

INFORME DE MODIFICACIONES E INSISTENCIAS
GTD MANQUEHUE
PERIODO 2021 - 2026



8 de enero de 2021

Contenido

Introducción	3
I. Modificaciones por aceptación de contraproposiciones de Ministerios	4
II. Modificaciones por Insistencias.....	4
Objeción N° 2: Proyección de Demanda de la Empresa Eficiente	4
Contraproposición N° 2: Proyección de Demanda de la Empresa Eficiente	5
Modificaciones e Insistencias N° 2: Proyección de Demanda de la Empresa Eficiente	11
Objeción N° 3: Interconexiones para Larga Distancia Internacional.....	12
Contraproposición N° 3: Interconexiones para Larga Distancia Internacional	12
Modificaciones e Insistencias N° 3: Interconexiones para Larga Distancia Internacional	12
Objeción N° 4: Costos de Equipos Core de Telefonía	12
Contraproposición N° 4: Costos de Equipos Core de Telefonía	13
Modificaciones e Insistencias N° 4: Costos de Equipos Core de Telefonía	13
Objeción N° 5: Dotación de Personal de la Empresa Eficiente	14
Contraproposición N° 5: Dotación de Personal de la Empresa Eficiente	14
Modificaciones e Insistencias N° 5: Dotación de Personal de la Empresa Eficiente	14
Objeción N° 10: Tecnologías de Información	15
Contraproposición N° 10: Tecnologías de Información	15
Modificaciones e Insistencias N° 10: Tecnologías de Información	16
Objeción N° 16: CTLP, CID y Tarifas.....	16
Contraproposición N° 16: CTLP, CID y Tarifas	16
Modificaciones e Insistencias N° 16: CTLP, CID y Tarifas	16
Anexo Pliego Tarifario	17

Introducción

La Concesionaria, habiendo analizado detalladamente el Informe de Objeciones y Contraproposiciones de los Ministerios ha elaborado las insistencias o modificaciones respecto a su estudio tarifario y en consecuencia ha modificado su propuesta tarifaria para el quinquenio 2021 – 2026, a través del IMI detallado a continuación.

I. Modificaciones por aceptación de contraproposiciones de Ministerios

Respecto a las objeciones N° 1, 6, 7, 8, 9, 11, 12, 13, 14, 15, 17 y 18 la concesionaria ha procedido a modificar su estudio y modelo tarifario, aceptando las correspondientes contraproposiciones de los Ministerios.

Lo anterior no implica necesariamente que la Concesionaria comparta los argumentos, supuestos o parámetros indicados por los Ministerios en sus contraproposiciones del IOC.

II. Modificaciones por Insistencias

Para mayor claridad del documento no se ha repetido el texto de las respectivas objeciones y contraproposiciones del IOC, haciendo referencia directamente al N° y nombre de la respectiva objeción.

Objeción N° 2: Proyección de Demanda de la Empresa Eficiente

Texto IOC: “Se objeta la tasa de crecimiento anual de las líneas existentes para la Empresa Eficiente propuesta por la Concesionaria en su Estudio Tarifario, puesto que no resulta acorde a la tendencia observada en los últimos datos conocidos y validados por el STI. En efecto, la Concesionaria propone utilizar una tasa de crecimiento contenida en las celdas M36:R36 de la hoja “Demanda” del archivo “Modelo GTD 2020 20200910.xlsm” proveniente de los procesos móviles anteriores, sin embargo, ésta no considera la tendencia observada en los últimos años.

Además, se objeta la demanda de expansión propuesta por la Concesionaria debido a que se basa en parámetros sin sustentos, según se exige en las BTE. En efecto, la Concesionaria en las celdas L46:L406 de la hoja “Demanda” del archivo “Modelo GTD 2020 20200910.xlsm” propone parámetros para decidir qué comunas tendrán, o no, una expansión en base a una decisión arbitraria, ya que para algunas comunas escoge usar una fórmula dependiente del número de viviendas, y para otras sólo las escoge sin señalar justificación alguna. Además, define sin sustento como “zonas potenciales de expansión” a varias comunas en donde la Concesionaria tiene clientes desde hace muchos años.

Por otro lado, la Concesionaria propone parámetros de “Servicios TF por Cliente” en las celdas D28:I28 y D35:D36 de la hoja “Parámetros” del mismo archivo antes señalado, los cuales no se encuentran sustentados, según se exige en las BTE.”

