



GOBIERNO DE

CHILE

MINISTERIO DE TRANSPORTES
Y TELECOMUNICACIONES
MINISTERIO DE ECONOMÍA,
FOMENTO Y TURISMO

**INFORME DE LOS MINISTERIOS RESPECTO A LAS
CONTROVERSIAS PLANTEADAS AL INFORME DE
OBJECIONES Y CONTRAPROPOSICIONES A LAS TARIFAS
PROPUESTAS POR LA CONCESIONARIA TELMEX
SERVICIOS EMPRESARIALES S.A. PARA LOS SERVICIOS
AFECTOS A FIJACIÓN TARIFARIA CORRESPONDIENTES AL
PERÍODO 2010-2015**

Jueves, 30 de septiembre de 2010

Informe de los Ministerios a la Comisión Pericial de Telmex Servicios Empresariales S.A. 2010

Los Ministerios, a continuación detallan su postura acerca de las controversias planteadas por Telmex Servicios Empresariales S.A. - en adelante la Concesionaria- a la Comisión Pericial. Es importante destacar, que la información contenida en el Informe de Objeciones y Contraproposiciones y su modelo tarifario correspondiente, son un complemento a la información aludida en el presente documento.

Controversia 1, sobre “Objeción 1: Riesgo Sistemático”

Solicitudes de la Concesionaria

A continuación, se cita textual las peticiones de la Concesionaria, la numeración y el destacado en cursiva han sido incluidos por los Ministerios, mas no el contenido:

- 1. Se solicita a la Comisión Pericial se pronuncie respecto de la procedencia de aplicar ajustes por tamaño en el Riesgo Sistemático.*
- 2. Que confirme que la metodología y resultados para el ajuste al riesgo sistemático propuestos por la Concesionaria se adecúan mejor a esta empresa eficiente que la contrapropuesta de los Ministerios.*

Postura de los Ministerios

La postura de los Ministerios es fundamentar los siguientes puntos:

1. Existe diferencia entre las concesionarias a las que se les ha considerado premio por tamaño, en el sentido de ser consideradas dominantes, y lo que ello implica.
2. Existe evidencia de procesos anteriores, de concesionarias declaradas no dominantes, a las cuales tanto como comisiones periciales (vía recomendaciones) como los Ministerios (a través de resoluciones) no les han reconocido premio por tamaño.
3. De los datos utilizados para calcular el beta, no existe suficiente evidencia respecto a la existencia de premio por tamaño.
4. Sin desmedro de lo anterior, la menor carga regulatoria que enfrenta la Concesionaria compensaría la existencia del premio por tamaño.

A continuación, se exponen las líneas argumentales y de evidencias:

Evidencia Empírica y de Procesos Anteriores

- Es importante mencionar, que los Ministerios sólo han aplicado el premio por tamaño, asimilado a través del beta, a concesionarias en Telefónica del Sur y en Telefónica de Copenhague, las cuales son consideradas dominantes.
- En todos los demás procesos de concesionarias de Servicio Público Telefónico Local, que han sido declaradas no dominantes, como es el caso de la concesionaria en cuestión, los Ministerios han resuelto no considerar premio por tamaño.
- La comisión pericial de la concesionaria VTR, recomendó no considerar la inclusión de premio por tamaño.

- Las concesionarias que no son consideradas dominantes, tienen la opción (y la utilizan) de ir escogiendo su área de concesión (con perímetros bien definidos incluso a nivel de cuadradas y numeraciones).

Evidencia Legal que Diferencia a Concesionarias Dominantes

Las empresas declaradas dominantes enfrentan condiciones diferentes a las empresas que no lo son, de hecho el Tribunal de la Libre Competencia en su Informe N°2 del año 2009, expresa los siguientes aspectos:

- “Dada la capacidad de prácticas exclusorias en el mercado de telefonía fija, se deben mantener para estas empresas regulaciones de conducta como las establecidas en el D.S.N°742”.
- “Se justifica que una regulación como la establecida en DS742 se siga aplicando sólo a las empresas dominantes, aún cuando éstas queden liberadas de la regulación de tarifas”.
- “Estima necesario perfeccionar el régimen regulatorio al que se encuentran sujetos los planes diversos y ofertas conjuntas que realicen las empresas dominantes” con el fin de lograr los objetivos de protección a la libre competencia, toda vez que los clientes no contarían con información suficiente y disponible para comparar sus alternativas de planes y tarifas para cambiarse libremente hacia aquellos que mejor se adecuen a su consumo.
- Al respecto, SUBTEL está trabajando en la implementación de estas medidas, como de otras recomendaciones establecidas en este Informe N° 2.

Efectivamente, en el Decreto 742, se estipula que:

- Los planes diversos (tarifa con estructura, nivel o fórmula de indexación diferente a las tarifas a público actualmente reguladas) y las ofertas conjuntas (empaquetamiento de servicios) tienen que hacerse extensivo a todos los usuarios actuales y futuros de una misma categoría dentro del área tarifaria.
- Los planes diversos y las ofertas conjuntas deben publicarse en un diario de amplia circulación en la o las zonas tarifarias respectivas, antes de su comercialización, con todas y cada una de sus especificaciones.
- Los planes diversos y las ofertas conjuntas deben mantenerse vigentes, publicadas íntegra y permanentemente, como mínimo un año desde su inicio o hasta la entrada en vigor del nuevo decreto tarifario, si el lapso fuera inferior.
- Los planes diversos y las ofertas conjuntas tienen una duración garantizada de mínimo un año a favor del usuario. La concesionaria dominante no puede establecer limitación alguna (plazos, condiciones, modalidades, obligaciones, indemnizaciones, entre otras) si un usuario quiere acogerse a otro plan diverso y oferta conjunta vigente.
- Las ofertas conjuntas deben individualizar separadamente el valor de cada servicio o prestación.
- El concesionario dominante debe remitir a la Subsecretaría de Telecomunicaciones el texto del contrato antes de ofrecer el plan u oferta respectiva, a efecto que aquélla pueda ejercer sus potestades fiscalizadoras, y/o trasladar los antecedentes a las

autoridades fiscalizadoras o reguladoras que corresponda, si la Subsecretaría así lo estimase procedente, así como exigencias de contenido.

