GOBIERNO DE CHILE
MINISTERIO DE TRANSPORTES Y TELECOMUNICACIONES
MINISTERIO DE ECONOMÍA, FOMENTO Y RECONSTRUCCIÓN

INFORME DE LOS MINISTERIOS RESPECTO DE LAS CONSULTAS Y CONTROVERSIAS PLANTEADAS AL INFORME DE OBJECIONES Y CONTRAPROPOSICIONES A LAS TARIFAS PROPUESTAS POR LA CONCESIONARIA COMPAÑÍA DE TELECOMUNICACIONES DE CHILE S.A. PARA LOS SERVICIOS AFECTOS A FIJACIÓN TARIFARIA CORRESPONDIENTES AL QUINQUENIO 2009-2014.

23 de Marzo de 2009

TEMA N° 1 : TASA DE COSTO CAPITAL

Objeción (es): N°1 y N°2

Beta con datos contables calculado por la Concesionaria

- Beta: contribución marginal al riesgo de un portafolio, por eso es una medida de riesgo
  - ✓ Por definición, correlaciona cambios *inesperados* entre los retornos de un activo y los retornos *inesperados* "de mercado, todo a precios de mercado
  - ✓ Usar información contable no es coherente con la definición de Beta, a pesar del anacrónico requisito legal
  - ✓ Modelos de "asset pricing" (valoración de activos) se aplican a retornos esperados basados en precios de mercado, no hay razón alguna para esperar que se cumpla una relación retorno esperado-Beta con datos contables

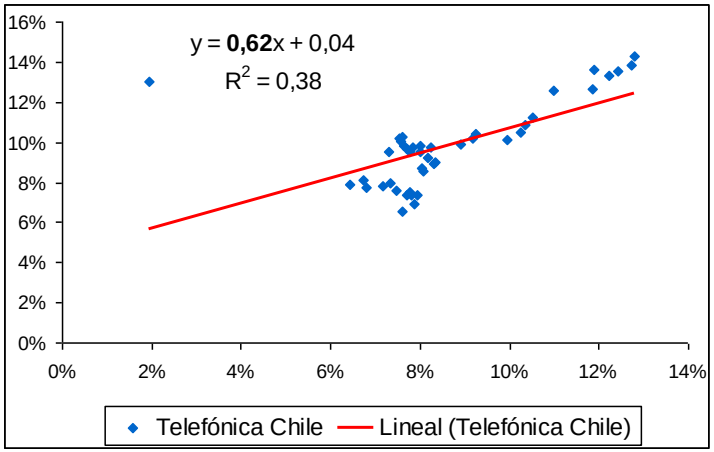
Beta con datos contables calculado por la Concesionaria

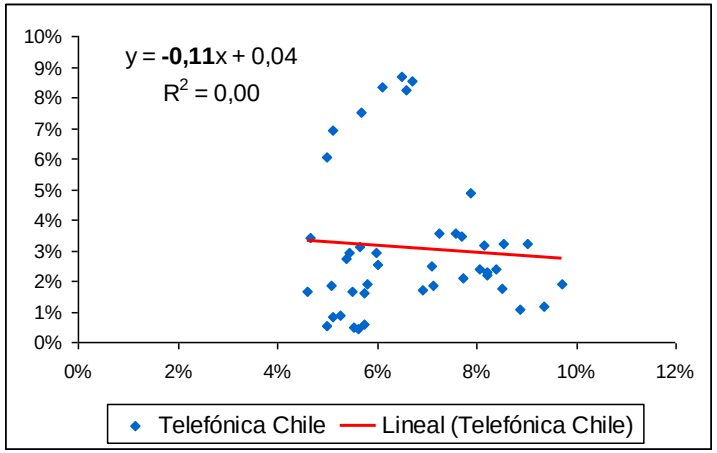
- No estamos objetando los betas obtenidos a partir de datos contables por una simple cuestión de consistencia con procesos tarifarios pasados.

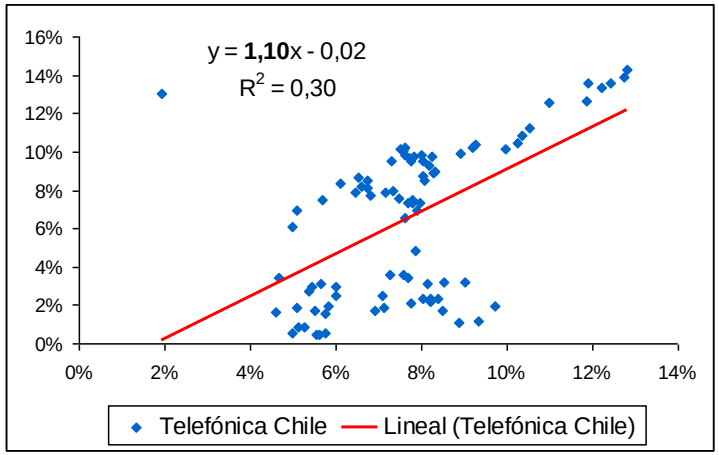
- En la objeción está claro nuestro cuestionamiento a la estabilidad del beta y a la razonabilidad de los resultados dependiendo del período de estimación, dando cumplimiento a lo establecido en la ley y en las bases respecto a las bondades estadísticas que debieran tener las estimaciones.

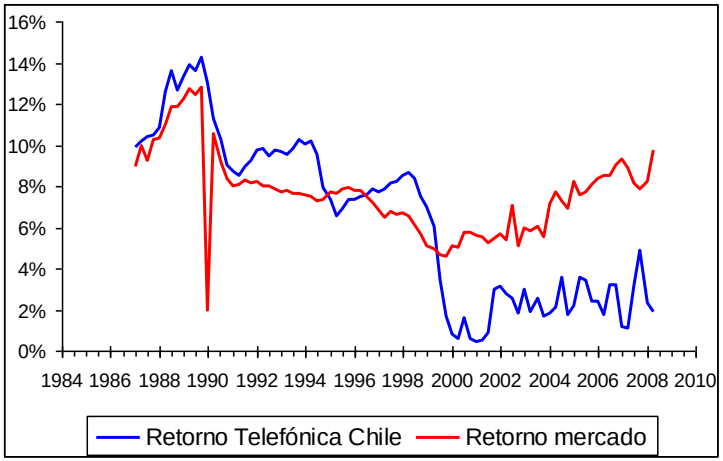
- Añadimos el comentario sobre los procesos pasados, que incluye críticas desde un punto de vista financiero, para mostrar que sus desventajas no son una novedad.

Betas contables Telefónica

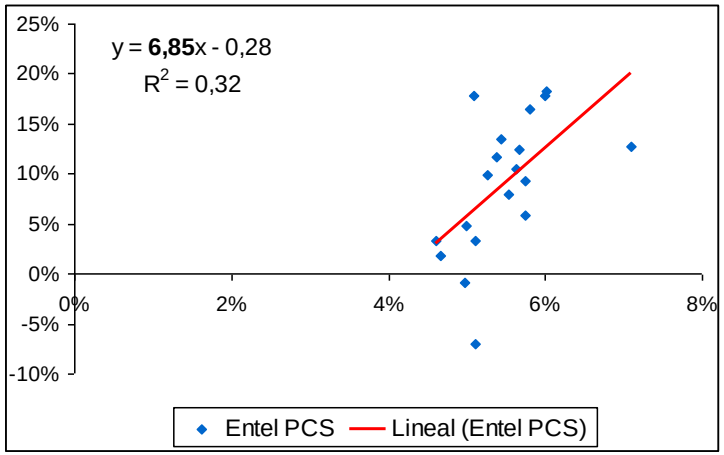


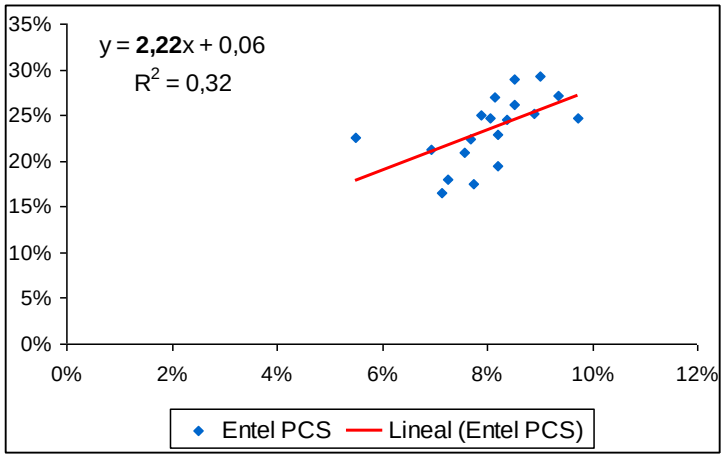


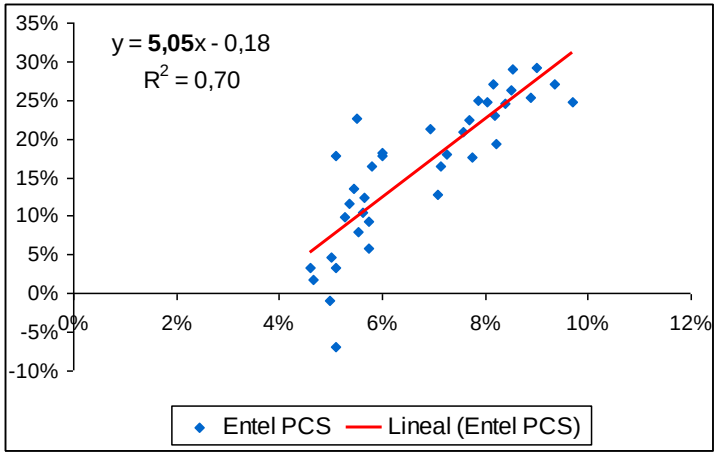


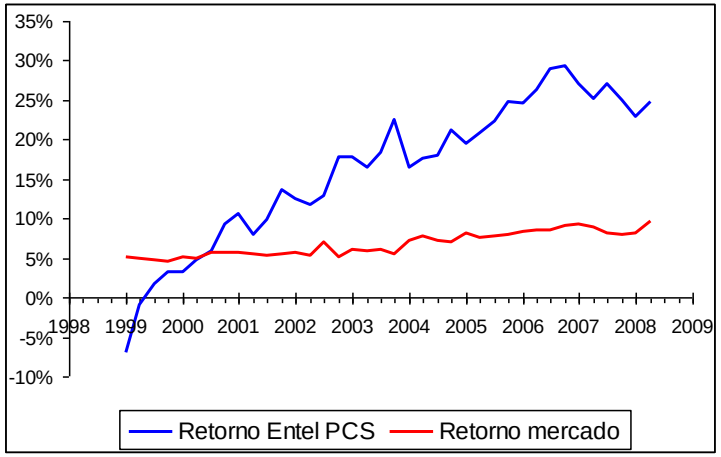


Betas contables Móviles

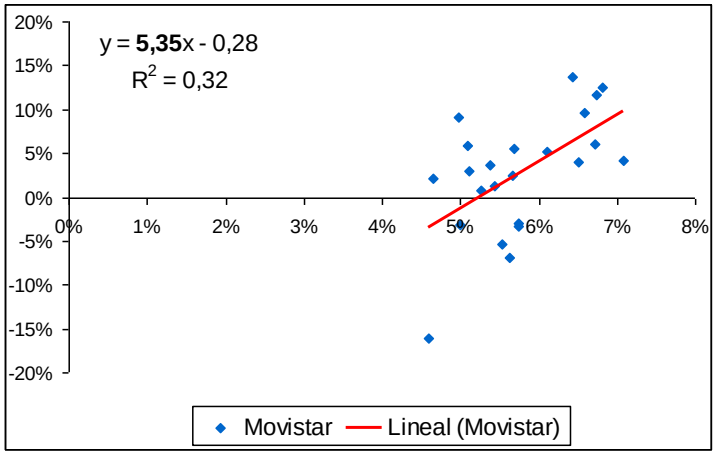


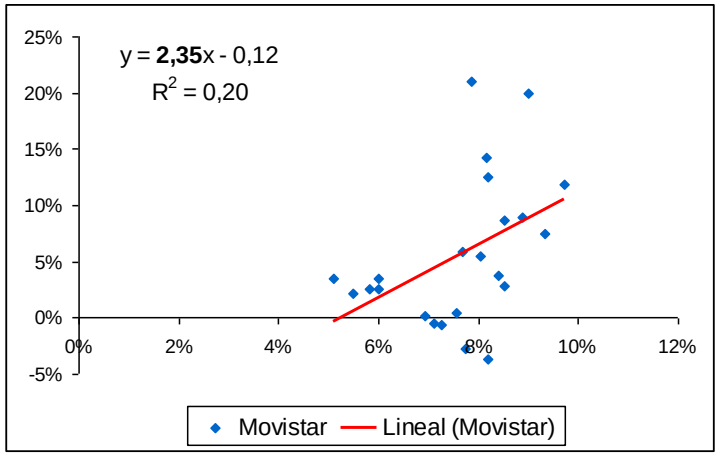


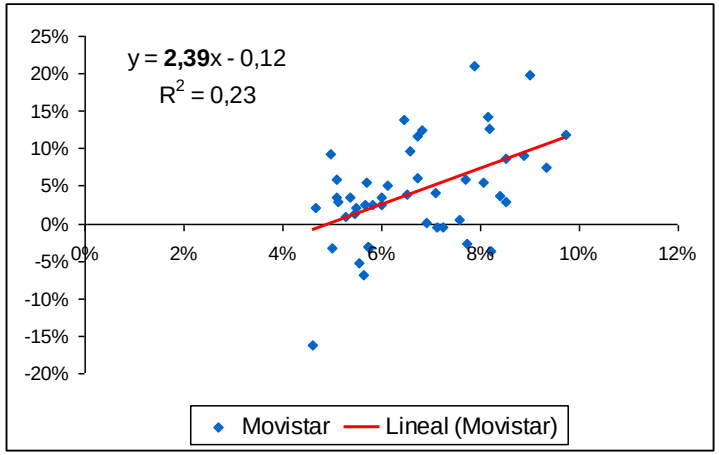


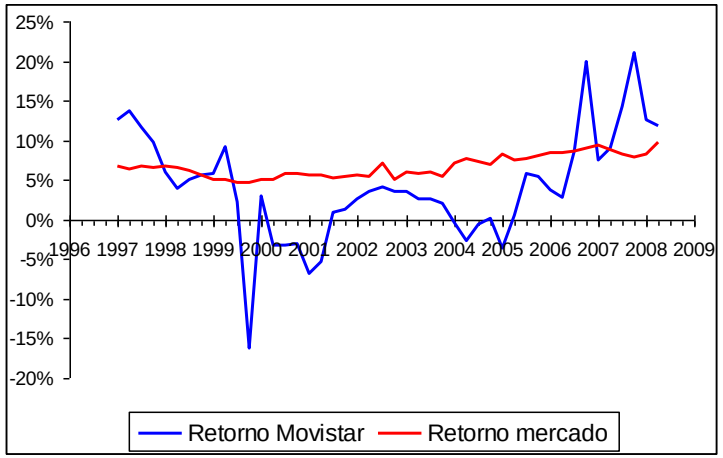


Betas contables Móviles









Beta con datos contables calculado por la Concesionaria

- La Concesionaria no hace explícita esta objeción de los Ministerios sobre la inestabilidad del beta contable, sino que defiende un método de estimación que conscientemente asume un beta que cambia a través del tiempo y sostiene que sus estimadores del beta son insesgados y consistentes.

- No se ve cómo una estimación basada en un promedio de proyecciones fuera de muestra pueda ser equivalente a "la covarianza entre el flujo de caja neto de la empresa y el flujo generado por una cartera de inversiones de mercado diversificada, dividido por la varianza de los flujos de dicha cartera diversificada"

Beta con datos contables calculado por la Concesionaria

- El método de estimación que presenta la Concesionaria, con betas estocásticos e información contable, ya fue presentado por el mismo consultor en los recientes procesos tarifarios de telefonía móvil, defendido ante dos comisiones periciales, y no logró su validación, tanto por las desventajas de usar información contable, como por los problemas de replicabilidad del método econométrico utilizado.

Contrapropuesta de los Ministerios: muestra de betas bursátiles

- La contrapropuesta de los Ministerios es continuar calculando el beta como el promedio de los betas de una muestra de empresas de diversos países, donde cada uno de ellos se obtiene a partir de una estimación OLS entre el valor bursátil de la acción de la empresa y el índice bursátil representativo del mercado correspondiente.

Contrapropuesta de los Ministerios: muestra de betas bursátiles

- La robustez estadística de este método, requisito de la ley y las bases, no proviene necesariamente de las estimaciones de los betas de cada una de las empresas de la muestra, sino precisamente del uso de una muestra de buen tamaño que permita disipar los eventuales problemas estadísticos de cada estimación individual.

Contrapropuesta de los Ministerios: muestra de betas bursátiles

- Hasta donde los Ministerios han podido apreciar, los eventuales problemas estadísticos de las estimaciones individuales de betas no presentan un sesgo sistemático, por lo tanto de haber errores en estas estimaciones, ellos tienden a anularse unos con otros a nivel de la muestra completa.

¿Beta de procesos pasados?

- La Concesionaria critica que los Ministerios hayan propuesto un beta de 0,94 para VTR en el año 2007 y que ahora estén proponiendo un beta de 0,74, con la misma metodología de una muestra de betas bursátiles de empresas de diversos países. Ante esto cabe señalar:

  - ✓ La metodología de los Ministerios no supone que los betas sean eternamente estables. De hecho las estimaciones OLS de los betas bursátiles se hacen con muestras de los últimos 3 años, período que a juicio de los Ministerios es apropiado para estimar betas que se revisan cada 5 años.
  - ✓ En consecuencia, es razonable que las estimaciones se actualicen en procesos que difieren en la fecha base de referencia.

¿Beta de procesos pasados?

- También parece razonable que la muestra de empresas pueda evolucionar entre procesos tarifarios, tanto porque el mercado en el que se desenvuelve la empresa eficiente evoluciona, como porque las empresas candidatas a estar en la muestra sufren cambios (fusiones, quiebras, las acciones se dejan de transar, cambio de giro, etc.)
- Además, si se asume per se que el beta calculado para VTR sigue siendo válido hoy, no vemos razones para que en los procesos tarifarios de los próximos 2 años no se pueda alegar que debe utilizarse el beta de Telefónica del 2009. Con esta lógica dejaríamos fijo para siempre el beta calculado en una ocasión particular.
- Finalmente, no debe olvidarse que la tasa de costo de capital para VTR el año 2007 fue de 7,86%. No parece apropiado que la Concesionaria abogue por mantener un beta calculado dos años atrás y se olvide del resto de los componentes de la tasa, en particular del premio por riesgo.

Beta con datos bursátiles calculado por los Ministerios

- En suma, entre:
  - ✓ utilizar una metodología de betas bursátiles ampliamente probada y aprobada en procesos anteriores, que utiliza estimaciones replicables y de fácil interpretación, y que basa su robustez estadística en la utilización de una muestra de buen tamaño y;
  - ✓ utilizar una metodología de betas contables que en ningún proceso pasado se ha validado, que surge de un promedio de proyecciones fuera de muestra,
  - ✓ los Ministerios optan por lo primero.

Beta con datos bursátiles calculado por los Ministerios

- El paso siguiente es discutir la pertinencia de la muestra de betas bursátiles presentada por los Ministerios.
- Al respecto cabe señalar que el criterio de selección de las empresas fue, además del cumplimiento de ciertos requisitos estadísticos, el que ofrezcan telefonía local con redes propias.
- Este criterio es más amplio que el de procesos tarifarios anteriores porque el mercado de las telecomunicaciones ha cambiado. Por ejemplo, hoy es normal que las empresas ofrezcan telefonía local e Internet, tal como sucede con Telefónica Chile y tal como se ha modelado la empresa eficiente para este proceso.

Beta con datos bursátiles calculado por los Ministerios

- Recogiendo comentarios de comisiones periciales anteriores, esta vez los Ministerios han adjuntado desde un principio los antecedentes que nos llevaron a escoger las empresas de la muestra, con sus respectivos links para facilitar el chequeo.

- Esto permitirá a la Comisión Pericial, a partir de una consulta presentada por la Concesionaria, confirmar o proponer modificaciones a la muestra escogida por los Ministerios.