Contraproposición N° 2: Proyección de Demanda de la Empresa Eficiente

El IOC de los Ministerios objeta tres temáticas distintas, dentro del marco de construcción de la proyección de demanda servicios de telefonía fija de la concesionaria:

1. Tasa de decrecimiento de servicios de telefonía fija en comunas sin expansión de red. Denominado en IOC como “tasa de crecimiento anual de las líneas existentes para la Empresa Eficiente”.
2. Nuevos clientes y servicios en comunas de región metropolitana, que incluyen un crecimiento de red a zonas nuevas dentro de la misma comuna. En IOC señala “se objeta la demanda de expansión propuesta por la Concesionaria debido a que se basa en parámetros sin sustentos”,...”Además, define sin sustento como “zonas potenciales de expansión” a varias comunas en donde la Concesionaria tiene clientes desde hace muchos años.”
3. Transformación de clientes a servicios de telefonía. En IOC “parámetros de Servicios TF por Cliente”.

Antecedentes:

Descripción de proyección de demanda de servicios de telefonía fija:

La metodología de proyección de demanda utilizada por la concesionaria en su estudio considera los siguientes elementos:

- Comuna: la concesionaria opera actualmente (año 0 en IMI) en X comunas, principalmente en la región metropolitana cada comuna, durante el quinquenio se incorporan expansiones de red de acceso en X comunas.
- Expansión de red: cada comuna tiene o no un plan de expansión de red incorporado, de esta manera si la comuna respectiva no posee expansión de red de acceso se considera un decrecimiento de 2% anual en sus servicios de telefonía, por el contrario, si la comuna tiene un plan de expansión de red de acceso la evolución de servicios resulta del modelo de captación de clientes.
- Modelo de captación de clientes residenciales: el modelo de captación de clientes en función del perfil de clientes, la cantidad de viviendas y la nueva cobertura de red de acceso.

- Modelo de captación de clientes empresas: la expansión de red de acceso resultante del segmento residencial permite el crecimiento del segmento empresas, en función de tasas de captación sobre empresas del mercado objetivo.
- Cobertura por comuna: la concesionaria opera en la región metropolitana hace 1980, en la mayoría de las comunas con una cobertura de red limitada respecto a sus principales competidores. Cada comuna en el año base tiene una cantidad de km² de cobertura de red de acceso, en los casos de comunas con expansión de red se adicionan km² de construcción de red que permiten la captación de nuevos clientes.
- Segmentación de Clientes: se proyectan separadamente clientes residenciales (residenciales y negocios) respecto a empresas (corporaciones y empresas), lo anterior por las diferencias en diseño de red de acceso y cantidad de servicios por Cliente (telefonía, banda ancha y televisión).
- Transformación de Clientes a servicios: el modelo de captación de clientes residenciales y empresas se transforma a servicios de telefonía, utilizando parámetros de servicios de telefonía por Cliente residencial, separadamente de parámetros de Clientes empresas dado su perfil diverso.

Tema 1: proyección de servicios de telefonía en comunas sin expansión de red.

En comunas donde no existe expansión de red, el estudio propone una tasa de decrecimiento anual de 2% para los servicios de telefonía fija, lo anterior considerando los planes estratégicos de la concesionaria para los próximos 5 años, cifra que coincide con la utilizada en el proceso convergente fijo-móvil reciente.

Al momento de elaboración del IMI ya se cuenta con el dato real de decrecimiento de servicios de telefonía del año base (2020) el cual fue -3,3%, lo cual confirma la estimación de largo plazo en torno al -2% propuesto en estudio y por otro lado se aleja de estimación de IOC de -7,2% que se basa, de forma inexacta, sólo en un año de información (variación 2019 respecto a 2018) y que contraviene bases técnico económicas (BTED), donde está explícito la obligación de utilización de extensas series de datos mensuales, para lograr robustez estadística para las proyecciones. A mayor abundamiento la tasa utilizada en IOC de -7,2% fue la más baja en los últimos 10 años de la concesionaria, lo que le resta exactitud para ser utilizada en proyecciones de largo plazo.

Como se explicó en antecedentes, la proyección de la demanda de suscriptores de telefonía fija de la concesionaria sigue dos caminos que confluyen en un solo resultado. Por una parte, se toma en consideración un plan de expansión tanto residencial como comercial, que se modela en función de parámetros técnico-económicos propios de la fuerza comercial de la concesionaria, y por otra parte se

considera la evolución natural del mercado de clientes que ya forman parte de la empresa.