Controversia 2, sobre “Objeción 3: Tasa de crecimiento del MOU por tipo de tráfico”

Solicitudes de la Concesionaria

A continuación se cita textual las peticiones de la Concesionaria, la numeración y el destacado en cursiva han sido incluidos por los Ministerios, mas no el contenido:

- 1. Se solicita a la Comisión se pronuncie sobre las tasas contrapropuestas, en vista a que en algunos años muestran crecimiento y no decrecimiento, como ha sido la tendencia.*

Postura de los Ministerios

La postura de los Ministerios es fundamentar los siguientes puntos:

1. La concesionaria no ha entregado información veraz en su estudio acerca del modelo o la justificación de las tasas que efectivamente utiliza para proyectar el MOU de sus tráficos.
2. En vista de que la Concesionaria no ha entregado estimaciones de demanda de tráfico y sus proyecciones no son sustentadas ni razonables, los Ministerios han optado por utilizar para algunos tráficos mayores, las tasas de crecimiento proyectadas para Telefónica Chile S.A. – en adelante Telefónica- en su proceso tarifario del año 2008, por cuanto dichas proyecciones provienen de modelos econométricos que son confiables para proyectar fuera de muestra, es una empresa que atiende tanto al sector residencial como empresarial (posee el 60% de las líneas fijas a nivel nacional), está presente en todas las zonas primarias del país, y su tráfico representa más de un 50% del total de tráfico nacional, por lo que el comportamiento de sus MOU puede considerarse como representativos de la industria.
3. Para el resto de sus tráficos, los Ministerios optaron por utilizar como proyección el MOU observado en el año 2009 por la misma Concesionaria, ya que no se tiene mayor información y se trata de tráficos menores cuya demanda depende del comportamiento del tipo particular de cliente que atiende la empresa (por ejemplo, LDI, SSCC, 13X, etc.)

Para lo cual, se exponen las siguientes líneas argumentales y de evidencias:

Evidencia de Empírica y de Procesos Anteriores

- La Concesionaria únicamente señala en su estudio que **aplica una tasa de crecimiento de -4.34% para proyectar el MOU de sus tráficos**, sin hacer diferencias entre ellos, el cual se calcula cómo el promedio de la variación de los últimos cuatro años del tráfico (según la información pública de Subtel). Sin embargo, dicha aseveración se contradice completamente con lo que efectivamente utiliza la concesionaria en su Modelo Tarifario para proyectar sus MOU y tráficos.
- En efecto, al verificar las tasas de crecimiento utilizadas por la concesionaria para proyectar por separado el MOU comercial y residencial, por tipo de tráfico, se observa que solamente para el año 2009-2010 utiliza una tasa de crecimiento de -4.34% en

todos ellos. Para el resto de los años utiliza tasas de decrecimiento distintas: -4.54% para 2010-2011, -4.75% para 2011-2012, -4.99% para 2012-2013 y -5.25% para 2013-2014. Con esto, **el MOU de todos los tipos de tráfico residencial y comercial proyectados por la concesionaria decrecen a tasas crecientes**, sin que la concesionaria haya justificado dicho comportamiento en su estudio.

Confidencial

- Más aún, la Concesionaria no guarda coherencia con las tasas de crecimiento utilizadas en su propio modelo tarifario presentado ante SUBTEL. En efecto, al revisar la proyección del MOU para toda su zona de concesión (agregado residencial y comercial), las tasas de crecimiento que utiliza difieren a las utilizadas en la proyección del MOU residencial y comercial por tipo de tráfico. Esto es matemáticamente imposible, ya que el MOU total es el resultado de un promedio ponderado, por líneas, entre el MOU residencial y el MOU comercial, por lo que si éstos últimos crecen a la misma tasa el promedio también lo debería hacer. Más aún, todas las tasas de crecimiento son mayores al -4.34% que supuestamente habría utilizado, llegando a ser inclusive superiores al -10% y -20% en varios casos, sin que la concesionaria haya siquiera mencionado y peor justificado esto en su estudio.
- Utilizando la misma información presentada por la Concesionaria en su estudio, que corresponde al comportamiento histórico de los tráficos a nivel nacional, se puede observar que algunos MOU tienen un crecimiento histórico medio positivo, como el MOU de salida local a SSCC (3.9% anual entre 2002 a 2009), de entrada LDI a local (0.7% anual), de entrada móvil a local (10% anual), por lo que no es lógico aplicarles tasas de decrecimiento.
- En ningún estudio tarifario realizado en la última década, el MOU proyectado para el periodo tarifario de cualquier tipo de tráfico, decrece a tasas crecientes (la única excepción ha sido la proyección del MOU de Internet conmutado).
- En los estudios tarifarios recientes, que utilizan modelos econométricos confiables para realizar proyecciones en años posteriores a la muestra histórica, se observa más bien que los tráficos proyectados que decrecen, lo hacen a tasas decrecientes. Varios MOU importantes inclusive se proyectan al alza.
- Por esta razón, se utilizó para proyectar algunos MOU importantes, las tasas de crecimiento proyectadas para dichos tráficos para el proceso tarifario de Telefónica. La siguiente tabla resumen los MOU utilizados en cada caso.

MOU Telmex	MOU Telefónica
Entrada Local	Salida Local
Salida Local	Entrada Local
Entrada Móvil	Entrada Móvil
Entrada LDN	Entrada LDN
Salida LDN	Salida LDN

La tabla anterior debe entenderse de la siguiente manera, en la primera columna indica el tipo de MOU en cuestión para Telmex, y la segunda columna indica de qué manera fue

estimado. Así por ejemplo, en el caso del MOU Entrada Local de Telmex (columna 1), este fue asimilado como el MOU Salida Local de Movistar.