Beta con datos bursátiles calculado por los Ministerios

- Finalmente, frente a los cuestionamientos de la Concesionaria a empresas de la muestra que pertenecen a países con regulaciones “distintas” a la chilena, invitamos a la Concesionaria a sustentar con detalles su aprensión.
- Por ejemplo, decir que deben dejarse fuera las empresas de EE.UU. porque allá se regula por tasa de retorno no es satisfactorio, tanto porque muchos Estados de hecho utilizan price cap, como porque en un contexto de tarifas a público no reguladas, no vemos que sea central la distinción entre regulación por tasa de retorno y price cap.
- A continuación explicamos la obtención de la muestra de empresas.

Beta con datos bursátiles calculado por los Ministerios

- Las empresas candidatas a incluir en la muestra fue seleccionada a partir del sitio web de Damodaran (http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/). De aquel sitio sólo se consideran las empresas que Bloomberg clasifica como "Telecom Services" y "Telephone-Integrated" (más de 300 empresas).
- Se verifica individualmente —perfil de la empresa según Bloomberg, página web de cada empresa, memorias anuales, entre otros— cuáles pueden ser consideradas como empresas de telefonía local (63 empresas).
- De Bloomberg se extrae directamente el beta de patrimonio (comovimiento del precio de la acción con el índice de mercado relevante del país). Con el fin de lograr robustez estadística, las empresas seleccionadas debían presentar información bursátil de al menos tres años antes de la fecha de referencia del estudio y sus acciones debían ser transadas al menos en el 90% de las semanas de ese período (60 empresas).

Beta con datos bursátiles calculado por los Ministerios

- Cabe señalar que, por error, en el cálculo del beta presentado en el IOC, solo para 11 empresas se calculó un beta de patrimonio utilizando una ventana de 3 años (contados desde el 31 de diciembre de 2007 hacia atrás). Para las 49 restantes se utilizó una ventana de 5 años.
- A continuación se muestran los betas de patrimonio para ventanas de 3 y 5 años. Para la ventana de 5 años la muestra se reduce a 56 empresas por la restricción de presencia bursátil señalada anteriormente:

Beta con datos bursátiles calculado por los Ministerios

NOMBRE EMPRESA	TICKER	RAW BETA (3 AÑOS)	RAW BETA (5 AÑOS)
ALASKA COMM SYSTEMS GROUP	ALSK US Equity	1,042	0,785
AT&T INC	T US Equity	0,744	0,838
BELGACOM SA	BELG BB Equity	0,379	0,434
BEZEQ ISRAELI TELECOM CORP	BEZQ IT Equity	0,699	0,693
BHARTI AIRTEL LIMITED	BHARTI IN Equity	0,845	0,911
BRASIL TELECOM PART SA	BRTP3 BZ Equity	0,891	1,026
BRASIL TELECOM SA	BRTO3 BZ Equity	0,485	0,79
BT GROUP PLC	BT/A LN Equity	0,748	0,843
CIA ANONIMA NACL TELEF D SHS	TDV/D VC Equity	1,001	0,943
CIA NACIONAL DE TELEFONOS	TELSUR CI Equity	0,081	0,196
CIA TELECOMUNICACION CHILE-A	CTCA CI Equity	1,006	1,111
CITY TELECOM (HK) LTD	1137 HK Equity	0,500	0,703
DEUTSCHE TELEKOM AG-REG	DTE GR Equity	0,607	0,609
DIGITAL TELECOM PHILIPPINES	DGTL PM Equity	1,074	1,238
ELISA OYJ	ELI1V FH Equity	0,588	0,905
EMPRESA NACIONAL DE TELECOM	ENTEL CI Equity	0,981	0,859
FASTWEB	FWB IM Equity	0,514	0,827
FRANCE TELECOM SA	FTE FP Equity	0,804	0,638
GLOBE TELECOM INC	GLO PM Equity	0,884	1,049
GO PLC	GO MV Equity	0,938	1,241

Beta con datos bursátiles calculado por los Ministerios

NOMBRE EMPRESA	TICKER	RAW BETA (3 AÑOS)	RAW BETA (5 AÑOS)
HELLENIC TELECOMMUN ORGANIZA	HTO GA Equity	0,767	0,957
IOWA TELECOMMUNICATIONS SERV	IWA US Equity	0,924	-
KNOLOGY INC	KNOL US Equity	1,526	-
KONINKLIJKE KPN NV	KPN NA Equity	0,718	0,519
MAHANAGAR TELEPHONE NIGAM	MTNL IN Equity	0,936	1,007
NETIA SA	NET PW Equity	0,435	0,536
PHILIPPINE LONG DISTANCE TEL	TEL PM Equity	0,922	1,077
PORTUGAL TELECOM SGPS SA-REG	PTC PL Equity	0,839	1,003
RCN CORP	RCNI US Equity	0,987	-
REDTONE INTERNATIONAL BHD	RIB MK Equity	1,264	1,307
SINGAPORE TELECOMMUNICATIONS	ST SP Equity	0,870	0,845
SOC TUNSIENNE D'ENTREPRISES	SOTET TU Equity	0,952	1,285
SP TELEMEDIA LTD	SOT AU Equity	1,064	1,068
SUREWEST COMMUNICATIONS	SURW US Equity	2,087	1,981
SWISSCOM AG-REG	SCMN VX Equity	0,541	0,455
TDC A/S	TDC DC Equity	0,506	0,664
TELE NORTE LESTE PART	TNLP3 BZ Equity	1,132	1,144
TELE2 AB-B SHS	TEL2B SS Equity	0,796	0,809
TELECOM ARGENTINA S.A.-B	TECO2 AR Equity	0,846	1,021
TELECOM CORP OF NEW ZEALAND	TEL NZ Equity	1,422	1,416

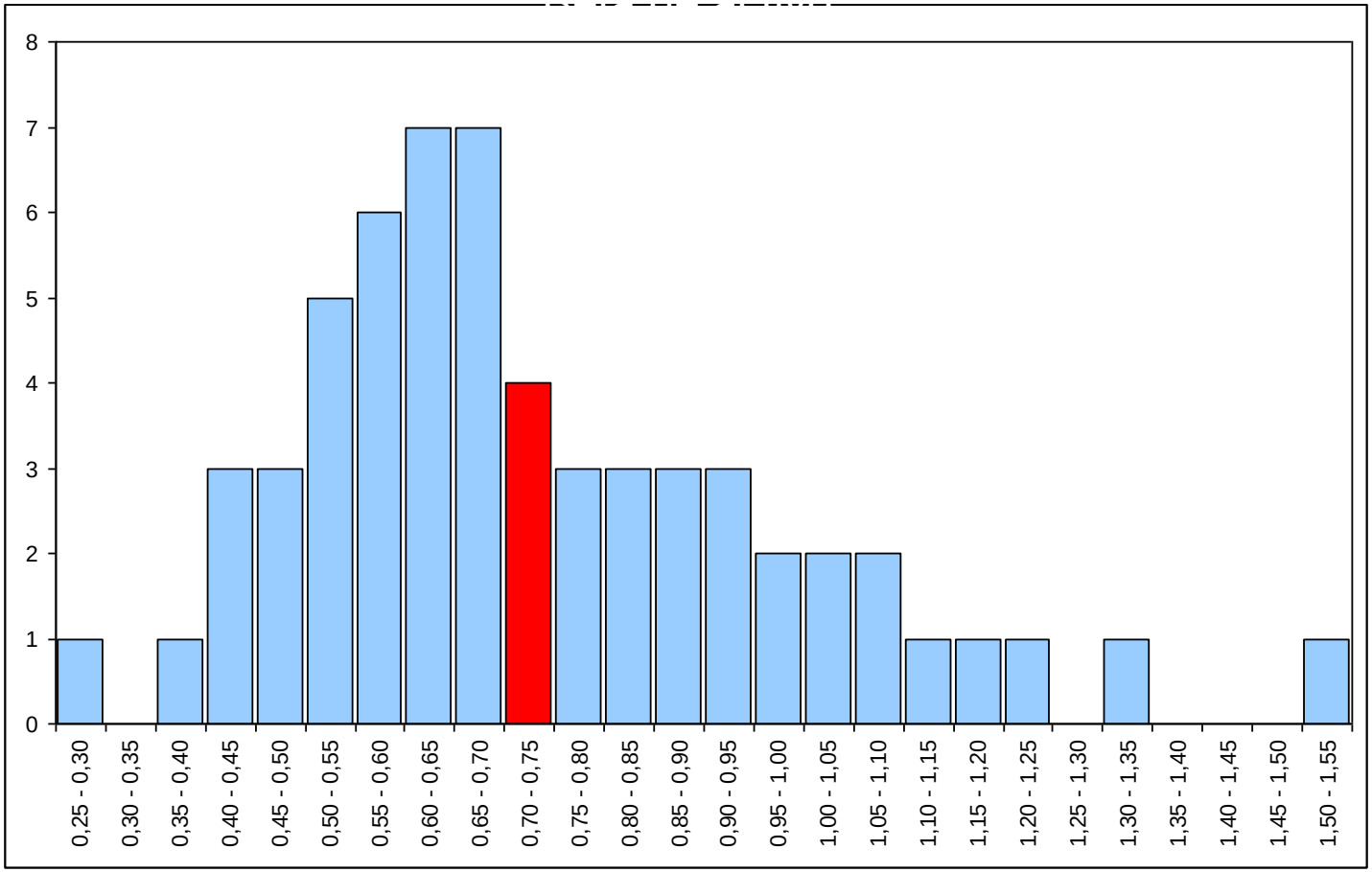
Beta con datos bursátiles calculado por los Ministerios

NOMBRE EMPRESA	TICKER	RAW BETA (3 AÑOS)	RAW BETA (5 AÑOS)
TELECOM ITALIA SPA	TIT IM Equity	1,004	0,936
TELECOMUNICACOES DE SAO PAOL	TLPP3 BZ Equity	0,588	0,655
TELEFONICA DE ARGENTINA-B	TEAR2 AR Equity	0,573	0,647
TELEFONICA DEL PERU-B	CPT/B PE Equity	0,435	0,571
TELEFONICA O2 CZECH REPUBLIC	SPTT CP Equity	0,652	0,866
TELEFONICA SA	TEF SM Equity	0,922	1,125
TELEFONOS DE MEXICO SAB-SER	TELMEXA MM Equity	0,790	0,768
TELEKOM AUSTRIA AG	TKA AV Equity	0,501	0,659
TELEKOM MALAYSIA BHD	T MK Equity	0,919	1,121
TELEKOMUNIKACJA POLSKA SA	TPS PW Equity	0,909	0,898
TELEKOMUNIKASI TBK PT	TLKM IJ Equity	1,070	1,17
TELEMAR NORTE LESTE SA	TMAR3 BZ Equity	0,567	0,52
TELENOR ASA	TEL NO Equity	0,599	0,708
TELIASONERA AB	TLSN SS Equity	0,744	0,841
TELKOM SA LTD	TKG SJ Equity	0,683	0,613
TELSTRA CORP LTD	TLS AU Equity	0,500	0,466
TIME DOTCOM BHD	TDC MK Equity	1,637	1,48
TT&T PCL	TTNT TB Equity	1,609	1,744
VERIZON COMMUNICATIONS INC	VZ US Equity	0,938	0,93
WINDSTREAM CORP	WIN US Equity	0,694	-

Beta con datos bursátiles calculado por los Ministerios

- Para determinar el beta de la deuda, también se extrae de Bloomberg la razón deuda / patrimonio y la clasificación de riesgo S&P. Luego, se construye la tabla de spreads según la clasificación de riesgo S&P (diferencia de la tasa de la deuda a 20 años del sector industrial y la tasa libre de riesgo también a 20 años).
- A cada empresa de la muestra se le asocia un spread de deuda igual al de su clasificación de riesgo, el que se ajusta por la probabilidad de quiebra 1981-2003 (Standard & Poor's Risk Solutions CreditPro®) y el porcentaje de recuperación del bono en caso de quiebra (Moody's, Default & Recovery Rates of Corporate Bond Issuers, período 1982-2003 sector telecomunicaciones).
- Para empresas sin clasificación de deuda, se asume un spread ajustado igual al promedio de la muestra. El beta de deuda se calcula como la razón entre spread ajustado y premio por riesgo.
- Finalmente, el beta de activo se determina como un promedio ponderado entre el beta de patrimonio y deuda

Beta con datos bursátiles calculado por los Ministerios



Beta con datos bursátiles calculado por los Ministerios

ALASKA COMM SYSTEMS GROUP (http://www.acsalaska.com)	ACS is Alaska's leading provider of broadband and other wireline and wireless solutions to Enterprise and mass market customers. The ACS wireline operations include the state's most advanced data networks and, to be launched in early 2009, the only diverse undersea fiber optic system connecting Alaska to the contiguous United States. The ACS wireless operations include the only statewide 3G CDMA network, reaching across Alaska from the North Slope to Ketchikan, with coverage extended via best-in-class CDMA carriers in the Lower 49 and Canada. (http://www.acsalaska.com/corporate/index.asp)
AT&T INC (http://www.att.com)	AT&T is bringing it all together for our customers, from the revolutionary iPhone to next-generation TV services and sophisticated solutions for multi-national businesses. For more than a century, we have consistently provided innovative, reliable, high-quality products and services and excellent customer care. Today, our mission is to connect people with their world, everywhere they live and work, and do it better than anyone else. We're fulfilling this vision by creating new solutions for consumers and businesses and by driving innovation in the communications and entertainment industry. We're recognized as one of the leading worldwide providers of IP-based communications services to businesses. We also have the largest international coverage of any U.S. wireless carrier; the largest Wi-Fi network in the United States; and the largest number of high speed Internet access subscribers in the United States. (http://www.att.com/gen/investor-relations?pid=5711)
BELGACOM SA (http://www.belgacom.be)	Bolstered by its long-standing experience as Belgium's incumbent operator and its capacity for innovation, the Belgacom Group, thanks to its subsidiaries, is able to provide all its customers, regardless of their profile - whether private or professional, company or institution - with a comprehensive range of offers and solutions in fixed and mobile networks. The Belgacom Group offers a complete quadruple-play solution that integrates fixed and mobile telephony, Internet and television. It is committed to meeting the expectations of its professional and residential customers, and innovates in order to anticipate their future needs, drawing on the latest technological developments. With a view to closing the digital gap, the Group is also committed to promoting electronic services and providing a wide range of innovative applications. (http://www.belgacom.com/group/8/grp_belgazcomgroup/en/Lorem-ipsum-dolor-sit-amet--consectet-uer-adipiscing-elit--Phasellus-imper-diet--ipsum-.html)
BEZEQ ISRAELI TELECOM CORP (http://www.bezeq.co.il)	Established in 1984, Bezeq is Israel's largest telecommunications service provider. The Company is leading Israel into the new era of communications based on the most advanced technologies and services. Bezeq and its subsidiaries offer the full range of telecommunication services including domestic, international and cellular phone services; broadband Internet and other data communications services; multi-channel television; leased lines, and corporate networks. (http://ir.bezeq.co.il/phoenix.zhtml?c=159870&p=irol-homeprofile)

Beta con datos bursátiles calculado por los Ministerios

BHARTI AIRTEL LIMITED (http://www.bhartiairtel.in)	We are one of India's leading providers of telecommunication services with a nationwide presence in all the 23 licensed jurisdictions (also known as Telecom Circles). We served an aggregate of 88,270,194 customers as of December 31, 2008; of whom 85,650,733 subscribe to our GSM services and 2,619,461 use our Telemedia Services either for voice and/or broadband access delivered through DSL. We are the largest wireless service provider in the country, based on the number of subscribers as of December 31, 2008. We also offer an integrated suite of telecom solutions to our enterprise customers, in addition to providing long distance connectivity both nationally and internationally. (http://www.airtel.in/wps/wcm/connect/about+bharti+airtel/Bharti+Airtel/Investor+Relations/Company+Profile/)
BRASIL TELECOM PART SA (http://www.brasiltelecom.com.br)	Brasil Telecom Participações S.A.'s only asset is Brasil Telecom S.A., a telecommunications operator. (Annual Report 2007, p. 16)
BRASIL TELECOM SA (http://www.brasiltelecom.com.br)	Brasil Telecom is the first complete telecom company that meets all market needs in integrated fashion, offering services that encompass fixed and mobile, data and voice, national and international long-distance, data center, free internet access, broadband and dial-up internet access, packaged in bundled solutions for your home, company and city. Since 1998, Brasil Telecom has provided local fixed-telephony services in the Federal District and in the states of Acre, Rondônia, Tocantins, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Goiás, Paraná, Santa Catarina and Rio Grande do Sul. In July 1999, it began offering the carrier selection code (CSP) "14" for domestic long-distance calls, and in January 2004 international long-distance calls began being offered on a nationwide basis through CSP "14". In addition, the Company offers high-speed internet access through its Turbo service, which uses ADSL technology to give you and your company fast internet access without interfering with the voice services of your telephone line, and also 100% broadband content through the internet service providers BrTurbo and BrTurbo Empresas. For mobile internet access needs, the BrTurbo ASAS product provides wireless access. (http://www.mzweb.com.br/brasiltelecom/web/conteudo_en.asp?idioma=1&tipo=5745&submenu=1&img=5743&conta=44)
BT GROUP PLC (http://www.btplc.com)	Operating in over 170 countries, BT is one of the world's leading providers of communications solutions and services. Our principal activities include networked IT services, local, national and international telecommunications services, and higher-value broadband and internet products and services. (http://www.btplc.com/Thegroup/Ourcompany/index.htm)

Beta con datos bursátiles calculado por los Ministerios

CIA ANONIMA NACL TELEF D SHS (http://www.cantv.com.ve)	Compañía Anónima Nacional Teléfonos de Venezuela (Cantv) es la proveedora líder de servicios integrados de telecomunicaciones en Venezuela. Al 31 de Mazo de 2007, Cantv contaba con cerca de 3,6 millones de líneas de acceso fijas en servicio, cerca de 8,2 millones de suscriptores de telefonía móvil y 528 mil suscriptores de banda ancha. (http://www.cantv.com.ve/seccion.asp?pid=1&sid=180)
CIA NACIONAL DE TELEFONOS (http://www.telefonicadelsur.cl)	Establecimiento, instalación, explotación y administración de servicios telefónicos locales y de larga distancia, con sus servicios auxiliares, suplementarios y complementarios. Asimismo, constituirá su objeto de prestación de otros servicios de telecomunicaciones empleados en la actualidad o que puedan descubrirse en el futuro, respecto de los cuales se otorgue las respectivas concesiones o autorizaciones, explotar la distribución y venta de los servicios de comunicaciones y además la prestación de asesoramiento técnico en relación a esta materia. (http://www.telefonicadelsur.cl/INFO/catalogo/documentos/Estatutos%20Telsur.pdf)
CIA TELECOMUNICACION CHILE-A (http://www.telefonicachile.cl)	Telefónica Chile es la principal compañía de telecomunicaciones del país. Con una extensa y moderna red a lo largo de todo el territorio nacional, atiende las necesidades de comunicaciones básicas e integrales de sus clientes. Perteneciente al Grupo Telefónica, es la matriz en Chile de un conjunto de empresas que brindan servicios de banda ancha, telefonía, televisión de pago larga distancia, seguridad y transporte de datos, entre otros. Fue la primera compañía del conglomerado en privatizarse y tiene años de experiencia operando en un mercado competitivo por haber sido, en 1990, la primera empresa de América Latina en transar sus acciones en la Bolsa de Nueva York. (http://www.telefonicachile.cl/acerca_de/perfil.htm)
CITY TELECOM (HK) LTD (http://www.ctihk.com)	City Telecom (H.K.) Limited ("CTI") is a fast growing and innovative provider of residential and corporate fixed network and international telecommunications services in Hong Kong. Its wholly-owned subsidiary, Hong Kong Broadband Network Limited ("HKBN"), is a major fixed telecom network services operator, providing the world's fast residential 1Gbps, 200Mbps, 100Mbps, 50Mbps and 25Mbps broadband Internet access, telephony, IP-TV and corporate data services with our self-built Metro Ethernet IP network, which is the largest alternative end-to-end network in Hong Kong. Since our establishment, the Group has aggressively marketed itself and its services to capitalize on the growth and deregulation of the Hong Kong telecommunications market. (http://www.ctigroup.com.hk/en/about.html)
DEUTSCHE TELEKOM AG-REG (http://www.telekom.de)	Deutsche Telekom is one of the leading integrated telecommunications companies worldwide with more than 119 million mobile customers, around 37 million fixed-network lines and more than 13 million broadband lines. (The 2007 financial year, p. V)