En este último punto, el regulador hace referencia a que, según los últimos datos de la concesionaria, presentes en el STI, la tasa de crecimiento del parque de abonados de telefonía sería de un -7,2%, situación derivada solamente de los años 2018 y 2019, descartando sin mayor análisis la tasa de -2,0% presentado por la concesionaria, siendo este último un valor acorde a lo validado para empresas de servicios fijos en procesos tarifarios recientes. Asimismo, las BTED indican que *“la concesionaria deberá entregar las series históricas a nivel mensual para los últimos 5 años de todos sus servicios”*, por lo que se espera que la autoridad, teniendo a su disposición esta información, realice una propuesta o estimación más acorde a la realidad o con algún grado de sustento estadístico. Además, las BTED mencionan que *“las proyecciones podrán considerar los ingresos de las personas, en conjunto con su capacidad de pago y propensión al gasto en telecomunicaciones, los sustitutos, actuales y potenciales entre los diferentes servicios, las nuevas modalidades de comunicaciones que las redes posibilitan a los consumidores y variables macroeconómicas relevantes. Por lo anterior, la Concesionaria deberá explicitar los volúmenes proyectados para cada servicio, así como también, justificar y fundamentar la utilización de elasticidades (precio-demanda, ingreso-demanda) y sus valores”*, por lo que la concesionaria esperaría que la contrapropuesta del regulador se basara, al menos, en una proyección estadística bajo las reglas de las BTED, donde se hace énfasis en que *“se deberá utilizar métodos estadísticos de amplia aceptación y validar sus resultados mediante test que garanticen la confiabilidad, eficiencia y estabilidad de los parámetros estimados. Las proyecciones de demanda para cada servicio deberán tener periodicidad mensual”*. Este último punto es sumamente relevante, ya que el regulador no realiza ningún sustento estadístico mínimo, para establecer la tasa de decrecimiento, lo que podría considerarse como arbitrario y fuera de bases.

Tomando en consideración lo ya expuesto, se procedió a realizar un análisis estadístico de la evolución de abonados de telefonía fija de la concesionaria, tomando en consideración los últimos 5 años, como indican las BTE, y ampliando, aún más, el horizonte de análisis hasta el año 2010. De dicho análisis se pudo concluir que, el establecer un valor basado en los últimos dos años del horizonte de análisis, presenta sesgo, es arbitrario, injusto y falto de sustento, puesto que la historia de la concesionaria difiere sustancialmente del período “acotado” citado por el regulador.

Utilizando una proyección mediante el método de HoltWinters, dadas las características del comportamiento de los abonados de la concesionaria, fue posible determinar las tasas de crecimiento-decrecimiento mensuales, para el horizonte de este estudio, las que tienden a ser muy diferentes a lo expuesto por el regulador y, por

el contrario, tienden a ser consistentes con los años anteriores al 2018, situación que puede apreciarse en el gráfico a continuación.

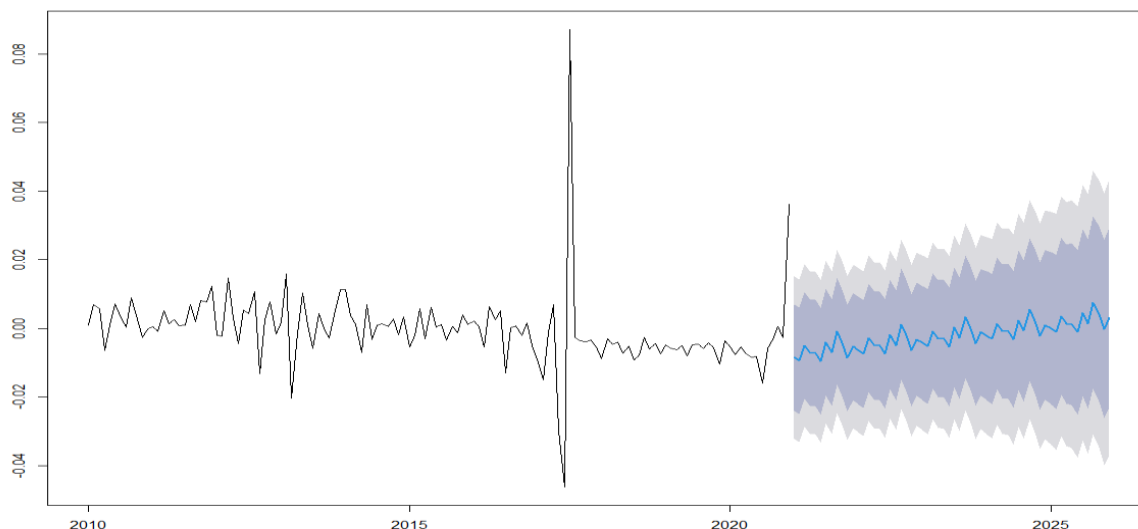


Gráfico de proyección de tasa de crecimiento de abonados de telefonía fija de la concesionaria.