Controversia 3, sobre “Objeción 5: Proporción de líneas sobre Home Passed”

Solicitudes de la Concesionaria

A continuación se cita textual las peticiones de la Concesionaria, la numeración y el destacado en cursiva han sido incluidos por los Ministerios, mas no el contenido:

- 1. Se solicita a la Comisión se pronuncie sobre la viabilidad de la tasa contrapropuesta y su eventual incompatibilidad con el escenario competitivo del horizonte del estudio.*

Postura de los Ministerios

La postura de los Ministerios es fundamentar los siguientes puntos:

1. La Concesionaria sostiene, que, de la proyección de Home Passed (HP) en cada comuna, el 30% de dichos hogares demandarán alguno de los paquetes de TV – Telefonía Fija – Internet que ofrece. De ellos, el 70% demandará un paquete que tenga incorporado una línea de telefonía fija. La Concesionaria proyecta alcanzar dicha cobertura, 21% de líneas telefónicas sobre HP, en el largo plazo (2015) con respecto a la situación actual o a la situación de entrada inicial en alguna comuna. La Concesionaria justifica la estimación de dicho valor basándose en porcentajes de penetración de telefonía fija sobre HP de Liberty Global para una muestra seleccionada de países.
2. Los Ministerios estiman que una tasa de penetración de 30% en el largo plazo (al final de los cinco años de proyección de la demanda, es decir, en el año 2015) es factible de alcanzar para la Concesionaria, por tres razones: a) el acceso a telefonía fija a través de la tecnología HFC (cable-modem) ha ido en aumento a nivel internacional, tanto en nivel absoluto como relativo, aún cuando el acceso a telefonía fija ha ido bajando; b) la penetración de telefonía fija respecto a los HP de la Concesionaria fue superior al [REDACTED] a fines del 2009, según lo señala la misma empresa; y c) el otro operador que presta telefonía fija a través de redes HFC (VTR) presenta tasas de penetración histórica de telefonía fija sobre HP superiores al [REDACTED].

Para lo cual, se exponen las siguientes líneas argumentales y de evidencias:

Evidencia de Empírica y de Procesos Anteriores

- Según el OECD Communications Outlook 2009, el acceso a telecomunicaciones, en especial a telefonía fija, a través de la tecnología HFC (cable-modem) ha ido en aumento en la mayoría de los países en los últimos años, tanto en términos absolutos como en términos relativos, y aún cuando el total de accesos a telefonía fija ha ido en franco decrecimiento en los mismos países, debido principalmente a las bondades en cuanto a velocidad y costos para la transmisión de voz e imagen que ofrece el cableado coaxial, en comparación con el resto de las tecnologías presentes en esos países (acceso analógico, móvil, ISDN, DSL, cable MODEM, fibra óptica y otros accesos por banda ancha). En las siguientes tablas se presenta la tendencia histórica de acceso a

telecomunicaciones y telefonía fija a través de cable-modem para todos los países de la OECD en conjunto y para algunos países en particular. En Chile, resulta lógico esperar un comportamiento similar a medida que aumente el ingreso real de los hogares.

ACCESOS TOTALES A TELECOMUNICACIONES (FUENTE: OECD COMMUNICATIONS OUTLOOK 2009)

AÑOS	ALEMANIA			HOLANDA			SUIZA			AUSTRIA		
	Miles de accesos a Telecom	Miles clientes TF por cable	% clientes TF por cable	Miles de accesos a Telecom	Miles clientes TF por cable	% clientes TF por cable	Miles de accesos a Telecom	Miles clientes TF por cable	% clientes TF por cable	Miles de accesos a Telecom	Miles clientes TF por cable	% clientes TF por cable
2003	108,788	20	0.02%	22,691	191	0.8%	10,989	----	----	10,869	170	1.6%
2004	120,318	48	0.04%	26,433	261	1.0%	11,553	107	0.9%	11,936	171	1.4%
2005	128,928	111	0.09%	26,345	451	1.7%	12,471	208	1.7%	12,560	173	1.4%
2006	138,836	310	0.22%	27,938	840	3.0%	13,212	284	2.2%	13,538	212	1.6%
2007	153,951	790	0.51%	28,616	1,193	4.2%	14,349	366	2.6%	14,213	230	1.6%

Nota: los accesos a telecomunicaciones incluyen líneas analógicas + líneas móviles + líneas ISDN + DSL + cable modem + fibra óptica + otros accesos a banda ancha

AÑOS	BELGICA			ESPAÑA			ESTADOS UNIDOS			ITALIA		
	Miles de accesos a Telecom	Miles clientes TF por cable	% clientes TF por cable	Miles de accesos a Telecom	Miles clientes TF por cable	% clientes TF por cable	Miles de accesos a Telecom	Miles clientes TF por cable	% clientes TF por cable	Miles de accesos a Telecom	Miles clientes TF por cable	% clientes TF por cable
2003	14,013	235	1.7%	57,199	1,449	2.5%	362,656	3,301	0.9%	85,168	----	----
2004	14,899	286	1.9%	60,005	1,786	3.0%	393,652	3,706	0.9%	92,696	496	0.5%
2005	15,659	417	2.7%	67,169	2,023	3.0%	429,474	5,100	1.2%	102,411	714	0.7%
2006	16,109	510	3.2%	72,184	2,273	3.1%	463,155	6,751	1.5%	111,567	1,068	1.0%
2007	16,962	598	3.5%	76,719	2,366	3.1%	484,741	8,385	1.7%	121,115	1,332	1.1%

Nota: los accesos a telecomunicaciones incluyen líneas analógicas + líneas móviles + líneas ISDN + DSL + cable modem + fibra óptica + otros accesos a banda ancha

ACCESOS A TELEFONÍA FIJA (FUENTE: OECD COMMUNICATIONS OUTLOOK 2009)

