



REVISIÓN BIENES INTANGIBLES Y CAPITAL DE EXPLOTACIÓN

Revisión del Valor Nuevo de Reemplazo (VNR) año 2019

Informe Final

Preparado para:

Superintendencia de Electricidad y Combustibles

30 DE SEPTIEMBRE 2019

ÍNDICE

ÍNDICE	2
ÍNDICE DE TABLAS	2
1. INTRODUCCIÓN	3
2. REVISIÓN DE BIENES INTANGIBLES	3
2.1. VALORES PRESENTADOS	3
2.2. METODOLOGÍAS PRESENTADAS	5
2.2.1. CHILQUINTA, LITORAL, ENERGÍA DE CASABLANCA, LUZ LINARES Y LUZ PARRAL	5
2.2.2. ENEL, EMPRESA ELÉCTRICA DE COLINA Y LUZ ANDES	6
2.2.3. CGED	9
2.2.4. FRONTEL, SAESA, EDELAYSEN, LUZ OSORNO	10
2.2.5. OTRAS EMPRESAS	11
2.3. CRITERIO DEL PANEL DE EXPERTOS	14
2.4. EL CONCEPTO ECONÓMICO	14
2.5. PROPUESTA SEC	17
3. REVISIÓN CAPITAL DE EXPLOTACIÓN	21

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Bienes Intangibles. Valor presentado, Cota Legal y Rechazo Preliminar	4
Tabla 2: Conceptos de Puesta en Marcha aplicables al VNR de Bienes Intangibles.....	19
Tabla 3: Bienes Intangibles. Valores Ajustados	20
Tabla 4: Capital de Explotación. Valores presentados y Valores Ajustados	22

1. Introducción

Según lo establecido en los Artículos 194° y 195° del DFLN°4/20.018 de 2007, del Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, le corresponde a la Superintendencia de Electricidad y Combustibles (SEC) fijar el Valor Nuevo de Reemplazo (VNR) de las instalaciones de distribución de las empresas concesionarias del servicio público de distribución de energía eléctrica, que le sean comunicadas de acuerdo a lo indicado en el mismo cuerpo legal. En ese contexto, el presente informe corresponde a la revisión de los Bienes Intangibles y Capital de Explotación informados por las empresas concesionarias de distribución a la SEC en el proceso de fijación de VNR 2019.

El objetivo de este estudio es realizar un análisis que permita establecer los Bienes Intangibles y Capital de Explotación en que las empresas incurrirán para la construcción de sus redes de distribución.

La metodología aplicada consideró la determinación de los valores máximos aceptables para cada recargo por separado, de la siguiente forma:

- **Bienes Intangibles**, considerando como cota máxima lo establecido en la ley, esto es, que no superen el dos por ciento del valor de los bienes físicos.
- **Capital de Explotación**, considerando lo establecido en la ley, esto es, igual a un doceavo de las entradas de explotación del año 2018.

A continuación, se incluye el detalle de la revisión realizada para cada ítem.

2. Revisión de Bienes Intangibles

2.1. Valores presentados

De acuerdo a lo dispuesto por la Ley Eléctrica en su Artículo 193°, Inciso 6°, los bienes intangibles corresponderán a los gastos de organización de la empresa y no podrán ser superiores al dos por ciento del valor de los bienes físicos.

Las empresas entregaron en su resumen de VNR un valor que en promedio es equivalente al 2% de la suma de las instalaciones y de los bienes muebles e inmuebles. Ello, a excepción de la empresa CODINER como puede apreciarse en la siguiente tabla:

Tabla 1: Bienes Intangibles. Valor presentado, Cota Legal y Rechazo Preliminar

EMPRESA	EMPRESA_ID	Bienes Intangibles Presentado	Instalaciones Eléctricas Presentado	B. Muebles e Inmuebles Presentado	Máximo Legal (2% Bienes Físicos)	Mínimo entre Presentado y 2% Bienes Físicos	Rechazo Preliminar
CHILQUINTA	6	\$ 8.027.697.961	\$ 350.887.571.058	\$ 50.497.327.013	\$ 8.027.697.961	\$ 8.027.697.961	\$ 0
EMELCA	8	\$ 79.161.375	\$ 6.311.821.012	\$ 556.533.423	\$ 137.367.089	\$ 79.161.375	\$ 0
LITORAL	9	\$ 707.258.821	\$ 33.047.006.130	\$ 2.315.934.909	\$ 707.258.821	\$ 707.258.821	-\$ 0
ENEL	10	\$ 20.785.926.000	\$ 1.027.983.970.141	\$ 44.251.337.842	\$ 21.444.706.160	\$ 20.785.926.000	\$ 0
EEC	12	\$ 261.434.875	\$ 12.317.617.714	\$ 754.125.965	\$ 261.434.874	\$ 261.434.874	-\$ 1
TIL TIL	13	\$ 171.098.426	\$ 7.959.245.923	\$ 595.675.363	\$ 171.098.426	\$ 171.098.426	-\$ 0
EEPA	14	\$ 500.089.619	\$ 21.056.997.466	\$ 5.732.527.276	\$ 535.790.495	\$ 500.089.619	\$ 0
LUZANDES	15	\$ 100.101.598	\$ 4.964.073.588	\$ 41.006.340	\$ 100.101.599	\$ 100.101.598	\$ 0
CGED	18	\$ 25.786.861.994	\$ 1.245.250.840.444	\$ 44.092.259.261	\$ 25.786.861.994	\$ 25.786.861.994	\$ 0
COOPELAN	21	\$ 811.674.683	\$ 36.173.723.478	\$ 4.410.010.660	\$ 811.674.683	\$ 811.674.683	-\$ 0
FRONTEL	22	\$ 6.469.623.387	\$ 310.594.778.365	\$ 12.886.390.981	\$ 6.469.623.387	\$ 6.469.623.387	\$ 0
SAESA	23	\$ 6.817.279.211	\$ 314.166.680.615	\$ 26.697.279.929	\$ 6.817.279.211	\$ 6.817.279.211	\$ 0
EDELAYSEN	24	\$ 824.856.800	\$ 37.686.739.807	\$ 3.556.100.171	\$ 824.856.800	\$ 824.856.800	\$ 0
EDELMAG	25	\$ 656.298.977	\$ 27.548.791.441	\$ 5.266.157.433	\$ 656.298.977	\$ 656.298.977	\$ 0
CODINER	26	\$ 663.805.663	\$ 28.724.982.155		\$ 574.499.643	\$ 574.499.643	-\$ 89.306.020
EDECSA	28	\$ 297.303.043	\$ 13.460.848.091	\$ 1.404.304.075	\$ 297.303.043	\$ 297.303.043	\$ 0
CEC	29	\$ 264.949.302	\$ 11.918.564.223	\$ 1.328.900.868	\$ 264.949.302	\$ 264.949.302	\$ 0
LUZLINARES	31	\$ 762.759.074	\$ 37.058.208.318	\$ 1.079.745.378	\$ 762.759.074	\$ 762.759.074	-\$ 0
LUZPARRAL	32	\$ 838.439.668	\$ 41.046.074.411	\$ 875.908.974	\$ 838.439.668	\$ 838.439.668	-\$ 0
COPELEC	33	\$ 519.389.277	\$ 78.819.978.870	\$ 7.601.564.531	\$ 1.728.430.868	\$ 519.389.277	\$ 0
COELCHA	34	\$ 515.821.073	\$ 24.325.756.893	\$ 1.465.296.775	\$ 515.821.073	\$ 515.821.073	\$ 0
SOCOEP	35	\$ 280.971.250	\$ 15.442.445.407	\$ -	\$ 308.848.908	\$ 280.971.250	\$ 0
COOPREL	36	\$ 278.682.889	\$ 13.460.385.399	\$ 473.759.029	\$ 278.682.889	\$ 278.682.889	-\$ 0
LUZOSORNO	39	\$ 942.222.853	\$ 47.111.142.664	\$ 421.725.169	\$ 950.657.357	\$ 942.222.853	\$ 0
CRELL	40	\$ 789.228.415	\$ 35.753.534.484	\$ 3.707.886.244	\$ 789.228.415	\$ 789.228.415	\$ 0
INDUSTRIA		\$ 78.152.936.233			\$ 80.061.670.714	\$ 78.063.630.210	-\$ 89.306.023

Ahora bien, sólo algunas empresas en sus informes de VNR presentan los detalles de un cálculo alternativo con el cual concluyen que dicha estimación sería mayor al 2% de los bienes físicos, y por tanto aplican dicho límite legal.

