es más alentadora, puesto que CTC propone que el alza injustificada se aplique con mayor intensidad a las tarifas del servicio de acceso (caso en que se propone un incremento que supera el 150% del nivel vigente de cargos de acceso), afectando directamente la competitividad de las demás empresas. Con esta propuesta CTC busca dismantelar toda la política sectorial de la autoridad, contradiciendo, sin ningún miramiento, el criterio de fijación a costo directo que el marco regulatorio estableció para este tipo de tarifas respecto de las empresas dominantes e integradas verticalmente.

La amenaza a la sana competencia se hace aún más evidente cuando junto con elevar los cargos de acceso, esa compañía propone rebajas para los clientes de mayor consumo. Resulta natural inferir que estas menores tarifas a los mejores clientes se financian con el alza del cargo de acceso (junto con el alza de las tarifas a público para segmentos menos atractivos o para usuarios que se encuentren en zonas sin competidores), beneficiando doblemente a esa compañía: tendrá una mejor oferta para sus clientes y, simultáneamente, podrá deteriorar la posición de sus competidores frente a dichos clientes.

CTC pretende justificar estos incrementos de tarifas y las modificaciones de estructura tarifaria con un estudio que presenta severas inconsistencias técnico-económicas. En una visión global de lo planteado por CTC, resulta técnicamente inverosímil que en el último quinquenio haya sufrido un aumento de costos tan drástico como para justificar que se

pase de un ingreso por línea de alrededor de \$123.000 (calculado con ocasión del D.S. N°187 de 1999) hasta los \$255.249 que propone en el estudio presentado. Este supuesto incremento de costos lleva a CTC a calcular en su Estudio Tarifario un Costo Total de Largo Plazo de mill \$685.088, siendo que, de acuerdo con la memoria del año 2002 de la propia CTC, su Costo Total de Largo Plazo alcanzó sólo los mill \$383.381. Es decir, pretende demostrar que sus costos se han incrementado en un 79%, pese a que en el tiempo, en un sector como éste, sólo son esperables mejoras en eficiencia por parte de cualquier empresa y, en particular, por parte de la compañía dominante. Ciertamente el resultado deseado por la compañía dominante es obtener una sobre renta financiada por los consumidores y competidores.

Considerando el limitado tiempo con que se cuenta para elaborar las observaciones al Estudio Tarifario presentado por CTC, y teniendo en cuenta las aprensiones expuestas previamente, hemos concentrado nuestro análisis en las siguientes materias:

Modelamiento de empresa eficiente: En su Estudio Tarifario, CTC no cumple plenamente con la obligación de modelar una empresa eficiente que sólo ofrezca los servicios sujetos a fijación tarifaria, considerando exclusivamente los costos indispensables para proveerlos, de acuerdo con la tecnología disponible y la calidad establecida.

La empresa eficiente propuesta por CTC se justifica principalmente en los antecedentes de la compañía real, no en un modelamiento basado en una evaluación técnica de eficiencia de tecnologías, diseño de red, modelo operacional, etc. CTC no cumple con los criterios establecidos para la determinación de costos, al agregar costos destinados a “elevar” su diferenciación competitiva y de calidad, al infringir los criterios para la atribución de costos indivisibles y la metodología de cálculo de la depreciación. Además CTC no realiza una adecuada estimación de demanda de sus servicios regulados, subestimando, sobreestimando o, derechamente, omitiendo algunos factores relevantes para ello.

Propuesta de áreas tarifarias: En su Estudio Tarifario, CTC no entrega ninguna justificación para su propuesta de áreas tarifarias respecto de los servicios de Línea Telefónica y SLM. La determinación de las áreas tarifarias debe atender a la homogeneidad de costos de proveer los servicios y deben establecerse áreas tarifarias distintas sólo en el caso de identificarse diferencias relevantes en la estructura de costos de proveer el servicio.

Lo anterior se evidencia con la propuesta de 20 áreas tarifarias para el servicio de Línea Telefónica, que arbitrariamente se justifica en la distribución político-administrativa que define las zonas primarias de telefonía local, sin siquiera considerar los antecedentes sobre densidad de líneas telefónicas de las distintas zonas del país (que debería constituir el criterio de costo más relevante para este servicio). Un vicio similar afecta la determinación de las áreas tarifarias del SLM. No obstante que este servicio involucra costos de uso de red similares a los de TL y CA, y que estos costos son homogéneos en todo el país, CTC propone distinguir arbitrariamente entre 20 áreas tarifarias para el SLM residencial, siendo inconsistente con la propuesta de una sola área tarifaria para el TL y CA.

Estructura y nivel de tarifas a público: En su Estudio Tarifario CTC parece olvidar que las tarifas deben fijarse a costo y no a gusto de la empresa tarifada. CTC omite justificar

técnicamente y desde el punto de vista de las diferencias de costos, los criterios y límites utilizados para definir las categorías de usuarios y la estructura tarifaria de los planes comerciales.

Así, se proponen categorías de usuarios basadas en distintos patrones de consumo y otras características comerciales y de marketing, sin considerar si tales diferencias se traducen en estructuras de costo con diferencias relevantes ni si se producen economías por el volumen de servicios suministrados que permitirían ofrecer descuentos. Además CTC omite especificar el marco de condiciones para la oferta de estos planes que permiten resguardar debidamente el interés de los usuarios y de las empresas participantes en el sector.

Estructura y nivel de tarifas de interconexión: En su Estudio Tarifario CTC no cumple con la exigencia de que los cargos de acceso deben reflejar exclusivamente el costo directo del servicio de acceso, al no justificar los criterios utilizados para asignar costos a este servicio y al proponer incrementos al Cargo de Acceso eficiente, excediendo así el costo directo respectivo.

El Estudio Tarifario adopta el criterio de asignar al Cargo de Acceso, en proporción al tráfico correspondiente al servicio, una serie de costos de la empresa eficiente, sin un análisis sobre si tienen relación directa con la operación de los elementos de red de conmutación y transmisión intercentrales de la empresa eficiente, que constituyen el servicio de acceso.

A fin de prevenir las ineficiencias o distorsiones a que alude el marco regulatorio, se debe fijar el nivel del Cargo de Acceso de acuerdo a sus tarifas eficientes, esto en cuanto CTC detenta la calidad de empresa dominante, se encuentra verticalmente integrada y se trata de la tarifa de un insumo esencial para los competidores de dicha compañía.

2. INTRODUCCIÓN

El presente documento se enmarca en las disposiciones contenidas en el Decreto Supremo N°4 de 2003, Reglamento que regula el procedimiento, publicidad y participación del proceso de fijación tarifaria establecido en el Título V de la ley N°18.168, en adelante LGT o la Ley, y expone la opinión que mi representada hace presente a los ministerios, respecto del Estudio Tarifario presentado por la Compañía de Telecomunicaciones de Chile, en adelante CTC.

La fijación de tarifas a la compañía dominante en telefonía local reviste especial relevancia para la totalidad del sector telecomunicaciones chileno, pues este proceso determina, por una parte, el nivel de precios que enfrentarán los consumidores de telefonía local y al cual deberán ofrecer sus servicios los competidores en dicho segmento del mercado, y por otra, el costo del uso de red, insumo ineludible para todas las empresas que operan en el mercado, con independencia del segmento en el que se encuentren.

La dominancia de CTC, que, entre otros factores, se refleja en su altísima participación del parque de líneas fijas en servicio, sin duda determina el nivel de precios a público del servicio telefónico local, pues además de los precios regulados por los servicios que ofrece en aquellas zonas donde no existe oferta alternativa del servicio telefónico fijo, las demás compañías telefónicas locales obviamente deben ofrecer a sus clientes precios iguales o menores de aquellos que aplica la compañía regulada, pese a que no se encuentran afectas a regulación de sus tarifas a público. Estas menores tarifas normalmente se expresan a través de descuentos promocionales respecto de la tarifa inicial de conexión (para reducir la barrera al cambio que puede representar esta tarifa) o del valor de cargo fijo (servicio línea telefónica o SLT) que la autoridad fija a la compañía dominante.

Asimismo, en el proceso de fijación de tarifas se establece el precio del servicio de uso de red o Cargo de Acceso, insumo principal que enfrentan todas las empresas del sector. Al respecto, cabe señalar que un 29% de las comunicaciones de la telefonía móvil, 62% de las comunicaciones de acceso conmutado a Internet y la totalidad de las comunicaciones de larga distancia involucran el uso del servicio de acceso a la red local. Del mismo modo, la totalidad de las empresas de telefonía local no dominantes se ven en la obligación de pagar el costo del Cargo de Acceso de CTC para terminar llamadas en cerca del 80% de las líneas fijas del sector, constituyéndose por tanto en un ítem de costo crucial para estas empresas, y cuya eventual errada determinación por parte de la Autoridad puede sencillamente inhibir el desarrollo de competencia en telefonía local.

En el marco anterior, el Cargo de Acceso tiene un impacto directo sobre toda la competencia, puesto que mientras mayor sea su valor, mayores son los beneficios que la compañía regulada obtiene para un mismo nivel de tarifas y, coincidentemente, menores serán los beneficios de las demás empresas en competencia, que deben enfrentar precios más altos por dicho insumo. Esta situación transforma la fijación tarifaria de la compañía dominante en telefonía local en la viga maestra de la competencia e impone sobre el regulador la responsabilidad ineludible de establecer dichos cargos a costo directo, de modo que se excluya toda posibilidad de que se introduzcan subsidios desde los segmentos en competencia hacia el servicio telefónico local prestado por CTC o desde el servicio de acceso hacia los servicios de telefonía local suministrados al público (en



términos prácticos, un mayor Cargo de Acceso permitiría a la compañía dominante en telefonía local, integrada verticalmente, cobrar menores tarifas por los servicios de su filial de larga distancia o cobrar menores tarifas por su servicio de SLM).

Por otra parte, la fijación de tarifas actúa como un efectivo mecanismo de disuasión de posibles prácticas anticompetitivas de la compañía dominante, al complementar la prohibición de discriminar arbitrariamente entre usuarios del servicio local, con un criterio de aplicación expedita para identificar tal discriminación representada por tarifas fijadas según el costo de proveer el servicio, para áreas tarifarias y categorías de usuarios determinadas en virtud de esos costos. La determinación de tarifas de acceso no ajustadas a los costos de proveer dicho servicio, o de áreas tarifarias de costo no homogéneo, incentivan prácticas de discriminación o, incluso, de predación por parte de CTC, puesto que podría ofrecer tarifas menores sólo a los mejores clientes, financiando dichas tarifas con tarifas a público y/o cargos de accesos que excedan el costo de proveer el servicio.

El Estudio Tarifario propuesto por la concesionaria presenta aspectos que pueden dañar a los consumidores y competidores del mercado, respecto de las tarifas que les serán aplicados, como la estructura de dichos precios. Asimismo, dado el peso de los servicios telefónicos sobre la canasta de consumo de los hogares, la propuesta de alza injustificada impacta negativamente en el nivel de precios agregado, así como en las posibilidades de consumo de dichos hogares.

Respecto de los consumidores, el alza injustificada de tarifas a público, que van desde un 58% en el SLM, hasta un 38% para el SLT reflejan la intención de utilizar su poder de mercado para obtener rentas monopólicas de los consumidores. Sin perjuicio de lo anterior, la propuesta tarifaria agrega un factor aún más grave y amenazante para los consumidores, puesto que al mismo tiempo que se elevan las tarifas máximas, se proponen rebajas tarifarias y planes para los clientes de mayor consumo, obligando a los clientes de menores ingresos, ubicados en zonas donde CTC no enfrenta competencia, a soportar la rebaja de tarifas que favorece a los clientes de mayores ingresos, para quienes se establecen planes sin ninguna justificación de costos.

Respecto de los competidores la situación no es más alentadora, pues el alza injustificada del ingreso por línea se aplica con mayor intensidad a las tarifas del servicio de acceso, afectando directamente la competitividad de las demás empresas. El alza señalada supera el 150% en los cargos de acceso, alejándose evidentemente del criterio de costo directo establecido en la normativa y del accionar regulatorio anterior de la autoridad. La amenaza a la sana competencia se hace aún más evidente cuando, junto con elevar los cargos de acceso, la concesionaria propone rebajas para los clientes de mayor consumo. Resulta natural inferir que estas menores tarifas a los mejores clientes se financian con las alzas de cargos de acceso, beneficiando doblemente a la concesionaria, dotándola de una mejor oferta a sus clientes en forma simultánea con el deterioro de la posición de sus competidores frente a dichos clientes.