Asimismo, se procedió a realizar un análisis de regresión, con la finalidad de establecer la magnitud de los procesos naturales de evolución del parque de abonados de telefonía de GTD Manquehue, sin considerar el plan de expansión, tomando como horizonte de análisis la data mensual enero de 2015 hasta diciembre de 2019, tal y como se explicita metodológicamente en las BTED.

Del análisis se pudo concluir que, la tasa de crecimiento propuesta por el regulador tiene un efecto significativo en la reducción en la demanda de abonados de telefonía, alcanzando un 31,2% con respecto al año 0. Tal y como se muestra en la gráfica a continuación, la propuesta del regulador subestima, de forma exagerada, la evolución histórica de los abonados de la concesionaria. Por otra parte, y contando con la data a diciembre de 2020, es posible afirmar que el modelamiento de demanda del Estudio Tarifario propuesto por la concesionaria posee de los modelos presentados en este análisis.

Finalizando este punto, el gráfico a continuación muestra el modelo de proyección elaborado mediante el análisis de regresión, cuya finalidad es explicar o evidenciar, que las tendencias de evolución y/o decrecimiento de los abonados de la concesionaria, no corresponderían a las tasas propuestas por el regulador, ya que estas se asemejan más a lo aceptado para otras empresas de la competencia en procesos tarifarios recientes.

El detalle del análisis estadístico puede consultarse en el archivo Excel *“Análisis de tendencia de líneas.xlsx”*.

Si bien, proponer una tasa de crecimiento lineal de 7,2%, basado en los últimos 2 años de la concesionaria pareciera no poseer un sustento técnico, el hecho de establecer que una empresa importante de telecomunicaciones, como GTD Manquehue, va a mantener ese nivel de contracción de su demanda sin una respuesta comercial que la atenúe, pareciera ser un supuesto ingenuo y poco realista. Atendiendo esa situación, es importante mencionar que, a diciembre del 2020 la empresa decreció solamente un 3,3% en comparación al año 2019, lo que demuestra que dicha tasa no solamente es menor a la establecida por el regulador, sino que además es asintótica, tendiendo posiblemente a un valor cercano al -2,0%.

Como antecedente, la proyección de líneas para el año base presentada por la concesionaria, es de 78.409, difiriendo solamente en 1.045 líneas telefónicas con el valor real a diciembre del 2020 (año 0 modelo tarifario), mientras que la propuesta del regulador difiere en 4.160 líneas respecto al valor real, lo que deja en evidencia que la tasa de crecimiento del regulador no estaría acorde a la realidad.

Por último, siendo la concesionaria una empresa que ofrece servicios fijos de telecomunicaciones, al igual que varias de la competencia, resulta llamativo que no se tome en consideración la misma tasa de crecimiento-decrecimiento que al resto de sus pares. Asimismo, llama la atención que en las objeciones 5, 9, 12, 14 y 19 se insista, de manera explícita, en usar valores provenientes de “procesos tarifarios recientes” para cambiar costos o parámetros, sin embargo, para los parámetros de demanda se insiste a utilizar una tasa de crecimiento, no solo diferente a la competencia, sino que subestima de forma exagerada el comportamiento natural de los clientes de GTD Manquehue, con un subsecuente perjuicio para la concesionaria, que podría interpretarse como erróneo o discriminatorio.

Tema 2: proyección de servicios en comunas con expansión de red.

En el estudio se incorporan expansiones de red en 27 comunas a nivel nacional entre regiones 15, 1, 2, 4, 5 y región metropolitana.

En el IOC se aceptan expansiones a región 1, 2, 4, 5 y 15, objetando sólo expansiones en región metropolitana, argumentando que concesionaria ya opera en estas comunas hace muchos años.

Es por todos conocido, que durante los pasados 4 años, la concesionaria tuvo como foco de crecimiento la zona Continuando con el proceso de crecimiento, para los próximos 5 años la estrategia de expansión se centrará, por esto se ha propuesto expandir inicialmente en las presentadas en el estudio.