2.2. Metodologías Presentadas

Las metodologías planteadas por las empresas pueden resumirse así:

2.2.1. Chilquinta, Litoral, Energía de Casablanca, Luz Linares y Luz Parral

Su estimación se basa en lo que denomina “Gastos Pre-Operativos” o necesarios para poner en marcha a la empresa. Considera que ese proceso puede demorar 12 meses y allí distingue dos tipos de costos:

a) Costos No Recurrentes:

- Estudio de abogados que acompaña la creación de la sociedad, escrituras, inscripciones y sub-inscripciones, iniciación de actividades, primer directorio, tratamiento de poderes, apoyo en la obtención o transferencia de concesiones de operación, apoyo en la licitación de suministro y peajes y apoyo en la contratación del asesor legal permanente de la sociedad.
- Empresa consultora experta en contabilidad y remuneraciones, que llevará estos procesos hasta contar con los recursos propios que permitan a la organización atenderlos internamente.
- Empresas consultoras expertas en la búsqueda de talentos para incorporar a la empresa en formación: gerente general, gerentes de áreas, segundo nivel de personal, tercer nivel de personal y cuarto nivel de personal.
- Estudios de: Organización y métodos, de compensaciones, técnicos inherentes al negocio, procesos y macro procedimientos, marketing e imagen corporativa, tamaño y localización de dependencias, comunicaciones e informática, mercado de contratistas, transportes y flujos, contables y tributarios, requerimientos iniciales, requerimientos del regulador, procedimientos operativos, procedimientos comerciales y procedimientos administrativos.
- A lo anterior la empresa agrega
 - Estudio de Abogados (asesorías legales);
 - Empresa de Contabilidad que lleva los registros de gastos y realiza las declaraciones mensuales y trimestrales durante los primeros seis (6) meses;
 - Empresa que lleva las remuneraciones y control de personal los primeros seis (6) meses.

b) Costos Recurrentes:

- Gastos de personal
- Gastos de administración
- Gastos de operación y comercialización. En este último caso, se señala que los gastos no estarían presentes en su totalidad ya que la empresa no está en su fase operativa

y el personal se va incorporando paulatinamente en los doce meses.

Lamentablemente la empresa no acompaña el sustento ni detalle de las estimaciones realizadas para cada uno de los ítems antes listados. Más aún, para cada una de las empresas del grupo, con independencia de sus características particulares la estimación realizada arroja el mismo número total (M\$12.314.119), lo que no tiene mucho sentido.

2.2.2. Enel, Empresa Eléctrica de Colina y Luz Andes

En este caso, se plantea valorar las actividades y tareas requeridas para la puesta en marcha de la Empresa entre las que se mencionan:

- Gastos relacionados con personal en la etapa de puesta en marcha
- Uso de instalaciones físicas y equipamiento para oficinas
- Asesorías y servicios externos
- Gastos básicos

Adicionalmente, dado que dichas actividades originan desembolsos en distintos periodos de tiempo, se considera necesario expresar dichos flujos para el momento en que la Empresa entra en funciones, para lo que considera una tasa de actualización del dinero igual al 10% legal.

A continuación, la empresa estima que lo normal es considerar del orden de 18 meses para la puesta en marcha, y menciona como ejemplo el caso de Conafe, que sólo para su constitución legal requirió de 7 meses.

Con lo anterior en mente, se plantea considerar un período previo de 11 meses para la ejecución de todos los estudios y desarrollos requeridos en la formación de una nueva empresa. Adicionalmente, para la marcha blanca considera un periodo de 30 días, previo a la operación regular. Durante ese periodo se realizan la mayoría de las actividades de operación en régimen, incluyendo administración, operación y mantenimiento de redes. Asimismo, se continúan las gestiones mencionadas en la etapa anterior: gestión comercial, implementación de sistemas informáticos (que debería ser finalizado antes del comienzo de las operaciones en régimen) y establecer relaciones con contratistas.

Agrega la empresa que *“Los costos adicionales producto de la marcha blanca han sido omitidos considerándose que son absorbidos dentro de la organización. Este supuesto es conservador ya que en la realidad los costos de puesta en marcha involucran aspectos como por ejemplo pruebas de operación de la red, pérdidas técnicas de ese periodo, adecuación y calibración de instalaciones, entre otros”*.

El listado de ítems considerados es el siguiente:

a) Estudios Previos

- *“Estudio de pre-factibilidad: Son análisis previos a la constitución de la sociedad, que se contratan a terceros para que desarrollen una evaluación preliminar, tomando en cuenta diversas variables como el mercado, aspectos legales, tecnologías, impacto ambiental, etc. El*

objetivo es determinar la posibilidad de emprender la actividad de distribución eléctrica minimizando los riesgos.

- *Estudios de factibilidad: Son análisis más acabados de la preinversión profundizando las alternativas definidas como viables en el estudio de pre-factibilidad. Estos estudios deben basarse en antecedentes precisos y de fuentes primarias de información. Se incluyen los estudios de factibilidad de mercado, técnica, medio ambiental, económica-financiera, jurídico, tributario y regulatorio.*
 - *Estudio de mercado: Estudio que permite la toma de decisiones respecto de la estrategia comercial que repercute en la rentabilidad de la Empresa por el impacto económico en los ingresos y costos. Incluye entre otros aspectos el conocimiento de los interlocutores del sector, el comportamiento de la demanda y la calidad del servicio.*
 - *Estudios regulatorios: Estos estudios definen y caracterizan el entorno reglamentario en que la Empresa se desenvolverá, ayudando a identificar y analizar la regulación que rige el sector.*
 - *Estudio de organización: Estudio de tipo gerencial y administrativo que permite delinear la estrategia de la Empresa. Determina la estructura organizacional y la dotación de personal necesario. Determina también los requerimientos logísticos, las políticas de aprovisionamiento y el equipamiento requerido para el inicio de operaciones.*
 - *Estudio urbanización para planificación de redes: Estudio que incluye las actividades de identificación y definición de las necesidades geográficas para realizar la operación de distribución de energía eléctrica. Este estudio permite contar con el diseño técnico de la planificación de las redes de distribución.*
 - *Estudio ordenanzas municipales: Estudio para realizar el levantamiento, junto a evaluar el impacto, de las disposiciones normativas que exige la administración local de los municipios incluidos dentro de la zona de concesión.*
 - *Estudio de localización y dimensionamiento centros de atención: Se deben realizar estudios orientados a determinar cuáles son los lugares óptimos para ubicar los centros de atención de clientes.*
 - *Estudio de determinación centros de mantenimiento: Determinación estratégica de la localización de los centros de atención de emergencia y mantenimiento, de manera de optimizar costos y tiempos de traslado garantizando la atención.*
 - *Asesoría proveedores del mercado: Asesoría para realizar el levantamiento de los actores relevantes del mercado, determinar los costos de las tecnologías y contar con un conocimiento acabado de la generación. Lo anterior para sentar las bases de proveedores para suministrar energía eléctrica a clientes finales”.*
- b) Remuneraciones Equipo de Soporte. Aquí se considera un equipo de 23 personas por 11 meses, la mayoría Ingenieros para el área Técnica y Comercial.
- c) Remuneraciones Plantilla Total. Además de lo anterior, se considera se considera un mes de remuneraciones en base a la cantidad de trabajadores y remuneraciones informadas en el proceso de Costos de Explotación 2018. Ello, según la empresa, de acuerdo al criterio del Panel de Expertos señalado en el Dictamen N°8-2015.
- d) Selección y Contratación de Personal Plantilla Inicial.