AÑOS	ALEMANIA			HOLANDA			SUIZA			AUSTRIA		
	Miles de accesos TF	Miles clientes TF por cable	% clientes TF por cable	Miles de accesos TF	Miles clientes TF por cable	% clientes TF por cable	Miles de accesos TF	Miles clientes TF por cable	% clientes TF por cable	Miles de accesos TF	Miles clientes TF por cable	% clientes TF por cable
2003	39,400	20	0.1%	7,868	191	2.4%	----	----	----	3,314	170	5.1%
2004	39,129	48	0.1%	7,695	261	3.4%	4,048	107	2.6%	3,240	171	5.3%
2005	39,106	111	0.3%	6,393	451	7.1%	4,039	208	5.2%	3,178	173	5.5%
2006	38,558	310	0.8%	6,617	840	12.7%	4,044	284	7.0%	3,089	212	6.9%
2007	38,013	790	2.1%	5,743	1,193	20.8%	4,069	366	9.0%	2,972	230	7.7%

Nota: los accesos a telefonía fija (TF) incluyen líneas analógicas + líneas ISDN + cable modem

AÑOS	BELGICA			ESPAÑA			ESTADOS UNIDOS			ITALIA		
	Miles de accesos TF	Miles clientes TF por cable	% clientes TF por cable	Miles de accesos TF	Miles clientes TF por cable	% clientes TF por cable	Miles de accesos TF	Miles clientes TF por cable	% clientes TF por cable	Miles de accesos TF	Miles clientes TF por cable	% clientes TF por cable
2003	4,461	235	5.3%	19,208	1,449	7.5%	179,149	3,301	1.8%	----	----	----
2004	4,434	286	6.4%	19,720	1,786	9.1%	174,208	3,706	2.1%	25,296	496	2.0%
2005	4,561	417	9.1%	21,484	2,023	9.4%	172,998	5,100	2.9%	24,722	714	2.9%
2006	4,587	510	11.1%	22,138	2,273	10.3%	167,021	6,751	4.0%	23,734	1,068	4.5%
2007	4,613	598	13.0%	22,694	2,366	10.4%	159,560	8,385	5.3%	22,520	1,332	5.9%

Nota: los accesos a telefonía fija (TF) incluyen líneas analógicas + líneas ISDN + cable modem

ACCESO FIJO A TELECOMUNICACIONES EN PAISES DE LA OECD		
Año	Millones de clientes con acceso fijo (análogo + ISDN + DSL + cable + fibra)	Porcentaje de clientes con acceso fijo a través de Cable
1997	478.2	0.02%
1998	483.6	0.10%
1999	538.1	0.50%
2000	554.5	1.40%
2001	576.0	2.60%
2002	594.8	3.80%
2003	613.0	5.10%
2004	640.7	6.20%
2005	669.4	7.20%
2006	697.0	8.60%
2007	712.1	9.50%

Fuente: OECD Communications Outlook 2009

- La Concesionaria, señala que sus tasas de penetración actual de telefonía fija respecto a HP superan el 30%. En efecto, el siguiente gráfico resume la tasa de penetración de TF/HP que señala tener la misma Concesionaria. Se observa que la penetración de TF/HP de la Concesionaria fue superior al [REDACTED] a fines del 2009 y superior al [REDACTED] en el segundo trimestre 2010, según lo señala la misma empresa. Por tanto, la empresa parte de una posición de penetración que ya es elevada en la actualidad.

Confidencial

- El operador VTR, que también utiliza la tecnología HFC, presenta tasas de penetración de TF/HP superiores al [REDACTED]. Esta información se presenta de forma reservada a la comisión pericial.

Controversia 4, sobre “Objeción 14: Dotación de Personal y Drivers de Dimensionamiento” y “Objeción 16: Asignaciones, Incentivos y Otros Beneficios”

Solicitudes de la Concesionaria

A continuación se cita textual las peticiones de la Concesionaria, la numeración y el destacado en cursiva han sido incluidos por los Ministerios, mas no el contenido:

- 1. Se solicita a la Comisión Pericial se pronuncie respecto de la razonabilidad de la eliminación de los cargos propuesta por los Ministerios;*
- 2. Se solicita a la Comisión Pericial se pronuncie sobre cuáles son los drivers de dimensionamiento más idóneos.*

Postura de los Ministerios

En la presentación de la dotación de la Empresa Eficiente realizada por la Concesionaria, ésta, basa en forma explícita su diseño inicial en la empresa real (Informe de Estudio Tarifario de Telmex, pp. 89). Debido a que la empresa en la actualidad brinda servicios regulados y no regulados, el tomar ésta como punto de partida genera un efecto de sobredimensionamiento de la dotación de personal.

Además del hecho anterior, se detectó la repetición de algunos cargos, tanto en cantidad dimensionada, dependencia funcional, funcionalidad, nombramiento del cargo y remuneración.

Para la definición de los drivers de dimensionamiento de RRHH:

- se consideró los datos de la empresa real para determinar la gente de overhead,
- se consideró que la Concesionaria presta 3 servicios y la empresa eficiente sólo 2 y 1 en algunos casos, por lo que el rendimiento frente a los drivers pasa a incrementarse en 3/2 y en 3, respectivamente.

Con respecto a la eliminación de cargos, la principal razón para eliminación es debida a la duplicidad de cargo y/o funciones, no se eliminó del modelo la subgerencia de SVA.

Es importante mencionar que en el IOC se explicita cargo a cargo las modificaciones realizadas a la propuesta de la Concesionaria.

Controversia 5, sobre “Objeción 49: Aplicación de Criterios de Asignación”

Solicitudes de la Concesionaria

A continuación se cita textual las peticiones de la Concesionaria, el destacado en cursiva ha sido incluido por los Ministerios:

- (a) ratifique que la aplicación de la Razón de Uso del Espectro o la Capacidad del CMTS no refleja el uso efectivo que los diferentes servicios prestados por la Concesionaria (regulados o no) hacen de los recursos humanos identificados.*
- (b) se pronuncie sobre cuál es el criterio de asignación más adecuado para asignar entre los diferentes servicios (regulados o no) los cargos controvertidos.*
- (c) se pronuncie respecto de cuáles son los criterios más adecuados para asignar a los diferentes subservicios telefónicos los cargos de la Empresa Eficiente controvertidos. En particular, que se pronuncie respecto de la asignación de cada*

cargo en forma parcial o exclusiva (según corresponda) al servicio no regulado SLT.

