



Gobierno de
CHILE
Subsecretaría de
Telecomunicaciones

Informe de los Ministerios a las Controversias del Proceso Tarifario de la Concesionaria Telmex Servicios Empresariales S.A.

Controversias de la Nota N° 1



Contenido

Controversia 1:

Objeción 1: Riesgo Sistemático

Controversia 2:

Objeción 3: Tasa de crecimiento del MOU por tipo de tráfico

Controversia 3:

Objeción 5: Proporción de líneas sobre Home Passed

Controversia 4:

Objeción 14: Dotación de Personal y Drivers de Dimensionamiento; N°16: Asignaciones, Incentivos y Otros Beneficios

Controversia 5:

Objeción 49: Aplicación de Criterios de Asignación

Controversia 6:

Objeción 63: Tarifas de Bitstream

Controversia 7:

Objeción 28: Costos de la Regulación ; N°29: Asesorías y Consultorías ; N°42: Asesorías Legales y Auditorías;



Controversia 1: Riesgo Sistemático

Objeciones Incluidas y Postura de la Concesionaria

Comprende:

Objeción 1: Riesgo Sistemático.

Solicitud de la Concesionaria:

Se solicita a la Comisión Pericial se pronuncie respecto de la procedencia de aplicar ajustes por tamaño en el Riesgo Sistemático.

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

Controversia 1: Riesgo Sistemático

Postura de Los Ministerios



Evidencia de otros procesos:

Los Ministerios sólo han considerado un premio por tamaño en los procesos de Telefónica del Sur y Telcoy, ambas declaradas dominantes.

La Comisión pericial de VTR consideró pertinente no considerar premio por tamaño, puesto que esa concesionaria cuenta con una ventaja regulatoria respecto a las empresas dominantes al poder seleccionar sus zonas de concesión, a diferencia de las empresas dominantes que tienen definida dichas zonas por razones históricas, con la correspondiente obligación de servicio en áreas de bajo atractivo comercial.

Controversia 1: Riesgo Sistemático

Postura de Los Ministerios



Las empresas declaradas dominantes enfrentan condiciones diferentes a las empresas que no lo son:

Decreto 742:

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.

Controversia 1: Riesgo Sistemático

Postura de Los Ministerios



Las empresas declaradas dominantes enfrentan condiciones diferentes a las empresas que no lo son:

Decreto 742:

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 (art. 16 DS 742).

Controversia 1: Riesgo Sistemático

Postura de Los Ministerios



GOBIERNO DE
CHILE
SUBSECRETARÍA DE
TELECOMUNICACIONES

Las empresas declaradas dominantes enfrentan condiciones diferentes a las empresas que no lo son:

Informe N°2/2009 del TDLC

“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.

Controversia 2: Tasa crecimiento MOU por tipo tráfico Objeciones Incluidas y Postura de la Concesionaria



Comprende:

Objeción 3: Tasa de crecimiento del MOU por tipo de tráfico

Solicitud de la Concesionaria:

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

Controversia 2: Tasa crecimiento MOU por tipo tráfico

Postura de Los Ministerios



La postura de los Ministerios se basa en fundamentar los siguientes puntos:

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.

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 tipos de tráfico (las tasas de crecimiento proyectadas para 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.

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.)

Controversia 2: Tasa crecimiento MOU por tipo tráfico

Postura de Los Ministerios



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. 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.

Información detallada de tablas y gráficos presente en informe de los Ministerios a la Comisión Pericial



Controversia 2: Tasa crecimiento MOU por tipo tráfico Postura de Los Ministerios

La Concesionaria no guarda coherencia con las tasas de crecimiento utilizadas en su propio Modelo Tarifario presentado ante SUBTEL.

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.



Controversia 2: Tasa crecimiento MOU por tipo tráfico Postura de Los Ministerios

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. (tabla resumen en informe a Peritos).



Controversia 3: Proporción líneas sobre Home Passed Objeciones Incluidas y Postura de la Concesionaria

Comprende:

Objeción 5: Proporción de líneas sobre Home Passed

Solicitud de la Concesionaria:

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



Controversia 3: Proporción líneas sobre Home Passed Postura de Los Ministerios

La postura de los Ministerios es fundamentar los siguientes puntos:

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.

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 ██████ 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 a la presentadas por la Concesionaria.