- e) Capacitación. Aquí la empresa sostiene la necesidad de diseñar un plan de capacitación diferenciado para el personal ejecutivo y no ejecutivo. Las necesidades de capacitación básicas identificadas para este periodo de puesta en marcha serían las siguientes:
- Inducción a la Empresa
 - Modelo Gestión de la Compañía – Ejecutivos
 - Modelo Gestión de la Compañía – No Ejecutivos
 - Prevención de riesgos
 - Entrenamiento Profesional
 - Entrenamiento Técnico
 - Entrenamiento Administrativo
 - Entrenamiento en aplicaciones computacionales
- f) Costo por Uso (arriendo) de Oficinas. Aquí la empresa supone que, en la etapa de organización la naciente empresa hará uso de oficinas bajo la modalidad de arriendo *“a fin de no incrementar las inversiones en activos inmovilizados, permitiendo liberar recursos financieros que puedan ser destinados a la construcción y posterior uso de instalaciones directamente relacionadas con el giro”*. Para estimar los gastos por arriendo de oficinas la empresa considera un requerimiento inicial por 11 meses, para el equipo interno de soporte y los equipos que presten los servicios de asesoría y estudios indicados anteriormente. Además, se considera un requerimiento final por un mes tomando en cuenta la plantilla completa de la Empresa.
- g) Gastos y Servicios Externos. Aquí la empresa considera y justifica los siguientes:
- Soporte informático: Se incluyen los costos asociados al desarrollo y mantenimiento de plataformas informáticas para la atención de clientes (CRM), sistema de medición, proceso de facturación, administración de inventario y gestión de venta.
 - Gastos legales: Asesoría legal y constitución de sociedad Constitución de la sociedad: Gestión de trámites como: Escritura Pública, Extracto de Escritura Social, Inscripción en el Registro de Comercio (Conservador de Bienes Raíces), Publicación en el Diario Oficial, Registro de Accionistas, Actas de Directorio, Confección de Poderes, entre otros. Con este fin se contrata una asesoría especializada externa.
 - Gastos de administración: Corresponden a los gastos necesarios para el funcionamiento básico de la empresa. Dentro de estos gastos se incluyen los costos de los servicios generales como seguridad, contabilidad, administración de recursos humanos, auditoría interna, tributaria, tesorería, etc.
 - Gastos en marketing e imagen corporativa: Gastos asociados a la creación de imagen y estrategia comunicacional.
- h) Propiedad Intelectual. Aquí se consideran los costos relacionados al desarrollo de propiedad intelectual de la Empresa como la planimetría, los sistemas de información georreferenciada, normas técnicas, procedimientos, especificaciones y manuales de operación.
- i) Marcha Blanca. Los costos asociados a operación y mantenimiento al periodo de puesta en marcha de 30 días la empresa los determina como el proporcional del total de los costos anuales presentados en el proceso Costos de Explotación del año 2018. Agrega la empresa

que no consideró costos de remuneraciones, compras de energía y potencia y actividades fuera del chequeo de rentabilidad.

2.2.3. CGED

Las empresas que hoy se encuentran fusionadas en CGED consideraron y fundamentaron los siguientes conceptos:

- a) Gastos legales: Dentro de ellos, los resultantes directamente de cumplir con las leyes, reglamentos y normas vigentes, como son:
 - Asesorías legales para la constitución de la empresa y gastos notariales de su reducción a escritura pública.
 - Asesorías y trámites legales para la obtención de concesiones y notariales de su reducción a escritura pública.
 - Registro de marcas en el Registro de Propiedad Intelectual.
 - Publicaciones en diario oficial.
 - Patentes municipales para operar en comunas donde la empresa tiene concesión.
- b) Gastos de selección y reclutamiento. Aquí, la empresa incluye los gastos de seleccionar y reclutar al total de los empleados de la compañía. En promedio por cada empleado contratado, cumplen el proceso de selección tres postulantes. Como gastos de selección y reclutamiento menciona:
 - Publicación de avisos
 - Traslados de postulantes
 - Examen pre ocupacional
 - Entrevista psicológica
- c) Gastos de capacitación: Aquí señala la empresa que, además de la selección y el reclutamiento es necesario incluir capacitaciones que preparen a los empleados en las funciones específicas que deben cumplir, de esta forma debemos considerar:
 - Traslados a capacitación
 - Cursos de capacitación colectivos dentro de la compañía
 - Cursos externos
 - Materiales utilizados en la capacitación interna
- d) Remuneraciones: Dentro de los gastos de organización la empresa considera las remuneraciones a pagar durante el período de estudio. Si bien en la primera etapa sería necesario el personal encargado de administrar las obras y organizar la empresa, paulatinamente se debe integrar el personal administrativo y técnico hasta por lo menos seis meses antes de la puesta en marcha de la empresa.
- e) Gastos administrativos: La empresa considera que, durante el período de organización y puesta en marcha, se incurre en gastos relacionados con el pago de suministros y mantención de la infraestructura utilizada. Dentro de este ítem considera:

- Arriendo de oficinas
 - Suministros (agua, electricidad)
 - Movilización
 - Comunicaciones
 - Aseo y mantención
- f) Gastos en marketing e imagen corporativa: En el período inicial, la empresa considera que se debe realizar una inyección adicional de recursos para definir la imagen corporativa, implementarla y lograr el reconocimiento necesario para operar normalmente. Dentro de este ítem considera:
- Publicidad
 - Implementos corporativos

Finalmente, la empresa valoriza todos los conceptos anteriores sin mayor detalle ni sustento.

2.2.4. Frontel, Saesa, Edelayen, Luz Osorno

La estimación alternativa realizada por este grupo de empresas es literalmente la siguiente:

“Los bienes intangibles corresponden a los costos de puesta en marcha de la Empresa Distribuidora, formando parte de sus activos los siguientes:

- *Diseño de la Organización*
- *Contratación inicial y adiestramiento de personal administrativo, comercial y de operación*
- *Diseño de un Plan Estratégico*
- *Asesorías Económicas y Financieras iniciales*
- *Actividades Legales asociadas al inicio de la operación*
- *Estudios tributarios*
- *Definición e implementación de imagen corporativa y plan comunicacional*
- *Valor de las marcas comerciales*

Para cuantificar el valor de estos bienes se ha considerado que, para proporcionar el servicio de distribución de energía eléctrica en un área geográfica determinada, en las condiciones de calidad y seguridad exigidas en la reglamentación vigente, es necesario mantener y preparar una estructura técnica y administrativa de operación, con una anterioridad no inferior a seis meses.

En consecuencia, es razonable suponer que el valor del activo intangible así definido representa un valor no menor al 50% de los costos fijos de explotación correspondientes a un año de operación normal”.

Y finalmente, a partir del informe de Costos de Explotación 2018 presentado obtienen lo siguiente:

Área de Negocio	Saesa	Frontel	Edelaysen	Luz Osorno	Grupo SAESA
Servicio Regulado de Distribución Eléctrica	22.261	21.356	3.130	1.199	47.946
Servicios Asociados incluidos en Chequeo de Rentabilidad	3.064	1.783	354	65	5.265
Actividades de Apoyo y Soporte	5.253	2.340	615	184	8.392
Total Costos de Explotación Incluidos en Chequeo de Rentabilidad	30.578	25.479	4.099	1.448	61.604
50% C. Expl. Incluidos en Chequeo					30.802
VNR 2019 Presentado					801.792
(*) valores en millones de \$					
Bienes Intangibles					3,84%

Como puede apreciarse, no se entrega mayor sustento metodológico ni de los cálculos o supuestos adoptados.