La objeción de expansión en comunas de región metropolitana se fundamenta en que la concesionaria ya opera previamente en estas comunas, por lo que IOC supone que actualmente GTD Manquehue tiene el 100% de cobertura de red de estas comunas, por lo que no podría expandirse.

Lo anterior no tiene a la vista el hecho esencial de la cobertura de red efectiva de la concesionaria en estas comunas, en concreto la concesionaria opera con XX km² de red acceso que evoluciona a XX km² con expansiones de red en año 5 (2026).

Actualmente la concesionaria tiene una cobertura de red de acceso cercana al XX% respecto a viviendas del mercado objetivo en comunas de la región metropolitana, con el plan de expansión la cobertura respecto a la red se acercará al XX% (2026).

Los Ministerios pueden estimar la cobertura de red de acceso efectiva de la Concesionaria ya que disponen de la cobertura de cada concesionaria por comuna de la región metropolitana, información contenida en cada proceso tarifario, con lo que arribarán a cifras de cobertura similares a las estimadas en párrafo anterior.

Tema 3: transformación de clientes empresas a servicios de telefonía.

El perfil de los clientes empresas difieren de forma sustancial de los Clientes residenciales, es así como los clientes empresas actuales de la concesionaria tienen en promedio XX servicios cada uno, por lo anterior y considerando que la expansión se realiza en zonas nuevas con mayor competencia, el estudio utiliza como parámetro XX servicios de telefonía para cada Cliente empresas, que son un mix entre corporaciones, empresas grandes o empresas pequeñas. Dado lo anterior no es factible utilizar el parámetro de IOC de 0,52 servicios de telefonía por Cliente, valor que se aleja de sobremanera de la realidad de la empresa.

Modificaciones e Insistencias N° 2: Proyección de Demanda de la Empresa Eficiente

Dado lo expuesto precedentemente la Concesionaria insiste en las cifras de su estudio:

- 1.- Tasas de decrecimiento en comunas sin expansión -2% anual desde año 1 al 5, el año cero (base) se reemplazó por información real de servicios al 31 de diciembre de 2020.
- 2.- Expansión en comunas de Región Metropolitana: se reincorpora expansión y captación de nuevos Clientes y servicios en comunas de RM, detalle en modelo IMI.
- 3.- Parámetros de conversión Clientes a servicios de telefonía fija: se insiste en parámetros estudio tarifario de X servicios de telefonía para Clientes Residenciales y X servicios de telefonía para Clientes Empresas.

Objeción N° 3: Interconexiones para Larga Distancia Internacional

Texto IOC: “Se objetan los parámetros de tráfico de interconexión con concesionarias de servicios intermedios de LDI preexistentes propuesto por la Concesionaria en su Estudio Tarifario, valores ubicados en las celdas F187:F194 de la hoja “Parámetros” del archivo “Modelo GTD 2020 20200910.xlsm”. En efecto, mediante esos valores la Concesionaria propone incluir costos de interconexión con concesionarias de servicios intermedios de LDI que no pueden considerarse como preexistentes.”

Contraproposición N° 3: Interconexiones para Larga Distancia Internacional

Se contraponen parámetros iguales a 0% para la interconexión con concesionarias de servicios intermedios de LDI. El detalle de esta contraproposición se encuentra en el modelo de cálculo adjunto al IOC.

Modificaciones e Insistencias N° 3: Interconexiones para Larga Distancia Internacional

La concesionaria insiste en los parámetros para la interconexión con otras concesionarias de servicios intermedios de LDI.

El detalle de esta insistencia se encuentra en el modelo de cálculo adjunto al presente informe, en la hoja parámetros, celdas F187:F194.

Objeción N° 4: Costos de Equipos Core de Telefonía

Texto IOC: “Se objetan los precios de equipos core de telefonía propuestos por la Concesionaria en las celdas D170 y D203 de la hoja “Parámetros” del archivo “Modelo GTD 2020 20200910.xlsm”, por cuanto éstos no poseen sustento. En efecto, la Concesionaria transforma costos por canales y costos por sesiones a costos por líneas utilizando los parámetros ubicados en las celdas P185:P186 de la misma hoja antes nombrada, los cuales no se encuentran sustentados, según se exige en las BTE. Adicionalmente, uno de los costos por línea calculados luego es utilizado erróneamente como un costo por sesión.