Beta con datos bursátiles calculado por los Ministerios

DIGITAL TELECOM PHILIPPINES (http://www.digitel.ph)	DIGITEL continues to be a major provider of wirelines in the country in terms of working lines. Through 694 regional and local exchanges, DIGITEL telephones are now available in 281 towns and cities throughout Luzon. As of December 31, 2007, DIGITEL had a total of 658, 228 installed lines and 460,793 working lines. DIGITEL's voice products and services include the provisioning of local call, national and international toll services, enhanced through DIGITEL's suite of value added services, payphones and prepaid phone cards via Digikard & DGMax brands. (http://www.digitel.ph/about.htm)
ELISA OYJ (http://www.elisa.com)	The company's main market is Finland, international operations in Estonia. Elisa offers its private, corporate and institutional customers voice and telecommunication services, customised communications services solutions and network operator services. One of the leading companies in Europe in applying new technology. New growth from the continuously increasing convergence of e-services, mobile solutions, content and IT services. (http://www.elisa.com/english/index.cfm?t=6&o=6700.00)
EMPRESA NACIONAL DE TELECOM (http://www.entel.cl)	La compañía entrega servicios de telefonía móvil y operaciones de redes fijas (incluye datos, integración TI, internet, telefonía local, larga distancia y servicios relacionados). Adicionalmente, ENTEL cuenta con operaciones de redes fijas y call center en Perú. (http://www.entel.cl/index.asp)
FASTWEB (http://www.fastweb.it)	FASTWEB is the main broadband telecommunications company in Italy. Fixed and mobile, the latter thanks to an innovative agreement with H3G (http://company.fastweb.it/index.php?from=menu,portale)
FRANCE TELECOM SA (http://www.francetelecom .com)	The group's innovation and strategy are characterised by the convergence of fixed, mobile and Internet services and the distribution of content across all platforms. (http://www.francetelecom.com/en_EN/group/activities_key/)
GLOBE TELECOM INC (http://www.globe.com.ph)	We are greatly fulfilled by the way our overarching mission and vision have materialized over the past decade as we measure the modest contributions we have made until now to the broader community. From less than 100,000 subscribers just ten years ago, Globe now serves over 20 million wireless, and over 400,000 fixed line, subscribers. (http://www1.globe.com.ph/img/documents/Globe_Annual_Report_2007.pdf)
GO PLC (http://www.go.com.mt)	At GO, we're proud of becoming Malta's first and only quadruple play operator, a truly converged telecommunications operator with a huge range of services. And to help you find exactly the right service for you, we've grouped them together into three areas – GO Business, GO Mobile and GO Plus. (http://www.go.com.mt/Default.aspx?ID=178)

Beta con datos bursátiles calculado por los Ministerios

HELLENIC TELECOMMUN ORGANIZA (http://www.ote.gr)	The OTE Group offers a full range of products and services, from broadband services, fixed and mobile telephony, to internet access, satellite, high-speed data communications and leased line services. (http://www.ote.gr/portal/page/portal/OTEGR/TheCompany/OTEToday/OURCOMPANY)
IOWA TELECOMMUNICATIONS SERV (http://www.iowatelecom.com)	At Iowa Telecom, we work hard to provide you with reliable dial tone, long distance and Internet services every second of every day. We are an Iowa company, providing telephone service to over 450 communities across the state. We know you depend on your telephone and Internet services. It's our responsibility to provide reliable service with a personal touch. We have over 600 trained professionals working across the state doing just that. (http://www.iowatelecom.com/aboutiowatelecom/default.asp)
KNOLOGY INC (http://www.knology.com/)	Knology serves both residential and business customers with one of the most technologically advanced broadband networks in the country. Innovative offerings include over 200 channels of digital cable TV, local and long distance digital telephone service with the latest enhanced voice messaging features, and high-speed Internet access, which enables consumers to quickly download video, audio and graphic files using a cable modem. (http://phx.corporate-ir.net/phoenix.zhtml?c=130221&p=irol-homeProfile&t=&id=&)
KONINKLIJKE KPN NV (http://www.kpn.com)	KPN provides high-quality telephone, Internet and television services and products and is an all-round provider of ICT services. Consumers in the Netherlands take fixed and mobile telephony, Internet and TV from KPN. (http://www.kpn.com/corporate/en/Company-profile/company/This-is-KPN.htm)
MAHANAGAR TELEPHONE NIGAM (http://www.mtnl.net.in)	The areas served by MTNL are the two most advanced metros in the country where a majority of business houses have either their headquarters of activities or at least branch offices. MTNL with a market share of about 13% of the National telecom Network, has a customer base of about 4.98 million lines at the end of 2002-03. With the increased economic activity due to liberalization, growth of lines is expected to be around 400,000 a year. The opening up of the value added services is an area which will considerably add to the prospects of MTNL due to greater utilization of the existing network, for cost to the Company to provide connectivity for these services will be very nominal. The fact that MTNL possesses a vast network of operations and is a blue chip cpmpany , has made the company's shares a favourite with investors. (http://www.mtnl.net.in/financials/business_prospects.htm)

Beta con datos bursátiles calculado por los Ministerios

NETIA SA (http://www.netia.pl)	Netia holds a stable, leading position on the Polish telecommunications market. Netia's mission is to provide fully integrated fixed-line telecom services thanks to the use of state-of-the-art networks, as well as to reach the position of the preferred service provider both for business and individual customers. (http://www.netia.pl//en/about_netia.html)
PHILIPPINE LONG DISTANCE TEL (http://www.pldt.com)	Philippine Long Distance Company (PLDT) is the leading telecommunications provider in the Philippines. Through its three principal business groups - fixed line, wireless, and information and communication technology - PLDT offers the largest and most diversified range of telecommunications services across the Philippines' most extensive fiber optic backbone and fixed line, cellular and satellite networks. (http://www.pldt.com/about)
PORTUGAL TELECOM SGPS SA-REG (http://www.telecom.pt)	The company's activity covers all segments of the telecommunications sector: fixed, mobile, data and corporate solutions. (http://www.telecom.pt/InternetResource/PTSite/UK/Canais/Investidores/Grupo/PerfildoGrupo/perfil.htm)
RCN CORP (http://www.rcn.com)	RCN Corporation is a competitive broadband services provider delivering all-digital and high definition video, high-speed internet and premium voice services to residential and small-medium business customers under the brand names of RCN and RCN Business Services, respectively. In addition, through its RCN Metro Optical Networks business unit, RCN delivers fiber-based high-capacity data transport services to large commercial customers, primarily large enterprises and carriers, targeting the metropolitan central business districts in the company's geographic markets. RCN's primary service areas include Washington, D.C., Philadelphia, Lehigh Valley (PA), New York City, Boston and Chicago. (http://investor.rcn.com/index.cfm)
REDTONE INTERNATIONAL BHD (http://www.redtone.com)	We at REDtone, has been offering telecommunications services and solutions as well as office communications solutions since 1996, under our founding company, REDtone Telecommunications Sdn Bhd. (http://www.redtone.com/corporate/)
SINGAPORE TELECOMMUNICATIONS (http://www.singtel.com)	With significant operations in Singapore and Australia (through wholly-owned subsidiary SingTel Optus), the Group provides a comprehensive portfolio of services that include voice and data services over fixed, wireless and Internet platforms. (http://home.singtel.com/about_singtel/company_profile/default.asp)
SOC TUNSIENNE D'ENTREPRISES (http://www.sotetel.com.tn)	Société Tunisienne d'Entreprises de Télécommunications "SOTETEL" est l'entreprise de référence en Tunisie dans la mise en oeuvre et la maintenance des réseaux privés et des réseaux publics de télécommunication. Ses activités couvrent cinq domaines principaux : La communication d'entreprises, les réseaux de ligne d'abonnés, les transmissions, la commutation et les réseaux mobiles. (http://www.sotetel.com.tn/Presentation/bas_act.htm)

Beta con datos bursátiles calculado por los Ministerios

SP TELEMEDIA LTD (http://soulaustralia.com.au)	With sustained growth the company has become a dynamic and integrated force providing innovative voice, internet and data solutions through one of the largest networks in Australia. Our own network infrastructure has significant investment being built from a broadcast television base, and today includes fixed line, fibre and wireless services connecting voice customers with call collection areas throughout Australia and data and internet customers with more than 300 exchange areas. (http://soulaustralia.com.au/aboutus/index.html)
SUREWEST COMMUNICATIONS (http://www.surewest.com)	SureWest and its family of companies represent an integrated network of highly reliable advanced communications products and services. SureWest provides digital cable TV, fiber optics, DSL, high-speed Internet access, data transport, VOIP, and local and long distance telephone service with the highest standards of customer care. (http://www.surw.com/about/)
SWISSCOM AG-REG (http://www.swisscom.com)	Swisscom has a presence throughout Switzerland and offers a full range of products and services for mobile, landline and IP-based voice and data communication. Massive investments in network infrastructure ensure that this will remain the case in the future. (http://www.swisscom.com/GHQ/content/Portraet/Unternehmen/Unternehmensprofil/)
TDC A/S (http://tdc.com)	TDC is the leading provider of communications solutions in Denmark and a strong player in the Nordic business market. We have developed from a traditional provider of landline and mobile services into a provider of modern communications solutions. (http://tdc.com/publish.php?dogtag=tdccom_profile_tdc)
TELE NORTE LESTE PART (http://www.novaoi.com.br)	Under a corporate structure that has been unified since 2004, Oi offer a broad range of integrated and convergent communications products, including fixed and mobile telephony, ISP and broadband, to homes, small, medium and large-scale corporate clients, government agencies and other telecoms companies that need to make use of our comprehensive reach. The results show a healthy balance between strong and stable cash flow generation (wireline operations), along with the providing of high-growth services (mobile and broadband). (http://www.novaoi.com.br/portal/site/RI/menuitem.bcfe0acef00b31d8592c4b14f26d02a0/?vgnextoid=a720c9d13f887110VgnVCM10000090cb200aRCRD&vgnextfmt=en)
TELE2 AB-B SHS (http://www.tele2.com)	Tele2 offers mobile services, fixed broadband and telephony, data network services, cable TV and content services. When we have grasped a significant market share we control costs through own infrastructure. (http://www.tele2.com/company-facts.html)

Beta con datos bursátiles calculado por los Ministerios

TELECOM ARGENTINA S.A.-B (http://www.telecom.com.ar)	Telecom posee una red de telecomunicaciones de amplia cobertura y capilaridad en el norte de Argentina y tiene extensiones en determinadas localidades de la zona sur, ya que a partir de la apertura regulatoria en 1999 se comenzó a operar en todo el país. Una de las principales prestaciones de la compañía es el servicio de Telefonía Básica que incluye telefonía urbana, de larga distancia nacional e internacional, y Telefonía Pública con amplia cobertura nacional. También brinda servicios de Larga Distancia Internacional, que incluye transmisión de voz, datos, videoconferencia y alquiler de circuitos punto a punto internacional, de diferentes tecnologías y prestaciones. (http://www.telecom.com.ar/institucionales/conozca/conozca_evolucion_producto.html)
TELECOM CORP OF NEW ZEALAND (http://www.telecom.co.nz)	The Telecom Group comprises a number of different business units: Consumer - responsible for fixed line services, mobile and Xtra internet services Gen-i - responsible for Telecom's business customers and corporate IT services Technology & Enterprises - responsible for Telecom's network and wholesale services AAPT - Telecom's Australian subsidiary offering wireline, mobile and Internet services in that market (http://www.telecom.co.nz/stream/0,8747,200631-1547,00.html?nv=sd)
TELECOM ITALIA SPA (http://www.telecomitalia.com)	The Telecom Italia Group is active in fixed-line and mobile telecommunications, the internet, media and news respectively through Telecom Italia, TIM, Alice and Virgilio, La7, MTV Italia, and APCOM, all of which are high-profile brands with a reputation for competency and reliability. The Group also operates in office and system solutions through Olivetti, which remains a flag bearer for Italian technology and design around the globe. (http://www.telecomitalia.com/cgi-bin/tiportale/TIPortale/ep/browse.do?tabId=1&pageTypeId=-8661&LANG=EN&channelId=-8666&channelPage=/ep/TIgruppo/TIprofilo.jsp)
TELECOMUNICACOES DE SAO PAOL (http://www.telefonica.com.br)	The Company's basic business purpose is the rendering of fixed wire telephone services in the state of São Paulo (http://www15.telefonica.com.br/investidores/english/download/DFP_telesp_ing_080318.pdf)

Beta con datos bursátiles calculado por los Ministerios

TELEFONICA DE ARGENTINA-B (http://www.telefonica.com.ar)	El Grupo Telefónica en la Argentina suministra actualmente una gama completa de servicios de telecomunicaciones, que incluyen telefonía fija; telefonía móvil; transmisión de datos y servicios de valor agregado; soluciones corporativas; acceso a Internet; servicios de "Contact Centers"; broker de seguros, y cables submarinos. Además, provee una variada gama de contenidos y servicios de soporte en áreas de recursos humanos, comercio exterior, seguros, logística, contabilidad, gestión inmobiliaria, seguridad, servicios generales y consultoría. (http://www.telefonica.com.ar/corporativo/acercadetelefonica/grupo/argentina.asp)
TELEFONICA DEL PERU-B (http://www.telefonica.com.pe)	En los últimos diez años, el Grupo Telefónica ha dado un impulso trascendental a las telecomunicaciones en el Perú instalando más de dos millones de líneas telefónicas, doscientos mil conexiones de banda ancha a internet y más de un millón novecientos mil teléfonos celulares. (http://www.telefonica.com.pe/acercadetelefonica/descripcion.shtml)
TELEFONICA O2 CZECH REPUBLIC (http://www.cz.o2.com)	Telefónica O2 Czech Republic is a major integrated operator in the Czech Republic. It is now operating more than seven million lines, both fixed and mobile, making it one of the world's leading providers of fully converged services. The organization offers the most comprehensive portfolio of voice and data services in this country. It is paying special attention to the exploitation of the growth potential, particularly in the data and Internet sector. Telefónica O2 Czech Republic operates the largest fixed and mobile network including a 3rd generation network, CDMA (for data), and UMTS, enabling voice, data and video transmission. Telefónica O2 Czech Republic is also a notable provider of ICT services. (http://www.cz.o2.com/osobni/en/o_nas/profil_spolecnosti/index.html)
TELEFONICA SA (http://www.telefonica.es)	Telefónica es uno de los operadores integrados de telecomunicaciones líder a nivel mundial en la provisión de soluciones de comunicación, información y entretenimiento, con presencia en Europa, África y Latinoamérica. (http://info.telefonica.es/accionistaseinversores/esp/html/informaciongrupo/perfil.shtml)
TELEFONOS DE MEXICO SAB-SER (http://www.telmex.com)	Telmex y sus subsidiarias ofrecen la más amplia gama de servicios avanzados de telecomunicaciones, que incluyen transmisión de voz, datos y video, acceso a Internet y soluciones integrales para todos los segmentos del mercado de las telecomunicaciones; desde telefonía pública, rural y residencial, hasta la atención de clientes de la pequeña y mediana empresa, así como para grandes corporativos nacionales e internacionales, gracias a la gran capacidad técnica y de cobertura que brindan sus redes de acceso y transporte, que le han permitido un constante nivel de crecimiento en los productos y servicios que ofrece al mercado. (http://www.telmex.com/mx/esto/infoEmp_quienSomos.html)

Beta con datos bursátiles calculado por los Ministerios

TELEKOM AUSTRIA AG (http://www.telekom.at)	The Telekom Austria Group is the largest telecommunications company in Austria and is successfully positioned on international markets. Besides Austria, the Telekom Austria Group has international operations in Belarus, Bulgaria, Croatia, Slovenia, Liechtenstein, Serbia and Macedonia. More than 2.3 million fixed line customers and over 17.8 million mobile customers place their trust in products and services provided by the Telekom Austria Group. (http://www.telekomaustria.com/group/group-en.php)
TELEKOM MALAYSIA BHD (http://www.tm.com.my)	Telekom Malaysia Berhad (TM), Malaysia's leading integrated information and communications group, offers a comprehensive range of communication services and solutions in broadband, data and fixed-line (http://www.tm.com.my/about-tm/corporate-profile/corporate-profile.asp)
TELEKOMUNIKACJA POLSKA SA (http://www.tp.pl)	TP Group is the largest telecommunications group in Central Europe, operating in all segments of the Polish telephony and communications industry. The Group owns the largest technical infrastructure in Poland, with operations in fixed-line voice, data and mobile networks, radio communication and satellite transmission. (http://www.tp-ir.pl/Display.aspx?&MasterId=0abaeb7d-ed4e-4776-9ca8-071010d1a049&NavigationId=884)
TELEKOMUNIKASI TBK PT (http://www.telkom.co.id)	PT Telekomunikasi Indonesia Tbk (TELKOM) is the largest full information and communications (InfoComm) service and network provider in Indonesia. TELKOM (here after referred to also as the Company) provide fixed wirelines, fixed wireless, cellular as well as data & Internet and network interconnection services, both directly and through its associate companies and subsidiaries. (http://www.telkom.co.id/about-telkom/telkom-at-glance/)
TELEMAR NORTE LESTE SA (http://www.telemar.com.br)	Oi is the principal provider of telecommunications services within its region of operations, Brazil's largest telecoms operator, in terms of revenue, and the biggest wireline telephony company in South America, in terms of total lines in service. (http://www.novaoi.com.br/portal/site/RI/menuitem.bcfe0acef00b31d8592c4b14f26d02a0/?vgnextoid=a720c9d13f887110VgnVCM10000090cb200aRCRD&vgnextfmt=en)
TELENOR ASA (http://www.telenor.com)	The core business of Telenor Group is telecommunications. We provide voice, data, content and other communication services in 13 countries across Europe and Asia. (http://www.telenor.com/en/about-us/our-business/)

Beta con datos bursátiles calculado por los Ministerios

TELIASONERA AB (http://www.teliasonera.com)	TeliaSonera is the leading provider of telecommunications solutions in the Nordic and Baltic region and the mobile communications leader in Eurasia. TeliaSonera is present in 20 countries, including associated companies. (http://www.teliasonera.com/about_teliasonera/our_operations) Our wide portfolio of services enables us to provide innovative telecommunications solutions for your needs. These range from high quality basic fixed telephony, mobile and internet access services to advanced information and entertainment services. (http://www.teliasonera.com/products_services/residential_customers/at_home)
TELKOM SA LTD (http://www.telkom.co.za)	Telkom is Africa's largest integrated communications company, providing integrated communications solutions to an entire range of customers. Telkom's passion is to become world-class (http://www.telkom.co.za/common/aboutus/index.html) Telkom is currently the only provider of residential public switched telecommunications services in South Africa (Annual Report 2007, p. 10)
TELSTRA CORP LTD (http://www.telstra.com.au)	We are Australia's leading telecommunications and information services company, with one of the best known brands in the country. We offer a full range of services and compete in all telecommunications markets throughout Australia, providing more than 9.6 million Australian fixed line and 9.4 million mobile services, including 4.4 million 3G services. (http://www.telstra.com.au/abouttelstra/corp/profile.cfm)
TIME DOTCOM BHD (http://www.time.com.my)	TIME dotCom Group of Companies, with the inherent strength of its 100% fibre optics network, which is further complemented by an extensive fixed line, broadband, payphone and Internet service networks, continues to revolutionise Malaysia's communications needs. As new technology brings about convergence in voice, data and multimedia technologies, TIME dotCom is set to harness the synergies of various products and services within the Group to package and offer innovative and efficient solutions to its various customers at highly competitive pricing. (http://www.time.com.my/corporate/profile.asp)

Beta con datos bursátiles calculado por los Ministerios

TT&T PCL (http://www.ttt.co.th)	TT&T Public Company Limited (former name was çThai Telephone & Telecommunication Public Company Limitedé) was established to operate the concession of 1-million telephone line network expansion project in the provincial areas from The Telephone Organization of Thailand (TOT) under the Joint Operation and Joint Investment Agreement (Concession Agreement) between TOT and the Company dated July 2, 1992. The Company has undertaken to invest, procure, install, and control the system in order for TOT to be able to provide the 1 million telephone line service to the public by June 30, 1997. Consequently, the Company had to gradually transfer the ownership of assets including land, buildings, and equipment to TOT immediately after the completion of installation of each portion from time to time. The concession which has a term of 25 years will be expired in June 2018. (http://www.ttt-ir.com/Annual/Eng_TT&T2007.pdf)
VERIZON COMMUNICATIONS INC (http://www22.verizon.com)	Verizon Communications Inc., headquartered in New York, is a leader in delivering broadband and other wireline and wireless communication innovations to mass market, business, government and wholesale customers. Verizon Wireless operates America's most reliable wireless network, serving more than 80 million customers nationwide. Verizon's Wireline operations include Verizon Business, which delivers innovative and seamless business solutions to customers around the world, and Verizon Telecom, which brings customers the benefits of converged communications, information and entertainment services over the nation's most advanced fiber-optic network. (http://investor.verizon.com/profile/overview.aspx)
WINDSTREAM CORP (http://www.windstream.com)	Windstream Communications offers phone, broadband and digital TV services, and has a long and proud history. Windstream was formed through the spinoff of Alltel's landline business and merger with VALOR Telecom. (http://www.windstream.com/about/overview.aspx)

TEMA N° 2 : PROYECCIONES DE DEMANDA DE LA EMPRESA EFICIENTE

Sub-Tema : Líneas de Mercado y Tráficos Mayores

Objeción (es): N°3, N°4 y N°5

TEMA N° 2 : PROYECCIONES DE DEMANDA DE LA EMPRESA EFICIENTE
Sub-Tema : Modelo de Líneas de Mercado
Objeción (es): N°3 y N°5

1. **Especificación**

   El modelo no considera la sustitución por telefonía móvil –que ha sido sustancial en los últimos años— ni la expansión de banda ancha –que se prevé será significativa en el futuro (de acuerdo a los datos de la concesionaria.