2.2.5. Otras Empresas

Las empresas que plantearon algo adicional a simplemente el 2% de los bienes físicos son las siguientes:

a) Empresa Eléctrica de Puente Alto. Esta empresa señala:

“Comenzando el análisis por el primer ítem indicado, calculando los gastos de organización en que incurriría una empresa de distribución eléctrica en formación a objeto de dejarla en condiciones de proporcionar el servicio en cantidad, calidad y oportunidad que la obliga la ley, en determinada área geográfica, sería razonable asumir que, además de los gastos de constitución, legales y otros similares, la empresa necesitaría contar con una estructura técnica y administrativa operando por un período de, a lo menos seis meses, antes de estar en condiciones de comenzar a brindar el servicio en condiciones normales, como las que entrega la compañía operando actualmente.

En consecuencia, consideramos aceptable suponer que el activo intangible así definido, debería representar un valor de 50% de los costos fijos correspondientes a un año, descontado el cargo por depreciación de los activos fijos asociados directamente a la distribución eléctrica.

Adicionalmente el valor comercial de las marcas asociadas al negocio queda representado por el mayor valor que puede alcanzar un producto integral, por sobre sus partes constituyentes, que se manifiesta en el sobreprecio a pagar por un cliente bien informado en una transacción comercial. En el caso particular de la Empresa Eléctrica de Puente Alto no se han registrado transacciones como la indicada, pero sí se conoce de muchas empresas eléctricas transferidas en los últimos años, donde se han pagado importantes sobreprecios, por sobre su valor libro, lo que por sí sólo excede el 2% del valor de los bienes físicos”.

b) Edelmag. Esta empresa plantea lo siguiente:

“Los bienes intangibles consideran los siguientes gastos:

- *Estudio de Prefactibilidad: El costo alcanza a 1% de la inversión (VNR de instalaciones*

eléctricas y bienes).

- *Evaluación económica: El costo promedio es de 1,5% de la inversión.*
- *Otros costos de organización, con un costo estimado de M\$ 100.000, que considera lo siguiente:*
 - *Constitución de sociedad*
 - *Publicación Diario Oficial*
 - *Inscripción en el Registro de Comercio*
 - *Escritura de poderes*
 - *Inscripción de poderes*
 - *Obtención de concesiones de distribución*
 - *Publicación de la Concesión*
 - *Inscripción Superintendencia de Valores y Seguros*
 - *Inscripción en Bolsas de Valores*
 - *Contratación de agente de valores para colocación de acciones*
 - *Inscripción de accionistas en registro de accionistas*
 - *Junta accionista para conformación de Directorio*
 - *Iniciación de actividades en el SII*
 - *Colocación de Bonos*
 - *Solicitud de Patente Municipal*
 - *Asesor Legal*
 - *Costos de contratación de personal*
- *Capacitación de Personal: Para iniciar la explotación del negocio se requiere contar con personal capacitado, por lo cual se considera la contratación de personal con seis meses de anticipación a la puesta en marcha. Este costo se estima en M\$253.266.-*

De acuerdo a lo anterior, la valorización de bienes intangibles alcanza M\$ 1.173.639, lo que equivale a 3,6% del VNR”.

Por lo anterior la empresa concluye: “Debido a que este valor es superior al monto máximo que permite la Ley Eléctrica, se considerará el 2% definido en la Ley. Con ello el monto obtenido por concepto de bienes intangibles es de M\$656.299”.

c) *Codiner. Esta empresa sostiene lo siguiente:*

“Se entiende como bienes intangibles los gastos necesarios para organizar la empresa. Se incluyen ítems tales como gastos notariales, escrituras, abogados, inscripciones, conformación de Directorio, infraestructura adecuada, capacitación de personal, servicios básicos, publicidad, etc.

Por la naturaleza de los ítems asociados resulta difícil obtener una valorización fidedigna de los mismos, es por eso que asociando la similitud que existe entre estos costos y los Gastos Administrativos de la Empresa, es que se ha considerado que una buena representación es su equivalencia a soportar cinco meses estos costos”.

d) *Socoepa. Su planteamiento es el siguiente:*

“Los gastos de organización y puesta en marcha de la Cooperativa contemplan los gastos básicos, tales como Honorarios de Abogado, Asesorías, Escrituras públicas, inscripción de extractos, publicaciones, Costos de personal, capacitaciones etc., para el funcionamiento de la empresa, se proyectan para un período de 5 meses en base a los gastos de Administración y Venta del Estado de Resultados de la Cooperativa para el año 2018”.

e) Crell. En su informe de VNR esta empresa sostiene lo siguiente:

“Los bienes intangibles consideran los siguientes gastos:

- *Estudio de Prefactibilidad: El costo alcanza a 1% de la inversión (VNR).*
- *Evaluación económica: El costo promedio es de 1,5% de la inversión.*
- *Otros costos de organización, con un costo estimado de M\$ 100.000, que considera lo siguiente:*
 - *Constitución de sociedad*
 - *Publicación Diario Oficial*
 - *Inscripción en el Registro de Comercio*
 - *Escritura de poderes*
 - *Inscripción de poderes*
 - *Obtención de concesiones de distribución*
 - *Publicación de la Concesión*
 - *Inscripción Superintendencia de Valores y Seguros*
 - *Inscripción en Bolsas de Valores*
 - *Contratación de agente de valores para colocación de acciones*
 - *Inscripción de accionistas en registro de accionistas*
 - *Junta accionista para conformación de Directorio*
 - *Iniciación de actividades en el SII*
 - *Colocación de Bonos*
 - *Solicitud de Patente Municipal*
 - *Asesor Legal*
 - *Costos de contratación de personal*
- *Capacitación de Personal: Para iniciar la explotación del negocio se requiere contar con personal capacitado, por lo cual se considera la contratación de personal con seis meses de anticipación a la puesta en marcha. Este costo alcanza a M\$ 529.837.*

De acuerdo a lo anterior, la valorización de bienes intangibles alcanza M\$1.616.372, lo que equivale a 4,7% del VNR aproximadamente.

Debido a que este valor es superior al monto máximo que permite la Ley Eléctrica, se considerará el 2% definido en la Ley”.

2.3. Criterio del Panel de Expertos

En el Dictamen N°8-2015, cuando realiza su análisis de la discrepancia 4.7, el Panel de Expertos señala:

“...considerar un mes de remuneraciones de todo el personal, incluyendo beneficios, resulta más que suficiente, pues la mayor parte de los gastos en recursos humanos que las empresas efectúan con anterioridad al inicio de actividades corresponde a gastos en estudios, asesorías y similares, que están incluidos en los otros costos asociados a la organización de la empresa. Por otra parte, en ese mes de remuneraciones se incluye también al personal de mantenimiento, el que solo inicia sus labores una vez comenzadas las actividades de la empresa”.