No resulta creíble técnicamente que la concesionaria, en el plazo del quinquenio haya sufrido un tan drástico aumento de costos, que la hagan pasar de un ingreso por línea de alrededor de \$123.000 calculado en el D.S. N°187 de 1999, hasta los \$255.249 que propone en el estudio presentado. El alza injustificada queda en evidencia al analizar el Costo Total de Largo Plazo que, según memoria del año 2002 de la propia CTC alcanza a los mill \$383.381 frente a los mill \$685.088 propuestos por el presente Estudio Tarifario,

es decir, pretende un incremento de 79%, pese a que en el tiempo, en un sector como éste, sólo son esperables mejoras en eficiencia por parte de cualquier empresa y en particular por parte de la concesionaria dominante. Ciertamente el resultado deseado por la compañía es la obtención de una sobrenta financiada por los consumidores y competidores.

El presente proceso impone sobre la autoridad la responsabilidad de impedir que la concesionaria concrete la amenaza proferida desde hace meses por la prensa, materializada a través de la propuesta tarifaria en comento, respecto de elevar sus tarifas, especialmente aquellas aplicadas a servicios que corresponden a insumos para otros segmentos de la industria, las que de acuerdo a la normativa deben ser fijadas en su costo directo, sin escalamientos ni atribuciones de costos adicionales a éste. Asimismo, compete al regulador la tarea de profundizar la política de competencia fijada por los organismos de defensa de la competencia, y aplicada en las últimas fijaciones tarifarias, respecto a estimular el suministro desagregado de facilidades a la competencia, a través de cargos de acceso y otras prestaciones desagregadas que la concesionaria considera sólo de manera formal o bien derechamente omite del todo en su propuesta.

En presente documento analiza desde una perspectiva técnico-económica, dentro del contexto de nuestro marco regulatorio y de los precedentes de las autoridades, distintos aspectos relevantes del Estudio Tarifario relacionados con los siguientes temas:

- Modelamiento de la empresa eficiente
- Áreas tarifarias
- Estructura y nivel de tarifas a público
- Estructura y nivel de tarifas de interconexión

3. EMPRESA EFICIENTE

A lo largo de todo el Estudio Tarifario, CTC sustenta sus propuestas en la compañía real, infringiendo lo dispuesto en el artículo 30 A de la Ley y en las BTE, en orden a que concesionaria debe acompañar en Anexo a su estudio la información de la compañía real, a título meramente informativo. Todo el planteamiento estratégico presentado por CTC para la empresa eficiente corresponde a una mera opinión de esa Compañía, y no se sustenta en una evaluación documentada independientemente, de manera de procurar la eficiencia que contempla el espíritu de la legislación.

Por ejemplo, en las BTE se establece que *“la cantidad, cobertura y localización eficiente de emplazamientos corresponderá a aquella que minimice el costo total de inversión y costos asociados de todos los elementos de red”*, disposición que CTC vulnera flagrantemente al considerar en el diseño de la empresa eficiente los 28 PTR que han sido fijados por la autoridad a la compañía real, sin mediar análisis alguno de eficiencia. Sobre el particular, las bases señalan que en el diseño de los emplazamientos *“sólo se podrán considerar restricciones geográficas y urbanísticas relevantes”*, de modo que no cabe duda acerca de la transgresión a las BTE en que incurrió al considerar el número de PTR fijados por la autoridad como restricción adicional a aquellas geográficas o urbanísticas, que –por lo demás, como lo señalan las mismas BTE– deben ser “relevantes”.

3.1. Costos a considerar

En términos generales CTC no ha acatado la obligación de considerar en su Estudio Tarifario exclusivamente los costos de inversión y explotación correspondientes a una empresa eficiente que ofrezca sólo los servicios sujetos a fijación tarifaria. Tampoco ha cumplido con la obligación de limitarse a considerar aquellos costos indispensables para que la empresa eficiente pueda proveer los servicios sujetos a regulación tarifaria, de acuerdo a la tecnología disponible y manteniendo la calidad establecida para dichos servicios.

CTC propone una estructura de *“costos para elevar diferenciación competitiva, calidad de servicio y productividad”* (ET, Cuerpo Principal, pág. 64).

Con lo anterior, esa compañía infringe lo dispuesto en las Bases Técnico Económicas (BTE) y en el artículo 30 A de la LGT, que dispone: *“... los costos a considerar se limitarán a aquellos indispensables para que la correspondiente empresa eficiente pueda proveer los servicios de telecomunicaciones sujetos a regulación tarifaria, de acuerdo a la tecnología disponible y manteniendo la calidad establecida para dichos servicios”*

Los costos a considerar son los indispensables para mantener la calidad establecida y no para elevarla, aún cuando la compañía real decida hacerlo para obtener beneficios no contemplados por la metodología de cálculo tarifario del Título V de la Ley.

Asimismo, de conformidad a las BTE, en la determinación de costos afectos a fijación tarifaria se considerará sólo los costos de inversión, explotación y de capital, indispensables para proveerlos. En ningún caso, se considerarán costos e inversiones

destinadas a otros fines, situación en que, como se verá más adelante CTC incurre abierta y explícitamente.

Por otra parte, la concesionaria en su Estudio Tarifario declara : *“que en el diseño de empresa eficiente SPT (servicio línea telefónica, SLM, TL, y CA) consideró la atención de la demanda de todos los servicios, con la sola excepción de los teléfonos públicos y los servicios amparados en el FDT, por tanto, como parte del modelo y previo al cálculo de los servicios principales, se descuentan los costos que producen las tarifas de los otros servicios incluidos en el diseño de la Empresa Eficiente SPT.”* (ET, Cuerpo Principal, pág. 43).

Respecto de ello, cabe señalar:

- Las propias BTE, en su acápite dedicado a los criterios de presentación y proyección de demanda, disponen: *“la estimación de demanda de los servicios regulados y de los servicios no regulados que sean pertinentes por razones de indivisibilidad de los proyectos de reposición y/o expansión, se determinará para el período de fijación tarifaria, en cada área tarifaria, considerando en forma separada el volumen de la prestación asociada a cada uno de los servicios y sus componentes, para cada uno de los años comprendidos en el período tarifario...”*, de donde, nuevamente, se advierte que CTC infringe las BTE al considerar la demanda agregada de todos los servicios para la empresa eficiente SPT (LT, SLM, TL, CA) sin la separación por servicio y área tarifaria que explícitamente disponen las BTE
- De acuerdo a lo señalado en el Art.30 de la Ley, la empresa eficiente debe proveer sólo los servicios regulados, disposición que CTC también transgrede ya que el Estudio Tarifario:
 - a) Considera en el diseño de la empresa eficiente estructuras organizativas vinculadas a la compañía real, que sólo prestan servicios no regulados, tales como T-Gestiona o Telefónica Empresas, sin cumplir lo dispuesto en los artículos 30 A, 30 E y 30 F de la LGT, en orden a considerar una empresa que sólo presta los servicios regulados.
 - b) Sin perjuicio de lo anterior, al considerar sus empresas filiales, CTC transgrede lo dispuesto por las BTE, respecto de la adecuada justificación de los costos considerados, por cuanto dichos costos no son representativos del mercado sino de transferencias internas del conglomerado de empresas que encabeza la compañía dominante.
 - c) Finalmente, tal como se señaló, de conformidad a lo dispuesto en el art. 30 A de la ley, los costos a considerar son los indispensables para proveer los servicios, cuestión que complementan las BTE al exigir que los costos a considerar deben reflejar los valores obtenidos en licitaciones y cotizaciones de servicios.
- Por otra parte, de conformidad a lo dispuesto en los artículos 30 E y 30 F de la Ley (considerando se dan las condiciones establecidas en los mismos), lo que procede es considerar sólo una fracción de los respectivos costos incrementales de desarrollo, para efectos del cálculo de la tarifa eficiente. De esta manera, el procedimiento utilizado por CTC de descontar *“los costos que producen las tarifas de los otros servicios incluidos en el diseño de la Empresa Eficiente SPT”* (ET, Cuerpo Principal,

pág. 43), infringe tanto las BTE como los artículos 30 E y 30 F de la Ley, toda vez que lo que procede es considerar sólo una fracción de los costos incrementales.

En consecuencia, CTC debió:

- Presentar demandas por servicio;
- En caso que exista indivisibilidad entre servicios regulados y no regulados, probar dicha indivisibilidad;
- Una vez comprobada la indivisibilidad, debe cumplirse con lo establecido en los artículos 30 E y 30 F de la LGT y asignar una fracción de los costos incrementales.

3.2. Calidad de servicios

De conformidad a lo dispuesto en el punto I. Marco General de las BTE *“los servicios sujetos a fijación tarifaria y sus costos quedarán definidos por la naturaleza de los mismos, la calidad, oportunidad y período de prestación”*.

A lo largo del Estudio Tarifario, CTC omite definir la calidad, oportunidad y período de prestación de los servicios sujetos a regulación. Si bien se puede suponer que respecto de varios servicios existen estándares de calidad y oportunidad establecidos por normativa sectorial, estos estándares fijan un rango mínimo que no es suficiente para justificar los costos considerados en la prestación de tales servicios. Sin duda, por ejemplo, el suministro de una línea telefónica en 30 días no puede tener el mismo nivel tarifario que el suministro de una línea en 2 años. Incluso considerando que el plazo de suministro del servicio puede variar caso a caso de acuerdo con la disponibilidad de recursos y/o eventuales dificultades técnicas, al modelar la empresa eficiente necesariamente se deben considerar estas variantes para establecer estándares promedio. De suerte tal que los niveles tarifarios propuestos, por propia exigencia de las BTE, deben estar asociados a estándares expresamente establecidos y justificados, sobre calidad, oportunidad y períodos de prestación de los servicios sujetos a regulación.

3.3. Depreciación

La concesionaria insiste en defender, contra lo dispuesto por la autoridad en la totalidad de los procesos tarifarios, y en particular en el proceso anterior correspondiente a esta compañía, lo señalado por la Contraloría General de la República, y lo dispuesto en las BTE del proceso actual, la utilización de una metodología de cálculo de la depreciación que incorpora costos por sobre los indispensables para proveer el servicio, señalando que no corresponde utilizar la depreciación acelerada, calculada en forma lineal sobre la base de la vida útil de los activos, y que debe usarse la depreciación lineal calculada sobre la totalidad de la vida útil.

Es más, pretende defenderla técnicamente afirmando de manera contradictoria que al depreciar linealmente sobre la totalidad de la vida útil permitiría *“que se asignen correctamente los beneficios y costos de la empresa eficiente...”* (ET, Cuerpo Principal, pág. 45), mientras a poco andar reconoce la existencia de un beneficio tributario adicional para la empresa eficiente cuando utiliza la depreciación lineal acelerada, y que es posible incorporarlo en el cálculo determinando *“el incremento de beneficio tributario del uso de depreciación acelerada versus lineal, y repartir este incremento de manera constante durante la vida útil del activo”* (ET, Cuerpo Principal, pág. 45).

3.4. Demanda de líneas

El Estudio Tarifario estima la demanda anual de líneas de la Compañía por comuna y/o localidad, estableciendo tres factores: número de competidores, áreas de atención superpuestas y ganancia neta del mercado total.

Para el cálculo de la demanda anual CTC analiza la presencia de competidores, suponiendo que al menos VTR, Metrópolis Intercom (MI) y EntelPhone aumentarían su presencia a nivel nacional. Además CTC estimó el crecimiento de las áreas de superposición y, por último, consideró el criterio descrito en las Bases que establecen que cada oferente que participa en una misma área de superposición es de similar eficiencia en la captación de nuevos clientes, determinándose el incremento anual de líneas o ganancia neta de la empresa eficiente.

Al respecto debe señalarse que:

- Resulta equivocado considerar a MI como uno de los principales actores cuando dicha empresa no cuenta con la concesión requerida para ofrecer este de telecomunicaciones. Más aún, es un hecho de público conocimiento que Subtel ha iniciado un procedimiento de cargos en contra de MI por la misma razón.
- El Estudio Tarifario plantea que la entrada de competidores se traduce en una pérdida de clientes para el operador ya instalado, aumentando la tasa de bajas de este último y una disminución de los nuevos clientes que puede incorporar.

Sin embargo, el Estudio no considera el efecto que los servicios desagregados pueden originar sobre el número de líneas en servicio de la Empresa Eficiente. Tal como señala el Estudio Tarifario, la desagregación de red evita inversiones a los operadores entrantes, permitiendo que estos aumenten su participación, pero el operador instalado no pierde el suministro del par.

En este sentido, al menos se considera que los servicios desagregados podrían producir un efecto neutral para una cierta parte de los clientes, puesto que el competidor usa los pares de CTC, y por ende toda la planta externa, con excepción de la tarjeta de abonado.