Controversia 3: Proporción líneas sobre Home Passed Postura de Los Ministerios



Evidencia 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. (Detalle de tablas en Informe a la CP)

Controversia 3: Proporción líneas sobre Home Passed Postura de Los Ministerios



Evidencia Empírica y de Procesos Anteriores:

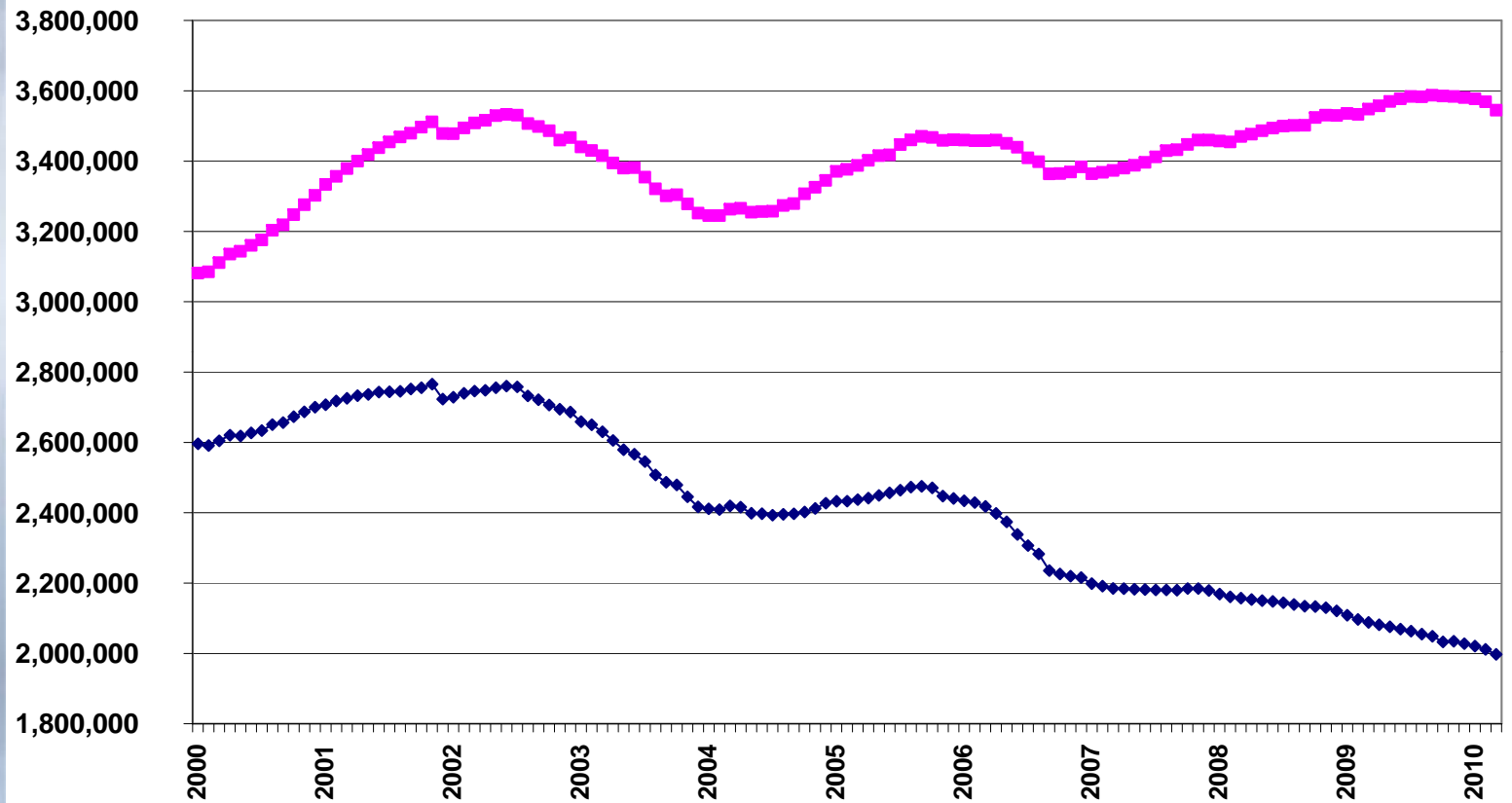
La misma concesionaria señala que sus tasas de penetración actual de telefonía fija respecto a HP superan el [REDACTED]%. En efecto, el siguiente gráfico resume la tasa de penetración de TF/HP que señala tener la misma concesionaria. Se observa que la penetración de TF/HP de la concesionaria fue superior 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.

El operador VTR, que también utiliza la tecnología HFC, presenta tasas de penetración de TF/HP superiores a la presentada por la Concesionaria en los últimos 4 años. Esta información se presenta de forma reservada a la comisión pericial.