Por otro lado, también se objetan los precios ubicados en las celdas D169, D171 y D201 de la hoja anteriormente mencionada, por cuanto no poseen sustento, según se exige en las BTE. En efecto, dichos valores se extraerían del archivo “Softswitch+SBC.pdf” enviado por la Concesionaria, sin embargo, éstos no pueden ser directamente obtenidos de dicho sustento, además en el Estudio Tarifario tampoco incluyó el tratamiento de ajuste u obtención a partir de la información base de sustento que permita verificar la forma en que fueron calculados dichos precios.

Finalmente, se objetan los porcentajes de mantenimiento anual de estos equipos propuestos por la Concesionaria, valores ubicados en las celdas D209:D211 de la hoja antes nombrada, por cuanto dichos parámetros no concuerdan con los costos de soporte anual y garantía indicados en los archivos de sustentos presentados por la Concesionaria.”

Contraproposición N° 4: Costos de Equipos Core de Telefonía

Se contraproponen nuevos precios y porcentaje de mantenimiento para los equipos del core de telefonía, en base a los archivos de sustento presentados por la Concesionaria en su Estudio Tarifario, incluyendo todos los costos correspondientes a estos elementos de red.

El detalle de esta contraproposición se encuentra en el modelo de cálculo y en el Anexo 2, adjuntos al IOC

Modificaciones e Insistencias N° 4: Costos de Equipos Core de Telefonía

La concesionaria insiste en los porcentajes de mantenimiento anual de los equipos CORE, valores ubicados en las celdas F209:I211 de la hoja parámetros del modelo de cálculos adjunto al presente informe.

Objeción N° 5: Dotación de Personal de la Empresa Eficiente

Texto IOC: “Se objeta la dotación de personal de la Empresa Eficiente propuesta en el Estudio Tarifario de la Concesionaria, por cuanto no se ajusta en forma eficiente a la envergadura de dicha empresa. Se objetan además los impulsores o drivers propuestos en el Estudio de la Concesionaria para la proyección de la dotación de los cargos de la Empresa Eficiente, puesto que no resultan acordes a las variables explicativas de las cargas de trabajo respectivas, y tampoco guardan coherencia con lo obrado en procesos tarifarios recientes.”

Contraproposición N° 5: Dotación de Personal de la Empresa Eficiente

Se contrapropone una dotación de personal ajustada en forma eficiente a la envergadura de la Empresa Eficiente. Se contrapropone además corregir los impulsores o drivers de crecimiento del personal de forma que resulten acordes a las variables explicativas de las cargas de trabajo respectivas, en forma coherente con lo obrado en procesos tarifarios recientes.

El detalle de esta contraproposición se encuentra en el modelo de cálculo adjunto al IOC.

Modificaciones e Insistencias N° 5: Dotación de Personal de la Empresa Eficiente

Tomando como antecedente la información aportada por la concesionaria y atendiendo al hecho de que el regulador reduce, de forma exagerada, la dotación de personal de la empresa eficiente. La concesionaria insiste, en la dotación del año base presentada en su estudio tarifario.

El detalle de esta insistencia se encuentra en el modelo de cálculo adjunto al presente informe.

Objeción N° 10: Tecnologías de Información

Texto IOC: “Se objeta el uso de los drivers de diseño para las tecnologías de información propuestos por la Concesionaria en su Estudio Tarifario, específicamente aquellos ubicados en las celdas J40 y J56 de la hoja “TI” del archivo “Modelo GTD 2020 20200910.xlsm”, por cuanto no poseen sustento, según se exige en las BTE.

Junto con lo anterior, se objeta el valor base del driver de diseño “Telefonía Fija (Sistema Portabilidad)” propuesto por la Concesionaria en su Estudio Tarifario, ubicado en la celda C63 de la hoja “Par_RH” del archivo anteriormente mencionado, por cuanto no posee sustento, según se exige en las BTE.

Además, se objeta el valor base de los drivers de diseño propuestos por la Concesionaria en su Estudio Tarifario ubicados en las celdas C55:C56 y C59:C62 de la misma hoja previamente nombrada, por cuanto no fueron completamente ajustados de acuerdo con la información de sustento. En efecto, la Concesionaria en su Estudio Tarifario presentó una cotización similar a la presentada por otra concesionaria del grupo en su último proceso tarifario, y por lo tanto no se encuentra ajustada al tamaño y envergadura de la empresa modelo.

Finalmente, se objeta el cálculo de reinversiones para las tecnologías de información realizado por la Concesionaria en las celdas AC8:AC62 de la hoja “TI” del mismo archivo, por cuanto no incluye solo las reinversiones, sino que también los aumentos de inversión por variaciones en la demanda. Adicionalmente, la Concesionaria no considera las reinversiones necesarias para el último año del horizonte del Estudio Tarifario.