Es decir, la entrada de competidores puede traducirse en una pérdida de clientes para el operador instalado sólo si se considera que éstos, para proveer el servicio, hacen uso exclusivamente de los pares de cobre o última milla propios de la empresa entrante. Pero dado que el competidor entrante podría utilizar (siempre que las tarifas y condiciones de contratación así lo permitan) los servicios desagregados en conjunto con los pares de cobre de CTC, este efecto, al menos en parte, permitiría compensar la disminución del parque de líneas en servicios de la Empresa Eficiente originada por la creciente entrada de competidores al mercado.

Por lo tanto, la Autoridad deberá incorporar en el Estudio el efecto mencionado, el cual puede ser estimado dadas las proyecciones y costos que actualmente se encuentran disponibles sobre ambos temas.

- Las Bases Técnico Económicas definen como *"área de superposición... a la zona geográfica donde exista superposición de redes de más de un concesionario de servicio público telefónico local y donde un usuario puede acceder efectivamente a más de una oferta de servicio, disponible técnica y comercialmente"*. La metodología propuesta por CTC en su Estudio Tarifario considera como unidad de análisis las localidades y no realiza un análisis detallado que verifique la definición expresada de área de superposición. Es decir, se analiza al interior de cada localidad la cantidad de competidores existentes, pero no la superposición efectiva de redes, *"donde un usuario puede acceder efectivamente a más de una oferta de servicio, disponible técnica y comercialmente"*. Ello es particularmente grave si consideramos que, en la práctica, la gran mayoría de las superposiciones de redes dentro de una localidad o comuna dada coinciden sólo parcialmente. Por lo tanto, la metodología aplicada en el tratamiento de la superposición de redes sobreestima fuertemente la cobertura de redes de las empresas competitivas y también su participación en la demanda.

3.5. Demanda por Servio Local Medido

La demanda por SLM que la empresa contempla, no considera el impacto de los planes tarifarios propuestos por la propia concesionaria. La existencia de planes de descuento sin duda deberían implicar cambios en los patrones de consumo como en las cantidades demandadas. Ello impactaría el valor eficiente del SLM y Cargo de Acceso.

En este contexto, es imprescindible que en las demandas consideradas la Autoridad contemple la influencia de los planes tarifarios propuestos. Por lo tanto debe existir un estudio de demanda para cada plan propuesto. De lo contrario, no es posible dimensionar el impacto que origina cada plan en el modelo de empresa eficiente. Es decir, la proyección de demanda debe ser consistente con los planes presentados.

3.6. Demanda por Servicios Desagregados (ADSL)

El mercado de las conexiones a Internet en la modalidad ADSL se ha constituido en el último tiempo como un área de negocios caracterizada por un rápido y sostenido crecimiento. Efectivamente, según datos de Subtel, a marzo de 2003 en Chile existían 83.999 conexiones ADSL, las cuales evidenciaron crecimientos del 169% en el último año y del 231% en los últimos 6 meses. Según algunas proyecciones sobre el desarrollo de este mercado, a fines del año 2008 la cantidad de líneas ADSL pueden superar las 500.000, es decir, podrían llegar a representar un 12% de los 4,3 millones de líneas en servicio proyectadas por el Estudio Tarifario para fines del periodo de la fijación tarifaria.

En este contexto de fuerte crecimiento del sector, el Estudio Tarifario no considera el efecto que la demanda de par de cobre para los servicios ADSL tiene en el parque de líneas en servicio de la Empresa Eficiente, especialmente durante los últimos años del periodo de fijación tarifaria.

Por lo tanto, la Autoridad deberá incorporar en el Estudio el efecto mencionado, el cual puede ser estimado dadas las proyecciones y costos que actualmente se encuentran disponibles sobre ambos temas.

Conclusión:

En su Estudio Tarifario, CTC no cumple con la obligación de modelar una empresa eficiente que sólo ofrezca los servicios sujetos a fijación tarifaria, considerando exclusivamente los costos indispensables para proveerlos, de acuerdo con la tecnología disponible y la calidad establecida.

La empresa eficiente propuesta por CTC se justifica principalmente en los antecedentes de la compañía real, no en un modelamiento independiente, basado en una evaluación técnica de eficiencia de tecnologías, diseño de red, modelo operacional, etc.

CTC considera costos para “elevar” la diferenciación competitiva y de calidad. A su vez, omite justificar el carácter indivisible de los servicios, no determina en forma separada su demanda ni justifica la fracción de costos atribuidos a los servicios indivisibles. Además, para la estimación de costos, CTC omite una definición de la naturaleza de los servicios y de los estándares de calidad, oportunidad y período de prestación considerados. Por último, contempla una metodología de cálculo de la depreciación inconsistente con las BTE.

CTC no realiza una adecuada estimación de demanda de sus servicios regulados, subestimando algunos factores (como la demanda de líneas para conexiones ADSL y de líneas de servicios desagregados), sobreestimando otros factores (como la participación de competidores) o, derechamente, omitiendo una estimación precisa de otros factores relevantes (como el impacto en la demanda de SLM de los planes tarifarios propuestos).

4. AREAS TARIFARIAS

De conformidad a lo dispuesto en el inciso final del art. 30 de la Ley: *“en todos los casos, los costos incrementales de desarrollo..., se calcularán por área tarifaria. Para cada servicio, un área tarifaria se entenderá como una zona geográfica donde el servicio es provisto por un concesionario dado. Dicha área deberá cubrir a la totalidad de los usuarios que sean objeto de una tarifa común...”*

A su turno, de conformidad a lo dispuesto en las BTE : *“la concesionaria podrá proponer más de un área tarifaria por servicio, circunstancia que deberá ser justificada debidamente, esto es, atendido principalmente los criterios de homogeneidad de costos, inteligibilidad de las tarifas y minimización de subsidios cruzados. Para identificación de dichas áreas se deberá especificar las zonas geográficas o las centrales de conmutación involucradas y su equipamiento asociado.”*

El Estudio Tarifario presenta 20 áreas tarifarias para SLM, Tramo Local y el cargo fijo del Servicio de Línea Telefónica, una por Zona Primaria en que se encuentra sometida a fijación de tarifas a público, en atención a su calidad de empresa dominante, de acuerdo con la calificación efectuada por la H. Comisión Resolutiva N°686 de 2003. Para el Servicio de Línea Telefónica, la concesionaria señala que la división propuesta se basa en que cada Zona Primaria tiene sus propias características *“en cuanto a dispersión y/o concentración de demanda y, por ende, en cuanto a los costos asociados para la provisión del servicio al interior de ellas”* (ET, Cuerpo Principal, pág. 88). Luego, esta definición de áreas tarifarias se extiende al SLM y Tramo Local por consistencia e inteligibilidad (ET, Cuerpo Principal, pág. 89). Ello no es consistente con la lógica económica y el espíritu de la normativa que apunta a diferenciar las áreas según el costo de prestar el servicio.

4.1. Homogeneidad de costos

La regulación por empresa eficiente es fundamental la definición de las áreas tarifarias de forma que presenten costos medios similares, es decir, que exista homogeneidad de costos al interior de las áreas tarifarias. De otra forma, los resultados de la regulación no serían eficientes desde el punto de vista económico.

Como afirman Bustos y Galetovic¹, en el modelo de regulación por empresa eficiente, *“lo central de las bases es que definen las áreas tarifarias (o áreas-tipo) que cada empresa eficiente debe servir. Por definición, en un área tarifaria el servicio tiene la misma tarifa. Pero en realidad las tarifas uniformes deberían ser consecuencia de que el costo medio de proveer el servicio sea el mismo en toda el área. Por eso, si bien el criterio para definirla puede ser geológico, técnico o demográfico, la idea es que la definan los principales determinantes del costo de proveer el servicio y que las áreas sean distintas cuando esos determinantes principales son distintos”*.

La homogeneidad de costos es el principal criterio para definir el número de áreas tarifarias. La homogeneidad de costos dependerá a su vez de los planes de inversión, la densidad o número de líneas de la localidad en cuestión, pero en ningún caso del ordenamiento político geográfico Chileno.

¹ En "Regulación por empresa eficiente ¿quién es usted?", Bustos, A. y Galetovic, A. Abril de 2002.

Fernando Coloma y Jorge Tarzijan señalan²:

“...en relación al concepto de áreas tarifarias que actualmente se reconoce, hay que tener claro que hoy en día no hay una definición explícita acerca de cómo organizar un área tarifaria. Sin embargo, en términos implícitos (o bien por sugerencia de las bases del ejercicio de fijación tarifaria) se reconoce que su organización tiene que ver con la idea de homogeneidad de costos (marginales, eficientes). En la práctica, esta homogeneidad de costos se refiere a los costos de planta externa, que son los asociados a los recursos específicos que una compañía gasta en la instalación de un nuevo abonado, básicamente los de cableado y las instalaciones que van desde una central de conmutación hasta la casa del abonado (última milla). De esta manera, aquellas regiones o provincias cuyos proyectos de expansión tienen similares costos promedio de planta externa, forman, en teoría, parte de una misma área tarifaria.”

Luego agregan:

“Cabe tener presente que en las áreas de mayor densidad poblacional hay menores cargos fijos por abonado, particularmente porque en ellas se abren opciones tecnológicas y económicas que no están disponibles en las áreas de menor densidad; en áreas densamente pobladas se puede entrar eficientemente con una tecnología que incorpore varias centrales de conmutación, reduciendo así los costos de planta externa de cada abonado, al estar ellos ahora más cerca de una central de conmutación”.

Por lo tanto la homogeneidad de costos tiene relación con el costo relacionado a los proyectos de inversión de cada localidad y la densidad telefónica existente pero en ningún caso puede responder a un criterio meramente geográfico.

Queda en evidencia la arbitrariedad técnica de la concesionaria al proponer 20 áreas tarifarias simplemente justificadas en que cada una de las “zonas primarias tiene su particularidad en cuanto a dispersión y/o concentración de la demanda...” (ET, Cuerpo Principal, pág. 88). Ciertamente en la realidad es posible encontrar “particularidades” para cualquiera sea la definición, pero las bases son explícitas respecto a la obligación de identificar áreas justificadas por homogeneidad de costos.

Además resulta razonable suponer, tal como ha ocurrido en los procesos tarifarios anteriores de la concesionaria (1989, 1994 y 1999) que existe homogeneidad de costos entre zonas primarias, y que por tanto las áreas tarifarias debieran abarcar más de una Zona Primaria.. Por ejemplo, en la fijación tarifaria para el período 1999-2004 el país se dividió en cuatro áreas tarifarias para efectos del cargo fijo por línea en servicio (que depende fundamentalmente de los costos de planta externa), donde cada área se dividió, a su vez, en aquellas localidades que tenían más de 1000 líneas y menos de 1000 líneas en servicio, y en sólo un área tarifaria para efectos del Servicio Local Medido.

Por otro lado, para asegurar la inteligibilidad de tarifas se requiere definir áreas tarifarias del mayor tamaño posible, reduciendo la variedad de tarifas que perciben los usuarios. Esto es particularmente válido para aquellos servicios como el SLM, TL y CA. En el caso del Servicio de Línea Telefónica (SLT) también podrían existir diversas áreas tarifarias pero en función de claras diferencias de costos.

² Capítulos IV y V de “Regulación Asimétrica y Areas Tarifarias: El caso de la Telefonía Fija Local en Chile”. Marzo de 2003.

4.2. Áreas Tarifarias para el Servicio de Línea Telefónica

El Servicio de Línea Telefónica considera los costos correspondientes a la asignación en forma dedicada del bucle de abonado y los gastos administrativos asociados a la atención del usuario, independiente del tráfico que genere.

La propuesta de áreas tarifarias de CTC para el SLT toma como base la estructura de áreas primarias en las cuales se subdivide el país.

En su Estudio la concesionaria afirma que “Cada una de dichas zonas primarias tiene su particularidad en cuanto a concentración de demanda y sus costos asociados” (ET, Cuerpo Principal, pág. 88), pero no procede a justificar de forma alguna dicha afirmación contraviniendo lo estipulado en las BTE: “la concesionaria podrá proponer más de un área tarifaria por servicio, circunstancia que deberá ser justificada debidamente, esto es, atendido principalmente los criterios de homogeneidad de costos, inteligibilidad de las tarifas y minimización de subsidios cruzados.”

La Concesionaria, en su Estudio Tarifario propone 20 áreas tarifarias constituidas por las actuales áreas primarias, mientras que en la fijación tarifaria para el período 1999-2004 el país se dividió en sólo cuatro áreas tarifarias.