2. Estimación

   1. Los modelos presentados tienen pocos grados de libertad lo que hace poco confiable las estimaciones, en particular si el modelo es no lineal.
   2. Las ventajas del modelo no-lineal son más aparentes que reales (predicciones no cambian mucho). Además, la naturaleza compleja de la estimación, no se puede evaluados la contribución de la parte no-lineal desde un punto de vista económico
   3. La presentación de la concesionaria es tremendamente confusa respecto del verdadero modelo utilizado, indicándose que este es Poisson y revelando en un apéndice que en realidad no lo es. Las debilidades del modelo de Poisson se reproducen en el modelo verdadero usado.

TEMA N° 2 : PROYECCIONES DE DEMANDA DE LA EMPRESA EFICIENTE
Sub-Tema : Modelo de Líneas de Mercado
Objeción (es): N°3 y N°5

3. Asimetría en la información disponible
   1. La empresa tiene acceso a mas información que la usada y que permitiría haber hecho modelos mucho mejores . Por ejemplo, la concesionaria señala que no hay “precios” , pero una proxy de ellos se puede obtener de las estadísticas de facturación. Tienen datos de publicidad, calidad de servicio, etc. que podrían haber sido usados.
4. Naturaleza del modelo alternativo
   1. Dada la restricción de datos y por comparabilidad, se prefirió expandir el modelo de la concesionaria para capturar, al menos, el impacto del cambio en el parque móviles (efecto red) y las conexiones de banda ancha
   2. El modelo es similar en estructura pero está mejor especificado y por ello cambian las proyecciones

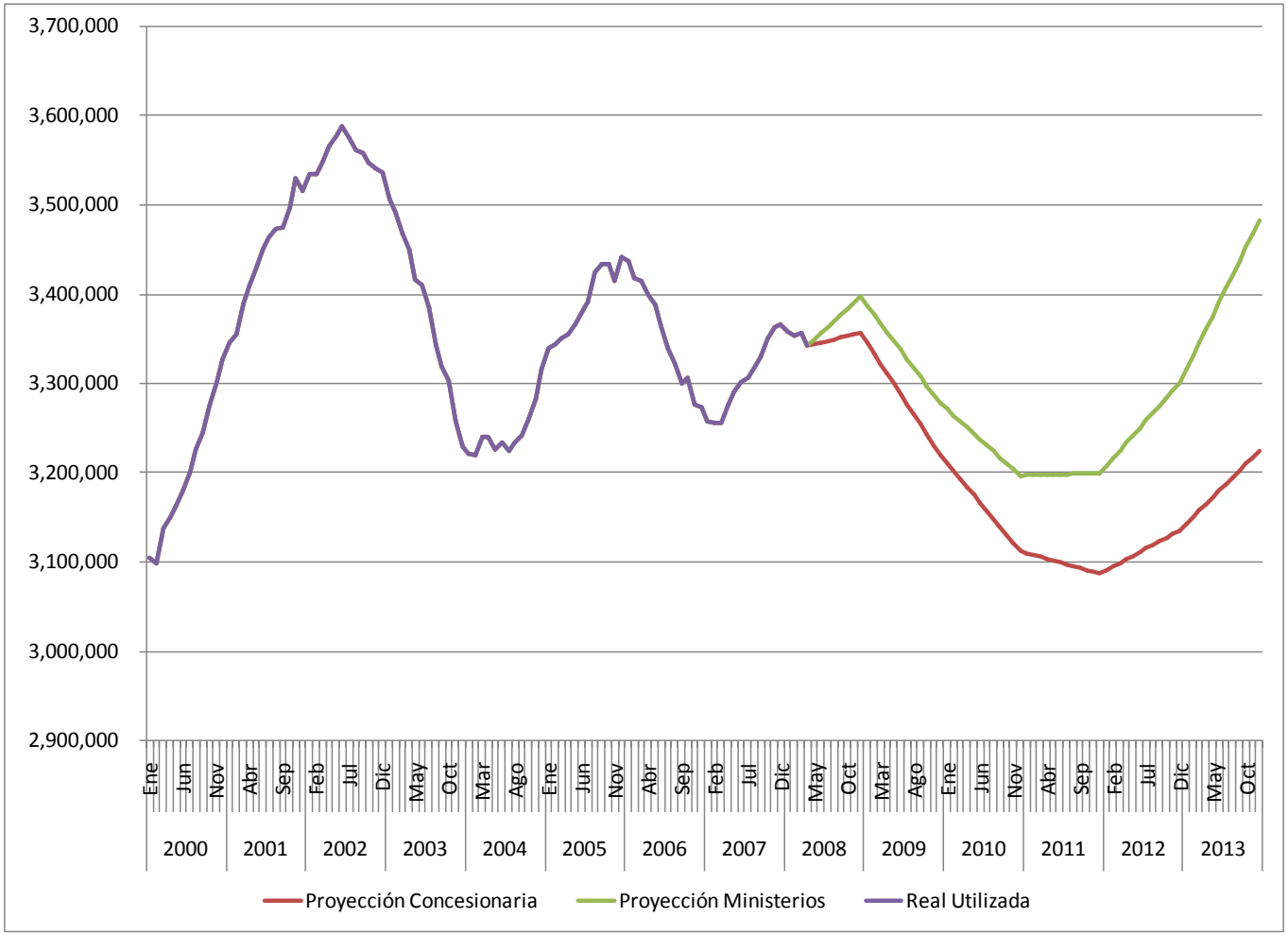
TEMA N° 2 : PROYECCIONES DE DEMANDA DE LA EMPRESA EFICIENTE
Sub-Tema : Modelo de Líneas de Mercado
Objeción (es): N°3 y N°5

5. Supuestos de Proyecciones de Líneas Fijas
   1. Las proyecciones consideran supuestos más razonables para el crecimiento de la economía (menos optimista).
   2. El aumento en el cargo fijo prevista por la concesionaria es excesivamente alto (18.8% real en 2 años), no tiene justificación económica (sube en periodo de recesión y con caída de participación de mercado de Telefónica) y se obtiene como resultado de evaluar los costos de Telefónica, es decir puede constituir un pago por ineficiencia.
   3. Supone la expansión de banda ancha estimada por la concesionaria y la expansión de la telefonía móvil determinada en el último proceso tarifario.
6. Los resultados señalan que:
   5. Usando supuestos más realistas y con un modelo mejor estimado, hay una caída en las líneas de la industria en los dos primeros años pero que éstas se recuperan hacia fines del periodo de fijación tarifaria.
   6. Además, se encuentra que la principal fuerza en la caída prevista por la concesionaria en el parque de líneas es su propio supuesto sobre el aumento del cargo fijo de 18.8% en 2 años.

TEMA N° 2 : PROYECCIONES DE DEMANDA DE LA EMPRESA EFICIENTE
Sub-Tema : Modelo de Líneas de Mercado
Objeción (es): N°3 y N°5

- A diferencia a lo que se señaló en la presentación, el cargo fijo estimado por Telefónica sería un aumento en términos reales, de lo contrario si fueran aumentos nominales, dado que la indexación se mueve al menos como el IPC a partir del año 2010, se está estimando una inflación bajísima.
  - ✓ "En caso de que la demanda disminuya de un año a otro, la proyección de esta disminución también deberá considerar las proyecciones de sus competidoras y el ingreso de nuevos operadores en base a las condiciones de eficiencia económica del mercado."(página 17, I.4 Proyección de líneas. Informe demanda: líneas y tráficos)

TEMA N° 2 : PROYECCIONES DE DEMANDA DE LA EMPRESA EFICIENTE
Sub-Tema : Modelo de Líneas de Mercado
Objeción (es): N°3 y N°5



TEMA N° 2 : PROYECCIONES DE DEMANDA DE LA EMPRESA EFICIENTE
Sub-Tema : Tráficos Mayores
Objeción (es): N°3, N°4 y N°5

1. Especificación
   1. Muchos de los modelos de tráficos menores son subordinados a los modelos de tráficos fijo-fijo y móvil-fijo. La estimación debe ser cuidadosa porque de otro modo los errores se propagan fácilmente.
   2. Se usa el procedimiento de reducción de Hendry, partiendo de un modelo muy general y eliminando aquellas variables no significativas.
   3. La concesionaria usó un criterio estrictamente estadístico en la eliminación de variables pero no cuidó que los modelos estimados sean aceptables desde un punto de vista económico. Así, la Concesionaria obtiene
      - 11 modelos de demanda sin variable de ingreso (el 22% de aumento de ingreso previsto por la concesionaria no afecta el tráfico)
      - 3 modelos sin variable de precios
      - 3 con variables injustificables,
      - Casi todos sin consideraciones de red (si la red fija o la móvil cambian de tamaño, no cambia el tráfico)

TEMA N° 2 : PROYECCIONES DE DEMANDA DE LA EMPRESA EFICIENTE
Sub-Tema : Modelo de Líneas de Mercado
Objeción (es): N°3 y N°5

4. Los resultados son económicamente injustificables. Por ejemplo en tráfico fijo-fijo (que afecta muchos modelos subordinados):
   1. La elasticidad ingreso es negativa. El 22% de aumento de ingreso previsto por la concesionaria reducirá más de un 20% el tráfico fijo-fijo.
   2. La elasticidad con respecto al parque de líneas fijas es menor que -1. Eso indica que cuando un individuo entra a la red el resto de los consumidores *reduce* su tráfico, de modo que el tráfico total promedio cae.

TEMA N° 2 : PROYECCIONES DE DEMANDA DE LA EMPRESA EFICIENTE
Sub-Tema : Tráficos Mayores
Objeción (es): N°3, N°4 y N°5

2. Estimación
   1. Hay graves errores de medición en
      - EL MOU de tráfico fijo-fijo se calculó como el tráfico CTC/líneas industria, olvidándose que hay tráficos on-net de otras compañías y entre otras compañías.
      - El MOU de tráfico móvil-fijo se computó como el tráfico industria/líneas CTC.
   2. En los modelos importantes hay muy bajos grados de libertad, lo que hace poco confiables las estimaciones.
      - Por ejemplo, en el modelo final MOU fijo-fijo de la concesionaria hay 59 observaciones y 22 parámetros estimados. Esto *después* de haber retirado todas las variables no significativas, lo que indica que los modelos iniciales (que luego fueron reducidos) deben haber sido bastante débiles.
   3. Hay mucha colinealidad entre los de regresores, por lo que el criterio de eliminación por significancia estadística usado por Telefónica no es adecuado, lo que explica la mala especificación de sus modelos.

TEMA N° 2 : PROYECCIONES DE DEMANDA DE LA EMPRESA EFICIENTE

Sub-Tema : Tráficos Mayores

Objeción (es): N°3, N°4 y N°5

Correlación contemporáneas de regresores

	Precio Fijo-Movil	Precio Internet	Precio Bda Ancha	Precio LDI	Precio LDN	Precio Movil	Precio SSCC	IMACEC
Precio Fijo-Movil	1,00	0,99	-0,85	0,94	0,94	-0,93	0,90	0,91
Precio Internet	0,99	1,00	-0,90	0,93	0,92	-0,95	0,88	0,92
Precio Bda Ancha	-0,85	-0,90	1,00	-0,92	-0,88	0,91	-0,64	-0,85
Precio LDI	0,94	0,93	-0,92	1,00	0,98	-0,88	0,70	0,88
Precio LDN	0,94	0,92	-0,88	0,98	1,00	-0,88	0,72	0,81
Precio Movil	-0,93	-0,95	0,91	-0,88	-0,88	1,00	-0,85	-0,90
Precio SSCC	0,90	0,88	-0,64	0,70	0,72	-0,85	1,00	0,77
IMACEC	0,91	0,92	-0,85	0,88	0,81	-0,90	0,77	1,00

TEMA N° 2 : PROYECCIONES DE DEMANDA DE LA EMPRESA EFICIENTE
Sub-Tema : Tráficos Mayores
Objeción (es): N°3, N°4 y N°5

- Resumen de los Modelos de los Ministerios
  - ✓ Se buscó obtener modelos estadísticamente robustos pero con sentido económico
  - ✓ Se buscó no sobreparametrizar el modelo inicial para evitar el problema de grados de libertad
  - ✓ Se obtienen
    - ✓ Elasticidades de ingreso positivas en general (o cero en casos contados)
    - ✓ Elasticidades precio negativas
    - ✓ Elasticidades de red congruentes
- Las proyecciones consideran:
  - ✓ Una proyección más realista del Imacec (congruente con la usada en modelo de líneas)
  - ✓ La evolución de las redes fija y móvil
  - ✓ Precios reales constantes

TEMA N° 3 : PROYECCIONES DE DEMANDA DE LA EMPRESA EFICIENTE

Sub-Tema : Modelos de Altas y Bajas de la Empresa Eficiente

Objeción (es): N°6, N°7, N°8 , N°9 y N°10

Temas

- Utilización de la Metodología de Repartición de las Altas y Bajas de la Industria
- Uso de factor de forma en las áreas
- Factor de corrección por crecimiento de las áreas
- Líneas del Año Base

Utilización de la Metodología de Repartición de las Altas y Bajas de la Industria

TEMA N° 3 : PROYECCIONES DE DEMANDA DE LA EMPRESA EFICIENTE
Sub-Tema : Modelo de Altas y Bajas de la Empresa Eficiente
Objeción (es): N°9

Objeción N° 9 : Utilización de la Metodología de Repartición de las Altas y Bajas de la Industria

"En el informe de la Concesionaria, se asume que el criterio de repartición de las altas de mercado es asimétrico con respecto al de repartición de las bajas. Más precisamente, mientras en el prorrateo de las altas de mercado se utiliza el criterio de "competidores equivalentes", en el caso de las bajas, estas se reparten a partir de la participación de mercado de la empresa. Esto a juicio de los Ministerios, se contradice con lo señalado en las bases, por cuanto se asume que las empresas son de similar eficiencia en las altas y no así en las bajas.
Se objeta este criterio, por considerar que no se ajusta a lo señalado en las Bases Técnico Económicas."

Contraproposición Ministerios:

"Se contrapropone repartir a través del criterio de competidores equivalentes, tanto las altas como las bajas, es decir, suponer que las empresas presentan similar eficiencia en las altas netas o proyectos de expansión, y no sólo en la captación de clientes como lo plantea la Concesionaria."

TEMA N° 3 : PROYECCIONES DE DEMANDA DE LA EMPRESA EFICIENTE
Sub-Tema : Modelo de Altas y Bajas de la Empresa Eficiente
Objeción (es): N°9

Extracto BTE Definitivas

- "Para el período de análisis definido en el numeral 1 del capítulo V de estas bases se debe estimar la demanda de mercado de líneas telefónicas de la red local y la participación de mercado que enfrenta la empresa eficiente, **considerando que los oferentes que participan en una misma área de superposición son de similar eficiencia en cuanto a captación de nuevos clientes**, por lo que deberían **obtener el mismo porcentaje de participación respecto de la demanda en sus respectivos proyectos de expansión** . …" (página 34, punto V.3)

- "En caso de que la demanda disminuya de un año a otro, la proyección de esta disminución también deberá considerar las proyecciones de sus competidoras y el ingreso de nuevos operadores en base a las condiciones de eficiencia económica del mercado." (párrafo incluido para este proceso tarifario, página 35, punto V.3)

TEMA N° 3 : PROYECCIONES DE DEMANDA DE LA EMPRESA EFICIENTE
Sub-Tema : Modelo de Altas y Bajas de la Empresa Eficiente
Objeción (es): N°9

Definiciones

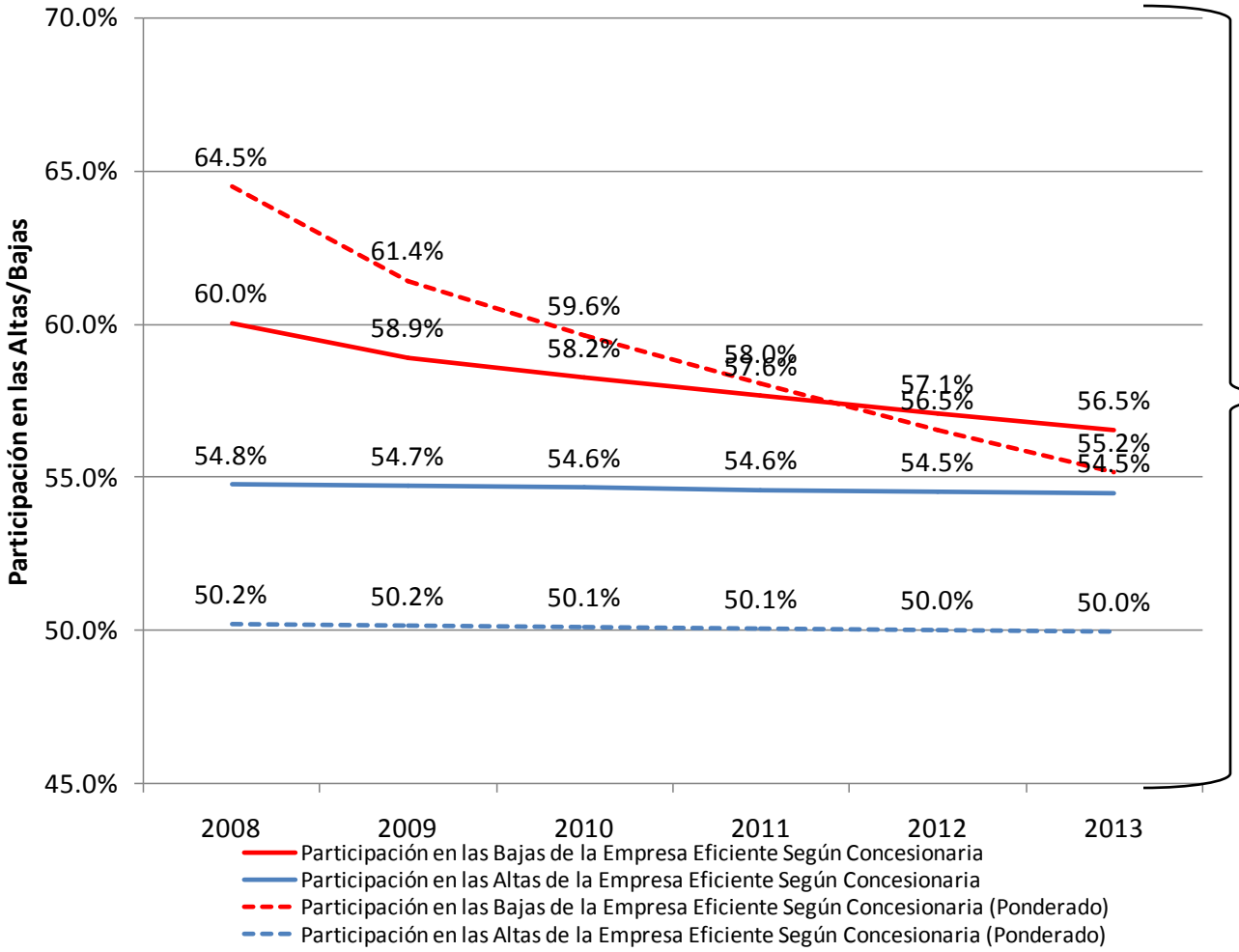
- **Nuevos Clientes:** Clientes que no estaban en la industria y que se incorporan. Matemáticamente es igual a las altas menos las bajas de la industria.