(d) se pronuncie respecto de cuáles son los criterios más adecuados para asignar a los diferentes subservicios telefónicos los ítems de Inversiones y Costos. En particular, que se pronuncie respecto de la asignación de cada ítem en forma parcial o exclusiva (según corresponda) al servicio no regulado SLT.

Postura de los Ministerios

En base a la teoría existente de contabilidad de costos, los criterios de asignación de costos deben responder a los siguientes principios:

- **Causalidad del Costo:** el causante de un costo debe ser quién pague por éste,
- **Reciprocidad:** elementos que frente a ciertos servicios posean igual comportamiento deben ser asignados de forma equivalente. Es importante notar que si se trata de dos servicios distintos como voz y datos, estos se deben llevar a una base común de comparación para que sean homologables,
- **Eficiencia:** se busca lograr el mayor nivel de eficiencia en el diseño al determinar los impulsores de costos o factores de uso a utilizar,
- **Factibilidad:** la metodología de asignación utilizada debe ser factible de implementar en la realidad.

En base a estos principios ampliamente aceptados la SUBTEL realizó la asignación a los distintos servicios, ya sean de nivel 1 o *multiservicio*, o de nivel 2 es decir cómo se dividen las tarifas dentro de cada uno de los servicios.

En lo referente a la asignación entre costos que pueden ser expresados como tarifas en dos partes (una fija y otra variable), existen variadas formas de realizar esta asignación. Desde el punto de vista de los principios de contabilidad de costos o contabilidad gerencial, la separación de estos debería hacerse en forma estricta respecto a la causalidad de los costos, es decir en el modelo de Empresa Eficiente se debería extraer la componente fija de los costos, más la componente variable de ellos, en vista del modelo realizado y la sensibilización que tengan los costos conforme a la variación del tráfico. Este procedimiento es estándar en otras regulaciones que se llevan a cabo en Chile, por ejemplo en el área sanitaria, donde es un resultado conocido el porcentaje del CTLP que responde a la componente fija o de cargo mensual (70% en las sanitarias).

Con vista en lo anterior se pasa a explicar lo que sigue en las siguientes secciones.

Criterios de Asignación entre Servicios (Multiservicio) aplicados a RRHH

Los criterios de asignación considerados para efectos de la instancia de Objeciones y Contraproposiciones son los siguientes:

ID	Nombre	Descripción
1	Razón de Uso de Espectro	Da cuenta de cómo se usa el recurso de espectro en el cable
2	100% Telefonía	100% Telefonía
3	Capacidad de Utilización del CMTS	Corresponde a la capacidad utilizada en el CMTS por los distintos servicios, es decir,

		10 MBps de Telefonía sobre 110 MBps, y 100 MBps de internet sobre telefonía.
4	Cuenta Única Telefónica	Debido a que en el segmento empresa y pyme tienen varias líneas asociadas, versus los residenciales que tienen sólo, más el hecho de que las facturas a empresas y las boletas a residenciales tienen precios distintos se crea esta asignación exclusiva para la CUT
5	Telefonía y Bitstream	Compartido Tel y BS, según lo informado por la empresa en lo referente a la razón de uso del servicio en los medios.
6	Servicios Regulados	Servicios Regulados, en base a la razón de uso más el hecho de que el número de ocurrencias de cada servicio dentro del HFC es distinto, y de las líneas a empresa.
7	TV Pagada	Sólo TV Pagada
8	Bitstream	Sólo Bitstream
9	Recaudación y Cobranza	Debido a que en el segmento empresa y pyme tienen varias líneas asociadas, versus los residenciales que tienen sólo una se crea esta asignación para aplicar exclusivamente para el tema de Recaudación
10	Edificios Técnicos	Debido a que los edificios técnicos albergan distintas componentes ya, sea de elementos de transmisión y softswitchs, se creó una asignación exclusiva ponderando los metros cuadrados de las áreas asignadas
11	Nodos Abona, Tronc y Core	Debido a que los nodos de Abonamiento, Torncares y CORE (CORR en el ET).
12	Backbone	Debido al rediseño del Backbone, y a que este considera el tráfico de Internet con destino a los ISP, fue necesario crear un criterio de asignación para distribuir el gasto e inversión correspondiente a este concepto.
13	SVA	Criterio de asignación para desacoplar todos los costos de servicios de valor agregado no regulados de la empresa eficiente. (*)
14	TV Pagada y Bitstream	Criterio de asignación para separar el uso de red del servicio de BS y TV, en ausencia de telefonía. (*)

(*) *Criterios que no están siendo utilizados en la instancia del IOC, pero que sí han sido calculados y forman parte del conjunto de criterios elegibles.*

En términos generales, los criterios utilizados se fundamentan sobre la lógica de causalidad de costos, es decir al uso efectivo que hacen los distintos servicios sobre los elementos a los cuales obedece su dimensionamiento, y que motivan las debidas inversiones y gastos. En ningún caso se han considerado criterios asociables a los precios que puede cobrar la empresa real, es decir, a una asignación funcional por servicios, los cuales obedecen a criterios del tipo comercial. Justo en este sentido es importante hacer notar la carencia de argumento en la línea de presentación del Estudio Tarifario por parte de la Concesionaria, debido a que ésta presentó para los *Criterios de Nivel 1 o multiservicio*, criterios de asignación que obedecen a criterios comerciales como una subdivisión igualitaria de los costos entre servicios, que nada tienen que ver con el proceso de asignación de costos, y por otra parte presentó una asignación de costos de *nivel 2* (al interior de los servicios) totalmente alejada de su política comercial, es decir, presentando una asignación completa a tarifas variables, cuando en realidad su oferta comercial empaquetada busca ofrecer tarifas fijas o de renta mensual por el servicio.