En las redes telefónicas locales, la estructura de costos depende fundamentalmente de la densidad y cantidad de líneas existentes en una determinada zona. Es decir, el costo por línea instalada disminuye en la medida que aumenta la cantidad de líneas. Y, por otra parte, para la provisión de una cierta cantidad de líneas telefónicas, el costo es menor en la medida que aumenta la densidad de la misma.

Teniendo en cuenta los criterios anteriores como relevantes para lograr áreas tarifarias caracterizadas por homogeneidad de sus costos, la propuesta realizada en el Estudio Tarifario de CTC, definiendo áreas tarifarias a partir de criterios básicamente geográficos conducen a situaciones absolutamente inconsistentes desde la perspectiva de sus costos. Por ejemplo, las comunas de San Antonio y Quillota, las cuales actualmente conforman la misma área tarifaria, con la propuesta realizada en el Estudio Tarifario pasarían a formar parte de distintas áreas tarifarias a pesar de que sus costos son muy similares.

Efectivamente, San Antonio posee 11.421 viviendas con líneas telefónicas, con una densidad de 28 líneas por km², en tanto que Quillota posee 10.072 viviendas con líneas telefónicas, con una densidad de 33 líneas por km² aprox. Similar situación se observa para otras comunas como Curicó y Los Angeles, según se desprende del siguiente cuadro:

Comuna	Viviendas con Líneas Telefónicas	Superficie	Densidad (Líneas/km ²)	Habitantes
San Antonio	11.421	404	28	78.158
Quillota	10.072	302	33	67.007
Curicó	18.759	1.328	14	104.118
Los Angeles	23.190	1.748	13	140.535

Fuente: Censo 1992 y Censo 2002, INE.

Chile: División Política Administrativa y Censal 2001, INE.

Además el Estudio no justifica técnicamente la existencia de las 20 áreas tarifarias en función de claras diferencias de costos. Tampoco indica las diferencias en el comportamiento de los costos entre el período tarifario 1999-2004 y la actualidad, de forma que justifique pasar de 4 a 20 áreas tarifarias.

Un indicador que podría representar en forma cercana los costos medios del Servicio de Línea Telefónica podría estar constituido por la demanda de líneas por localidad, indicador que permitiría definir áreas tarifarias en zonas actualmente en desarrollo, como por ejemplo la zona de Chicureo en la Región Metropolitana, en que los proyectos de desarrollo inmobiliarios demandarán una cantidad de líneas telefónicas muy superior a las actualmente instaladas.

A lo anterior se debe agregar que el Estudio Tarifario realizó la proyección de las líneas de la Empresa Eficiente considerando las localidades agrupadas por Zona Primaria en localidades principales y secundarias. El Estudio define las localidades principales como aquellas con un número de líneas en servicio superior o igual a 7.000 líneas (ET, Cuerpo Principal, págs. 99 a 101). Posteriormente, para la proyección de la demanda de líneas de las localidades principales, se analiza la superposición de redes de competidores y la redistribución del incremento anual de líneas entre los distintos competidores.

En tanto, para las localidades secundarias, las líneas se proyectan bajo el supuesto que su crecimiento es equivalente a la tasa de crecimiento de la población y en el caso donde la Empresa Eficiente enfrenta al menos un competidor, *“debido a que no se dispone de información respecto al grado de superposición de red”* (ET, Cuerpo Principal, pág. 101), se supone que la participación de mercado existente se mantendrá en el futuro.

En primer lugar, el Estudio de CTC no justifica técnica ni económicamente el umbral determinado para distinguir entre localidades principales y secundarias. Considerando que el proceso tarifario anterior diferenció entre las localidades de más y menos de 1.000 líneas, resulta muy cuestionable que ese límite deba incrementarse en 7 veces. Por lo tanto, la definición de categorías de localidades propuesta por CTC resulta arbitraria, y sus conclusiones no responden a criterios válidos para el proceso tarifario.

4.3. Áreas Tarifarias para el Servicio Local Medido y Tramo Local

Para el **segmento residencial**, la propuesta de CTC considera 20 áreas tarifarias constituidas por las zonas primarias en que se divide el país. No obstante, el Estudio especifica que *“Teniendo en cuenta que la estructura de costos asociados a los componentes variables del Servicio Público Telefónico Local no se relacionan desde el punto de vista de su comportamiento con la densidad telefónica, en este caso no se produce una diferenciación significativa de costos que justifique, en procura de proteger la posible existencia de subsidios cruzados, proponer tarifas variables diferenciadas por Zona Primaria.*

No obstante que la estructura de costos de los servicios local Medido y Tramo Local no presenta variaciones significativas de costos entre las diferentes zonas primarias del país y a fin de mantener una oferta comercial coherente y principalmente transparente e inteligible para los clientes, se propone mantener la misma estructura de áreas tarifarias que se consideró para el servicio Línea Telefónica, estableciendo una tarifa única a nivel país para cada uno de los horarios que se definan para estos servicios.” (ET, Cuerpo Principal, pág. 88).

Por lo tanto la concesionaria reconoce explícitamente que no existen diferencias de costos para el Servicio Local Medido y el Tramo Local. Ello se refleja también al observar la propuesta tarifaria que, a pesar de dividir en 20 áreas el SLM y TL, propone idénticas tarifas por zona. Bajo este contexto si la intención de la empresa fuese guardar la inteligibilidad de tarifas ella procuraría el establecimiento de una sola área para SLM y Tramo Local pues este criterio persigue facilitar al público el entendimiento del sistema tarifario y también hacer viable la necesaria fiscalización por parte de la autoridad de la correcta aplicación de las tarifas fijadas, lo cual tiende a reducir el número de áreas y no aumentarlo. Más aún, la no diferenciación de estas tarifas en el segmento comercial no hace más que apoyar la tesis de que un aumento respecto del actual número de áreas tarifarias para el SLM y TL residencial es totalmente arbitrario. Así, esta diferenciación de áreas tarifarias no cumple con ninguno de los criterios establecidos en la normativa y sólo puede perseguir la discriminación de precios, esto es bajar las tarifas en las zonas donde exista o simplemente se proyecte la entrada de competencia sin la necesidad de extender estas bajas de precios a todos los abonados, a pesar de que los costos de atender a uno u otros sean similares. Es esencial comprender el dañino efecto que la pretensión de CTC tendría en la realización de inversiones tanto para la expansión de la competencia actual como para el ingreso de competencia potencial. Nuevamente, este punto de vista pone de manifiesto el importante rol que cumple la fijación tarifaria del operador dominante en hacer posible el desarrollo de la competencia.

Conclusión:

En su Estudio Tarifario, CTC no entrega ninguna justificación para su propuesta de áreas tarifarias respecto de los servicios de Línea Telefónica, SLM y Tramo Local. La determinación de las áreas tarifarias debe atender a la homogeneidad de costos de proveer los servicios. Además, y como consecuencia de la exigencia de inteligibilidad, la existencia de diferencias en los costos de proveer un servicio debe ser de relevancia para justificar el establecimiento de dos áreas tarifarias. El Estudio Tarifario no satisface la carga de demostrar la existencia de homogeneidad o de diferencias relevantes en la estructura de costos de proveer estos servicios.

Lo anterior se evidencia, en primer término, con la propuesta de áreas tarifarias para el servicio de Línea Telefónica. Omitiendo un mínimo análisis técnico-económico sobre los costos involucrados en la provisión del servicio, CTC incluso desestima el criterio de densidad de líneas telefónicas de las distintas zonas del país (que influye fuertemente en el costo de proveer este servicio) y proponer arbitrariamente 20 áreas tarifarias que siguen la distribución político-administrativa que define las zonas primarias.

Otro tanto sucede con la determinación de las áreas tarifarias de SLM. Respecto de los servicios de TL y CA, el SLM involucra costos de uso de red de una misma naturaleza (considerando elementos de red, actividades, equipamiento técnico, administrativo y comercial). Este uso de red, tal como lo señala la propia concesionaria, es homogéneo en todo el país, y obliga a considerar una única área no sólo para el Cargo de Acceso y Tramo Local, sino también para el Servicio Local. Resulta inconsistente la propuesta de 20 áreas tarifarias para el SLM residencial, mientras que para el TL se define una sola área tarifaria para cualquier segmento de clientes, por no existir razones fundadas en costo.

5. ESTRUCTURA Y NIVEL DE TARIFAS A PÚBLICO

5.1. Flexibilidad Tarifaria

El artículo 30 H de la LGT establece que "Las tarifas definitivas determinadas en el artículo 30 F, tendrán el carácter de máximas, no pudiendo discriminarse entre usuarios de una misma categoría en su aplicación". Esta disposición permite la aplicación de tarifas diferenciadas dentro de cada área tarifaria en base a distintas categorías de usuarios, sólo en el caso de que concurrieran diferencias reales de costo en el suministro de los servicios que justifiquen técnicamente diferenciar categorías.

En este sentido se encuentra la Resolución N°515 de la Honorable Comisión Resolutiva (HCR), posteriormente perfeccionada en la resolución N°686 de 2003, por la cual se permite que CTC en su fijación tarifaria contemple una opción de descuento por volumen: *"Por la vía de la fijación de tarifas según categorías de usuarios, de acuerdo a lo previsto en el artículo 30 H de la Ley General de Telecomunicaciones, se debe contemplar en aquellos casos en que exista fundamento de costos, tarifas para los casos en que los servicios sean ofrecidos en grandes volúmenes"* y por la Resolución N°709 de 2003, en cuanto a la posibilidad de CTC de ofrecer tarifas menores o planes diversos.

Asimismo, la Resolución N°611 de 2001 de la HRC ratifica la posibilidad de diferenciar tarifas sobre la base de descuentos por razones de volumen con fundamentos de costos.

La H. Comisión Resolutiva declaró en la Resolución N°686 de 2003 que la autoridad deberá fijar las tarifas de los servicios allí detallados a la Compañía de Telecomunicaciones de Chile S.A. (CTC) en su condición de empresa dominante. Esta resolución fue posteriormente profundizada en la Resolución N°709 de 2003, permitiendo a CTC en su condición de empresa dominante regulada, que ofrezca *"tarifas menores o planes diversos"*, previa normativa específica a dictar por la autoridad reguladora, siempre en el marco de lo establecido en la Ley.

Efectivamente, la concesionaria declara en el apartado II.1. Marco General que *"Esta Resolución fue posteriormente aclarada y complementada por Resolución N°709 en dos sentidos. El primero, en cuanto a que se aclaró que no obstante la fijación de tarifas por parte de la autoridad administrativa, las empresas dominantes pueden ofrecer tarifas menores o planes diversos, en las condiciones que defina la autoridad respectiva."*

En este sentido es importante observar que mediante Resolución N°709, de 13 de octubre de 2003, la H. Comisión Resolutiva resuelve:

"Acoger la solicitud de fs. 476 de..., sólo en cuanto se hace necesario aclarar la Resolución N°686, de 20 de mayo de 2003, escrita a fojas 440, en el sentido de entender que lo resuelto implica que las condiciones de mercado no están dadas para autorizar una libertad tarifaria, por lo que debe fijarse una tarifa, la que debe entenderse como máxima. Tarifas menores o planes diversos podrán ser ofrecidos, pero las condiciones de los mismos que protejan y garanticen debidamente a los usuarios frente a quienes tienen una posición dominante en el mercado, debe ser materia de regulación por la autoridad respectiva."

Con ello, la H. Comisión estableció, desde el punto de vista legal o normativo, dos cosas:

- a) La primera, que dado que no existen las condiciones de mercado que garanticen un régimen de libertad tarifaria, procede la fijación de la estructura, nivel y fórmulas de indexación de los servicios calificados por la H. Comisión, en conformidad a lo dispuesto en los artículos 29 y siguientes de la Ley N°18.168, General de Telecomunicaciones. Las tarifas fijadas serán tarifas máximas en mérito a lo previsto en el art. 30 H de la ley.
- b) Dado que se trata de una tarifa máxima, la concesionaria podrá ofrecer precios inferiores o planes, pero las condiciones de los mismos deben ser objeto de regulación.

Lo señalado en el punto b) precedente significa únicamente que la H. Comisión se remite a las disposiciones de la ley N°18.168, en el sentido de establecer que la tarifa fijada es una tarifa máxima y que a la concesionaria le asiste el derecho de ofrecer precios inferiores, pero para ello, sin duda debe cumplir con lo dispuesto en el artículo 30 H de la ley, que le exige no discriminar entre usuarios de una misma categoría.

En consecuencia, en el presente decreto sólo procede técnicamente establecer tarifas máximas por cada servicio al interior del área tarifaria y, en caso de diferencias objetivas en los costos de suministrar diferentes volúmenes de servicios, aprobar planes con descuentos, y no planes diversos de acuerdo a otras características de los suscriptores.

