CRONOGRAMA COMERCIALIZACION	JUNIO				JULIO				
ACTIVIDADES	3 - 7	10 - 14	17 - 21	24 - 28	1 - 5	8 - 12	15 - 19	22-26	29 -1
1. Comercialización de Energía									
1.1 Análisis del Negocio									
1.2 Estructura de Ingresos y Costos									
1.3 Marco Legal									
1.4 Condiciones del Mercado									
2.Depuración y Consolidación de la Información de las Empresas (2000-2001, PUC-SIVICO)									
2.1 Info usuarios, consumos, facturas									
2.2 Longitud de redes y No de trafos por nivel de tensión									
2.3 Area atendida: municipios y superficie cobertura									
2.4 Ventas y No. de empleados									
2.5 Costos Operativos: gastos de administración,									
mercadeo, atención clientes, facturación & recaudo									
2.6 Depuración, Asignación, Agregación Costos									
3. Análisis Mercados									
3.1 Selección de Variables									
3.2 Análisis de correlación y significancia									
3.3 Análisis de escala y dispersión									
3.4 Delimitación de Mercados									
4. Análisis Prestación del Servicio									
4.1 Estudio Ciclos Lectura y Facturación									
4.2 Análisis de Condiciones de Competencia									
4.3 Indices de Calidad del Servicio									
5. Análisis de Costos									
5.1 Determinación de Costos Eficientes									
Definición Inputs, Corridas SAS									
Frontera de eficicencia									
5.2 Verificación de Resultados									
Chequeo con modelos paramétricos									
Comparación con costos índice									
6. Remuneración									
6.1 Costos Fijos (Activos) y Capital de Trabajo									
6.2 Cartera Vencida y Pérdidas No Técnicas									
6.3 Criterios de Remuneración									
6.4 Benchmarking rentabilidad									
7. Fórmula Tarifaria (componente C)									
7.1 Tipo de regulación									
7.2 Traslado costo base a usuarios									
tarifa fija vs tarifa variable, demanda base									
7.3. Actualización de tarifas									
8. Elaboración Documento									
Redacción / Discusión interna									
Comentarios por parte de losAgentes									