RUE y CMTS

De la solicitud de la Concesionaria se puede desprender que se refiere a los siguientes cargos para el caso de CTMS:

- Ingeniero de CMTS: Asignación original Internet y Telefonía, Asignación IOC, por razón de uso del CMTS, obedeciendo a los criterios que motivan el diseño de la función y cargo desempeñado

Para el Caso del RUE:

Nº	Gerencia Corporativa	Gerencia/Subgerencia	Cargo	ET	IOC
186	Gerencia de Operaciones e Ingeniería	Gerencia de Operaciones e Ingeniería	Gerente de Operaciones e Ingeniería	Telefonía, TVPagada e Internet	Razón de Uso de Espectro
187	Gerencia de Operaciones e Ingeniería	Gerencia de Operaciones e Ingeniería	Secretaria	Telefonía, TVPagada e Internet	Razón de Uso de Espectro
190	Gerencia de Operaciones e Ingeniería	Subgerencia de Configuraciones y Calidad Operativa	Administrador Calidad	Telefonía e Internet	Razón de Uso de Espectro
191	Gerencia de Operaciones e Ingeniería	Subgerencia de Configuraciones y Calidad Operativa	Ingeniero Centro Operaciones de Red	Telefonía e Internet	Razón de Uso de Espectro
192	Gerencia de Operaciones e Ingeniería	Subgerencia de Configuraciones y Calidad Operativa	Administrador Configuraciones	Telefonía e Internet	Razón de Uso de Espectro

193	Gerencia de Operaciones e Ingeniería	Subgerencia de Configuraciones y Calidad Operativa	Jefe Centro Operaciones de Red	Telefonía e Internet	Razón de Uso de Espectro
194	Gerencia de Operaciones e Ingeniería	Subgerencia de Configuraciones y Calidad Operativa	Técnico Centro Operaciones de Red	Telefonía e Internet	Razón de Uso de Espectro
195	Gerencia de Operaciones e Ingeniería	Jefatura Control Gestión	Jefe Control Gestión Operacional	Telefonía, TVPagada e Internet	Razón de Uso de Espectro
196	Gerencia de Operaciones e Ingeniería	Jefatura Control Gestión	Analista Opex y Provisiones	Telefonía, TVPagada e Internet	Razón de Uso de Espectro
216	Gerencia de Operaciones e Ingeniería	Subgerencia de Operaciones de Ingeniería	Jefe Transmisiones	Telefonía, TVPagada e Internet	Razón de Uso de Espectro
221	Gerencia de Operaciones e Ingeniería	Subgerencia de Operaciones de Ingeniería	Ingeniero de Instalaciones	Telefonía, TVPagada e Internet	Razón de Uso de Espectro
225	Gerencia de Operaciones e Ingeniería	Subgerencia de Operaciones de Ingeniería	Ingeniero de Sistemas	Telefonía e Internet	Razón de Uso de Espectro
227	Gerencia de Operaciones e Ingeniería	Subgerencia de Operaciones de Ingeniería	Jefe Departamento de Operaciones Regionales	Telefonía, TVPagada e Internet	Razón de Uso de Espectro
228	Gerencia de Operaciones e Ingeniería	Subgerencia de Operaciones de Ingeniería	Administrativo Operación Regiones	Telefonía, TVPagada e Internet	Razón de Uso de Espectro
229	Gerencia de Operaciones e Ingeniería	Subgerencia de Operaciones de Ingeniería	Encargado de Operaciones Regiones	Telefonía, TVPagada e Internet	Razón de Uso de Espectro
230	Gerencia de Operaciones e Ingeniería	Subgerencia de Operaciones de Ingeniería	Ingeniero de Operaciones Regionales	Telefonía, TVPagada e Internet	Razón de Uso de Espectro
231	Gerencia de Operaciones e Ingeniería	Subgerencia de Operaciones de Ingeniería	Técnico de Operaciones Regionales	Telefonía, TVPagada e Internet	Razón de Uso de Espectro
232	Gerencia de Operaciones e Ingeniería	Subgerencia de Operaciones de Ingeniería	Asistente Técnico	Telefonía, TVPagada e Internet	Razón de Uso de Espectro
233	Gerencia de Operaciones e Ingeniería	Subgerencia de Ingeniería	Subgerente de Ingeniería	Telefonía, TVPagada e Internet	Razón de Uso de Espectro

	Ingeniería			Internet	de Espectro
234	Gerencia de Operaciones e Ingeniería	Subgerencia de Ingeniería	Jefe Departamento Ingeniería	Telefonía, TVPagada e Internet	Razón de Uso de Espectro
237	Gerencia de Operaciones e Ingeniería	Subgerencia de Ingeniería	Ingeniero de Planificación de Redes	Telefonía, TVPagada e Internet	Razón de Uso de Espectro
238	Gerencia de Operaciones e Ingeniería	Subgerencia de Redes de Acceso	Subgerencia de Redes de Acceso	Telefonía, TVPagada e Internet	Razón de Uso de Espectro
239	Gerencia de Operaciones e Ingeniería	Subgerencia de Redes de Acceso	Jefe de Gestión	Telefonía, TVPagada e Internet	Razón de Uso de Espectro
240	Gerencia de Operaciones e Ingeniería	Subgerencia de Redes de Acceso	Encargado Administración	Telefonía, TVPagada e Internet	Razón de Uso de Espectro
241	Gerencia de Operaciones e Ingeniería	Subgerencia de Redes de Acceso	Ingeniero Planta Externa	Telefonía, TVPagada e Internet	Razón de Uso de Espectro
242	Gerencia de Operaciones e Ingeniería	Subgerencia de Redes de Acceso	Jefe Gestión Planta Externa	Telefonía, TVPagada e Internet	Razón de Uso de Espectro
243	Gerencia de Operaciones e Ingeniería	Subgerencia de Redes de Acceso	Administrativo Planta Externa	Telefonía, TVPagada e Internet	Razón de Uso de Espectro
244	Gerencia de Operaciones e Ingeniería	Subgerencia de Redes de Acceso	Ingeniero Encargado	Telefonía, TVPagada e Internet	Razón de Uso de Espectro
245	Gerencia de Operaciones e Ingeniería	Subgerencia de Redes de Acceso	Jefe de Redes	Telefonía, TVPagada e Internet	Razón de Uso de Espectro
246	Gerencia de Operaciones e Ingeniería	Subgerencia de Redes de Acceso	Encargado de Activos	Telefonía, TVPagada e Internet	Razón de Uso de Espectro
247	Gerencia de Operaciones e Ingeniería	Subgerencia de Redes de Acceso	Dibujante	Telefonía, TVPagada e Internet	Razón de Uso de Espectro
248	Gerencia de Operaciones e Ingeniería	Subgerencia de Redes de Acceso	Ingeniero de Proyectos	Telefonía, TVPagada e Internet	Razón de Uso de Espectro