Por otra parte, es importante desde el punto de vista de la organización industrial del sector, que los diferentes planes de descuento por volumen sean estudiados y aprobados en forma previa por la Autoridad Reguladora.

Es conocido que en presencia de costos hundidos, no es conveniente permitir a la empresa dominante poseer la capacidad de ofrecer planes alternativos sin aprobación previa por parte de la Autoridad Reguladora. Efectivamente, si el dominante se sintiera amenazado en algún nicho de su mercado por algún entrante, podría reaccionar inmediatamente bajando los precios de ese nicho por debajo de su costo medio (y por sobre su costo marginal, dado sus costos hundidos). Al bajar el precio por debajo del costo medio, adoptaría un comportamiento predatorio, inhibiendo la entrada de competidores a ese nicho ya que éstos no lograrían financiar los costos de infraestructura.

A este respecto es útil citar lo señalado por el profesor Pablo Serra³ de la Universidad de Chile: *“...el principal problema puede ser que la empresa dominante fije precios predatorios en sus nuevos planes. Por ello es importante que dichos planes sean aprobados por el regulador, quien tendrían la responsabilidad de verificar que están sustentados en costos.”*

Si bien existen en Chile mecanismos de defensa de la competencia que permitirían a las empresas entrantes y a los usuarios defenderse de prácticas predatorias o abuso de posición dominante por parte de CTC, éstos actúan en forma ex-post. De esta forma, las empresas dominantes pueden conseguir su propósito de inhibir el ingreso de competidores en cualquier nicho, con el mero costo de, luego de un proceso que puede ser muy largo, recibir sanciones por parte de los organismos de defensa de la competencia. Pero entregar a la empresa dominante la sola posibilidad de comportarse

³ En *“Competencia en Telefonía Fija: ¿Cómo promoverla?”*. Pablo Serra. Abril de 2003.

así bajo un esquema de aplicación de sanciones ex post, produce un grave efecto de disuasión a la expansión e ingreso al mercado. Además, las eventuales sanciones, dadas las asimetrías de información que caracterizan la relación entre la autoridad y el operador dominante, permitirían a dicha empresa reportar un beneficio neto en realizar este tipo de comportamientos. En tanto, para el Estado chileno y para los usuarios o empresas entrantes implicaría asumir costos no menores por concepto de los gastos involucrados en los distintos procesos en que se debe incurrir para emitir la sanción.

Por otra parte, el estudio y aprobación previa de los planes por parte de la Autoridad Reguladora debe realizarse durante el proceso tarifario. Esto, ya que el proceso tarifario es el mecanismo indicado por la ley para fijar las tarifas a la empresa dominante por el plazo de cinco años, y la Autoridad no posee la potestad de modificar un decreto tarifario salvo el pronunciamiento de la Comisión Resolutiva autorizando un régimen de libertad tarifaria (Art. 29, LGT).

El estudio y aprobación durante el proceso tarifario origina dos efectos claramente beneficiosos para el país:

- Por una parte, los costos de regulación para el Estado son menores al realizarse ambos procesos simultáneamente, ya que la autoridad estudia los costos de la empresa y tiene a su alcance toda la información necesaria para validar la estructura de costos de los planes propuestos, de manera más eficiente y aprovechando ciertas economías de escala.
- Por otra parte, la Autoridad da señales claras al mercado respecto de las reglas de juego para los siguientes cinco años, lo que ayuda a disminuir la incertidumbre en el mercado y mejora la capacidad de decisión de las empresas respecto a las inversiones a realizar durante el período.

En mérito a lo anterior, cabe observar que la flexibilidad tarifaria que pretende la concesionaria le ha sido concedida por la H. Comisión, es, desde el punto de vista legal, aparente y no real, toda vez que la H. Comisión, por una parte, al permitirle ofrecer precios inferiores, lo único que hace es reconocer lo dispuesto en el artículo 30 H de la ley, cuestión que la concesionaria puede hacer, aún sin la Resolución N°709, y, por otra parte, al permitirle ofrecer planes diversos, la H. Comisión exige regulación por parte de la autoridad administrativa.

5.2. Segmentación de Usuarios

Preocupa, la eventual flexibilidad tarifaria que pretende establecer CTC por la vía de sus interpretaciones a lo aclarado por la H.C.R., en la Resolución N°709, que como ya se vio, desde un punto de vista estrictamente legal, sólo puede interpretarse al amparo del marco normativo vigente, lo que significa que a CTC siempre le asiste el derecho de cobrar precios inferiores a la tarifa máxima fijada, siempre y cuando no discrimine entre usuarios de una misma categoría (art. 30 H de la ley). Por otra parte, de conformidad a la ley a la autoridad al amparo de un proceso tarifario sólo le cabe fijar nivel, estructura y fórmulas de indexación tarifaria.

Sin embargo, aún cuando se advierte que la autoridad administrativa no puede apartarse del marco normativo a la hora de la fijación tarifaria, es relevante entender que la

aplicación de la flexibilidad se encuentra necesariamente bajo el concepto de usuarios de una misma categoría, a los efectos de la ley.

En múltiples oportunidades la autoridad sectorial ha sostenido que usuarios de una misma categoría son aquellos que se encuentran en una misma área tarifaria. Por ejemplo, el numeral 3 del D.S. N°187 de 1999, dispone: *“Las tarifas fijadas en los números anteriores, están expresadas en valores netos, en pesos al 30 de junio de 1998 y tienen el carácter de máximas, no pudiendo discriminarse entre usuarios de una misma categoría en su aplicación, en conformidad a lo dispuesto en el artículo 30°H de la ley, sin que existan más categorías de usuarios que aquellos que se deriven de la aplicación del presente decreto. Cuando en el presente decreto no se distinga expresamente entre categorías de usuario, se entenderá que se trata de una categoría única.”*

También resulta pertinente recordar que en Resolución de 7 de octubre de 1997, recaída en autos rol N°31.816-1997, el Sr. Ministro de Transportes y Telecomunicaciones resolvió sancionar a CTC por: *“discriminar entre usuarios de una misma categoría en la tarifa de conexión telefónica, al ofrecer conexión gratuita de una segunda línea telefónica sólo a suscriptores que ya poseen una línea provista por la afectada dentro de la zona urbana de la Región Metropolitana”*. O más recientemente, en resolución de 7 de julio de 2000, recaída en autos rol N°36.372-98, resolvió sancionar a CTC por: *“haber discriminado entre usuarios de una misma categoría, al haber ofrecido líneas telefónicas gratis sólo a suscriptores de la empresa CMET en las localidades de Maipú y San Felipe, infringiendo de esta forma lo dispuesto en el artículo 30H de la Ley”*.

Sin embargo, cabe recordar que de conformidad al art. 41° de la ley, corresponde al Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones, a través de la Subsecretaría, la interpretación del marco normativo técnico. Siendo pertinente, entonces, resguardar dos cosas en este proceso:

- Que las áreas tarifarias respondan estrictamente a costos, ya que dentro de ellas CTC no podrá discriminar.
- Que la definición de la naturaleza, características y contenido de los servicios se haga a la luz de lo dispuesto en la normativa vigente, de suerte tal que no se fijen distintos niveles tarifarios para un mismo servicio, en función de cualidades asignadas arbitrariamente por la empresa real.

La concesionaria pretende calcular tarifas distintas para el servicio línea telefónica provisto a clientes residenciales y clientes empresa. Al respecto cabe señalar:

- A la luz de lo dispuesto en el D.S. N°425, Reglamento del Servicio Público Telefónico, los suscriptores y usuarios son indistinguibles entre cada uno de ellos, es decir no existen normativamente suscriptores de primera, segunda o tercera línea, sino simplemente suscriptores, lo mismo ocurre con los usuarios. Cabe señalar, además, que la distinción efectuada por la concesionaria corresponde a una distinción arbitraria, basada en la empresa real, y en cualidades que la concesionaria atribuye a los usuarios sin ningún sustento jurídico. Por tanto, no se ajusta al marco normativo proponer tarifas distintas para suscriptores residenciales o empresas. El servicio línea telefónica calificado es el prestado a suscriptores o usuarios, cualquiera sea su demanda.

- Si la concesionaria dispone de fundamentos de costo, podría proponer descuentos por volumen en ciertas condiciones, tal como ha sido reiteradamente señalado por la H. Comisión Resolutiva, pero ciertamente se encuentra impedida legalmente para proponer tarifas diferenciadas en un mismo servicio, para suscriptores o usuarios a quienes arbitrariamente atribuye cualidades distintas.

El Estudio Tarifario de CTC define cuatro categorías de clientes del Servicio Público Telefónico Local: tres categorías de Empresas y una categoría de clientes Residenciales o Masivos.

Entre los clientes considerados en el segmento Empresa (más de 3.000 minutos mensuales de SLM y un mínimo de 6 líneas telefónicas), el Estudio Tarifario de CTC identifica 3 Grupos de clientes conformados sobre la base de la cantidad de líneas que ellos poseen: Bajo (25 líneas o menos), Medio (26 a 200 líneas) y Alto (Más de 200 líneas) (ET, Cuerpo Principal, pág. 91). El Estudio Tarifario fundamenta esta categorización en las diferencias de comportamiento en las siguientes cuatro variables: cantidad de líneas, cantidad de tráfico afecto a SLM, Tráfico SLM por línea y Concentración Geográfica (ET, Cuerpo Principal, págs. 91 y 92).

Es decir, estas categorizaciones se basan en los distintos patrones de consumo que evidencian ambos segmentos, conjuntamente con otras características diferenciadoras desde el punto de vista comercial y de marketing (concentración de líneas por cliente, diferencias en las personas que deciden la compra de un servicio, diferentes necesidades de servicios de valor agregado, diferentes estándares de calidad en atención al cliente, etc.) sin considerar necesariamente fundamentos de costo, condición necesaria para proponer descuentos por volumen en ciertas condiciones.

De la teoría económica, se puede concluir que en un ambiente de flexibilidad de precios, un fuerte aumento en los precios propuestos por la empresa dominante evidencia claras intenciones de discriminación por parte de ésta.

Así, en su Estudio Tarifario CTC buscaría un mecanismo que permita discriminar usuarios en base a las características propias de su demanda. En este contexto, el esquema de bloques es una herramienta adecuada para implementar prácticas de competencia desleal, donde los sectores con escasa o nula competencia (usualmente aquellos de menores ingresos) subsidian a las localidades donde existen operadores alternativos (normalmente clientes comerciales o residenciales de altos ingresos). Ello podría traducirse en barreras para evitar que los abonados sin competencia contraten los planes ofrecidos en las zonas competitivas y paguen la mayor tarifa (cerca de \$38 pesos por minuto en SLM por ejemplo), utilizando estos excedentes para financiar tarifas predatorias en las zonas competitivas.

Ciertamente, si el operador dominante pudiese realizar tal discriminación, las posibilidades de entrada para los operadores de menor tamaño que deseen ingresar a ciertos nichos de mercado disminuiría, ya que el operador establecido podría ofrecer menores precios a los clientes del nicho objetivo del entrante sin necesariamente sacrificar utilidades en el resto de su mercado.

Es decir, la imposibilidad de los operadores dominantes de discriminar precios entre los clientes de una misma categoría al interior de un área tarifaria es lo que inhibe reacciones

estratégicas por parte de dichos operadores frente a la entrada de otras empresas. Si la empresa dominante con tarifas máximas fijadas, tuviera la opción de discriminar precios, estaría en inmejorable posición para dar una guerra de precios en cualquier categoría de usuario en que hubiera intentos de entrada, independientemente de si el entrante es o no más eficiente que ellos.

La aceptación de este tipo de mecanismos por parte de la autoridad, además del inevitable daño a la posibilidad de expansión e ingreso de competencia ya comentados, originaría la obligación de implementar un mecanismo de fiscalización de la efectiva y correcta aplicación de los distintos planes propuestos por la Concesionaria, incurriendo en mayores gastos de regulación y control, con los riesgos usuales de enfrentarse a asimetrías de información importante.

El Estudio Tarifario no justifica técnicamente ni desde el punto de vista de las diferencias de costos los límites fijados para definir las distintas categorías de usuarios. En consecuencia la Autoridad debe objetar el establecimiento de dichos límites y la existencia de las distintas categorías de usuarios propuestas por CTC, por no estar debidamente justificadas. Por la misma razón, la Autoridad debe establecer una única categoría de usuarios en cada área tarifaria.