Contraproposición N° 10: Tecnologías de Información

Se contraproponen drivers de diseño a partir de información recopilada por los Ministerios en el marco de la tramitación de otros procesos tarifarios locales recientes.

Por otro lado, se contrapropone un cálculo de reinversiones que considere la vida útil de los activos y el cual es aplicado para todas las inversiones de las Empresa Eficiente, evitando un cálculo específico para cada una de dichas partidas de costo.

Los detalles de esta contraproposición se encuentran en el modelo de cálculo adjunto IOC.

Modificaciones e Insistencias N° 10: Tecnologías de Información

La concesionaria insiste en los drivers de crecimiento presentados en su estudio tarifario y en los valores del módulo ERP Microsoft Dynamics 365.

Los detalles de esta insistencia se encuentran en el modelo de cálculo adjunto al presente informe.

Objeción N° 16: CTLP, CID y Tarifas

Texto IOC: “Se objeta el cálculo del CTLP (Costo Total de Largo Plazo), CID (Costo Incremental de Desarrollo) y/o de Costo Marginal de Largo Plazo, y de las tarifas presentadas por la Concesionaria en su Estudio Tarifario, debido a las modificaciones realizadas producto de las objeciones presentadas en este Informe.

Adicionalmente, se objetan los cálculos de los flujos incrementales propuestos por la Concesionaria en su Estudio Tarifario, por cuanto no permiten considerar en el cálculo del CID los decrecimientos que podrían existir, ni tampoco aumentos en los descuentos por prestaciones SPT (Servicio Público Telefónico).”

Contraproposición N° 16: CTLP, CID y Tarifas

Se contrapropone el cálculo de CTLP, CID y de tarifas conforme al crecimiento de tráfico regulado en el quinquenio, detalle incluido en el modelo de cálculo tarifario adjunto al presente Informe.

Modificaciones e Insistencias N° 16: CTLP, CID y Tarifas

La Concesionaria modifica el cálculo de CTLP, CID y tarifas resultantes en el modelo tarifario, como resultado de las Modificaciones e Insistencias descritas precedentemente.

Anexo Pliego Tarifario

Servicio	Unidad de Tarificación	Tarifas
IV.1. Servicios prestados a Usuarios Finales		
a) Tramo Local		
Tramo Local a empresas Móviles y Rurales	Horario Normal \$/segundo	0,1289
	Horario Reducido \$/segundo	0,0967
	Horario Nocturno \$/segundo	0,0645
Tramo Local a Servicios Complementarios	Horario Normal \$/segundo	0,1287
	Horario Reducido \$/segundo	0,0965
	Horario Nocturno \$/segundo	0,0644

Servicio	Unidad de Tarificación	Tarifa
c) Corte y reposición del Servicio	Cargo por evento (\$)	557
d) Servicio de facturación detallada de comunicaciones locales	Habilitación del servicio (\$/evento)	1.618
	Cargo mensual (\$/mes)	140
	Cargo por hoja adicional (\$/hoja)	15
e) Habilitación e inhabilitación de accesos a requerimientos del suscriptor	Cargo por evento (\$)	1.038
f) Registro de cambio de datos personales del suscriptor	Cargo por evento (\$)	2.047
g) Cambio de número de abonado solicitado por el suscriptor	Cargo por evento (\$)	2.653
h) Suspensión transitoria del servicio a solicitud del suscriptor	Cargo por evento (\$)	2.625
i) Traslado de línea telefónica	Cargo por evento (\$)	3.165
j) Visitas de diagnóstico	Cargo por evento (\$)	13.917
k) Facilidades para la Aplicación de la Portabilidad del Número Local	Cargo por evento (\$)	1.484

Servicio	Unidad de Tarificación	Tarifa	
IV.2. Servicios prestados a otros usuarios			
Facilidades para el Servicio de Numeración Complementaria a Nivel de Operadoras, Empresas y Usuarios Residenciales	Configuración de un número en la base de datos	Cargo por evento (\$)	5.778
	Costo por traducción de llamada	Cargo por transacción (\$)	4
	Mantención del número en la base de datos	Renta Mensual (\$/mes)	1.568