- **Proyecto de Expansión:** Corresponde al proyecto que es necesario concretar para satisfacer el aumento de la demanda por los servicios regulados en el respectivo periodo de vigencia tarifaria.

TEMA N° 3 : PROYECCIONES DE DEMANDA DE LA EMPRESA EFICIENTE
Sub-Tema : Modelo de Altas y Bajas de la Empresa Eficiente
Objeción (es): N°9

- Antecedentes
  - ✓ La concesionaria
    - Emplea factor de "competidores equivalentes" para repartir las altas de mercado.
      - Promedio Participación en las Altas TCh. 339 comunas al 2007 (no corregida)= 55.89%
    - Emplea participación de mercado al año 2007 para repartir las bajas de mercado, obtenidas a partir de la estimación de la tasa de Churn.
      - Bajas de Mercado = Tasa de Churn * Parque inicial de la Industria
      - Promedio Participación en las Bajas TCh. 339 comunas al 2007= 61.28%
    - Brecha entre Participación en las Altas y Participación en las Bajas= 55.89%-61.28%= -5.39%
    - Recordar que tanto participación en las altas como participación en las bajas son dinámicas

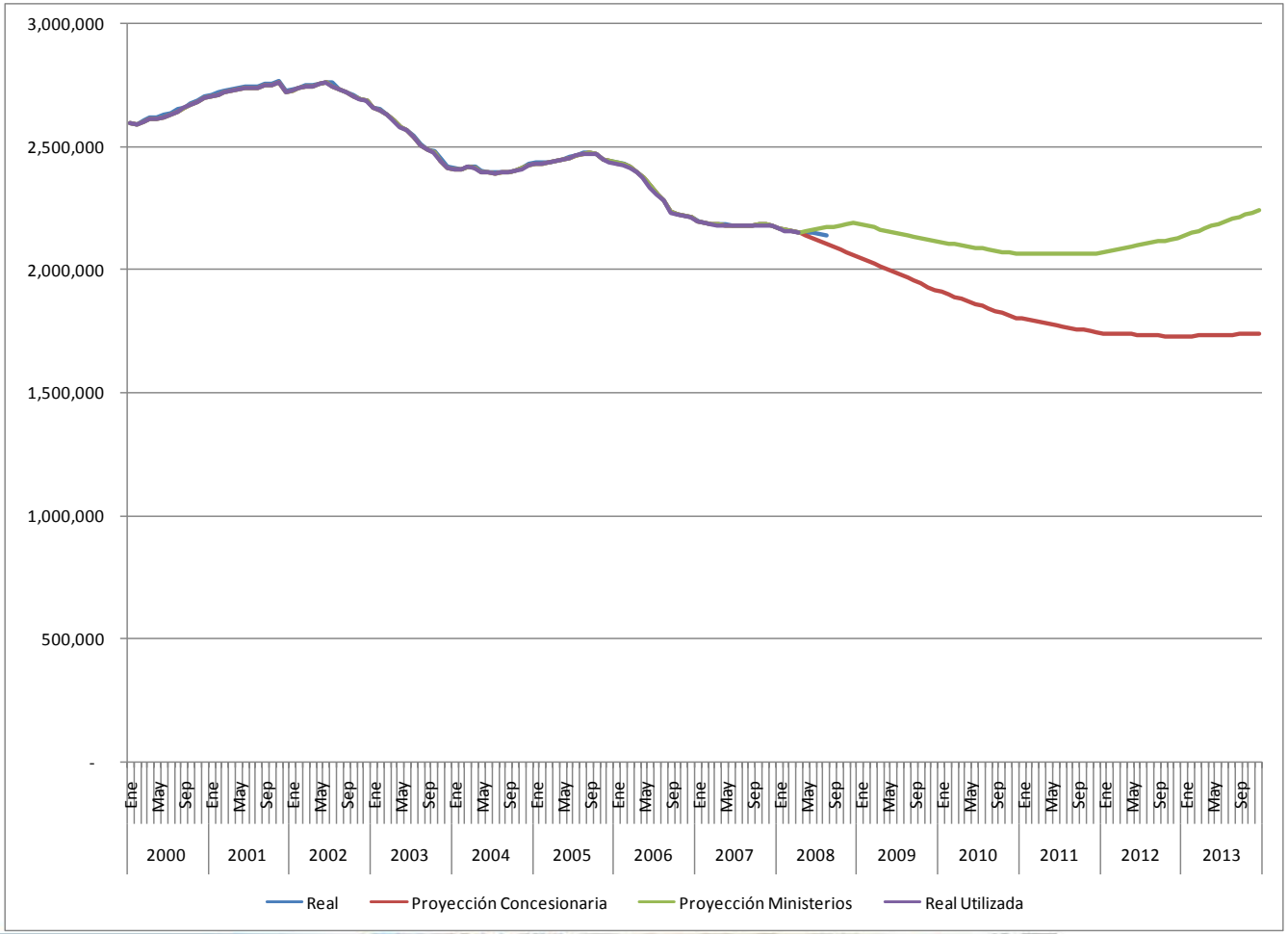
TEMA N° 3 : PROYECCIONES DE DEMANDA DE LA EMPRESA EFICIENTE
Sub-Tema : Modelo de Altas y Bajas de la Empresa Eficiente
Objeción (es): N°9



De acuerdo a la metodología de la concesionaria, la Empresa eficiente siempre pierde más clientes que los que gana, independiente si la industria crece o no en número de líneas

TEMA N° 3 : PROYECCIONES DE DEMANDA DE LA EMPRESA EFICIENTE
Sub-Tema : Modelo de Altas y Bajas de la Empresa Eficiente
Objeción (es): N°9

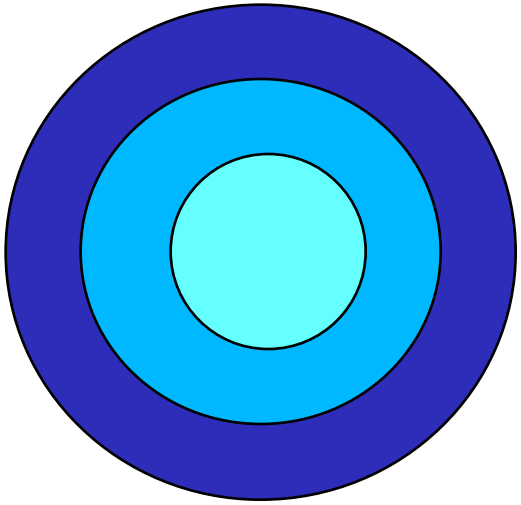
Comparación de la Proyecciones de Líneas de TCh. a Nivel Nacional



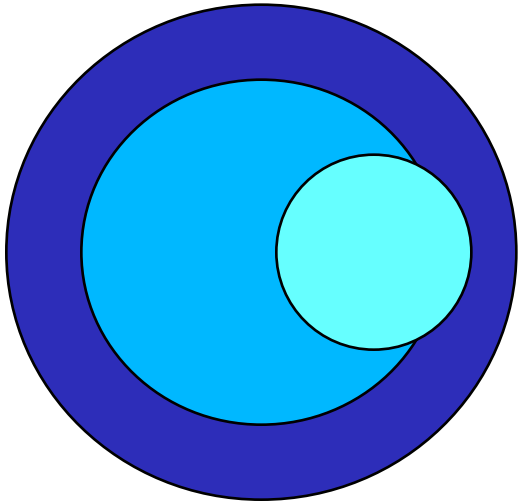
Uso de factor de forma en las áreas

TEMA N° 3 : PROYECCIONES DE DEMANDA DE LA EMPRESA EFICIENTE
Sub-Tema : Modelo de Altas y Bajas de la Empresa Eficiente
Objeción (es): N°7

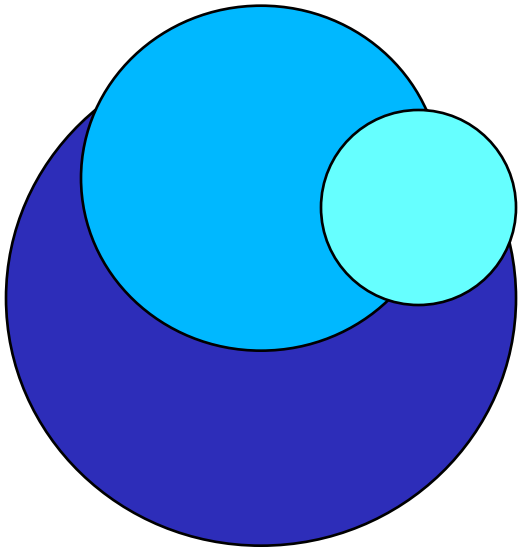
Supuesto Concesionaria



Realidad Según Concesionaria



Realidad No Considerada Por Concesionaria



Factor de Forma= 98.7%

Factor de Forma > 100%

Los efectos de forma son positivos o negativos con igual probabilidad

TEMA N° 3 : PROYECCIONES DE DEMANDA DE LA EMPRESA EFICIENTE
Sub-Tema : Modelo de Altas y Bajas de la Empresa Eficiente
Objeción (es): N°7

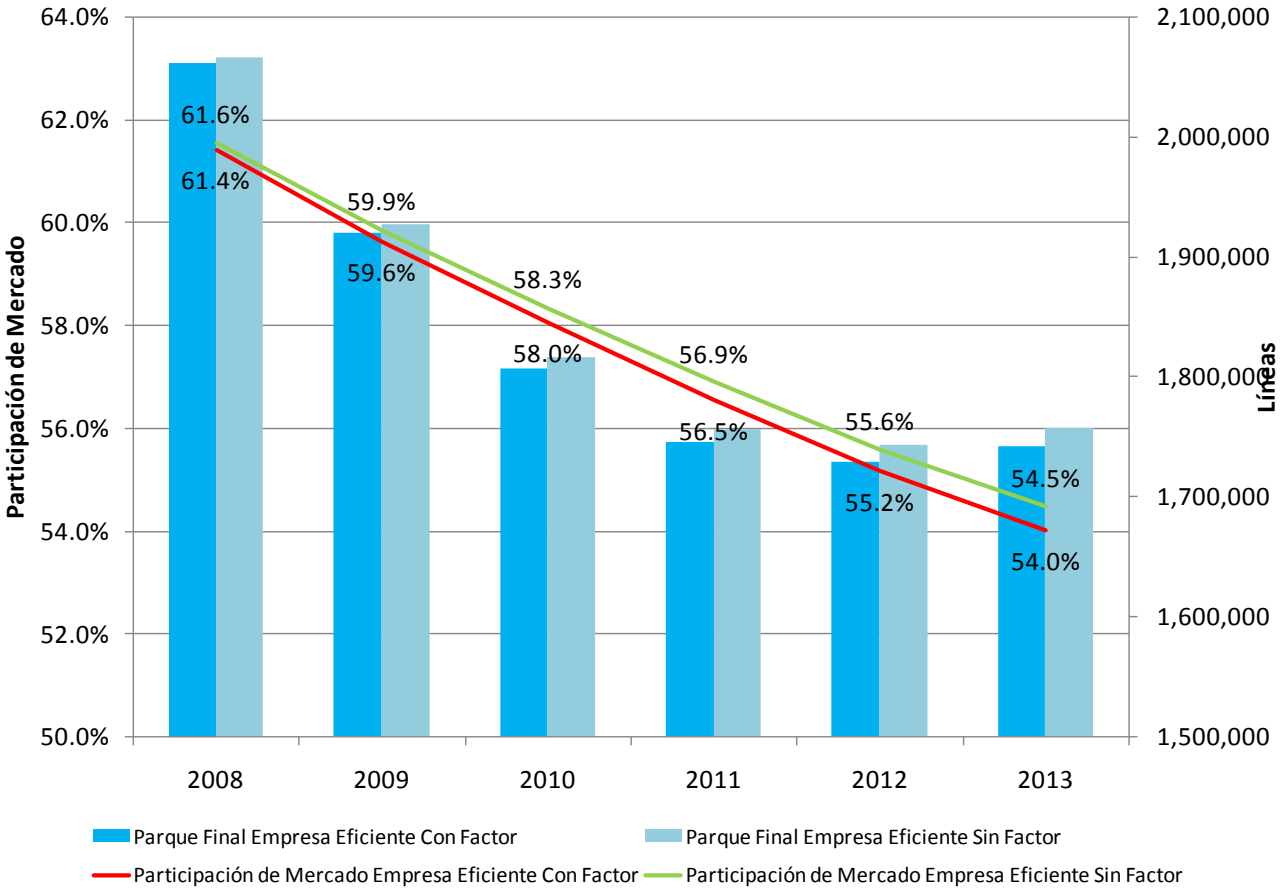
Argumento entregado por la concesionaria en su informe

- "Como se mencionó en la sección IV, el criterio simplificador utilizado para la determinación de competidores equivalentes, subestima dicho valor, aumentando artificialmente así la participación de mercado de Telefónica Chile. Como una manera de corregir dicho error de estimación, se procede a establecer en forma independiente un factor de corrección de la participación de mercado. **Dicho factor de corrección, en base al análisis gráfico de las áreas de superposición se estima en un 10% de la superficie de cada comuna georeferenciada que tiene la presencia de otros competidores en la zona no cubierta por el competidor más grande, pero si por Telefónica Chile, de esta forma, en dicha zona la participación de Telefónica no es del 100% sino del 50%, consecuentemente al considerar que el área donde se estima que solo Telefónica presta el servicio equivale al 26%, al aplicarse al disminución (la mitad del 10%) la participación de Telefónica Chile debiese bajar un 1,3%. Para incorporar este efecto, el factor de participación de Telefónica se multiplica por un 98.7%**."

TEMA N° 3 : PROYECCIONES DE DEMANDA DE LA EMPRESA EFICIENTE
Sub-Tema : Modelo de Altas y Bajas de la Empresa Eficiente
Objeción (es): N°7

Basado en estudio CTC:

Impacto Sobre Líneas y Participación TCh. a Nivel Nacional



Factor de corrección por crecimiento de las áreas

TEMA N° 3 : PROYECCIONES DE DEMANDA DE LA EMPRESA EFICIENTE
Sub-Tema : Modelo de Altas y Bajas de la Empresa Eficiente
Objeción (es): N°8

- Antecedentes
  - ✓ La concesionaria
    - Emplea un modelo estático considerando las coberturas existentes al año 2007.
    - Supone un crecimiento mayor de las áreas de los competidores con respecto a las de ella en el periodo 2008-2014.
    - Propone un factor de corrección por crecimiento del área de los competidores de 99.9%, así:
      - Participación TCh. en altas año 1 = 99.9%*Factor de Participación TCh.
      - Participación TCh. en altas año 2 = $(99.9\%)^2$*Factor de Participación TCh.
      - Participación TCh. en altas año 3 = $(99.9\%)^3$*Factor de Participación TCh.

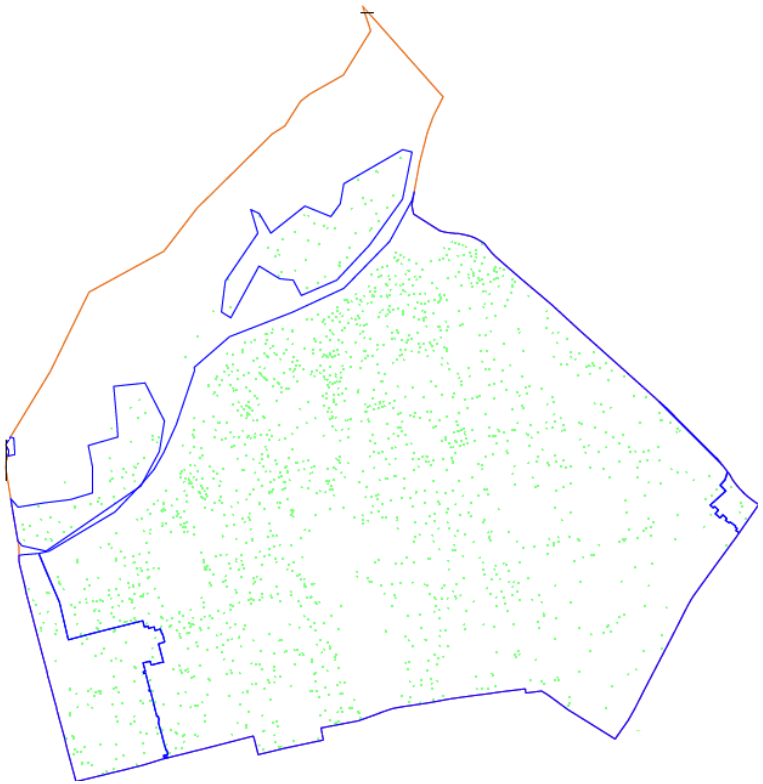
        .

        .

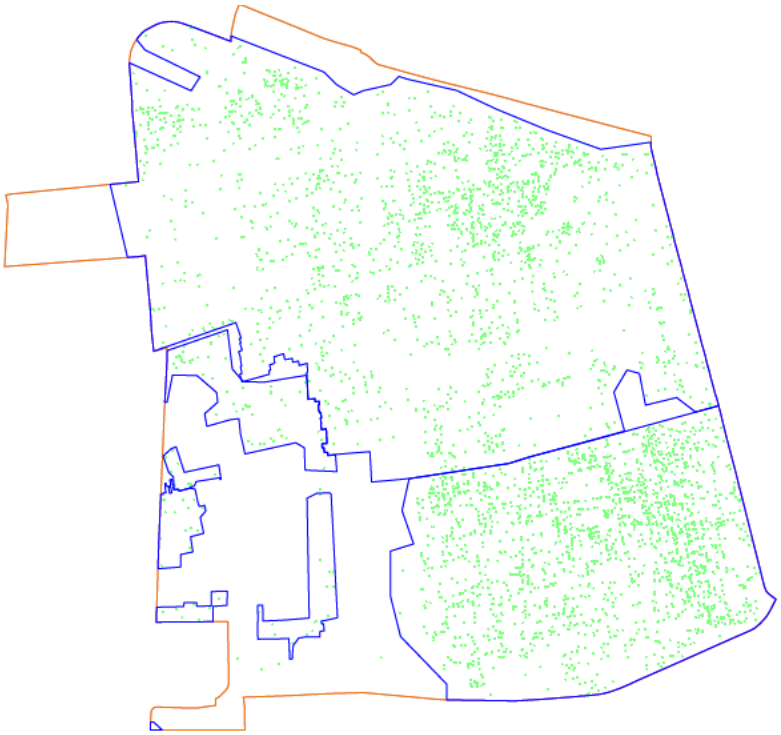
        .
      - Participación TCh. en altas año n = $(99.9\%)^n$*Factor de Participación TCh.