5.3. Ofertas Comerciales

5.3.1. Oferta Comercial segmento empresas

La Tarifa para el Cliente Empresa definido en el Estudio Tarifario de CTC está compuesta por el Consumo Local, y es propia para cada cliente, dependiendo de su perfil y comportamiento de consumo (ET, Cuerpo Principal, pág. 91).

En la determinación del Consumo Local, se consideran los cargos por Servicio de Línea Telefónica, los SLM y el cargo por establecimiento de llamadas, todos afectados por un Factor de Caracterización del Cliente (menor o igual a 1) que funciona como un factor de descuento que depende del tipo de cliente de que se trate.

Este factor se obtiene aplicando un mismo grupo de fórmulas algebraicas para cada una de las categorías de usuarios tipo empresas, las cuales consideran las cuatro variables que permiten diferenciar cada grupo.

A partir de los valores evidenciados por cada cliente respecto a esas variables (cantidad de líneas, tráfico SLM, Tráfico SLM por línea y Concentración Geográfica) el Estudio define un factor propio para cada empresa perteneciente a cada grupo, conformando el factor de descuento o Factor de Caracterización del Cliente.

Así, el Estudio Tarifario propone fijar las tarifas de acuerdo a las características propias de cada empresa, las que si se encontraran bien calibradas, permitiría a CTC realizar una política discriminación de precios de primer orden en forma absolutamente ajustada, es decir, para cada cliente un precio diferente por los mismos servicios, contrariando lo dispuesto por la ley en el artículo 30°H. La imposibilidad por parte del cliente del segmento Empresa de optar voluntariamente a planes alternativos que se ajusten a sus necesidades, sumado a la política discriminación de precios antes mencionada, posibilita a CTC la extracción de la totalidad del excedente del consumidor, dejándole al cliente

empresa como única alternativa comercial a la tarifa aplicada, el cambio de proveedor de servicio de comunicaciones locales si es que éste existe.

5.3.2. Oferta Comercial segmento residencial o masivo

El Estudio Tarifario propone para la categoría de usuario Residencial, la componente variable de la tarifa asociada al tráfico de comunicaciones locales una estructura configurada por 9 Bloques Tarifarios. Estos Bloques son aplicables a cada cliente, el cual puede adicionar el consumo de hasta 5 líneas.

Cada Bloque tiene una tarifa que consiste en un monto mensual fijo a cambio del cual se puede consumir independientemente del horario de uso, una cantidad determinada de minutos de SLM. Para los consumos adicionales a los incluidos en el Bloque, éstos tienen una tarifa de SLM diferenciada según horario y para cada bloque.

Adicionalmente a esta tarifa, el cliente debe pagar los minutos de Tramo Local y los cargos por establecimiento de llamadas que realice mensualmente, según el horario y el área tarifaria que corresponda (ET, Cuerpo Principal, pág. 93).

El Estudio propone la fijación de planes tarifarios (Bloques tarifarios) a ofrecer entre los usuarios de la categoría residencial, de forma que éstos opten por el plan que mejor se adapte a sus necesidades. Es decir, se trata de planes tarifarios con descuento por volumen, contemplados por las Resoluciones N°515 y N°686 y N°611 de la H. Comisión Resolutiva. Según estas resoluciones, los planes deben responder a fundamentos de costos, debiendo en todos los casos representar tarifas menores o iguales a las fijadas para la categoría de usuario y su área tarifaria según el artículo 30 H de la Ley ("*Las tarifas definitivas determinadas en el artículo 30 F, tendrán en carácter de máximas, no pudiendo discriminarse entre usuarios de una misma categoría en su aplicación*").

A pesar de lo anterior, al analizar los planes propuestos no se desprende la existencia de un menor costo a mayor volumen de llamadas realizadas. Efectivamente, no se observa diferencias relevantes entre los precios por minuto de los distintos bloques. Incluso se desprende que el Bloque 8 (mayor consumo) evidencia el mayor valor entre los distintos bloques, en tanto que el menor valor se aprecia para los Bloques 5 y 6. Es decir, CTC no muestra evidencia alguna que indique que los planes por ella propuestos respondan a fundamentos de costos que conduzcan a descuentos por volumen.

Bloque	Minutos	Valor	Precio por minuto
1	125	2.686	21,5
2	300	6.361	21,2
3	450	9.470	21,0
4	600	12.433	20,7
5	800	16.396	20,5
6	1.200	24.560	20,5
7	1.800	37.830	21,0
8	2.600	62.478	24,0

Por otro lado, los paquetes permiten el uso de los minutos en cualquier horario. Esto, a pesar de que la concesionaria afirma en el Estudio que existen diferencias de costos en cada horario, proponiendo incluso la introducción de un tercer tramo horario. Dado que estos planes deben tener fundamentos en costos, las diferencias de costos entre tramos horarios también deben reflejarse en los paquetes ofrecidos, es decir, los paquetes deberían señalar cuántos minutos permiten en cada horario, sólo así se garantizará que los usuarios elijan el plan que se adecua a su uso horario. De lo contrario un usuario que cursa sus llamadas mayormente en horario económico pagará más al contratar un plan a pesar de que elija correctamente el bloque de consumo. Ello finalmente se traducirá en subsidios desde los abonados intensivos en el horario reducido hacia los suscriptores que utilizan mayormente el horario normal. Es necesario tener presente que CTC cuenta con el tráfico histórico de la mayoría de los abonados y eventualmente podría dirigir sus planes a los usuarios que al suscribirse a un plan aumenten su gasto mensual.

En definitiva, la propuesta realizada por CTC no responde a la lógica económica relacionada con los costos de proveer el servicio, sino a disponer de herramientas que le permitan desarrollar prácticas anticompetitivas. Prueba de lo anterior es la existencia de usuarios que a pesar de tener mayor tráfico por línea acceden a descuentos menores o que la diferencia de precios entre bloques es insignificante. Lo anterior, confirma que CTC no está buscando hacerse cargo de los menores costos sino que más bien está tratando de tener herramientas para discriminar. Por lo tanto, la autoridad debe proceder a su objeción y realizar la fijación de la tarifa a ser considerada como máxima para la categoría de usuario, para luego proceder a aprobar las tarifas con descuentos por volúmenes siempre que éstas sean justificadas en fundamentos de costos.

5.4. Prevenciones básicas respecto de planes o flexibilidades tarifarias

Según el artículo 29 de la Ley General de Telecomunicaciones, el proceso tarifario es el mecanismo indicado por la ley para fijar las tarifas a la empresa dominante por el plazo de cinco años, y la Autoridad no posee la potestad de modificar un decreto tarifario salvo el pronunciamiento de la Comisión Resolutiva autorizando un régimen de libertad tarifaria. Por lo tanto, el estudio y aprobación previa de los planes por parte de la Autoridad Reguladora debe realizarse durante el proceso tarifario.

Además, la Autoridad debe definir un marco adecuado que permita la oferta de planes tarifarios de la empresa dominante, siempre que éstos cumplan con una serie de requisitos que resguarden el interés de los usuarios y de las empresas participantes en el sector. Estos requisitos son:

- a) Los planes no pueden superar en ningún caso la tarifa máxima, esto es, superar la tarifa resultante de aplicar los precios del SLM, TL, CF, etc. sin ningún tipo de plan. Los planes sólo pueden corresponder a descuentos por volumen. De esta forma, si en cualquier mes, la aplicación de un plan alternativo de descuento por volumen resulta en un monto mayor que el que se pagaría con la tarifa regulada, automáticamente se le cobra la tarifa regulada y no el plan con descuento. Es decir, la presencia de planes alternativos sólo es posible si el costo final para el consumidor es igual o menor a la tarifa máxima permitida por el decreto tarifario. Por ejemplo si el suscriptor tiene contratado el paquete de 600 minutos pero en un mes habló sólo 100 minutos, entonces se le debiera aplicar la tarifa sin paquete (CF + consumo) de ser ésta menor.

- b) Los planes tarifarios de CTC deben ser aprobados luego de un análisis de costos. Sólo así es posible evitar que CTC ofrezca planes predatorios (cuyo precio es menor al costo) con el único objetivo de eliminar a su competencia. Esta es una exigencia básica en la mayoría de los países desarrollados.
- c) Los estudios de costos realizados por la Autoridad, al igual como sucede con la información del proceso tarifario en curso, deben ser públicos y se debe exigir que existan instancias donde los interesados puedan opinar sobre los costos considerados y las condiciones del plan. Ello es muy importante si además se considera que sólo otros operadores conocen los verdaderos costos vinculados con el servicio telefónico y que la Autoridad puede no contar con los recursos necesarios para analizar exhaustivamente cada plan
- d) Resulta indispensable prohibir la venta atada. Esto es, cuando CTC obliga al abonado a comprar o contratar un servicio o producto anexo de dicha empresa como condición para contratar el plan.
- e) Los planes deben ser ofrecidos en forma no discriminatoria. Ello, para evitar que los beneficios asociados con los nuevos planes sólo lleguen a los abonados de las zonas con más de un concesionario. Para ello resulta indispensable que:
- Todos los planes estén disponibles en todas las oficinas de CTC
 - Se envíen junto con la cuenta telefónica de forma que todos los abonados se enteren de su existencia
 - Se publiquen en un diario de circulación nacional
 - No se ofrezcan dirigidamente a un nicho específico, por ejemplo a través de cartas dirigidas sólo a los abonados de otras empresas
 - Aparezcan publicados en las indexaciones tarifarias mensuales de CTC
 - Sean avisados en su portal de Internet
 - Las condiciones para optar al plan deben ser iguales para todos los abonados
- f) Se debe permitir una movilidad total del consumidor o cliente, de manera tal que pueda cambiarse de plan cuando lo estime conveniente, sin expresión de causa y sin costo de salida alguno. De esta forma se busca alcanzar comportamientos competitivos efectivos por parte del mercado, dado que la única forma de que el mercado se comporte en forma competitiva es reduciendo los costos de transacción originados por las decisiones que se adopten. En la medida que estos costos sean elevados, a mayor restricciones se verá enfrentado el mercado.
- g) Los planes deben mantenerse disponibles para la categoría de usuarios y zona tarifaria, al menos durante un período mínimo de 1 año. Con esta disposición se busca disminuir la posibilidad de comportamiento predatorio por parte de la empresa dominante, obligándola a mantener ofertas no sólo a todos los usuarios de una misma categoría y zona tarifaria, sino por un tiempo mínimo suficiente para producir los incentivos adecuados desde el punto de vista de los costos.
- h) La flexibilidad tarifaria del operador dominante requiere la fiscalización continua de la Autoridad. En efecto, las normas establecidas no tendrán ningún efecto si no existe un seguimiento y fiscalización de las conductas de CTC.

- i) Por último, resulta necesario definir la cuantía de las multas necesarias para que CTC no actúe fuera de las normas, sólo así existirá un verdadero desincentivo para incurrir en las conductas antes señaladas. Estas multas deben ser acordes al patrimonio de la empresa y al daño causado a los abonados y la competencia. De lo contrario las multas podrían resultar ridículamente bajas en comparación a los beneficios esperados. Por ejemplo, en España, Telefónica de España ha sido multada por cantidades del orden de 20 millones de dólares.

Conclusión:

El proceso tarifario tiene por finalidad el establecimiento de tarifas máximas según el costo de provisión de cada servicio regulado, bajo el supuesto que tales tarifas deben aplicarse en forma no discriminatoria entre usuarios de una misma categoría. En relación con estas tarifas máximas, la autoridad puede aprobar la aplicación de tarifas menores o descuentos cuando ello refleje los menores costos generados por el volumen de servicios provistos efectivamente a los usuarios.

En su Estudio Tarifario CTC parece olvidar que las tarifas deben fijarse a costo y no a gusto de la empresa tarifada. CTC omite justificar técnicamente y desde el punto de vista de las diferencias de costos, los criterios y límites utilizados para definir las categorías de usuarios y la estructura tarifaria de los planes comerciales.

Así, se proponen categorías de usuarios basadas en distintos patrones de consumo y otras características comerciales y de marketing, sin considerar si tales diferencias se traducen en estructuras de costo con diferencias relevantes ni si se producen economías por el volumen de servicios suministrados que permitirían ofrecer descuentos. Como resultado de lo anterior, algunos planes tarifarios contemplan un descuento menor para los usuarios pese a que éstos tengan un mayor tráfico por línea y/o las diferencias de precio entre planes tarifarios resultan insignificantes. De lo anterior, se puede intuir que esta compañía no está buscando hacerse cargo de menores costos sino que busca obtener herramientas para discriminar entre usuarios en base a las características propias de la demanda.

Además CTC omite especificar el marco de condiciones para la oferta de estos planes que permiten resguardar debidamente el interés de los usuarios y de las empresas participantes en el sector.