Servicio	Unidad de Tarificación	Tarifa
V.1. Servicios de Uso de Red		
a) Servicio de Acceso de Comunicaciones a la Red Local		
Cargo de Acceso	Horario Normal \$/segundo	0,0738
	Horario Reducido \$/segundo	0,0554
	Horario Nocturno \$/segundo	0,0369
b) Servicio de Tránsito de Comunicaciones entre Puntos de Terminación de Red		
Tránsito a través de un PTR	Horario Normal \$/segundo	0,0398
	Horario Reducido \$/segundo	0,0298
	Horario Nocturno \$/segundo	0,0199
Tránsito entre PTR's	Horario Normal \$/segundo	0,0398
	Horario Reducido \$/segundo	0,0298
	Horario Nocturno \$/segundo	0,0199

Servicio	Unidad de Tarificación	Tarifa	
V.2 Servicios de Interconexión en los PTRs y Facilidades Asociadas			
a) Conexión al PTR	Conexión al PTR, opción agregada	[\$/E1/Mes]	34.282
		[\$/puerto 1 GbE/mes]	57.859
		[\$/puerto 10 GbE/mes]	144.993
		[\$/puerto 100 GbE/mes]	421.193
	Conexión al PTR, opción desagregada	[\$/E1/mes]	10.594
		[\$/puerto 1 GbE/mes]	34.171
		[\$/puerto 10 GbE/mes]	121.304
		[\$/puerto 100 GbE/mes]	397.505
	Desconexión	[\$/evento]	40.425
	b) Adecuación de Obras Civiles	Habilitación y uso de cámara de entrada por cada cable ingresado	[\$/cable ingresado]
Habilitación y uso de túnel de cable por cada cable ingresado		[\$/metro lineal]	135.525
Infraestructura interna de soporte de los cables (canalización) y su tendido por cada cable ingresado		[\$/metro lineal]	16.162
Conexión del cable al block de terminación en el tablero de distribución principal MDF (100 pares)		[\$/block]	204.273
Conexión del cable a la bandeja de terminación en el tablero de distribución principal FDF (32 fibras)		[\$/bandeja]	242.457
Renta por uso de block en el MDF o bandeja de terminación en el FDF utilizados para terminar un cable		[\$/block-mes] o [\$/bandeja-mes]	935
c) Uso de Espacio Físico y Seguridad; Uso de Energía Eléctrica y Climatización	Adecuación de espacio físico en PTR	[\$/sitio]	207.702
	Arriendo de Espacio físico en PTR	[\$/m ² -mes]	8.063
	Tendido de cable de energía	[\$/metro lineal]	13.211
	Supervisión de las visitas que realice el personal técnico de la contratante para la operación y mantención de sus equipos	[\$/hora]	11.692
	Deshabilitación del espacio físico en PTR	[\$/sitio]	207.702
	Uso de energía eléctrica en PTR	[\$/kWh -mes]	-
	Climatización en PTR	[\$/kWh -mes]	-
d) Enrutamiento de Tráfico de las Concesionarias Interconectadas o de los Proveedores de Servicios Complementarios Conectados	Reprogramación del encaminamiento del tráfico	[\$/evento]	49.814
e) Adecuación de la Red para Incorporar y Habilitar el Código Portador o la Numeración Asociada al Servicio Complementario	Incorporación de la numeración de portador o la asociada al servicio complementario y habilitación de su encaminamiento	[\$/nodo]	51.581
	Mantención de la numeración en la red Concesionaria	[\$/mes]	0

Servicio	Unidad de Tarificación	Tarifa
V.3 Funciones Administrativas Suministradas a Portadores y a Proveedores de Servicios Complementarios		
a) Medición	[\$/registro]	0,0838
b) Tasación	[\$/registro]	0,1672
c) Facturación	[\$/registro]	4,9424
d) Cobranza	[\$/documento]	5,67
e) Administración de Saldos de Cobranza	[\$/registro]	0,1309
f) Sistema Integrado de Facturación (SIF)	[\$/documento]	19,42

Servicio	Unidad de Tarificación	Tarifa
V.4 Facilidades Necesarias para Establecer y Operar el Sistema Multiportador		
a) Información sobre Actualización y Modificación de Redes Telefónicas	[\$/año]	57.657
b) Información de Suscriptores y Tráficos, Necesaria para Operar el Sistema Multiportador Discado y Contratado	Informe de suscriptores y tráfico para portadores (renta mensual)	34.603
	Acceso remoto a información actualizada	766.381
c) Facilidades Necesarias para Establecer y Operar el Sistema Multiportador Contratado	Habilitación en la red de la Concesionaria	4.294
	Mantenimiento y operación del servicio multiportador contratado en la red de la Concesionaria	1.756.351
	Activación o desactivación de suscriptor	2.147