En lo que se refiere a las estimaciones sobre el gasto en personal, señala el Panel que las funciones que la empresa discrepante considera que deben realizarse en la primera etapa de organización (que estima que se extiende por un año antes del inicio de actividades) incluyen:

- Realización de estudios de pre factibilidad previos a la constitución de la sociedad. Al respecto el Panel señala que: *“...están destinados a la adopción de decisiones de inversión en el negocio eléctrico, cuestión que a todas luces excede el concepto de gastos de organización”;*
- Actividades de constitución de la sociedad. Al respecto señala el Panel: *“...ya incluidas en otros conceptos de los gastos de organización”;*
- Confección de actas de directorio y registro de accionistas, estudios de factibilidad posteriores a la constitución de la sociedad. Frente a lo que el Panel señala: *“...que en gran parte están cubiertos en los costos de las inversiones”;*
- Solicitudes de concesión. A lo que el Panel indica: *“...cuya tramitación, por demorosa que sea, no implica la necesidad de personal adicional”;*
- Gestión de abastecimiento. Respecto de lo que el Panel señala: *“...en la que la discrepante incluye la negociación de contratos con proveedores para clientes libres y las licitaciones de energía para dichos clientes libres, que no pueden ser considerados en un proceso como el de la especie”.*

Agrega el Panel que *“En la práctica, las actividades relacionadas con la preparación y fijación de procedimientos de operación y mantenimiento, establecimiento de políticas comerciales, definición de las funciones de la empresa y de las capacidades de los profesionales, se realizan por grupos reducidos de profesionales y no se vislumbra la razón por la que para ello se requiera la participación de todo el personal definitivo de la concesionaria. Igual cosa ocurre con otras actividades planificadoras del ámbito comercial descritas por la discrepante (venta y contrato de nuevos suministros, identificación de tarifa y ruta de lectura, incorporación al sistema comercial, determinación de los consumos de energía y potencia, ejecución de los procesos de facturación, impresión y reparto de la boleta/factura, ingreso y registro de la recaudación), pues eso forma parte del diseño de las actividades y sistemas, pero no de la operación por 2 meses del personal respectivo”.*

2.4. El Concepto Económico

Para comprender qué costos o actividades corresponde incluir en el concepto de Bienes Intangibles debe comenzar comprendiéndose que no se trata aquí de una mera clasificación contable o una

evaluación de proyectos tradicional, sino resolver qué corresponde considerar en un proceso de regulación basado en la idea de empresa eficiente.

Al igual que lo planteado en nuestro informe sobre Derechos y Servidumbres, como referencia útil podemos citar el estudio “Análisis y Aplicación del Concepto de Empresa Modelo y su Impacto en las Plusvalías en el Esquema de Regulación Sanitaria” de Andrés Gómez-Lobo y Aldo González (2017), realizado para la Superintendencia de Servicios Sanitarios. En él, los autores muestran cómo, para que los esquemas de Price Cap y Empresa Modelo sigan arrojando resultados coherentes entre sí (de otra manera la tarificación sería injusta para alguna de las partes), los gastos de puesta en marcha deben corresponder a los efectivamente pagados y no a los que se pagarían actualmente.

En efecto, los autores comienzan preguntándose:

“¿Cuál sería el tratamiento en un mecanismo de Price-Cap de los gastos de puesta en marcha?”

Frente a lo cual ofrecen dos respuestas:

“Existen dos posibilidades. Una es que dichos gastos se reconocieron como tal en el pasado y ya fueron financiados por las tarifas en un pasado lejano y, por lo tanto, ya no son relevantes en la tarificación hoy. Igual resultado sería si dichos gastos fueron activados y ya fueron totalmente depreciados.

La otra posibilidad es considerarlos como un activo que no se deprecia, ni se repone, pero tiene una vida útil infinita. En este segundo caso, el activo recibiría una remuneración de rK en cada año, pero valorado a su costo histórico”.

A partir de lo cual emiten la siguiente recomendación:

“En base a la equivalencia de flujos entre la empresa modelo y un esquema Price-Cap, se deberían incorporar las inversiones de puesta en marcha, pero valoradas a su costo histórico actualizado mediante algún indexador de precios (como el IPC) y reconocer un valor residual igual al costo histórico (actualizado). O sea, en cada año del período tarifario se remunera la inversión histórica en rK_0 ”.

Como es prácticamente imposible contar con información de los costos históricos relacionados con la puesta en marcha de las distribuidoras eléctricas, sería razonable realizar una estimación de los mismos. En ese análisis, los autores, entre otros elementos, se refieren a los siguientes:

- **Diseño Imagen Corporativa:** Su inclusión es incorrecta ya que la empresa modelo regulada no requiere gastar dinero en imagen corporativa, su calidad de servicio público le permite ser aceptada por la comunidad. En caso contrario, se podría estar pagando vía tarifas gastos cuyo fin es el desarrollo de actividades no reguladas de la empresa (i.e. publicidad).
- **Papelería Básica y de Soporte:** Corresponde a gastos asociados a la imagen corporativa, motivo por el cual no corresponde su inclusión, por los mismos motivos que llevan a eliminar los costos de imagen corporativa.
- **Diseño y Organización del Trabajo:** Corresponde al diseño y organización del trabajo que realizan las personas en la empresa (incluido en el concepto de gastos en recursos humanos). No se debe incluir puesto que la empresa modelo eficiente, que minimiza costos, y que debe

competir con la empresa existente para desplazarla si puede, tiene perfectamente diseñado y ordenado su trabajo, en caso contrario no podría competir y quebraría antes de desarrollar sus habilidades (si se asume que no las posee de antemano).

- **Diseño de Sistema de Capacitación:** Corresponde a la capacitación de los recursos humanos. Este ítem no debe ser incluido por las mismas razones que no se incluye la capacitación del personal (la empresa contrata personal capacitado para poder competir con la firma existente; este es el modelo regulatorio vigente en el país).
- **Diseño Fachada Oficinas y Recintos Productivos:** Corresponde a una actividad desarrollada en el marco de la definición y fortalecimiento de la imagen corporativa. Al igual como la empresa modelo no requiere del desarrollo de su imagen corporativa (es un monopolio regulado, cuya calidad de servicio público está regida por normas estrictas de orden público económico), no requiere financiar este tipo de diseños.
- **Rotulación de vehículos:** Corresponde a una actividad desarrollada en el marco de la definición y fortalecimiento de la imagen corporativa. Al igual como la empresa modelo no requiere del desarrollo de su imagen corporativa, no requiere financiar este tipo de diseños (los costos directos en pintura, deberán ser incluidos en gastos generales o en el precio del vehículo).
- **Elaboración de subcontratos:** Corresponde a la elaboración de contratos para labores tercerizadas. La empresa modelo ya incorpora la elaboración de los contratos del personal y de adquisición de bienes. Lo cierto es que no parece necesario requerir personal externo para diseñar los contratos de labores tercerizadas, respecto de las cuales el personal de la empresa tiene perfecto conocimiento, es decir, la empresa modelo es capaz de elaborar dichos contratos por sí sola.
- **Licitación y adjudicación de subcontratos:** Consistente con lo indicado respecto de la elaboración de contratos, la empresa modelo debe tener la capacidad de diseñar y llevar a cabo la licitación y adjudicación de los subcontratos.
- **Capacitación del Personal:** Su inclusión no es consistente con la lógica de contratar personal calificado y, además, con la noción regulatoria de que la empresa está en condiciones de competir desde su inicio con la existente (lógica de la “competencia subrogada” de la tarificación por empresa modelo).
- **Estudio de Clima Organizacional:** Corresponde a una actividad asociada al concepto general de tratamiento de los recursos humanos. Lo cierto es que la empresa modelo que es eficiente y compite minimizando costos, y que además contrata personal calificado en todos sus ámbitos, no requiere estudios de clima organizacional para su operación.
- **Plan de Telecontrol:** Este ítem, asociado a la implementación de los sistemas de información, no se debe incluir ya que la inversión en estos sistemas se establece “llave en mano”, por lo cual los instrumentos se reciben completamente operativos (cualquier costo de este tipo debe estar incluido en la inversión respectiva).
- **Planificación Económica y Financiera:** No debe incluirse puesto que la empresa modelo cuenta con el personal calificado para hacer esta planificación, en caso contrario no estaría en condiciones de competir satisfactoriamente en el mercado.
- **Gastos Período de Marcha Blanca:** Corresponde al proceso que permite afinar todos los detalles o imperfecciones que surgen durante el montaje industrial. El proceso se realiza para asegurar, por ejemplo, que el producto sea de la calidad requerida y que las instalaciones estén funcionando y cumpliendo con los parámetros de continuidad del servicio. Existe una marcha blanca en sistemas operativos y otra asociada a las áreas administración y comercial. Este

ítem no se debe incluir ya que todos estos costos están incluidos (o deben estarlo) en las inversiones correspondientes (cuando se trata de infraestructura), y respecto a las áreas no operativas debe ocurrir que las personas cuentan con la experiencia y calificación necesaria para desarrollar su trabajo (son parte de una empresa modelo eficiente capaz de competir con la firma existente).