6. ESTRUCTURA Y NIVEL DE TARIFAS DE INTERCONEXIÓN

6.1. Criterios de asignación de costos al Cargo de Acceso

Las BTE especifican claramente que la metodología a seguir para asignar costos al Cargo de Acceso debe realizarse *"considerando clara y exclusivamente las partidas de costos que correspondan a dicho servicio y resguardando que en ningún caso se consideren costos que no puedan atribuirse directamente a éste, parcial o totalmente. Los criterios de asignación deberán ser adecuadamente fundados"*. Asimismo, las BTE especifican que *"la concesionaria deberá fundamentar en su Estudio Tarifario la inclusión de los costos asociados a la provisión del servicio de acceso, lo que deberá justificar exhaustivamente"*. (BTE, pág. 12).

No obstante encontrarse explícitamente señalado lo anterior, el Estudio Tarifario de CTC define, en cuanto a la asignación de costos al Cargo de Acceso, el criterio de incorporar *"en proporción al tráfico, los costos de inversión Administrativa, Informática, Bienes y Servicios y remuneraciones laborales y funciones técnicas y administrativas..."* (ET, Cuerpo Principal, pág. 50), que corresponde a la totalidad de los costos de la empresa eficiente, con la sola exclusión de aquellos costos *"que no tienen relación con la atención comercial de los clientes"* (ET, Cuerpo Principal, pág. 50).

En otras palabras el Estudio Tarifario adopta el criterio de asignar costos al Cargo de Acceso en proporción al tráfico correspondiente al servicio, de los costos de inversión Administrativa, Informática, Bienes y Servicios y otras remuneraciones, sin realizar un análisis exhaustivo sobre cuáles de estos costos, y qué partidas en su interior son las que específicamente tienen relación directa con el Servicio de Cargo de Acceso.

A mayor abundamiento, las bases señalan taxativamente que debe aplicarse a cabalidad el criterio de costo directo, incluso especifica que aquellos costos *"no hayan sido asignados"* en forma directa *"se asignarán al Servicio Línea Telefónica y Servicio Local Medido"*.

De esta forma, al no realizarse un exhaustivo análisis previo de las partidas de costos correspondiente a los servicios de Cargo de Acceso, Tramo Local, Línea Telefónica y SLM y realizar la asignación de costos en forma proporcional a su tráfico, no existe posibilidad alguna que el Estudio presente elementos de costos no asignados, los cuales de acuerdo al punto 8.2.2 inciso h) de las BTE, deberían ser asignados al Servicio Línea Telefónica y al Servicio Local Medido.

Al transgredir las indicaciones de las BTE, CTC aumenta artificialmente los costos correspondientes al servicio de Cargo de Acceso a partir de costos que corresponden asignar al Servicio de Línea Telefónica y al Servicio Local Medido.

En cuanto a las partidas de costos atribuidas por CTC, ciertamente no son atribuibles en forma directa los costos de Inversión Administrativa, Informática, Bienes y Servicios y remuneraciones laborales, con excepción de aquellas destinadas a operar los elementos de red de conmutación y transmisión intercentrales de la empresa eficiente, las que pueden atribuirse por número de minutos, llamadas o incluso de clientes (considerando que los clientes del servicio de acceso son las concesionarias interconectadas). El resto

de las partidas anteriores en modo alguno podría ser atribuible en forma directa al Cargo de Acceso, como ocurre con gastos en servicios de aseo, contabilidad, seguridad, edificios administrativos y otros similares.

6.2. Escalamiento del Cargo de Acceso

CTC transgrede abiertamente lo estipulado en la Resolución N°389 de 1993, la Resolución N°515 de 1998 y la Resolución N°611 de 2001, todas de la HCR, las cuales indican el mecanismo por el cual se cumple el inciso segundo del artículo 30 F de la Ley de modo de minimizar las ineficiencias producidas por la fijación tarifaria. Esto es, los servicios que constituyan insumos para proveer a otros servicios en competencia, deben ser tarificados a costo directo y sus tarifas definitivas deben corresponder a las tarifas eficientes.

Efectivamente, la Resolución N°389 de 1993 declara en referencia al Cargo de Acceso que "Dicho cargo (de acceso) deberá reflejar el costo directo de este servicio, de modo que esté desprovisto de toda forma de subsidio de la larga distancia a las telecomunicaciones locales". En tanto, la Resolución N°515 de 1998 declara que "Las tarifas que se fijen deben estar desprovistas de cualquier tipo de subsidios y en particular de subsidios cruzados entre servicios o entre prestaciones pertenecientes a un mismo servicio".

Ambas Resoluciones fueron atendidas por la Autoridad durante el proceso tarifario que concluyó con el D.S. N°187. El mecanismo adoptado asegura plenamente el cumplimiento de lo instruido por la HCR, ya que al tarifar el Cargo de Acceso según tarifa eficiente asegura refleja el costo directo de este servicio (Resolución N°389) a la vez que asegura la no existencia de subsidios cruzados desde la larga distancia a las telecomunicaciones locales (Resolución N°389) o entre prestaciones pertenecientes al mismo servicio de cargo acceso (Resolución N°515), por ejemplo, entre larga distancia y la telefonía móvil.

Finalmente, la Resolución N°611 de 2001 ratifica lo anterior, definiendo **expresamente que las tarifas a fijar en el Cargo de Acceso fijadas a costo directo deben ser las eficientes**. Efectivamente, el artículo cuarto expresa "*Que, con el objeto de profundizar la competencia es fundamental cautelar el cabal cumplimiento de la Resolución N° 515, especialmente en lo que se refiere a garantizar la efectiva desagregación de las redes y la tarificación de los servicios que constituyen insumos para otros operadores de telecomunicaciones, según las tarifas eficientes que define el Título V de la Ley General de Telecomunicaciones*".

Es importante destacar que el mecanismo señalado fue ratificado de manera taxativa por la autoridad en la Contraloría General de la República y la Ilma. Corte de Apelaciones de Santiago ante sendas impugnaciones del D.S. N°187 de 1999, por parte de CTC, así como por la propia Contraloría General de la República en su Informe Técnico elaborado durante la Toma de Razón de dicho instrumento regulatorio.

La propia Autoridad Regulatoria también se ha manifestado claramente sobre la tarificación del Cargo de Acceso a costo directo. Así pues, Subtel en su Oficio N°34.101 de 22/06/1999, mediante el cual informa fundadamente al tenor de las impugnaciones efectuadas por CTC al decreto supremo N°187, de 1999, de los Ministerios de Transportes y Telecomunicaciones y de Economía, Fomento y Reconstrucción expresa los siguientes conceptos, los cuales fueron ratificados mediante el Informe en el recurso

de protección de garantías constitucionales caratulado "Compañía de Telecomunicaciones de Chile S.A. contra Presidente de la República, Ministro de Transporte y Economía", Autos Rol I. Corte de Apelaciones N°3912-99:

"Dado que en el sentido de la ley, la solución eficiente se refiere al resultado que se obtendría en un mercado competitivo, la minimización de las ineficiencias consiste en resguardar el ajuste por autofinanciamiento, que implica una ineficiencia necesaria, no introduzca distorsiones que alejen el resultado tarifario de la solución eficiente, que como se señaló corresponde a la solución competitiva."⁴

"En la actualidad, para las tarifas que difieran de las eficientes, la Resolución N°515..., establece como condición esencial de aplicación del ajuste referido en el artículo 30°F de la ley, para minimizar las ineficiencias introducidas, que las tarifas definitivas fijadas por la autoridad "faciliten la libre competencia en el sector de las telecomunicaciones y que en ningún caso ni por cualquier vía tiendan a restringirla". Esta Resolución, vinculante para la autoridad como ya se señaló, obliga a considerar las situaciones que se generan en los mercados relacionados con el mercado local."

"Para los efectos de la aplicación del declarando Quinto de la Resolución 515 ... y del artículo 30°F de la Ley, específicamente en lo que se refiere a las tarifa de Cargo de Acceso y Tramo Local, la minimización de ineficiencias introducidas en este caso se traduce en que la condición de empresa dominante integrada verticalmente que posee la concesionaria determina que un eventual ajuste de dichas tarifas introduzca ineficiencias a nivel de todo el mercado. Lo anterior ya que la concesionaria y sus empresas relacionadas enfrentarían, como conjunto, menores costos por uso de la red local en los segmentos relacionados que los enfrentados por sus competidores no integrados, pues la tarifa en cuestión cubriría costos indirectos del servicio, mientras que para la concesionaria tales costos corresponden exclusivamente al costo directo asociado a la expansión de su negocio local."

Dado que la fijación de tarifas propuesta para el Cargo de Acceso por parte de ICTC en su Estudio Tarifario, contempla tarifas por sobre las tarifas eficientes, esta propuesta transgrede absolutamente la normativa vigente.

Desde el punto de vista económico, la tarificación por sobre el costo marginal del Cargo de Acceso produce una serie de efectos nocivos para la competencia del mercado de la telefonía local como para la competencia de los mercados verticalmente relacionados como por ejemplo, la larga distancia.

a) Efecto del escalamiento del Cargo de Acceso en el mercado de la telefonía local

Como se expresara oportunamente, en presencia de costos hundidos, si el dominante tiene tarifas de Cargo de Acceso fijadas por sobre su costo marginal, por ejemplo, a costo medio, y si el dominante se sintiera amenazado en algún nicho de su mercado por algún entrante, podría reaccionar inmediatamente

⁴ Oficio N°34.101 de 22/06/1999, Subtel.

bajando los precios de ese nicho por debajo de su costo medio y por sobre su costo marginal, dado que sus costos son hundidos. Al bajar el precio por debajo del costo medio, adoptaría un comportamiento predatorio, inhibiendo la entrada de competidores a ese nicho si el entrante no logra financiar los costos de infraestructura.

Por otra parte, si el dominante resolviera no comportarse en forma predatoria, un Cargo de Acceso superior al eficiente para dicha empresa implica la posibilidad de que reduzca el precio del minuto a público. Efectivamente, el mayor ingreso por Cargo de Acceso podría compensar la disminución en el precio a público, manteniendo el ingreso por línea de la empresa.

Pero para la empresa entrante competidora en el mercado de la telefonía local, el Cargo de Acceso de la dominante representa un insumo de importancia en su estructura de costo. Por otra parte, el ingreso de la empresa entrante está fundamentalmente dado por la venta de minutos de llamadas al público a tarifas no reguladas. Por lo tanto, el aumento en el Cargo de Acceso y la disminución del precio de venta al público de la dominante, originan un aumento de los costos de la empresa entrante y una disminución en el precio de venta al público no regulado. En consecuencia, si bien la empresa dominante puede mantener su ingreso por línea, la empresa entrante ve disminuido su ingreso por línea en forma sustantiva.

Ambos efectos conducen a un claro desincentivo a la entrada de nuevos operadores al mercado de la telefonía local, manteniendo intacta la recaudación por línea del operador dominante sujeto a tarificación.

b) Efecto del escalamiento del Cargo de Acceso en mercados verticalmente relacionados

Si la empresa dominante, en presencia de costos hundidos, participa con una empresa filial en un mercado verticalmente relacionado (telefonía de larga distancia, acceso conmutado a Internet o Telefonía Móvil, por ejemplo), la fijación de un Cargo de Acceso de la empresa dominante por sobre sus costos marginales, por ejemplo a costo medio, podría incentivar a dicha empresa a comportarse como maximizadora de beneficios del holding (empresa dominante más filial en mercado verticalmente relacionado).

Dado que el Cargo de Acceso representa un insumo de importancia en la estructura de costos de las empresas competidoras del mercado verticalmente relacionado, por ejemplo larga distancia, un aumento en el Cargo de Acceso origina un aumento en los costos de su empresa filial y de sus competidoras en el mercado. No obstante ello, el holding podría decidir disminuir los precios de venta a público del servicio de su filial en el mercado, obligando al resto de los competidores a bajar los precios para mantener su participación de mercado. De esta forma, si bien es posible que la empresa filial no reporte ganancias netas, la disminución en el precio a público del resto de las empresas del mercado verticalmente relacionado, provocará un aumento de tráfico hacia la empresa dominante, con el consecuente aumento en sus ingresos por Cargo de Acceso. Así, la empresa dominante puede capturar todo el excedente del mercado relacionado verticalmente, a través de un comportamiento de tipo oportunista, pudiendo incluso llegar a forzar el retiro del mercado de los competidores de su filial.