GOBIERNO DE
CHILE
SUBSECRETARÍA DE
TELECOMUNICACIONES

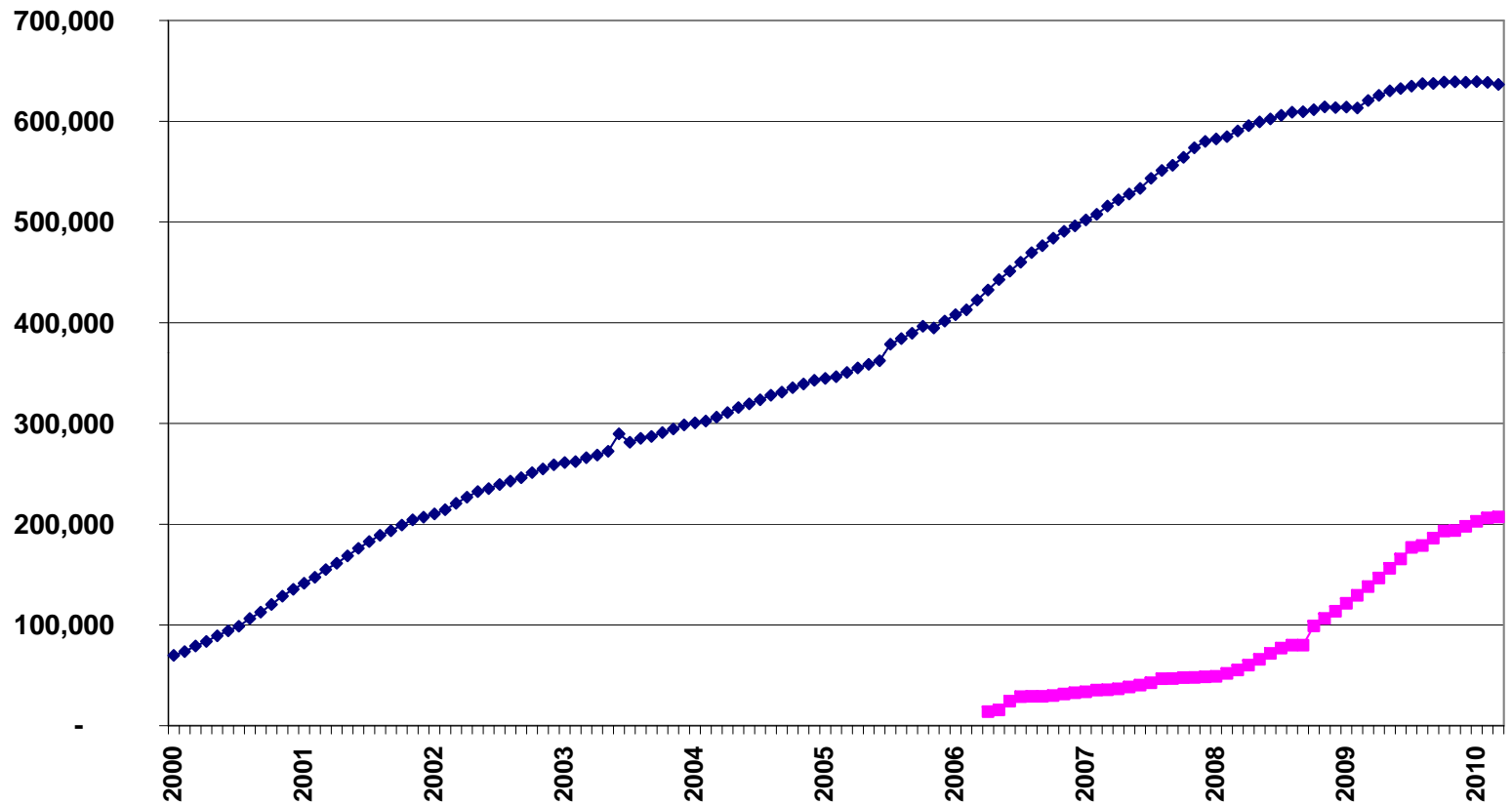
Líneas Totales y de Movistar (ex-Telefónica CTC Chile)



Fuente: STI, Subtel



Líneas VTR y Telmex



Fuente: STI, Subtel

Tabla 9b: Transiciones (expandidas) de una compañía a otra

	CMET	Telefónica	VTR	Otra	Total
CMET	0	7,735	815	0	8,550
Telefónica	662	0	122,656	8,426	131,744
VTR	778	48,936	0	1,919	51,633
Otra	0	28,213	4,430	0	32,643
Total	1,440	84,884	127,901	10,345	224,570

Fuente: Análisis encuesta telefonía Fija y Celular, Rivera y Rau, Telefónica CTC Chile (2008)