2.5. Propuesta SEC

Con los precedentes y conceptos anteriores claros, cabe recordar que la función de la SEC en este proceso es la establecida en el artículo 194° de la Ley General de Servicios Eléctricos, esto es: *“...rechazar fundadamente el aumento del VNR originado por la incorporación de bienes físicos o derechos que estime innecesarios, o la parte que considere excesivos”*.

Entonces, para determinar qué parte de lo pretendido por las empresas sería innecesario o excesivo, y no habiendo información histórica de lo efectivamente gastado, se consideró un mes de funcionamiento de la empresa completa, y adicionalmente se analizó, bajo un concepto de eficiencia, el conjunto más amplio de actividades y costos postulado en la industria, descartándose aquellas que, de acuerdo al análisis previamente realizado, no correspondería incluir en el VNR en forma adicional al mes de funcionamiento ya señalado. Ello, ya sea por las razones esgrimidas por el Panel de Expertos, por los fundamentos analizados por González y Gómez-Lobo, o porque no es razonable suponer que históricamente las empresas incurrieron en ese costo.

En efecto, de lo descrito en los puntos anteriores, se aprecia que el detalle de gastos presentado por las empresas del grupo Enel abarca las pretensiones de las demás empresas. Y en cuanto a la pertinencia de incorporar cada uno de ellos en la estimación de gastos de puesta en marcha, en forma adicional a los gastos asociados a un mes de funcionamiento de la empresa completa, se debe señalar lo siguiente:

- Estudios Previos. Del total de estudios previos señalados por Enel correspondería considerar sólo el Estudio de Localización y Dimensionamiento de los Centros de Atención, y el Estudio de Determinación de Centros de Mantenimiento. Ello, porque bajo el concepto del Panel de Expertos, todos los demás: *“...están destinados a la adopción de decisiones de inversión en el negocio eléctrico, cuestión que a todas luces excede el concepto de gastos de organización”* o bien ya han sido incluidos *“...en otros conceptos de los gastos de organización”*, o *“...en gran parte están cubiertos en los costos de las inversiones”*. Por ejemplo, en el caso del denominado Estudio de Organización señalan Gómez-Lobo y González: *“Corresponde al diseño y organización del trabajo que realizan las personas en la empresa (incluido en el concepto de gastos en recursos humanos). No se debe incluir puesto que la empresa modelo eficiente, que minimiza costos, y que debe competir con la empresa existente para desplazarla si puede, tiene perfectamente diseñado y ordenado su trabajo, en caso contrario no podría competir y quebraría antes de desarrollar sus habilidades (si se asume que no las posee de antemano)”*.
- Remuneraciones Equipo de Soporte. Se encuentra más que cubierto con la operación por un mes de la totalidad de la plantilla, por lo que no cabe considerar además una organización de Soporte.
- Selección, Contratación y Remuneraciones Plantilla Inicial. Consistentemente con considerar

el funcionamiento de un mes, correspondería considerar estos costos.

- Capacitación. De la totalidad de ítems planteados por Enel sólo correspondería considerar la Inducción. En general, sobre la capacitación Gómez-Lobo y González señalan: *“Su inclusión no es consistente con la lógica de contratar personal calificado y, además, con la noción regulatoria de que la empresa está en condiciones de competir desde su inicio con la existente (lógica de la “competencia subrogada” de la tarificación por empresa modelo)”*.
- Costo por Uso de Oficinas. Correspondería incluirlo en consistencia con una organización que funciona previamente por un mes (sólo la plantilla completa y no el equipo de soporte).
- Gastos y Servicios Externos. De este conjunto de actividades debe rescatarse sólo los gastos de administración con un dimensionamiento consistente con una organización que funciona previamente por un mes. En efecto, el Soporte Informático no corresponde incluirlo pues, como indican Gómez-Lobo y González: *“la inversión en estos sistemas se establece “llave en mano”, por lo cual los instrumentos se reciben completamente operativos (cualquier costo de este tipo debe estar incluido en la inversión respectiva)”*. Los Gastos Legales, en palabras del Panel de Expertos, no corresponde incorporarlos pues ya estarían incluidos: *“...en otros conceptos de los gastos de organización”, o “...que en gran parte están cubiertos en los costos de las inversiones”*. Y respecto de los Gastos en Marketing e Imagen Corporativa, según Gómez-Lobo y González: *“Su inclusión es incorrecta ya que la empresa modelo regulada no requiere gastar dinero en imagen corporativa, su calidad de servicio público le permite ser aceptada por la comunidad. En caso contrario, se podría estar pagando vía tarifas gastos cuyo fin es el desarrollo de actividades no reguladas de la empresa (i.e. publicidad)”*.
- Propiedad Intelectual. En este concepto Enel incluye los costos relacionados al desarrollo de la planimetría, sistemas de información georreferenciada, normas técnicas, procedimientos, especificaciones y manuales de operación. En palabras de Gómez-Lobo y González: *“Este ítem, asociado a la implementación de los sistemas de información, no se debe incluir ya que la inversión en estos sistemas se establece “llave en mano”, por lo cual los instrumentos se reciben completamente operativos (cualquier costo de este tipo debe estar incluido en la inversión respectiva)”*.
- Marcha Blanca. Según Gómez-Lobo y González: *“Este ítem no se debe incluir ya que todos estos costos están incluidos (o deben estarlo) en las inversiones correspondientes (cuando se trata de infraestructura), y respecto a las áreas no operativas debe ocurrir que las personas cuentan con la experiencia y calificación necesaria para desarrollar su trabajo (son parte de una empresa modelo eficiente capaz de competir con la firma existente)”*.

Una síntesis del análisis previamente expuesto puede mostrarse gráficamente en la siguiente tabla:

Tabla 2: Conceptos de Puesta en Marcha aplicables al VNR de Bienes Intangibles

LISTADO DE GASTOS DE PUESTA EN MARCHA	PERTINENCIA
Estudios Previos	
Estudio de pre-factibilidad	
Estudio de factibilidad económica	
Estudio de mercado	
Estudios regulatorios	
Estudio de organización	
Estudio urbanización para planificación de redes	
Estudio ordenanzas municipales	
Estudio de localización y dimensionamiento centros de atención	X
Estudio de determinación centros de mantenimiento	X
Asesoría proveedores del mercado	
Remuneraciones Equipo de Soporte	
Remuneraciones Plantilla Total	X
Selección y contratación de personal Plantilla Inicial	X
Capacitación	
Inducción a la Empresa	X
Modelo Gestión de la Compañía Ejecutivos	
Modelo Gestión de la Compañía No Ejecutivos	
Prevención de Riesgos	
Entrenamiento Profesional	
Entrenamiento Técnico	
Entrenamiento Administrativo	
Entrenamiento en Aplicaciones	
Costo por Uso (arriendo) de Oficinas	X
Gastos y Servicios Externos	
Soporte informático	
Gastos legales	
Gastos de administración	X
Gastos en marketing e imagen corporativa	
Propiedad Intelectual	
Marcha Blanca	

La aplicación práctica de estos conceptos, basándose en las cifras propuestas por Enel se refleja en la siguiente tabla, en donde cabe aclarar que cada gasto se asoció a un driver o impulsor para obtener el costo correspondiente a las diferentes escalas de las demás empresas. Así, los costos relacionados con estudios se asociaron al número de clientes, y costos como: remuneraciones, selección, capacitación (inducción), selección, costos de oficina y gastos de administración se asociaron al número de empleados.