249	Gerencia de Operaciones e Ingeniería	Subgerencia de Redes de Acceso	Ingeniero de Administración	Telefonía, TVPagada e Internet	Razón de Uso de Espectro
250	Gerencia de Operaciones e Ingeniería	Subgerencia de Redes de Acceso	Jefe de Mantenimiento	Telefonía, TVPagada e Internet	Razón de Uso de Espectro
251	Gerencia de Operaciones e Ingeniería	Subgerencia de Redes de Acceso	Jefe de Red HFC	Telefonía, TVPagada e Internet	Razón de Uso de Espectro
252	Gerencia de Operaciones e Ingeniería	Subgerencia de Redes de Acceso	Supervisor Mantenimiento Senior HFC	Telefonía, TVPagada e Internet	Razón de Uso de Espectro
253	Gerencia de Operaciones e Ingeniería	Subgerencia de Redes de Acceso	Ingeniero Mantenimiento Senior	Telefonía, TVPagada e Internet	Razón de Uso de Espectro
254	Gerencia de Operaciones e Ingeniería	Subgerencia de Redes de Acceso	Ingeniero Encargado	Telefonía, TVPagada e Internet	Razón de Uso de Espectro
255	Gerencia de Operaciones e Ingeniería	Subgerencia de Redes de Acceso	Encargado de Redes	Telefonía, TVPagada e Internet	Razón de Uso de Espectro
256	Gerencia de Operaciones e Ingeniería	Subgerencia de Redes de Acceso	Supervisor de Planta Externa	Telefonía, TVPagada e Internet	Razón de Uso de Espectro
257	Gerencia de Operaciones e Ingeniería	Subgerencia de Redes de Acceso	Jefe Construcción	Telefonía, TVPagada e Internet	Razón de Uso de Espectro
258	Gerencia de Operaciones e Ingeniería	Subgerencia de Redes de Acceso	Encargado de Instalaciones	Telefonía, TVPagada e Internet	Razón de Uso de Espectro
259	Gerencia de Operaciones e Ingeniería	Subgerencia de Redes de Acceso	Encargado de Proyectos	Telefonía, TVPagada e Internet	Razón de Uso de Espectro
260	Gerencia de Operaciones e Ingeniería	Subgerencia de Redes de Acceso	Encargado Red HFC	Telefonía, TVPagada e Internet	Razón de Uso de Espectro

En general, se pasó de un criterio de asignación por servicios, es decir, referido a tarifas a público, a un criterio de asignación por uso, es decir, relacionado con los costos, puntualizando que es éste es el que motiva la creación del cargo, que es el caso de los cargos asociados a los usos, mantención y administración de HFC. Por ser estos

indivisibles, deben ser asignados por ‘reciprocidad’ a los drivers que motivan las inversiones y costos sobre los cuales operan, conforme a lo expresado en las BTED.

Criterios de Asignación a Servicios de Telefonía aplicados a RRHH

La asignación de los RRHH se realiza considerando los criterios *multiservicio*, y luego la distribución a telefonía se realiza de acuerdo a tráfico, cargo a cargo.

ID	Nombre
1	Fijo + Variable
2	Fijo + Variable - Cacc
3	Cacc
4	Variable
5	Variable - Cacc
6	Fijo

Cacc	SLM	Tramo Local	SLT
100%			
51%	47%	3%	
	94%	6%	
			100%

En términos generales se puede mencionar que:

- El personal de ventas es atribuido al Servicio Línea Telefónica.
- El personal de redes es asignado a los servicios, dependiendo de sus funciones.
- El personal que tenga relación con actividades de publicidad, se le considera un criterio de asignación que no considere el cargo de acceso.
- El personal que forme parte del *costo común* es dividido entre todos los servicios.
- En lo referido a los costos comunes estos se dividen en función a la asignación de los otros cargos
- La definición cargo a cargo es posible de apreciar en el modelo tarifario.

La asignación propuesta por la Concesionaria consideraba todo el personal asignado a las tarifas variables, lo cual, aparte de ser inédito en los procesos tarifarios, no obedece a ningún tipo de racionalidad, ni ‘reciprocidad’, ni causalidad de costos, en definitiva a ningún criterio conocido. Es más, la sensibilidad de los costos de la dotación del modelo, con respecto a variaciones con respecto al tráfico es nula, al igual que las componentes de inversión en redes.

Criterios de Asignación a Servicios de Telefonía Aplicados a Inversiones y Gastos

La asignación aplicada a las inversiones y gastos se realiza con la distribución en dos etapas:

- una en la que se define el criterio de asignación *multiservicio* para la inversión o gasto en cuestión
- otra en la que, a las partes asignadas a los servicios regulados (telefonía y Bitstream), se les aplica una segunda asignación que las separa entre servicios *variables* y *fijos*.

El detalle de la aplicación de estos criterios de asignación, que puede ser apreciado en el modelo, es caso a caso, y se define de acuerdo a la causalidad del costo de la inversión o gasto que se esté considerando.

Haciendo referencia a las partidas de inversión y gastos a relacionar con el Servicio Línea Telefónica.