TEMA N° 3 : PROYECCIONES DE DEMANDA DE LA EMPRESA EFICIENTE
Sub-Tema : Modelo de Altas y Bajas de la Empresa Eficiente
Objeción (es): N°8

Ejemplo Providencia (Entel)

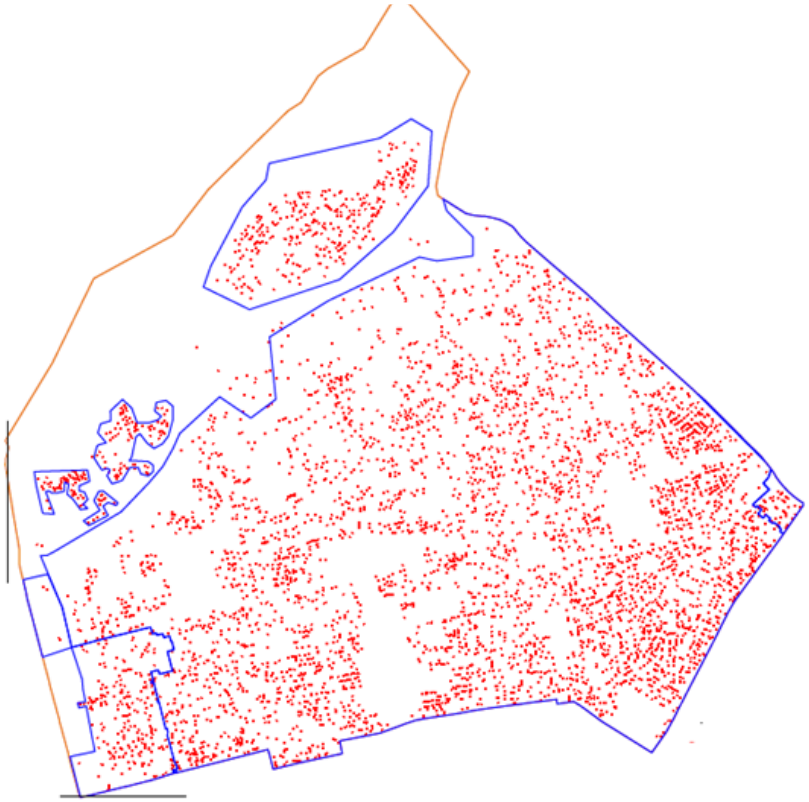


Ejemplo Santiago (Entel)

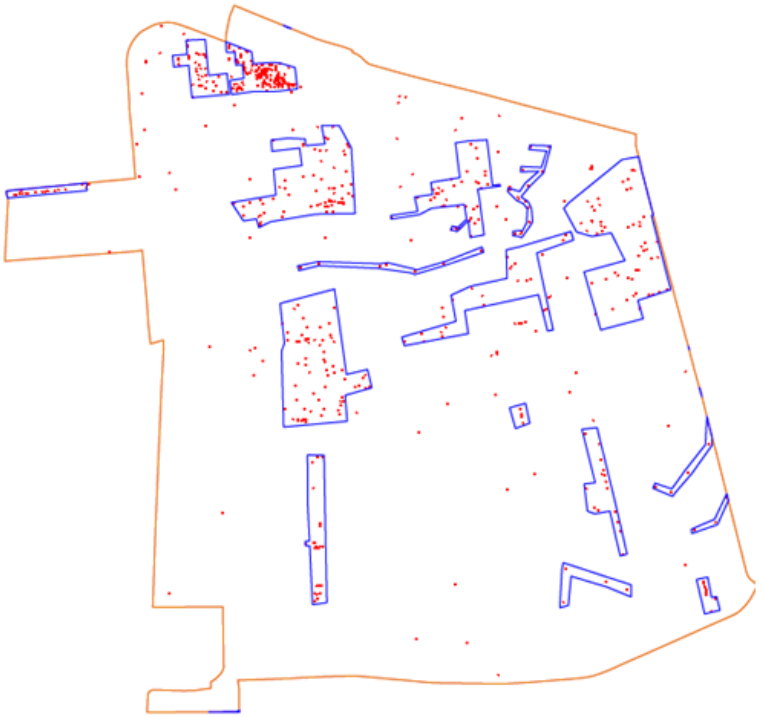


TEMA N° 3 : PROYECCIONES DE DEMANDA DE LA EMPRESA EFICIENTE
Sub-Tema : Modelo de Altas y Bajas de la Empresa Eficiente
Objeción (es): N°8

Ejemplo Providencia (VTR)



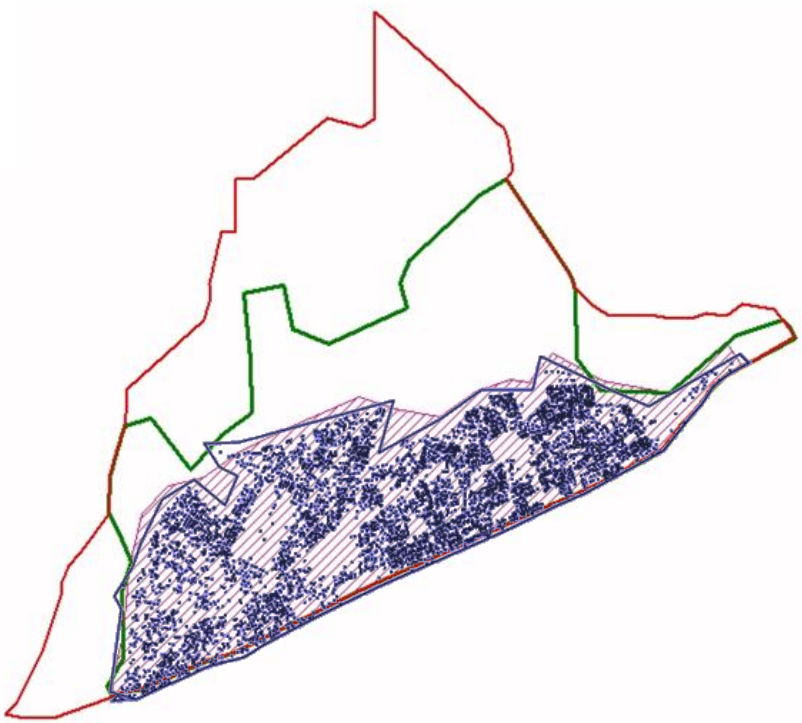
Ejemplo Santiago (VTR)



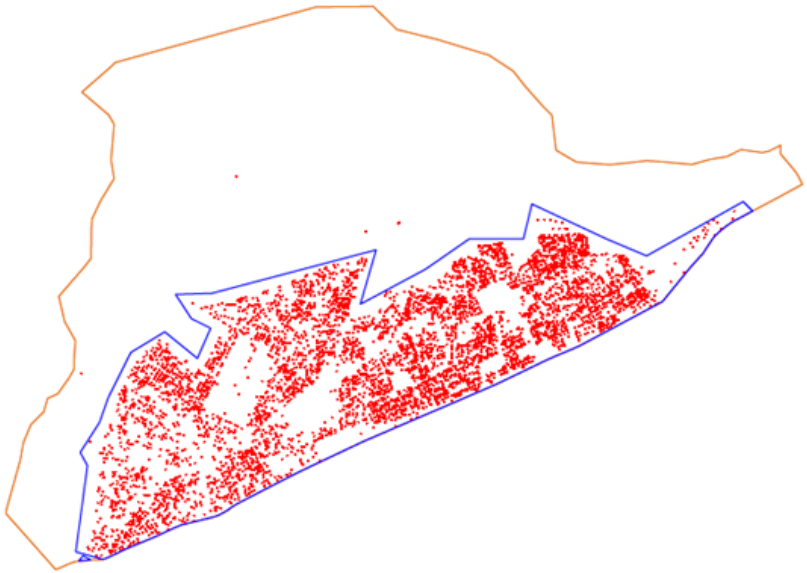
TEMA N° 3 : PROYECCIONES DE DEMANDA DE LA EMPRESA EFICIENTE
Sub-Tema : Modelo de Altas y Bajas de la Empresa Eficiente
Objeción (es): N°8

Ejemplo Vitacura (VTR)

Proceso Tarifario Anterior



Proceso Tarifario Actual

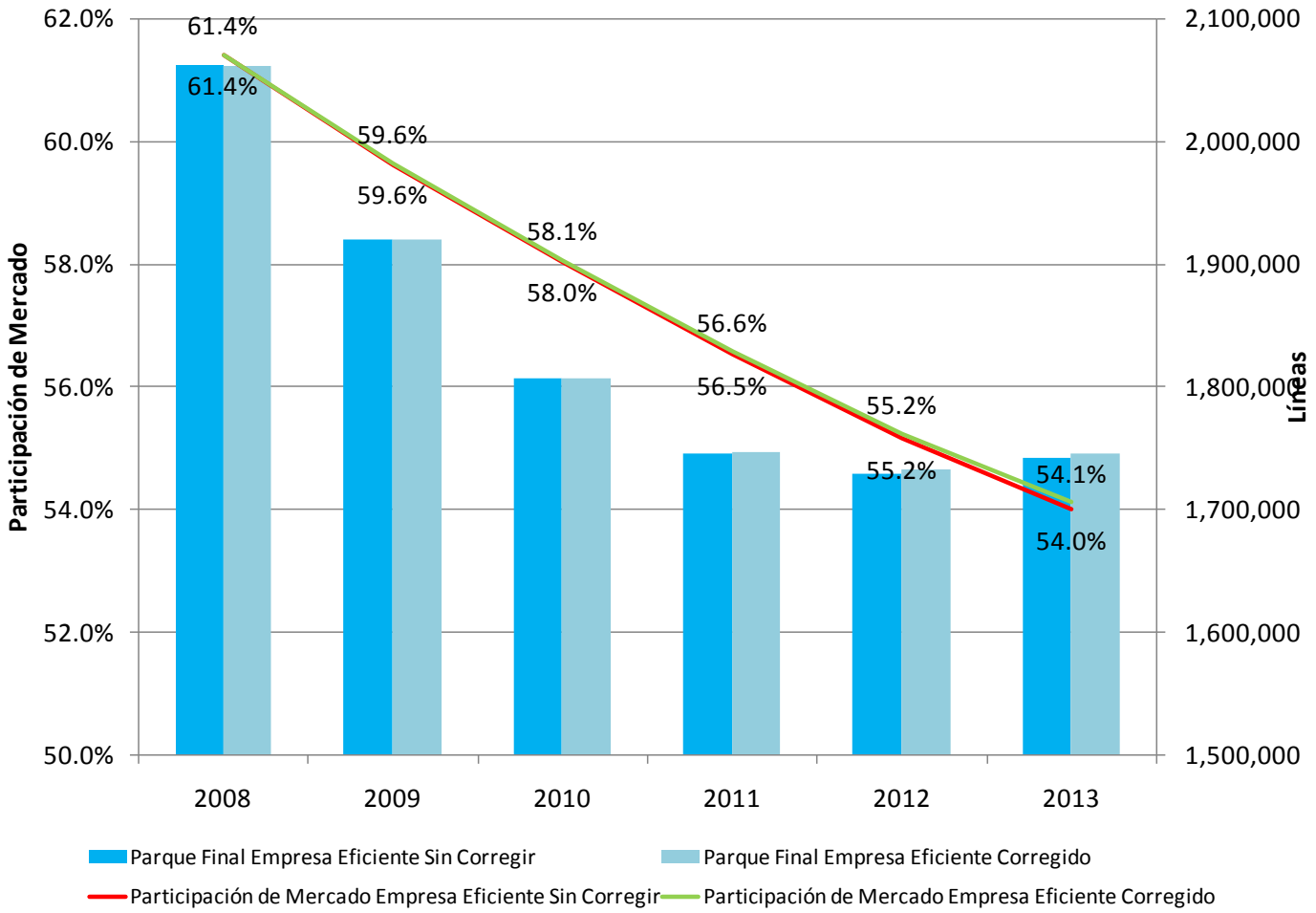


TEMA N° 3 : PROYECCIONES DE DEMANDA DE LA EMPRESA EFICIENTE
Sub-Tema : Modelo de Altas y Bajas de la Empresa Eficiente
Objeción (es): N°8

- Los decretos tarifarios vigentes de las demás operadoras (competidoras, para estos efectos) no consideran expansiones geográficas.
- En un mercado donde se contrae o crece a un ritmo muy lento, como lo proponen la concesionaria y los Ministerios respectivamente, resulta irracional que los competidores de Telefónica crezcan geográficamente, en un escenario de igual eficiencia en la captación de nuevos clientes.
- Si aquello efectivamente sucede en la realidad, no es más que una reacción de un competidor que confía de que con una expansión geográfica puede captar nuevos clientes, como consecuencia directa de la ineficiencia del operador preexistente.
  - ✓ Prueba de ello, es que un competidor está dispuesto asumir una deseconomía de densidad de redes (encareciendo su estructura de costo) con tal de arrebatar clientes al preexistente
- Sin embargo, la proyección de demanda de la empresa eficiente, como el modelamiento de ésta, no puede asumir las eventuales ineficiencias de la concesionaria al momento de competir con otras.

TEMA N° 3 : PROYECCIONES DE DEMANDA DE LA EMPRESA EFICIENTE
Sub-Tema : Modelo de Altas y Bajas de la Empresa Eficiente
Objeción (es): N°8

Impacto Sobre Líneas y Participación TCh. a Nivel Nacional



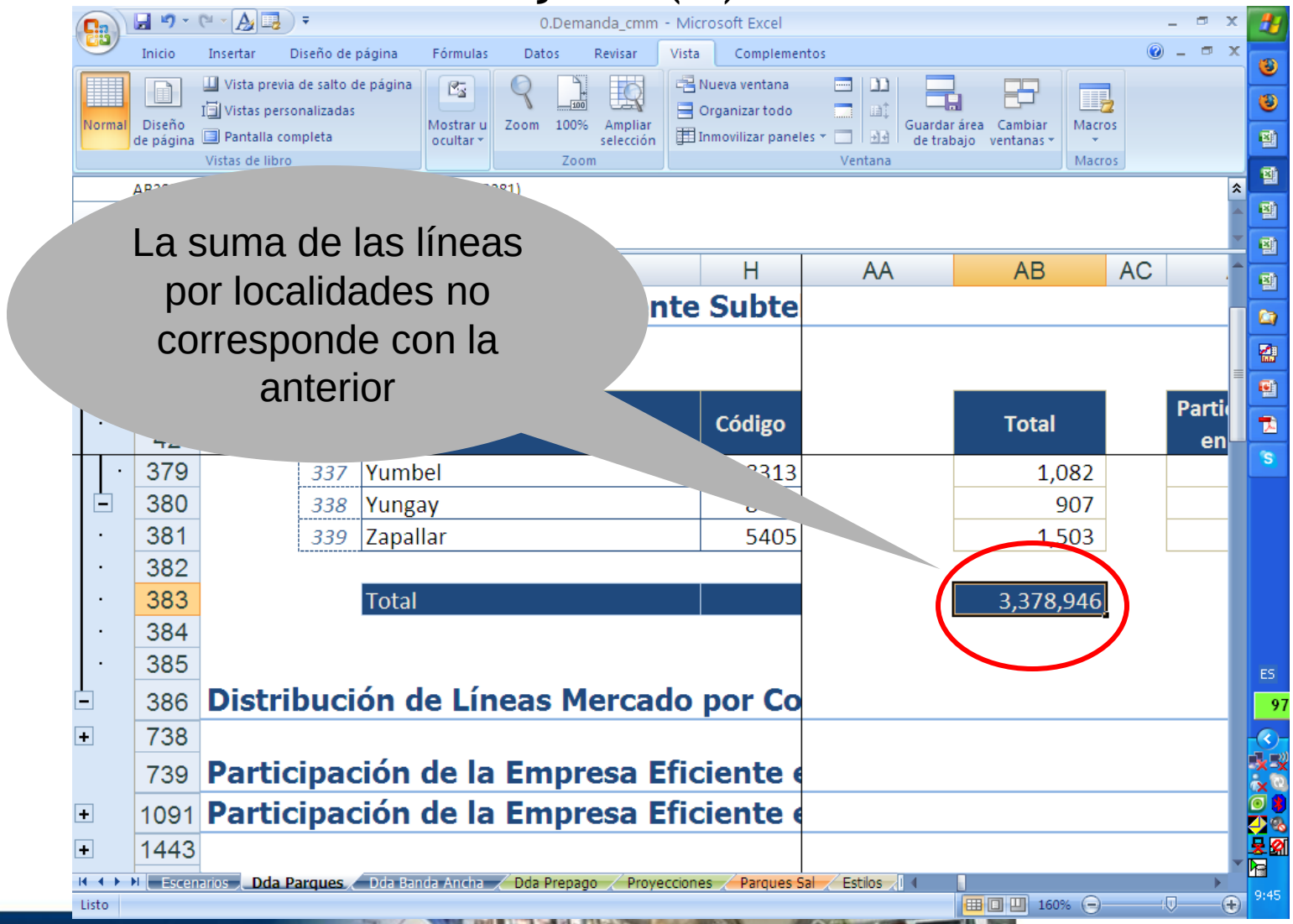
Líneas del Año Base

TEMA N° 3 : PROYECCIONES DE DEMANDA DE LA EMPRESA EFICIENTE
Sub-Tema : Modelo de Altas y Bajas de la Empresa Eficiente
Objeción (es): N°10

Hay inconsistencias en el punto de partida en el año 2007

			C	D	E
			acec	lineas_1	cargo_fijo
		92	96.54858	3302498	8566.94519
12	20	3467013	101.07583	3478492	8896.28054
13	2003	3252063	104.80372	3467013	8852.37656
14	2004	3318260	113.75697	3252063	10130.80408
15	2005	3435888	119.26957	3318260	9962.27228
16	2006	3326435	123.96639	3435888	10231.91709
17	2007	3459611	128.20040	3326435	10673.92069
18				(rezago)	
19					
20		dato actualizado subtel , agosto 2008			
21					
22					
23					

TEMA N° 3 : PROYECCIONES DE DEMANDA DE LA EMPRESA EFICIENTE
Sub-Tema : Modelo de Altas y Bajas de la Empresa Eficiente
Objeción (es): N°10



TEMA N° 3 : PROYECCIONES DE DEMANDA DE LA EMPRESA EFICIENTE
Sub-Tema : Modelo de Altas y Bajas de la Empresa Eficiente
Objeción (es): N°10

Conclusiones Proyección de Demanda

- La proyección de demanda de los Ministerios se basan en parámetros que dan cuenta de operadores con igual eficiencia para la captación de clientes en las áreas de superposición.
- El mismo criterio se ha utilizado para todos los procesos tarifarios de telefonía local efectuado en el último tiempo.
- Ello es consistente con la liberación de tarifa a público para las concesionarias dominantes que acaba ser sentenciada por el TDLC.
- La proyección de demanda, para efectos de modelar una empresa eficiente, no puede hacerse cargo de supuestas ineficiencias competitivas que puede tener la empresa real.
- Esto es especialmente sensible cuando la información estadística, y la proyección de la propia concesionaria, muestran una baja de participación de la empresa que se pueden explicar por antiguas trabas regulatorias y por incapacidad de replicar la agresividad comercial de sus competidores.

TEMA N° 4 : DOTACIÓN Y REMUNERACIONES DEL PERSONAL

Sub-Tema : Dotación de Personal en Oficinas Comerciales

TEMA N° 4 : DOTACIÓN Y REMUNERACIONES DEL PERSONAL
Sub-Tema : Dotación de Personal en Oficinas Comerciales
Objeción (es): N°26, N°58, y N°59

- En el resumen del planteamiento de la Concesionaria a la Comisión Pericial se indica que el diseño de las Oficinas Comerciales de la Empresa Eficiente se basó en:

• El nivel de transacciones	Información y cálculo no presentada en el estudio.
• El tipo de transacciones	Información no presentada en el estudio.
• El comportamiento de flujos de concurrencia de los clientes a las oficinas comerciales.	Información no presentada en el estudio.
• El nivel de servicio que se requiere entregar a los clientes.	Desconocido
• Acorde a los estándares de calidad definidos por la empresa eficiente.	Desconocido

TEMA N° 4 : DOTACIÓN Y REMUNERACIONES DEL PERSONAL
Sub-Tema : Dotación de Personal en Oficinas Comerciales
Objeción (es): N°26, N°58, y N°59

- En el estudio de la Concesionaria se dimensionan oficinas, personal y superficies solo con tres criterios:
  - ✓ Rangos de líneas
  - ✓ Dotación de personal fija por tipo de oficina
  - ✓ Superficie fija por tipo de oficina

Rango Inferior [lineas]	Rango Superior [lineas]	Comercial tipo A	Comercial tipo B	Comercial tipo C	Comercial tipo D
0	2.999				
3.000	6.000				1
6.001	10.000			1	
10.001	25.000		1		
25.001	40.000	1			
40.001		2			
Sup (m2)		713,36	235,45	102,12	87,97

Cargo Oficina Comercial	OFICINAS TIPO A	OFICINAS TIPO B	OFICINAS TIPO C	OFICINAS TIPO D
Vendedores	4	2	2	0
Jefe de Local	1	1	1	1
Guardia	1	1	1	1
Coordinador de Sala	1	1	1	
Cajas Recaudadoras	14	5	3	2
Módulos Atención Clientes hogar	12	5	2	
Módulos Atención Clientes Pyme	3	1		
Módulos Atención Express	2	1		

TEMA N° 4 : DOTACIÓN Y REMUNERACIONES DEL PERSONAL
Sub-Tema : Dotación de Personal en Oficinas Comerciales
Objeción (es): N°26, N°58, y N°59

- A falta de sustento de la Concesionaria, los Ministerios calcularon el personal de atención presencial según sigue:
  - ✓ Se estimó que la Concesionaria recibe alrededor de 341 mil atenciones mensuales en oficinas comerciales, equivalente a alrededor de un 10% de las atenciones totales que recibe en todos los canales (call center, web y of comerciales). A partir de información entregada en las consultas a la Comisión Pericial se ha calculado que el número de atenciones en oficinas es de aproximadamente Reservado
  - ✓ Se ignora si estas atenciones son solo telefónicas o abarcan también otros servicios como conexión a Internet, servicios complementarios o de otro tipo.