También es relevante resaltar que cualquier alternativa o concepto que se controvierta a este respecto debe tomar en cuenta que adicionalmente se está considerando un mes de operación completa de la organización para estimar el costo de puesta en marcha.

Tabla 3: Bienes Intangibles. Valores Ajustados

EMPRESA	EMPRESA_ID	Estudios	Remuneraciones (1 mes)	Selección de Personal	Capacitación	Costos de Oficina	Gastos de Administración	TOTAL Homologado	Bienes Intangibles Presentado	Máximo Legal (2% Bienes Físicos)	Valores Ajustados	Rechazo (\$)	Rechazo %
CHILQUINTA	6	\$ 8.771.397	\$ 1.800.891.000	\$ 212.129.000	\$ 36.921.773	\$ 208.344.155	\$ 2.692.941.086	\$ 4.959.998.411	\$ 8.027.697.961	\$ 8.027.697.961	\$ 4.959.998.411	-\$ 3.067.699.550	-38,2%
EMELCA	8	\$ 87.684	\$ 40.419.000	\$ 4.761.000	\$ 828.668	\$ 4.676.053	\$ 60.440.074	\$ 111.212.480	\$ 79.161.375	\$ 137.367.089	\$ 79.161.375	\$ 0	0,0%
LITORAL	9	\$ 895.339	\$ 134.730.000	\$ 15.870.000	\$ 2.762.227	\$ 15.586.845	\$ 201.466.914	\$ 371.311.325	\$ 707.258.821	\$ 707.258.821	\$ 371.311.325	-\$ 335.947.496	-47,5%
ENEL	10	\$ 27.566.000	\$ 1.935.621.000	\$ 227.999.000	\$ 39.684.000	\$ 223.931.000	\$ 2.894.408.000	\$ 5.349.209.000	\$ 20.785.926.000	\$ 21.444.706.160	\$ 5.349.209.000	-\$ 15.436.717.000	-74,3%
EEC	12	\$ 395.168	\$ 29.191.500	\$ 3.438.500	\$ 598.483	\$ 3.377.150	\$ 43.651.165	\$ 80.651.965	\$ 261.434.875	\$ 261.434.874	\$ 80.651.965	-\$ 180.782.910	-69,2%
TIL TIL	13	\$ 56.569	\$ 58.383.000	\$ 6.877.000	\$ 1.196.965	\$ 6.754.299	\$ 87.302.329	\$ 160.570.163	\$ 171.098.426	\$ 171.098.426	\$ 160.570.163	-\$ 10.528.263	-6,2%
EEPA	14	\$ 870.700	\$ 440.118.000	\$ 51.842.000	\$ 9.023.276	\$ 50.917.026	\$ 658.125.253	\$ 1.210.896.254	\$ 500.089.619	\$ 535.790.495	\$ 500.089.619	\$ 0	0,0%
LUZANDES	15	\$ 33.822	\$ 4.491.000	\$ 529.000	\$ 92.074	\$ 519.561	\$ 6.715.564	\$ 12.381.022	\$ 100.101.598	\$ 100.101.599	\$ 12.381.022	-\$ 87.720.576	-87,6%
CGED	18	\$ 41.812.176	\$ 6.419.884.500	\$ 756.205.500	\$ 131.620.135	\$ 742.713.143	\$ 9.599.898.459	\$ 17.692.133.913	\$ 25.786.861.994	\$ 25.786.861.994	\$ 17.692.133.913	-\$ 8.094.728.081	-31,4%
COPELAN	21	\$ 340.185	\$ 255.987.000	\$ 30.153.000	\$ 5.248.232	\$ 29.615.005	\$ 382.787.137	\$ 704.130.559	\$ 811.674.683	\$ 811.674.683	\$ 704.130.559	-\$ 107.544.124	-13,2%
FRONTEL	22	\$ 5.182.998	\$ 943.110.000	\$ 111.090.000	\$ 19.335.592	\$ 109.107.912	\$ 1.410.268.399	\$ 2.598.094.901	\$ 6.469.623.387	\$ 6.469.623.387	\$ 2.598.094.901	-\$ 3.871.528.486	-59,8%
SAESA	23	\$ 6.369.768	\$ 1.369.755.000	\$ 161.345.000	\$ 28.082.645	\$ 158.466.253	\$ 2.048.246.961	\$ 3.772.265.627	\$ 6.817.279.211	\$ 6.817.279.211	\$ 3.772.265.627	-\$ 3.045.013.584	-44,7%
EDELAYSEN	24	\$ 649.823	\$ 240.268.500	\$ 28.301.500	\$ 4.925.972	\$ 27.796.539	\$ 359.282.664	\$ 661.224.998	\$ 824.856.800	\$ 824.856.800	\$ 661.224.998	-\$ 163.631.801	-19,8%
EDELMAG	25	\$ 902.761	\$ 309.879.000	\$ 36.501.000	\$ 6.353.123	\$ 35.849.742	\$ 463.373.903	\$ 852.859.529	\$ 656.298.977	\$ 656.298.977	\$ 656.298.977	\$ 0	0,0%
CODINER	26	\$ 211.213	\$ 143.712.000	\$ 16.928.000	\$ 2.946.376	\$ 16.625.968	\$ 214.898.042	\$ 395.321.598	\$ 663.805.663	\$ 574.499.643	\$ 395.321.598	-\$ 268.484.065	-40,4%
EDECSA	28	\$ 90.013	\$ 65.119.500	\$ 7.670.500	\$ 1.335.077	\$ 7.533.642	\$ 97.375.675	\$ 179.124.406	\$ 297.303.043	\$ 297.303.043	\$ 179.124.406	-\$ 118.178.637	-39,8%
CEC	29	\$ 165.021	\$ 110.029.500	\$ 12.960.500	\$ 2.255.819	\$ 12.729.256	\$ 164.531.313	\$ 302.671.409	\$ 264.949.302	\$ 264.949.302	\$ 264.949.302	\$ 0	0,0%
LUZLINARES	31	\$ 494.408	\$ 168.412.500	\$ 19.837.500	\$ 3.452.784	\$ 19.483.556	\$ 251.833.643	\$ 463.514.390	\$ 762.759.074	\$ 762.759.074	\$ 463.514.390	-\$ 299.244.684	-39,2%
LUZPARRAL	32	\$ 356.951	\$ 166.167.000	\$ 19.573.000	\$ 3.406.747	\$ 19.223.775	\$ 248.475.861	\$ 457.203.334	\$ 838.439.668	\$ 838.439.668	\$ 457.203.334	-\$ 381.236.334	-45,5%
COPELEC	33	\$ 885.995	\$ 529.938.000	\$ 62.422.000	\$ 10.864.761	\$ 61.308.255	\$ 792.436.529	\$ 1.457.855.541	\$ 519.389.277	\$ 1.728.430.868	\$ 519.389.277	\$ 0	0,0%
COELCHA	34	\$ 213.891	\$ 215.568.000	\$ 25.392.000	\$ 4.419.564	\$ 24.938.951	\$ 322.347.063	\$ 592.879.469	\$ 515.821.073	\$ 515.821.073	\$ 515.821.073	\$ 0	0,0%
SOCOPEPA	35	\$ 106.909	\$ 15.718.500	\$ 1.851.500	\$ 322.260	\$ 1.818.465	\$ 23.504.473	\$ 43.322.108	\$ 280.971.250	\$ 308.848.908	\$ 43.322.108	-\$ 237.649.142	-84,6%
COOPREL	36	\$ 99.778	\$ 159.430.500	\$ 18.779.500	\$ 3.268.636	\$ 18.444.433	\$ 238.402.515	\$ 438.425.362	\$ 278.682.889	\$ 278.682.889	\$ 278.682.889	-\$ 0	-0,0%
LUZOSORNO	39	\$ 334.946	\$ 85.329.000	\$ 10.051.000	\$ 1.749.411	\$ 9.871.668	\$ 127.595.712	\$ 234.931.737	\$ 942.222.853	\$ 950.657.357	\$ 234.931.737	-\$ 707.291.116	-75,1%
CRELL	40	\$ 405.908	\$ 298.651.500	\$ 35.178.500	\$ 6.122.937	\$ 34.550.839	\$ 446.584.993	\$ 821.494.678	\$ 789.228.415	\$ 789.228.415	\$ 789.228.415	\$ 0	0,0%
INDUSTRIA								\$ 43.923.684.177	\$ 78.152.936.233	\$ 80.061.670.714	\$ 41.739.010.382	-\$ 36.413.925.851	-46,6%