- Los gastos e inversiones de Planta Externa o red de Acceso, son asignados al Servicios de Línea Telefónica, y no a las tarifas variables como lo plantea la concesionaria en su Estudio Tarifario.
- Las actividades comerciales como los puntos de ventas y comisiones por venta de telefonía son asignadas de igual forma que el recurso humano, es decir, relacionado directamente con el servicio SLT, y no el mix no sustentado por parte de la empresa que asigna sólo un 17% a este servicio, del cual sólo se puede inferir su justificación sobre un criterio de asignación endógeno, que se determinaría a partir del resultado de la asignación sobre el CTLP.

Controversia 6, sobre “Objeción 63: Tarifas de Bitstream”

Solicitudes de la Concesionaria

A continuación se cita textual las peticiones de pronunciamiento por parte de la Comisión Pericial, realizadas por la Concesionaria, el destacado en cursiva ha sido incluido por los Ministerios:

- (a) la proyección de demanda de conexiones de los Ministerios, que incluye demanda de empresas y servicios en zonas sin red HFC.*
- (b) el impacto de la demanda de conexiones sobre la proyección de de demanda telefónica (toda vez que este servicio se comercializa mayoritariamente empaquetado)*
- (c) que el Bistream requiere inversiones, costos y gastos que no están incorporados a la contraproposición de los Ministerios.*

Postura de los Ministerios

Antes de pasar a analizar punto a punto, los Ministerios se permiten puntualizar que, la Concesionaria, incumpliendo las BTED, no presentó el diseño de Bitstream en su Estudio Tarifario.

Demanda en Zonas sin HFC

El servicio está conceptualizado para prestar servicio a todos los accesos de Banda Ancha de la empresa, sin ningún tipo de discriminación entre los clientes. De esta forma se incluyen los accesos de empresa y pymes dentro de los accesos posibles de Bitstream, y no sólo los residenciales.

Por otra parte, tal como lo establecen las BTED, el Bitstream no está circunscrito a una tecnología en particular.

Puesto que esta postura es adicional a la considerada por la Concesionaria en su Estudio Tarifario, ya que ésta, incumpliendo con las BTED, no muestra ninguna justificación sobre las materias aludidas en esta parte de la Controversia.

Impacto de la Demanda de Conexiones sobre la Demanda Telefónica

A la luz de los antecedentes, se aprecia que este punto no fue incluido por la Concesionaria en su Estudio Tarifario, por cuanto no ha sido objetado ni contrapropuesto por los Ministerios, y en conclusión éstos consideran que **no debe ser analizado por la Comisión Pericial**.

Inversiones y Gastos Adicionales para Bitstream

Los Ministerios insisten en el hecho de que este punto no fue incluido por la Concesionaria en su Estudio Tarifario, lo cual implica un incumplimiento claro de las BTED.

Controversia 7, sobre “Objeción 28: Costos de la Regulación”, “Objeción 29: Asesorías y Consultorías” y “Objeción 42: Asesorías Legales y Auditorías”

Solicitudes de la Concesionaria

Se solicita a la Comisión Pericial pronunciarse respecto de la cuantía más adecuada a considerar en la Empresa Eficiente por estos conceptos.

Postura de los Ministerios

Con respecto a los costos de regulación, a continuación se muestra los conceptos aludidos, y los valores utilizados por los Ministerios en el IOC y por la empresa en el Estudio Tarifario.

Costos de la Regulación	IOC	ET	
Estudios Económicos Financieros y de Mercado	993,18	6.642,47	[UF]
Otros Costos que emanan de la regulación	238,74	3.267,25	[UF]
Modelo de Diseño de Red Eficiente	0,00	5.535,29	[UF]
Construcción de Modelo Autocontenido y Modelo Informática	0,00	7.575,98	[UF]
Estudio sobre Recursos Humanos	0,00	1.350,00	[UF]
Estudio Desagregación, ITX y otros Mayoristas	0,00	300,00	[UF]
Peritos Estudio Tarifario 2009-2015	0,00	9.000,00	[UF]

El sustento para la definición de este valor por parte de los Ministerios, corresponde a los valores que la SUBTEL ha contratado y pagado por la adquisición de servicios de naturaleza muy similar, específicamente los referidos al proceso tarifario de la presente Concesionaria. Cabe señalar, que se le solicitó a la Concesionaria –a través de un oficio– que enviara los costos reales para este ítem, pero ésta no lo hizo.

Con respecto a los conceptos de “asesorías y consultorías que requiere la empresa eficiente”, a continuación se muestra los conceptos aludidos, y los valores utilizados por los Ministerios en el IOC y por la empresa en el Estudio Tarifario.

Asesorías y Consultorías	IOC	ET
Otras asesorías	0	59.722 [UF/año]

Los Ministerios, a pesar de las peticiones realizadas a la Concesionaria, acerca de la sustentación de la información acerca de la empresa real, con respecto a este punto de asesorías y consultorías, no lograron obtener una respuesta alguna por parte de la Concesionaria, y por ello han decidido no considerar este ítem.

Con respecto a los conceptos de gastos en Asesoría Legales y Auditorías, a continuación se muestra los conceptos aludidos, y los valores utilizados por los Ministerios en el IOC y por la empresa en el Estudio Tarifario.

Concepto	IOC	ET
Asesorías Legales	0	200.000 [M\$/año]
Auditorías	0	9.594 [UF/año]

Los Ministerios, a pesar de las peticiones realizadas a la Concesionaria, acerca de la sustentación de la información acerca de la empresa real, con respecto a este punto de asesorías legales, no lograron obtener una respuesta alguna por parte de la Concesionaria, y por ello han decidido no considerar este ítem.

Con respecto al costo de auditorías, la información de sustento no se tuvo a la vista al momento de concluir con el proceso de modelación, esta información fue provista por la empresa en una entrega de información que se realizó a pocos días del plazo final de entrega del IOC de los Ministerios. Con el antecedente anterior, y habiendo ahora además podido observar la información provista por la Concesionaria, los Ministerios consideran que la empresa real, debido a su condición de filial, enfrenta más auditorías de lo normal, razón por la cual consideran que este tema, será analizado por los Ministerios a la luz de todos los antecedentes que se puedan recopilar hasta esta instancia.