TEMA N° 4 : DOTACIÓN Y REMUNERACIONES DEL PERSONAL
Sub-Tema : Dotación de Personal en Oficinas Comerciales
Objeción (es): N°26, N°58, y N°59

- A falta …
  - ✓ Se consideró un tiempo de atención de 9 min para atenciones hogar y PYME y 2 min para atenciones express, que son valores típicos y conocidos en la industria de servicios.
  - ✓ De lo anterior resulta una cantidad de personal total de atención presencial, teniendo presente la distribución geográfica, como se muestra. Se agrega al cuadro la dotación calculada por la Concesionaria

Cargo	Modelo Informe IOC (líneas 2007)	Modelo CTC (líneas 2007)
Atención Clientes hogar	355	601
Atención Clientes Pyme	94	133
Atención Express	47	101
TOTAL	**496**	**835**

TEMA N° 4 : DOTACIÓN Y REMUNERACIONES DEL PERSONAL
Sub-Tema : Dotación de Personal en Oficinas Comerciales
Objeción (es): N°26, N°58, y N°59

- Conclusión:
  - ✓ La dotación por oficina, utilizada por la Concesionaria, sumado a los rangos de líneas utilizados para calcular el número de locales de atención, conducen en el estudio de ésta a un número de personas excesivo.
  - ✓ Como consecuencia de ello, el número de oficinas y sus superficies también resultan sobredimensionadas.

TEMA N° 4 : DOTACIÓN Y REMUNERACIONES DEL PERSONAL
Sub-Tema : Dotación de Personal en Oficinas Comerciales
Objeción (es): N°26, N°58, y N°59

- Consideraciones Finales:
  - ✓ Se ignora si las atenciones en oficinas comerciales solo corresponden a telefonía.
  - ✓ La Concesionaria indica en su documento *Modelo de Atención de Clientes Empresa Eficiente v3* que los clientes Corporaciones y Empresas los atiende con plataformas especializadas de callcenter y atención personal. Estos clientes dan cuenta de aproximadamente un 8% de las líneas aunque son solo el 0,2% de los clientes.
  - ✓ Dentro del mismo documento anterior la Concesionaria clasifica las atenciones en consultas, solicitudes, reclamos y reparaciones técnicas. A pesar que no se entregaron estadísticas de estas atenciones, ni su desglose, la regulación tarifaria no debiera asumir los costos asociados a reclamos o reparaciones técnicas excesivas, que son de responsabilidad directa de la gestión de la empresa.

TEMA N° 5 : DOTACIÓN Y REMUNERACIONES DEL PERSONAL

Sub-Tema : Dotación Empresa Eficiente, Tratamiento de Span of Control

Objeción (es): N°27

TEMA N° 5 : DOTACIÓN Y REMUNERACIONES DEL PERSONAL
Sub-Tema : Dotación Empresa Eficiente, Tratamiento de Span of Control
Objeción (es): N°27

- Fundamentos de la Concesionaria y Resultados

  - ✓ En relación al análisis de la organización:

    - La Concesionaria describe la utilización de una metodología para la construcción de la empresa "eficiente", la cual como resultado obtiene una estructura organizacional y una dotación.

    - Como fundamentos de estos resultados se entregan una descripción simple de los procesos analizados, la descripción de cada cargo y el documento Benchmark Subtel entregado por Deloitte.

    - La Concesionaria, no entrega más que los antecedentes mencionados como fundamentos de sus resultados, no entregan, por ejemplo, benchmarks de clientes por empleados de empresas similares.

TEMA N° 5 : DOTACIÓN Y REMUNERACIONES DEL PERSONAL
Sub-Tema : Dotación Empresa Eficiente, Tratamiento de Span of Control
Objeción (es): N°27

- Fundamentos de la Concesionaria y Resultados

  - ✓ En relación a los resultados entregados por La Concesionaria

    - Cabe destacar que es la Concesionaria la que debe fundamentar sus resultados, con los cuales trabajan los Ministerios, por lo cual, al no encontrarse fundamentación adecuada, los Ministerios están en su deber en efectuar las recomendaciones adecuadas.

TEMA N° 5 : DOTACIÓN Y REMUNERACIONES DEL PERSONAL
Sub-Tema : Dotación Empresa Eficiente, Tratamiento de Span of Control
Objeción (es): N°27

- Análisis de los Ministerios
  - ✓ Los Ministerios, considerando lo expuesto por La Concesionaria:
    - Analizaron primeramente la dotación total de la empresa eficiente, encontrando que dicha dotación superaba con creces la dotación de Telefónica actual, la que desarrolla muchas más actividades que la empresa modelo diseñada, lo que a todas luces muestra que aunque la metodología parezca adecuada, su aplicación entrega resultados que no se ajustan a la realidad, necesitándose una revisión exhaustiva de cada antecedente entregado como fundamento.
  - ✓ Posteriormente, analizando los fundamentos entregados por La Concesionaria, se encontró que la empresa Deloitte, expone en el documento "Benchmark a Subtel" entregado por La Concesionaria a estos Ministerios, lo siguiente, y cito:

    "De acuerdo a nuestros estudios, específicamente en el rubro de las telecomunicaciones un Span adecuado varía desde un 3 a 13."

TEMA N° 5 : DOTACIÓN Y REMUNERACIONES DEL PERSONAL
Sub-Tema : Dotación Empresa Eficiente, Tratamiento de Span of Control
Objeción (es): N°27

- Análisis de los Ministerios (Continuación)
  - ✓ Consecuentemente, los Ministerios, revisaron en base a los antecedentes entregados por la Concesionaria, es decir: la descripción de los procesos, la estructura organizacional, la descripción de cargos, la dotación y lo expuesto por Deloitte en relación al Span of Control, la dotación de la empresa
    - Al este respecto y aunque en la literatura se mencionan un conjunto de aspectos que indican que un Span of Control superior a el mínimo de 3 expuesto por Deloitte para esta compañía beneficiaría a la empresa eficiente, los Ministerios trabajaron considerando dicho valor.
    - En la revisión de esta dotación se estudió en detalle, para cada cargo, la coherencia de la estructura diseñada, lo que cada profesional hace, según la descripción de cargos, en relación a sus superiores y sub alternos.
    - Como conclusión se encontraron un conjunto de incoherencias entre los conceptos expuestos por la misma concesionaria, procediéndose a una optimización adecuada del personal.

TEMA N° 5 : DOTACIÓN Y REMUNERACIONES DEL PERSONAL
Sub-Tema : Dotación Empresa Eficiente, Tratamiento de Span of Control
Objeción (es): N°27

- Otros Aspectos a Considerar
  - ✓ De lo expuesto en este tema por la Concesionaria, en relación al trabajo de los ministerios, y cito:

"Centrar el análisis y consecuentemente el diseño de la organización solamente en el número de niveles jerárquicos y el "span of control" constituye un error metodológico, ya que si bien éstas son variables a tener en cuenta y utilizadas en el diseño organizacional son sólo una parte de los elementos determinantes del diseño como se establece en el párrafo anterior y sirven como una herramienta de apoyo en la validación del mismo", la y No existe ningún fundamento a la dotación"

Tal como se expresa en los puntos anteriores, los análisis de los Ministerios consideraron todos los aspectos expuestos por la Concesionaria como fundamentos del diseño de la estructura organizacional. Considerando en cada caso cada antecedentes y realizando el estudio concienzudo de cada uno, entendiendo que tal como los exigen las bases y la ley estos corresponden a los antecedentes con que la Concesionaria justifica sus resultados.

En este sentido, destaca como la Concesionaria se desdice de conclusiones que expone como fundamentos de sus resultados.

TEMA N° 5 : DOTACIÓN Y REMUNERACIONES DEL PERSONAL
Sub-Tema : Dotación Empresa Eficiente, Tratamiento de Span of Control
Objeción (es): N°27

- Otros Aspectos a Considerar (Continuación)
  - ✓ En relación a lo expuesto por la Concesionaria referente a que al eliminar los subgerentes no se está considerando perfiles de formación profesional y años de experiencia mínima, cabe destacar que:

En primera instancia, no se eliminaron dichos cargos sólo en base a el criterio de Span of Control, sino que se consideraron, las descripciones de cargo entregadas (verificando la consistencia en cada caso), la estructura diseñada, las correspondientes dotaciones y la descripción de procesos efectuada por la empresa eficiente.

Por otro lado, en la eliminación de subgerentes, en cada caso que se efectuó, las actividades del Subgerente las realizaría eficientemente el Gerente correspondiente, por lo que el profesional a cargo en la estructura corregida por los ministerios supera con creces la formación profesional y experiencia de los Subgerentes eliminados.

TEMA N° 5 : DOTACIÓN Y REMUNERACIONES DEL PERSONAL
Sub-Tema : Dotación Empresa Eficiente, Tratamiento de Span of Control
Objeción (es): N°27

- Otros Aspectos a Considerar (Continuación)
  - ✓ En relación la utilización del Span of Control como Modelo matemático:

    En el IOC, se muestra para cada área estudiada los resultados de las optimizaciones, dando cuenta del resultado de análisis de consistencia del span of control de los ejecutivos con los antecedentes entregados por la Concesionaria, los que como ya se ha mencionado son la descripción de procesos, la descripción de cargos, el informe "Benchmark para Subtel" de Deloitte, la estructura, la dotación, entre otros.

    De lo expuesto en este tema, es claro que la Concesionaria no revisó adecuadamente las implicancias del IOC, debido a que si se utilizara como modelo matemático el span of control de 3, recomendado por Deloitte, la eliminación de profesionales resultaría mucho mayor.

    Es debido a que se consideraron todos los antecedentes que se eliminaron sólo los cargos mencionados en el IOC.

TEMA N° 6 : DOTACIÓN Y REMUNERACIONES DEL PERSONAL

Sub-Tema : Homologación de Personal

Objeción (es): N°28

TEMA N° 6 : DOTACIÓN Y REMUNERACIONES DEL PERSONAL
Sub-Tema : Homologación de Personal
Objeción (es): N°28

- En relación a lo expuesto por la Concesionaria a Consultas a la Comisión Pericial
  - ✓ La encuesta utilizada considera, la encuesta general de empresas con toda la muestra de PWC y en casos especiales la encuesta especial de 14 empresas.
  - ✓ Los procesos tarifarios son independientes, por lo que no corresponde hacer referencia a otros procesos tarifarios.
  - ✓ No se buscaron menores valores, se efectuó la homologación adecuada a la empresa eficiente.
  - ✓ En cuanto a los valores de Divisionales, no es correcto metodológicamente homologarlos a los valores del gerente general. Existe un error de 86% según nueva encuesta entregada por PWC.

TEMA N° 6 : DOTACIÓN Y REMUNERACIONES DEL PERSONAL
Sub-Tema : Homologación de Personal
Objeción (es): N°28

- En relación a lo expuesto por la Concesionaria a Consultas a la Comisión Pericial
  - ✓ Si bien, puede ser una practica común de Deloitte utilizar otros percentiles de un cargo para "simular" otro. Esto, sólo demuestra que la encuesta es deficiente. Ejemplo de esto es que en la homologación entregada por PWC no se efectúa esta práctica, en ningún cargo.
  - ✓ Esta Práctica significa según la Homologación Realizada por PWC entregada en estas consultas por la Concesionaria.
    - Aumento promedio de 37,2% cuando se Homologa un Subgerente como el Percentil 25% de un Gerente.
    - Aumento promedio de 45,0% cuando se Homologa el 75% de un Subgerente como el promedio del Gerente.

TEMA N° 6 : DOTACIÓN Y REMUNERACIONES DEL PERSONAL
Sub-Tema : Homologación de Personal
Objeción (es): N°28

- En relación a Consultas a la Comisión Pericial
  - ✓ La homologación entregada por PWC, no difiere significativamente con respecto a lo entregado por los Ministerios, salvo en:
    - Grado del cargo lo que es "discutible", por lo general de la descripción de cargos entregada por la concesionaria y
    - En la utilización de la encuesta de grandes empresas en vez de la general más la especial.

TEMA N° 7 : BIENES Y SERVICIOS

Sub-Tema : Comisiones por Ventas

Objeción (es): N°50

TEMA N° 2 : BIENES Y SERVICIOS
Sub-Tema : Comisiones por ventas postpago
Objeción (es): N°50

- Respecto de esta controversia, los Ministerios aceptan los argumentos de la concesionaria en el sentido de que efectivamente el contrato adjuntado como sustento no establece multas por bajas prematuras en clientes de líneas fijas.
- Sin perjuicio de lo anterior, el uso eficiente y común del mercado en contratos a comisión establece siempre multas por bajas prematuras o devoluciones de productos, que normalmente igualan o superan el valor de la comisión ganada. Este tipo de cláusula se establece de modo de generar alineación entre los objetivos de largo plazo de la empresa mandante con los del vendedor subcontratado, además de contribuir a la prevención de actuaciones poco éticas. Esta práctica trasciende la situación puntual de un único contrato presentado como sustento o incluso el sector de servicios públicos.

TEMA N° 8 : INVERSIONES ADMINISTRATIVAS

Sub-Tema : Costos de Construcción Edificios Técnicos y Mobiliario Edificio Corporativo y Administrativo

Objeción (es): N°67 y N°68

TEMA N°8 : INVERSIONES ADMINISTRATIVAS
Sub-Tema : Mobiliario Edificio Corporativo y Administrativo
Objeción (es): N°67

- Una empresa eficiente tiene que encontrar la mejor opción al momento de habilitar su mobiliario. Estos consultores cotizaron, a manera de referencia, la habilitación de mobiliario completo para una oficina de 600 m^2 con Gunter Meyer Muebles, en la línea "Leonardo" que es una línea clásica, simple, funcional y de excelente calidad y el valor entregado por esta empresa alcanza las 2,11 UF/m^2. Al incorporar a este mobiliario: cortinas, alfombras ornamentales (persas o similares), lámparas, arte (cuadros y esculturas), loza, calentadores de agua, microondas, algunos muebles de diseño, refrigeradores, cubiertos, etc, se llega a una cifra de 4 UF/m^2. Cabe hacer notar que la empresa Gunter Meyer Muebles, por el proyecto completo de 600 m^2, ofreció un 15% de descuento. De conversaciones sostenidas con GM Muebles, en caso de que existiera un proyecto institucional de habilitación de mobiliario para todos las oficinas a través del país, el descuento que se puede obtener es bastante mayor, fácilmente se puede obtener sobre el 20%. Por esta razón se ha tomado como precio promedio de habilitación de mobiliario esta cifra para todo el país.

TEMA N°8 : INVERSIONES ADMINISTRATIVAS
Sub-Tema : Mobiliario Edificio Corporativo y Administrativo
Objeción (es): N°67

- La habilitación de un edificio Corporativo (imagen Institucional de la empresa) como cualquier otro edificio Administrativo, que es la relación cotidiana de la empresa con sus usuarios, no debería tener diferencia en la calidad del mobiliario, solo que en el edificio corporativo se puede encontrar mobiliario más especial, principalmente en la parte más protocolar (presidencia, gerencias). Por eso que estos consultores hablan de precios promedios de habilitación de mobiliario para la empresa, los que no deberían ser diferente para edificio corporativo y los edificios administrativos.
- Al aplicar el estándar de 4 UF/m^2, significa que se cuenta con 57,08 UF por cada funcionario de la empresa para habilitación de mobiliario. A modo de ejemplo una estación de trabajo COMPLETA tiene una costo de 31,67 UF.

TEMA N°8 : INVERSIONES ADMINISTRATIVAS
Sub-Tema : Costos de Construcción Edificios Técnicos
Objeción (es): N°68

- En el planteamiento de la Concesionaria se destaca las características físicas del edificios técnico tipo utilizado, y tal como se describe en el Anexo III.9.7.3, corresponde a un edificio de hormigón armado, con características similares a cualquier edificio de oficinas o técnico que se construye actualmente, especialmente en lo referente a seguridad estructural. También se indica el costo de los distintos proyectos y suministros. Tal como se indica en el fundamento de la Concesionaria, el costo de construcción alcanza las 33,92 UF/m^2, a la que le agregan 24 UF/m^2 más por conceptos de proyectos e insumos, alcanzando para Santiago los 57,92 UF/m^2.
- Al respecto cabe señalar que de acuerdo a la experiencia del Consultor y de consultas con arquitectos independientes y firmas constructoras de la plaza, lo usual en proyecto con los estándares señalados por la Concesionaria es de alrededor de 27,5 UF/m^2 como directo de construcción, a esto se debe agregar los proyectos de arquitectura y especialidades que pueden llegar a un 8,5% de costo antes señalado, las instalaciones de clima de precisión hasta 4 UF/m^2 (15%) como máximo y las de Electricidad 3,2 UF/m^2 (12%). Se debería considerar un porcentaje de 10% adicional por otras instalaciones especiales.

TEMA N°8 : INVERSIONES ADMINISTRATIVAS
Sub-Tema : Costos de Construcción Edificios Técnicos
Objeción (es): N°68

- Lo anterior arroja lo siguiente:

• Costo de Construcción	27,50 UF/m^2
• Proyectos	2,34 UF/m^2
• Clima de precisión	4,13 UF/m^2
• Energía	3,30 UF/m^2
• 10% adicional	2,75 UF/m2
• TOTAL	40,02 UF/m^2

TEMA N°8 : INVERSIONES ADMINISTRATIVAS
Sub-Tema : Costos de Construcción Edificios Técnicos
Objeción (es): N°68

- Cabe señalar que la Concesionaria incluye en el costo total de construcción la partida de SEGURIDAD[1/], la que no corresponde ser considerada, ya que la seguridad en el modelo de cálculo, se considera en ítem aparte.
- En lo que respecta a los índices de coeficiente de construcción regionalizado, que como indica la Concesionaria, se calcularon a partir de costos de construcción de propuestas licitadas por la Dirección de Arquitectura del MOP entre 2003 y 2008, se objeta el índice debido a que no se muestra el cálculo señalado.
- A modo de información, es importante destacar que el costo de construcción del **Centro de Biotecnología** de la Universidad de Concepción (2.900 m^2), sin considerar el diseño y los proyectos de especialidades fue de 28,57 UF/m^2 (este valor incluye IVA)

1/ En el Anexo III.9.7 se señala " En la partida seguridad se considera el suministro e instalación de los equipos y sistemas de detección y extinción automática y manual de los diferentes tipos de espacios, así como los sistemas de vigilancia y control de accesos de todos los espacios"