3. Revisión Capital de Explotación

De acuerdo a lo dispuesto por los artículos 193, inciso 7°, de la Ley Eléctrica y 312, inciso 3°, del Reglamento, el capital de explotación será considerado igual a un doceavo de las entradas de explotación del año 2018.

De acuerdo a la información de ingresos de explotación reportada por las empresas, y en particular los ingresos de explotación incluidos en el Chequeo de Rentabilidad, se pudo obtener el nivel de rechazo. Los casos especiales son los siguientes:

- La empresa EEPA, si bien informó Ingresos de Explotación, no informó los ingresos incluidos en el Chequeo de Rentabilidad por lo que dicho monto fue estimado a través de la suma de los siguientes conceptos informados por la empresa: Total Ingresos Clientes Regulados, Total Ingresos de Clientes por Servicios de Peajes que hacen uso del Sistema de Distribución y Total de Otros Ingresos Incluidos en el Chequeo de Rentabilidad;
- Las empresas Copelec y Luz Osorno presentaron un Capital de Explotación inferior al monto que señala la ley, el cual fue aceptado;
- En los demás casos, el rechazo se fundamenta porque la propuesta de la empresa sobrepasa el límite legal.

El detalle se presenta en la siguiente tabla:

Tabla 4: Capital de Explotación. Valores presentados y Valores Ajustados

EMPRESA	EMPRESA_ID	CLIENTES REGULADOS 2018	INGRESOS DE EXPLOTACIÓN 2018	INGRESOS INCLUIDOS EN CHEQUEO DE RENTABILIDAD 2018	COTA MÁXIMA LEGAL (1/12 INGRESOS DE EXPLOTACIÓN INCLUIDOS EN CHEQUEO)	CAPITAL DE EXPLOTACIÓN PRESENTADO	VALORES AJUSTADOS	RECHAZO
CHILQUINTA	6	602.705	\$ 311.903.422.032	\$ 265.450.988.299	\$ 22.120.915.692	\$ 22.120.915.692	\$ 22.120.915.692	-0,0%
EMELCA	8	6.025	\$ 2.307.482.923	\$ 1.853.481.977	\$ 154.456.831	\$ 215.569.625	\$ 154.456.831	-28,3%
LITORAL	9	61.521	\$ 14.466.583.130	\$ 13.673.525.552	\$ 1.139.460.463	\$ 1.139.460.463	\$ 1.139.460.463	-0,0%
ENEL	10	1.894.130	\$ 1.266.695.220.899	\$ 1.143.534.582.601	\$ 95.294.548.550	\$ 95.294.548.550	\$ 95.294.548.550	0,0%
EEC	12	27.153	\$ 10.504.932.363	\$ 10.292.426.445	\$ 857.702.204	\$ 857.702.204	\$ 857.702.204	-0,0%
TIL TIL	13	3.887	\$ 1.767.755.264	\$ 1.697.512.399	\$ 141.459.367	\$ 166.857.150	\$ 141.459.367	-15,2%
EEPA	14	59.828	\$ 24.840.398.527	\$ 22.437.043.506	\$ 1.869.753.626	\$ 1.934.560.018	\$ 1.869.753.626	-3,3%
LUZANDES	15	2.324	\$ 1.492.419.828	\$ 1.433.376.366	\$ 119.448.030	\$ 119.448.030	\$ 119.448.030	0,0%
CGED	18	2.873.021	\$ 1.541.315.609.981	\$ 1.358.814.663.076	\$ 113.234.555.256	\$ 113.234.555.256	\$ 113.234.555.256	0,0%
COOPELAN	21	23.375	\$ 13.259.689.019	\$ 12.943.791.554	\$ 1.078.649.296	\$ 1.078.649.296	\$ 1.078.649.296	0,0%
FRONTEL	22	356.137	\$ 130.267.398.913	\$ 123.740.788.681	\$ 10.311.732.390	\$ 10.721.393.151	\$ 10.311.732.390	-3,8%
SAESA	23	437.683	\$ 224.562.137.287	\$ 218.494.632.093	\$ 18.207.886.008	\$ 18.479.023.717	\$ 18.207.886.008	-1,5%
EDELAYSEN	24	44.651	\$ 21.820.085.212	\$ 20.561.746.171	\$ 1.713.478.848	\$ 2.945.614.429	\$ 1.713.478.848	-41,8%
EDELMAG	25	62.031	\$ 32.276.908.799	\$ 30.476.226.579	\$ 2.539.685.548	\$ 2.539.685.548	\$ 2.539.685.548	0,0%
CODINER	26	14.513	\$ 10.280.416.459	\$ 9.198.681.054	\$ 766.556.755	\$ 846.196.552	\$ 766.556.755	-9,4%
EDECSA	28	6.185	\$ 6.672.382.925	\$ 5.921.099.367	\$ 493.424.947	\$ 493.424.947	\$ 493.424.947	0,0%
CEC	29	11.339	\$ 10.017.109.920	\$ 9.257.058.274	\$ 771.421.523	\$ 857.268.612	\$ 771.421.523	-10,0%
LUZLINARES	31	33.972	\$ 17.073.806.565	\$ 12.941.739.541	\$ 1.078.478.295	\$ 1.078.478.295	\$ 1.078.478.295	0,0%
LUZPARRAL	32	24.527	\$ 14.063.104.674	\$ 11.197.997.567	\$ 933.166.464	\$ 933.166.464	\$ 933.166.464	0,0%
COPELEC	33	60.879	\$ 28.138.753.194	\$ 26.623.747.184	\$ 2.218.645.599	\$ 267.265.432	\$ 267.265.432	0,0%
COELCHA	34	14.697	\$ 7.281.136.199	\$ 6.184.250.038	\$ 515.354.170	\$ 621.419.951	\$ 515.354.170	-17,1%
SOCOEPA	35	7.346	\$ 5.528.913.222	\$ 5.119.590.073	\$ 426.632.506	\$ 460.696.667	\$ 426.632.506	-7,4%
COOPREL	36	6.856	\$ 6.775.523.485	\$ 6.005.325.499	\$ 500.443.792	\$ 500.443.792	\$ 500.443.792	-0,0%
LUZOSORNO	39	23.015	\$ 17.895.777.538	\$ 17.685.421.195	\$ 1.473.785.100	\$ 1.471.707.946	\$ 1.471.707.946	0,0%
CRELL	40	27.891	\$ 13.748.080.000	\$ 12.396.280.743	\$ 1.033.023.395	\$ 1.250.700.627	\$ 1.033.023.395	-17,4%
INDUSTRIA		6.685.691	\$ 3.734.955.048.357	\$ 3.347.935.975.835	\$ 278.994.664.653	\$ 279.628.752.414	\$ 277.041.207.332	-0,2%