Estos efectos ya fueron oportunamente identificados por el Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción a través de su Dirección de Desarrollo de Mercado, de acuerdo a lo expresado en los siguientes párrafos del documento "Experiencias Regulatorias de una Década: Balance y Propuesta para el Futuro", Ministerio de Economía, División Desarrollo de Mercados; Noviembre de 2000:

"Este tipo de tarifas (Refiriéndose a los servicios de uso de red) deben ser establecidas a costo directo ... Contrariamente, si dichas tarifas fuesen mayores a las requeridas para cubrir los costos directos, ya sea porque los cálculos incluyen elementos sobrevalorados, porque incluyen elementos relacionados con la provisión de otros servicios (por ejemplo, publicidad para aumentar las ventas de líneas locales) o porque se decidiese incrementarlas para cubrir los costos totales de largo plazo (en presencia de economías de escala), se producirían los siguientes efectos:"

"Se produce un fuerte incentivo para utilizar precios predatorios con el objeto de mantener el poder de mercado en la red de acceso al usuario final. Por ejemplo, si una compañía monopólica está integrada con una compañía filial en el mercado móvil, genera una guerra de precios en este último mercado (utilizando precios predatorios), las pérdidas en dicho mercado serán paliadas con ganancias sobrenormales por la mayor venta de insumos desde la red local....Si contrariamente, los referidos insumos son tarifados a costo directo, el mencionado incentivo desaparecerá, ya que las pérdidas en el mercado móvil no serán recuperadas. Incluso sin utilizar precios predatorios, los costos que percibirá la empresa cuyas tarifas no han sido tarifadas a costo directo serán menores que los de sus competidores, lo que le permitirá enfrentar la competencia en condiciones más favorables".

"Se produce un incentivo para el empaquetamiento de servicios en condiciones no imitables por los competidores, con el objeto de mantener el poder de mercado... En la medida en que el costo directo real por el uso de la propia red sea inferior para el monopolio integrado que para los competidores que utilizan dicho servicio como insumo, éste puede empaquetar el servicio local con al venta de otros servicios a un precio menor que el posible de establecer por los competidores".

"Se produce un incentivo al desplazamiento de la demanda con el objeto de maximizar las utilidades del monopolio integrado. Una baja significativa en los precios (que pudieran tener un carácter predatorio) por parte de empresas filiales al monopolio integrado, en el mercado de larga distancia, de servicios complementarios o de Internet, llevará a un aumento de demanda por dichos servicios, que conducirá a mayores ventas de insumos del monopolio integrado, por concepto de accesos o tramos locales. Nuevamente, las eventuales pérdidas en el mercado en el cual se hayan bajado los precios se verán compensadas por rentas sobrenormales en las ventas de insumos, en la medida en que éstos no hayan sido tarifados a costo directo".

6.3. Cargo de Acceso desagregado al punto de terminación de red

El Cargo de Acceso desagregado tiene por objeto permitir a las concesionarias interconectadas con CTC, utilizar sólo aquellos elementos de red indispensables para acceder a los abonados conectados a la red telefónica local. Lo anterior tiene como base el principio de eficiencia por el cual los competidores de la concesionaria disponen de la

opción de invertir o contratar en elementos de red cuando hacerlo sea más eficiente que utilizar los medios de la concesionaria.

Así pues, una tarifa como el Cargo de Acceso desagregado es obligatoria para los operadores dominantes en toda la Comunidad Europea. La materialización de ello puede apreciarse, por ejemplo, en las páginas 33 a 35 del “Technical Annexes of the Eight Report on the Implementation of the Telecommunications Regulatory Package”, donde se halla el precio de los servicios de acceso desagregado en los países miembros de la Comunidad Europea.

En Chile, la desagregación de redes fue concebida por la H. Comisión Resolutiva como un instrumento para potenciar la competencia en la industria, permitiendo a los competidores complementar sus redes para acceder a los abonados locales en aquellas zonas y elementos donde resulte económicamente ineficiente que desarrolle sus redes propias, así como evitar costos no indispensables para acceder a dichos abonados. En el marco anterior, si los precios reflejan los costos de suministrar el servicio de acceso sólo a los abonados que dependen de los centros que dependen de un determinado PTR (ET, Cuerpo Principal, pág. 61), se espera que las compañías competidoras desarrollen redes en aquellas áreas donde la densidad de demanda lo justifique técnica y económicamente.

En consecuencia, como resultado de la plena desagregación de redes, debiera lograrse superposición de redes en competencia donde las economías de escala y ámbito no sean muy significativas, y el uso exclusivo de la red de la dominante donde dichas economías impidan el suministro competitivo de dichos elementos. Este resultado es el que se esperaría obtener si lo que se busca es la eficiencia técnica económica.

Sin perjuicio de lo anterior, debido a la presión competitiva que significa la desagregación para el operador dominante, los incentivos de CTC se orientan naturalmente a restringir su aplicación y por ende obligar a los competidores, y a los usuarios directa e indirectamente, a pagar por el uso de elementos de red que no son indispensables para suministrar los servicios. De hecho en la práctica durante los últimos 5 años ningún operador ha logrado utilizar esta modalidad de interconexión.

La impracticabilidad de esta forma de interconexión se debe a la escasa cantidad de líneas a las cuales hoy es posible acceder al optar por la modalidad desagregada. Actualmente CTC ha sostenido que el Cargo de Acceso desagregado sólo se aplica a las comunicaciones terminadas u originadas en abonados que dependen directamente de un PTR, las cuales son una proporción insignificante del total. Por esta razón si un operador optase por contratar este servicio estaría obligado a pagar la tarifa correspondiente al Cargo de Acceso desagregado para otros centros distintos del PTR (cuyo costo es mayor al Cargo de Acceso desagregado) para la gran mayoría del tráfico.

Las Bases Técnico Económicas intentan solucionar este problema señalando que *“El servicio de Cargo de Acceso desagregado al PTR corresponde a la utilización de los distintos elementos de la red de Concesionaria, por parte de otras concesionarias de servicio público de telecomunicaciones que correspondan, para terminar comunicaciones, y por parte de concesionarias de servicios intermedios de larga distancia para terminar y originar comunicaciones, en las líneas de abonados conectadas a la central de conmutación establecida como PTR donde se encuentra físicamente la interconexión, o a unidades remotas de abonado (que no conmutan) dependientes de dicho PTR, o a*

centros locales vinculados directa y exclusivamente a este PTR. Para estos efectos se considerará el costo asociado a los elementos de red involucrados” (BTE, pág. 12).

Pero más allá de la mera definición, se hace necesario determinar si ella haría económicamente factible contratar el servicio de Cargo de Acceso desagregado, es decir, si el porcentaje de líneas de abonados a las cuales se aplicaría dicha tarifa al punto de terminación de red es el suficiente para incentivar el despliegue de redes. De lo contrario durante el próximo período tarifario este servicio tampoco será efectivo en la práctica, con lo cual se vulnera la verdadera intención con la cual fue concebido.

Así, creemos que la Autoridad debe velar por hacer efectiva en la práctica esta modalidad de interconexión para lo cual es necesario garantizar que un operador, al realizar las inversiones necesarias, podrá acceder a un porcentaje de líneas lo suficientemente alto pagando el Cargo de Acceso desagregado al PTR.

6.4. Conexión al punto de terminación de red con facilidades de conmutación y transmisión

Las BTE definieron este servicio para establecer y cursar comunicaciones de Internet conmutado, a través de conexiones iniciadas a través de la red local de la concesionaria, dentro de cada Zona Primaria, lo cual no descarta que pueda utilizarse para otro tipo de comunicaciones.

En cumplimiento de las Bases, el Estudio Tarifario de CTC define las tarifas de este servicio como una renta mensual en función de la capacidad del entronque, medida como la cantidad de MIC contratados para el entronque e independiente del volumen de tráfico efectivamente cursado por el entronque (ET, Cuerpo Principal, págs. 153 y 154). Es decir, CTC propone tarifas para la conexión al punto de terminación de red con facilidades de conmutación y transmisión, y pretende discriminar entre usuarios de dicho servicio sin justificación técnica alguna.

Técnicamente no existe razón alguna que justifique su uso exclusivo para el servicio de acceso a Internet, y CTC limita el servicio exclusivamente a establecer y cursar comunicaciones de Internet conmutado, cuando también debería estar disponible para el tráfico de voz, dado que se utilizan los mismo recursos técnicos y de infraestructura para la provisión de ambos servicios. Esto último ha sido reconocido por los propios ministerios en el “Informe de Objeciones y Contraproposiciones a las Tarifas propuestas por CTC para los Servicios Afectos a Fijación Tarifaria. Período 1999-2004”, cuando indican en su Objeción N°60 que CTC “tomó la decisión de no incluir en los cálculos tarifarios el tráfico IP total del país, cosa que se objeta puesto que dicho tráfico, como señala la concesionaria, utiliza su red al igual que el resto de los servicios complementarios y servicios provistos a través de las interconexiones.”

En efecto, las comunicaciones asociadas al servicio de acceso a Internet conmutado utilizan idénticos elementos de red que las comunicaciones de voz, motivo por el cual no se advierte justificación para esta exclusión. Las diferencias entre el tráfico de voz y de Internet radican principalmente en el holding time de las comunicaciones, aspecto que no guarda ninguna relación con el mero cambio de la estructura de cobro y sujeto de pago del servicio. En esta modalidad, se utilizan los mismos elementos de costos del resto de las comunicaciones entre línea de abonado y punto de terminación de red y por ende dicha modalidad debe ser ofrecida para todo tipo de comunicaciones.

Es completamente arbitrario pretender restringir el uso que haga la contratante de este servicio. En particular, la reventa de servicios se encuentra calificada por la H. Comisión Resolutiva como servicio afecto a regulación y por ende, en la medida que éste pueda ser utilizado para tales fines debe ser aplicable a las concesionarias de servicio público telefónico local que deseen utilizarlo para atender a sus clientes mediante reventa. Asimismo, CTC fija arbitrariamente un prefijo de numeración, el 606, con prescindencia del PTF de Numeración, y con el sólo propósito de discriminar entre comunicaciones telefónicas locales.

En el marco anterior, no es justificable introducir restricciones de unidireccionalidad, ni menos respecto a las concesionarias que pueden usar los servicios, tal como ocurre al limitar este servicio a ISP y portadores, cuando concesionarias de servicio público telefónico local pueden también perfectamente usar dichas facilidades.

Por último, y sólo para ilustrar lo arbitrario que resultaría introducir una innecesaria discriminación sobre el tráfico de voz en el mercado nacional, es pertinente recordar que la tarifa de interconexión por capacidad, aplicable tanto al tráfico de voz como de Internet, está plenamente vigente en España, donde opera la matriz de CTC. En efecto, la última “Oferta de Servicios de Interconexión de Referencia de Telefónica de España S.A.U. para Operadores con Licencia de Tipo A, B y C” contempla en su pág. 198 una tarifa de interconexión por capacidad la cual se aplica tanto al tráfico de voz como de Internet.

Conclusión:

En su Estudio Tarifario CTC no cumple con la exigencia de la Resolución N°389 de la H. Comisión Resolutiva y de las BTE en orden a que los cargos de acceso deben reflejar exclusivamente el costo directo del servicio de acceso. Esto por cuanto CTC no justifica los criterios para asignar costos al servicio de acceso y además propone incrementar el Cargo de Acceso eficiente, excediendo así el costo directo respectivo.

En efecto, el Estudio Tarifario adopta el criterio de asignar al Cargo de Acceso, en proporción al tráfico correspondiente al servicio, parte de los costos de Inversión Administrativa, Informática, Bienes y Servicios, y otras Remuneraciones, sin realizar un análisis exhaustivo sobre cuáles de estos costos, y qué partidas en su interior, son los que específicamente tienen relación directa con el Servicio de Acceso. Para cumplir con la exigencia de considerar sólo los costos directos, es necesario excluir estos costos del servicio de acceso, salvo que se vinculen directamente con la operación de los elementos de red de conmutación y transmisión intercentrales de la empresa eficiente. Las funciones técnicas a considerar deben excluir aquellos costos y actividades atribuibles al Servicio de Línea Telefónica. Estas partidas, junto con todas aquellas relacionadas a la atención comercial de los clientes, deben asignarse a los Servicios de Línea Telefónica y Servicio Local medido, de acuerdo con lo establecido en las BTE.

A fin de prevenir las ineficiencias o distorsiones a que alude la LGT, la H. Comisión Resolutiva, la Contraloría General de la República y la misma Subsecretaría de Telecomunicaciones, se deben fijar los niveles correspondientes a las distintas modalidades de Cargo de Acceso de acuerdo a sus tarifas eficientes, esto en cuanto CTC detenta la calidad de empresa dominante, se encuentra verticalmente integrada y se trata de la tarifa de un insumo esencial para los competidores de dicha compañía.