TEMA N° 9 : CÁLCULO TARIFARIO

Sub-Tema : Categoría de Cliente para Sender Keeps All

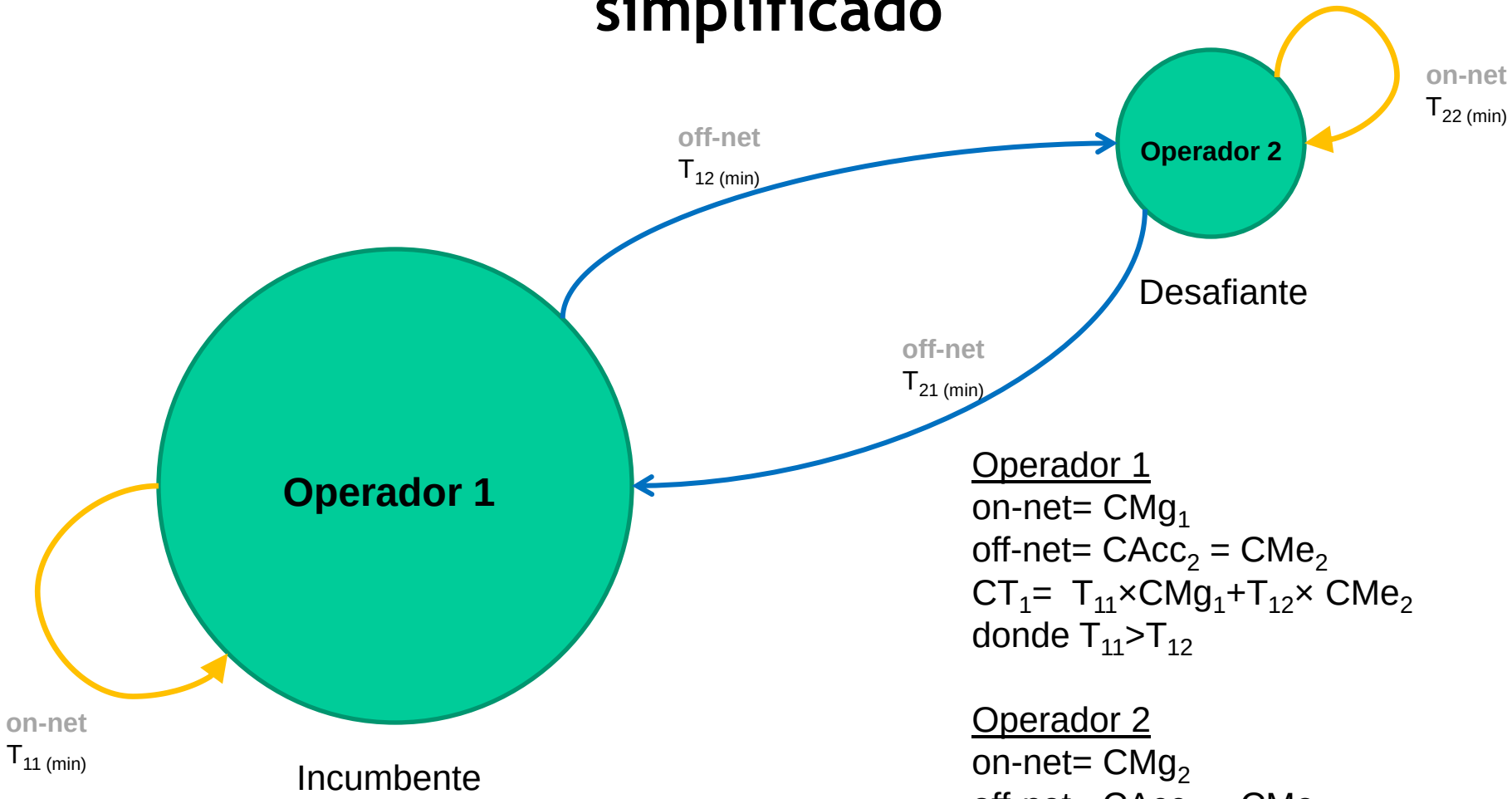
Objeción (es): N°80

TEMA N° 9 : CÁLCULO TARIFARIO
Sub-Tema : Categoría de Cliente para *Sender Keeps All (SKA)*
Objeción (es): N°80

- La Concesionaria no distingue categorías de usuarios para el servicio de uso de red. Lo anterior debe objetarse, por cuanto de conformidad a lo dispuesto por el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia en su informe N°2/2009 señala que:

> "161. Otra recomendación necesaria para prevenir una disminución del grado de competencia en este mercado, es la de eliminar la diferenciación tarifaria de las llamadas entre teléfonos de una misma empresa (on-net) y hacia teléfonos de otras empresas (off-net); diferenciación que este Tribunal podría llegar a considerar ilícita. Esto, porque los consumidores que deben decidir con qué empresa desean contratar, tienen fuertes incentivos a elegir aquella empresa con mayor participación de mercado, haciendo que ésta última siga aumentando.
>
> 162. Si bien ha habido en estos días una fuerte reducción en los cargos de acceso de la telefonía móvil que debiera reducir la brecha entre los precios cobrados a las llamadas off-net en comparación con las llamadas on-net, no es seguro que esto suceda. En efecto, en principio, y según lo declarado por la propia Subtel en el Oficio Ord Nº 30.075, acompañado en la causa Rol C Nº 126-07 de este Tribunal, no existen elementos reales de costo que expliquen estas diferencias de precios, mientras que esquemas de comercialización que no establezcan precios distintos según el destino de la llamada tenderán a incrementar la competencia entre redes."

¿Por qué se debe impulsar *SKA*?: Modelo simplificado



<u>Operador 1</u>

on-net= CMg_1

off-net= $CAcc_2 = CMe_2$

$CT_1 = T_{11} \times CMg_1 + T_{12} \times CMe_2$

donde $T_{11} > T_{12}$

<u>Operador 2</u>

on-net= CMg_2

off-net= $CAcc_1 = CMe_1$

$CT_2 = T_{22} \times CMg_2 + T_{21} \times CMe_1$

donde $T_{22} < T_{21}$

TEMA N° 9 : CÁLCULO TARIFARIO

Consideraciones Generales

- El mercado en los últimos años ha evolucionado desde ofertas basadas en tarificación por tráfico a ofertas de rentas planas, incluso de tráfico ilimitado.
- En este escenario, los cargos de accesos se transforman en una barrera anticompetitiva, ya que los competidores más pequeños, quienes poseen comparativamente más tráfico off-net, deben asumir una estructura de costos que se encarece como consecuencia de pagar los cargos de acceso (a costos medios) al incumbente.
  - ✓ Ello se puede intensificar con la no simultaneidad de los procesos tarifarios
- La solución óptima pasa por fijar cargos de acceso a costos marginales. Sin embargo, la LGT señala que estos valores deben calcularse en base a costos incrementales de desarrollo, los cuales se ajustan a los costos totales de largo plazo en presencia de economías de escala.
  - ✓ El costo marginal de prestar el servicio de acceso es cercano a 0.
- Operadores quienes compiten en los mismos mercados debiesen estar balanceados en tráfico.
  - ✓ Es consistente con el supuesto de igual eficiencia en la captación de nuevos clientes
- Por ello, los Ministerios proponen una aplicación *SKA* por categoría de usuarios, mediante la obligación bilateral de oferta facilidades entre concesionarios de telefonía local.

TEMA N° 9 : CÁLCULO TARIFARIO

¿Qué tráfico se debe incluir en el Cargo de Acceso?

- Como consecuencia de la aplicación de *SKA* mediante ofertas bilaterales, de ningún modo debe interpretarse que para efectos de financiamiento de la empresa eficiente deba ajustarse los tráficos a sólo aquellos afectos al pago de CA.
  - ✓ Los CA no sólo representan ingresos a la concesionaria, sino también costos.
- Para efectos de modelamiento es necesario considerar todos los tráficos, independiente de la existencia de acuerdo de SKA. Prueba de ello, es la existencia de acuerdos de este tipo en la industria, por ejemplo entre VTR y GTD Telesat, sin la necesidad de modificar el tráfico de modelamiento tarifario para dichas concesionarias.
- Esto es equivalente al tratamiento, para efectos tarifarios, que se le da a los usuarios con flexibilidad tarifaria (DS 742/2003), ya que a pesar que Telefónica tiene alrededor del 70% de sus líneas sujetas a este esquema, en ningún momento se ha planteado en las bases técnicas económicas, ni tampoco en los estudios tarifarios, que se deban excluir dichos usuarios y su tráfico, so pretexto del financiamiento de la empresa eficiente.
  - ✓ Casos similares suceden en otros mercados regulados, como la distribución eléctrica, donde los clientes libres y sus consumos son considerados en el modelamiento de la empresa eficiente y posterior cálculo de tarifas de distribución, a pesar que están afectos a libre negociación.

TEMA N°10 : TARIFAS PARA INTERCONEXIÓN, FUNCIONES ADMINISTRATIVAS, FACILIDADES PARA EL SISTEMA MULTIPORTADOR Y DESAGREGACIÓN

Sub-Tema : Tarifas de Housing, Línea de Reventa, Cobranza.

Objeción (es): N°86 y N°88

TEMA N° 10 : TARIFAS PARA INTERCONEXIÓN, DESAGREGACIÓN Y OTRAS
Sub-Tema : Descuento en la tarifa del Servicio de línea para reventa
Objeción (es): N°86

- La Concesionaria argumenta que dado que hay libertad de tarifas no se puede definir un % de reventa.
- Al respecto, es conveniente notar que:

✓ Efectivamente, y tal como lo señala la Concesionaria en su consulta, las tarifas de reventa vigentes se fijaron en $, pero las BTED eran distintas a las que se fijaron para este proceso. En las BTED pasadas, en la definición de la tarifa, no se hacía alusión a la modalidad de cobro. En cambio, en las actuales bases que rigen el proceso, se estipula claramente en la definición de reventa: "*La tarifa deberá expresarse como porcentaje de descuento…*"

✓ La intención de los Ministerios, independiente de que el SLT y el SLM estuvieran regulados o no, ha sido fijar un porcentaje de descuento para este servicio, tal como quedó estipulado en las BTED. Es tan así, que en el proceso pasado de VTR, empresa con tarifas a público libres, en particular, SLT y SLM libre –como es el caso de la Concesionaria-, se estipuló en las BTED la modalidad de porcentaje de descuento y finalmente se le fijó en esta modalidad en el decreto.

TEMA N° 10 : TARIFAS PARA INTERCONEXIÓN, DESAGREGACIÓN Y OTRAS
Sub-Tema : Descuento en la tarifa del Servicio de línea para reventa
Objeción (es): N°86

- ✓ Es efectivo que en las BTED se señala que el porcentaje de descuento sería sobre las tarifas de los servicios regulados definidos en las mismas, pero esa redacción obedece meramente al hecho de que en ese momento el SLT y SLM estaban regulados, en ningún caso se puede desprender de esta redacción que los Ministerios si se desregulaban las tarifas a público pretendían utilizar otra modalidad de cobro, ya que es ésta la que se ha usado en los últimos procesos tarifarios.
- ✓ Cabe notar, que la Concesionaria se confunde en su consulta y hace alusión a porcentajes de descuento, en plural, cuando las BTED son claras en estipular, en singular, "*La tarifa deberá expresarse como porcentaje de descuento…*", es decir, un sólo porcentaje, tal como lo hicieron los Ministerios en su IOC y en otros procesos pasados.

TEMA N° 10 : TARIFAS PARA INTERCONEXIÓN, DESAGREGACIÓN Y OTRAS
Sub-Tema : Descuento en la tarifa del Servicio de línea para reventa
Objeción (es): N°86

- ✓ En la línea de lo que ha señalado la Concesionaria respecto a que se estaría actuando de una forma distinta a la última fijación, cabe recordar, que además de las BTED –distintas a las del último proceso-, se señaló en la parte introductoria del IOC –alusivo al Informe N° 2 del TDLC-, respecto a los servicios de la transmisión y/o conmutación de señales provistos como circuitos privados, dentro de los cuales estaría la reventa:

  "Asimismo, el informe emitido por el señalado Tribunal comprende también los servicios correspondientes a la transmisión y/o conmutación de señales provistos como servicios intermedios, o bien, como circuitos privados, donde el Resuelvo Primero, literal B) de lo resolutivo del mismo ordena que aquéllos se mantengan sujetos a tarificación por los Ministerios, pero bajo las exigencias que incorpora a su respecto, en el sentido de propender a una efectiva desagregación y competencia sobre una misma red fija, considerando no sólo una redefinición de estos servicios por parte de la Autoridad, sino también velocidades y calidades de transmisión que la empresa titular de las redes –en este caso la Concesionaria- ofrezca a terceros, sobre la base de una efectiva oferta de facilidades de redes privadas."

TEMA N° 10 : TARIFAS PARA INTERCONEXIÓN, DESAGREGACIÓN Y OTRAS
Sub-Tema : Descuento en la tarifa del Servicio de línea para reventa
Objeción (es): N°86

- ✓ Finalmente, utilizando el razonamiento de la concesionaria que señala que si se fija un porcentaje sobre un tarifa a público libre, entonces la tarifa de reventa sería libre, podríamos decir que si se fija en $ la reventa del SLM indirectamente estaríamos fijando el SLM –que ahora es libre-ya que estaría acotada por el precio que se le fijara a la reventa.

TEMA N° 10 : TARIFAS PARA INTERCONEXIÓN, DESAGREGACIÓN Y OTRAS
Sub-Temas : Demanda de espacio en unidades de rack y m²
Objeción (es): N°86

- Contexto general para este subtema y los demás relacionados con demanda por espacio y energía de Housing:
  - ✓ Hubo necesidad de revisar el modelo de cálculo de tarifas para mayoristas, por contener numerosos errores y en general falta de prolijidad en su construcción (entre otros, uno reconocido por la concesionaria en el texto de la controversia en referencia).
    - Ejemplo: VAN mal calculado en hoja "T_Adec. OOCC OK", celdas M42 y M43;
    - Ejemplo: Demanda por Energía mensual igual a la anual (falta multiplicar por 12) en hoja "T_Housing - R. Mensual Energía", fila 14;
    - Ejemplo: Doble contabilización de costos para Conexión de cable al MDF y FDF en la tarifa de Adecuación de canalizaciones, en hoja "T_Adec. OOCC OK", celda H428
  - ✓ Numerosos valores de demanda y precios unitarios pegados, sin trazabilidad a sustento alguno, aunque en el texto de la controversia (post facto) se aclare el origen de algunos de ellos.
    - Ejemplo: hoja "T_Adec. OOCC OK", filas 31 y 33;
    - Ejemplo: Costos de facturas y despacho de éstas en hoja "Entradas", celdas E339:E342 (valor pegado sin sustento, discrepa con costos relacionados a la boleta y factura utilizados en el cálculo de gastos en Bienes y Servicios)

TEMA N° 10 : TARIFAS PARA INTERCONEXIÓN, DESAGREGACIÓN Y OTRAS
Sub-Temas : Demanda de espacio en unidades de rack y m²
Objeción (es): N°86

- En particular, el cálculo propuesto por la concesionaria para la demanda por m², por unidades de rack y en consecuencia, por energía, se basa en la cantidad de cables ingresados a la cámara, multiplicando éstos por Reservado de rack Reservado m² según corresponda.
- Dichos cables corresponden a todos los cables de interconexión a los PTR, más los cables de desagregación. Sin embargo, la demanda calculada originalmente por la Concesionaria no considera los de interconexión al PTR en modalidad agregada. Por ello, este error se arrastra al cálculo de los m² y unidades de rack.
- La concesionaria afirma que todos los cables multipar son conectados a unidades de rack, sin embargo de la revisión de los antecedentes de cables de desagregación entregados por la concesionaria, existe una proporción con uso de m² (ver hoja "Desagregación Cables").
- La concesionaria señala como error que se haya utilizad Reservado por sitio de Housing o de Interconexión, sin embargo en el cálculo original utiliza la misma cifra (hoja "T_Housing - R. Mensual Espacio", celdas F20:J20).

TEMA N° 10 : TARIFAS PARA INTERCONEXIÓN, DESAGREGACIÓN Y OTRAS
Sub-Temas : Demanda de espacio en unidades de rack y m²
Objeción (es): N°86

- Respecto de la demanda por interconexiones al PTR, modalidad desagregada:
  - ✓ La concesionaria señala que un Reservado de la demanda por interconexiones al PTR es de tipo desagregada, sin embargo, según información contenida en el mismo modelo, hoja "T_Adec. OOCC (Conex al PTR)", indicando como fuente información histórica del Grupo Mayoristas, se indica Reservad cables de interconexión en modalidad desagregada al año 0 (valor utilizado por la concesionaria en el cálculo de la demanda por habilitación de cámara y otras obras civiles).
  - ✓ Utilizando los parámetros propuestos por la misma concesionaria Reservado, Reservado), se calcula el total de cables de interconexión, se obtiene un total de Reservado En este caso, los Reservad bles representan un Reserva do el total.

TEMA N° 10 : TARIFAS PARA INTERCONEXIÓN, DESAGREGACIÓN Y OTRAS
Sub-Temas : Demanda de espacio en unidades de rack y m^2
Objeción (es): N°86

- Debido a las vinculaciones entre las demandas, al corregir los errores mencionados anteriormente, subsisten errores en los cálculos, en particular de la demanda por m^2 y unidades de rack, que deberán ser subsanados de acuerdo con los nuevos antecedentes aportados por la concesionaria y las recomendaciones de la H. Comisión Pericial.

TEMA N° 10 : TARIFAS PARA INTERCONEXIÓN, DESAGREGACIÓN Y OTRAS
Sub-Tema : Demanda de energía
Objeción (es): N°86

- Aparte de las situaciones anteriormente mencionadas, este sub tema presenta una discrepancia adicional: los kWh de consumo unitario por unidad de "housing"
  - ✓ La concesionaria presenta una serie de estimaciones de consumo para unidades de housing, donde se encuentran unidades de rack y unidades que utilizan m^2. Estas últimas tanto para cables multipares como de fibra óptica.
  - ✓ Para estimar la demanda por kWh, multiplica la cantidad de sitios (m2) por Reservad kWh-mes, que corresponde al consumo promedio de todas las unidades mencionadas en el punto anterior (incluidas las unidades de rack, de menor consumo). Además existe un error de cálculo ya mencionado.
  - ✓ Los ministerios contraproponen, a falta de mejores antecedentes, un consumo estimado en base a una potencia de placa promedio (Reservado equipo Reservado Reservado, de acuerdo con consumos promedio de unidades de transmisión.
  - ✓ No existe sustento de la Concesionaria, tales como antecedentes de facturación de la energía a usuarios del servicio en cuestión, o valores de potencia de placa de los equipos utilizados, que pudiesen mejorar la estimación de los Ministerios en esta materia.

TEMA N° 10 : TARIFAS PARA INTERCONEXIÓN, DESAGREGACIÓN Y OTRAS
Sub-Tema : Tarifa del servicio de Cobranza
Objeción (es): N°86, 88

- En general, los cálculos de tarifas a mayoristas por parte de la Concesionaria adolecen de un grave error de metodología.
- Muchas de las tarifas fueron calculadas asignando parte de los costos e inversiones de la empresa eficiente a la atención de estos servicios, mientras otras fueron calculadas según costos directos (30 K). Pero, con la excepción de los gastos asociados a remuneraciones de la Gerencia de Mayoristas, estos costos e inversiones **NO** fueron descontados en el cálculo de las tarifas de acceso, tránsito, tramo local, etc. Entre estos ítems se encuentran:
  - ✓ Gastos e inversiones en Planta Externa
  - ✓ Gastos e inversiones en **Tecnologías de Información**
  - ✓ Gastos en Operación y Mantenimiento de la Red
- La metodología correcta de cálculo consiste en descontar los costos asignados a mayoristas, del modelo principal de cálculo.

TEMA N° 10 : TARIFAS PARA INTERCONEXIÓN, DESAGREGACIÓN Y OTRAS
Sub-Tema : Tarifa del servicio de Cobranza
Objeción (es): N°86, 88

- A falta de mayores antecedentes, los Ministerios, para el cálculo de estas tarifas, utilizaron dichos costos a manera de estimación de aquellos que corresponderían a cada servicio por concepto de tecnologías de información, mantención de redes, entre otros. Sin embargo, tal como fue señalado en el IOC, no se ha aceptado la metodología de "asignación" de costos de la empresa eficiente propuesta.
- En resumen, la concesionaria no calculó los costos asociados a cada servicio, sino que ha asignado erróneamente costos e inversiones de la empresa eficiente sin descontarlos de ésta. Debido a la falta de antecedentes mencionada, los Ministerios han tenido que aceptar parte de estos costos como la mejor estimación disponible.
- Cabe notar, que en el caso particular de la tarifa de Cobranza, en procesos anteriores de la Concesionaria y de otras, se ha calculado en conjunto con los costos de reclamos generados por cobros de prestadores de servicios, sin que esto implique costos extra en sistemas informáticos, tal como ahora quiere incorporar la Concesionaria.

TEMA N° 10 : TARIFAS PARA INTERCONEXIÓN, DESAGREGACIÓN Y OTRAS
Sub-Tema : Tarifa del servicio de Cobranza
Objeción (es): N°86, 88

- Adicionalmente, cabe señalar que el costo de reclamos por vía telefónica contemplado en el cálculo ha sido costeado mediante una tarifa por llamada pagada por concepto de un contrato de Call Center, servicio que incluye, en una proporción, operaciones en **sistemas de información** por parte del contratista.
- Por último, la asignación de personal de oficinas comerciales más allá del costo directo de la atención, implica cometer el mismo error mencionado anteriormente respecto al descuento de dichos costos.
- Estas situaciones llevan a los Ministerios a estimar que no deben agregarse otros costos por reclamos a la tarifa de cobranza.