

ANT.: Adquisición de control en WarnerMedia LLC, por parte de Discovery Inc. y otros.
Rol FNE F290-2021.

MAT.: Informe de aprobación con medidas.

Santiago, 9 de febrero de 2022

A : FISCAL NACIONAL ECONÓMICO (S)

DE : JEFE DE DIVISIÓN DE FUSIONES (S)

De conformidad con lo establecido en el Título IV “De las Operaciones de Concentración” del Decreto con Fuerza de Ley N°1, de 2004, del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, que fija el texto refundido, coordinado y sistematizado del Decreto Ley N°211 de 1973, y sus modificaciones posteriores (“**DL 211**”), presento a usted el siguiente informe (“**Informe**”) relativo a la operación de concentración del Antecedente (“**Operación**”).

La Operación consiste en la adquisición por parte de Discovery, Inc. (“**Discovery**”) de ciertos negocios, operaciones y actividades que desarrolla WarnerMedia LLC (“**WarnerMedia**”), propiedad de AT&T Inc. (“**AT&T**”, y junto a su subsidiara Magallanes Inc., Discovery y su subsidiara Drake Subsidiary, Inc. las “**Partes**”), para ser combinado con los negocios existentes de Discovery y así crear un grupo ampliado de entretenimiento global (“**Warner Bros. Discovery**”). En Chile, los principales efectos en la competencia producidos a partir de la Operación, se generarían a propósito de un aumento en el poder de negociación de la entidad concentrada, que afecta la provisión mayorista de canales de televisión de pago. Adicionalmente, la posición del Sr. John Malone —controlador indirecto de VTR Comunicaciones SpA (“**VTR**”) y, según se espera, director de Warner Bros. Discovery— le otorgaría la habilidad de obtener y traspasar información comercialmente sensible de sus competidores en Chile, lo que podría afectar la competencia en la provisión minorista de servicios de televisión de pago.

Las Partes han ofrecido un conjunto de medidas de mitigación orientadas a prevenir la materialización de eventuales riesgos para la competencia que esta Operación podría producir en Chile. En términos generales, constituyen medidas destinadas a ofrecer una instancia arbitral como mecanismo de solución para eventuales controversias al negociar o renegociar los acuerdos de licenciamiento de canales de programación con los Operadores de TV Paga según se define *infra*, a evitar la paquetización de ciertos contenidos y adoptar acciones para evitar el eventual traspaso de información sensible.

A juicio de esta División, las medidas propuestas por las Partes serían idóneas, suficientes y efectivas para mitigar los riesgos que la Operación plantea para la competencia en Chile, factibles de implementar, ejecutar y monitorear, y proporcionales a los riesgos detectados. Es por ello que se recomienda la aprobación de la misma, sujeta a las medidas

ofrecidas (“**Medidas de Mitigación**”, “**Medidas**” o “**Remedios**”, indistintamente)¹, en virtud de las razones que se exponen en el presente Informe.

I. ANTECEDENTES	2
a. Investigación	2
b. Las Partes	3
c. Descripción de la Operación	4
II. INDUSTRIA	5
III. ANÁLISIS COMPETITIVO	7
i. Análisis horizontal	8
a. Provisión mayorista de canales de televisión de pago	8
b. Provisión de contenido audiovisual	14
c. Plataformas OTT	15
d. Comercialización de espacios de publicidad	18
e. Licencias de derechos de propiedad intelectual	19
ii. Análisis vertical	20
a. Acceso a información comercial sensible	20
IV. MEDIDAS DE MITIGACIÓN	21

I. ANTECEDENTES

a. Investigación

1. Con fecha 9 de septiembre de 2021, mediante ingreso correlativo N°11.955-2021 (“**Notificación**”) las Partes notificaron la operación de concentración consistente en la adquisición de las operaciones y actividades de WarnerMedia, propiedad de AT&T, por parte de Discovery².
2. Con fecha 24 de septiembre de 2021, la Fiscalía Nacional Económica (“**Fiscalía**”), declaró incompleta la Notificación y accedió parcialmente a la solicitud de exención de acompañar determinados antecedentes. Mediante presentación de fecha 27 de septiembre, ingreso correlativo N°12.162-2021, las Partes complementaron la Notificación.
3. De conformidad a lo señalado en el artículo 50 inciso tercero del DL 211, mediante resolución de fecha 8 de octubre de 2021, la Fiscalía ordenó el inicio de la investigación bajo el Rol FNE F290-2021 (“**Investigación**”).

¹ Véase Anexo I — Medidas de Mitigación.

² De forma previa a la Notificación, con fecha 20 de agosto de 2021 las Partes acompañaron un borrador de la Notificación, y los apoderados de las Partes sostuvieron reuniones con esta División, a fin de realizar consultas previas a la Notificación, conforme establece el Instructivo de Pre-Notificación de Operaciones de Concentración.

4. Con fecha 16 de noviembre, esta División se reunió con las Partes, instancia en la cual éstas fueron informadas de los riesgos que la Operación podría producir para la competencia en base a los antecedentes recabados en el desarrollo de la Investigación.
5. Con fecha 17 de noviembre de 2021, la Fiscalía y las Partes suscribieron un acuerdo de suspensión del plazo de la Investigación por un término de 20 días hábiles administrativos, según dispone el artículo 60 del DL 211.
6. En virtud de lo expuesto, y en conformidad con lo dispuesto en el artículo 53 del DL 211, las Partes presentaron medidas de mitigación orientadas a prevenir la materialización de eventuales riesgos para la competencia, con fecha 17 de diciembre de 2021, 31 de diciembre de 2021, 14 de enero de 2022 y 24 de enero de 2022.

b. Las Partes

7. AT&T es una empresa holding proveedora global de servicios de telecomunicaciones, medios de comunicación y tecnología y, en Estados Unidos y América Latina, proveedora de servicios de entretenimiento digital³. AT&T es controladora de WarnerMedia⁴, una empresa global de medios y entretenimiento que desarrolla, produce y distribuye películas, contenidos televisivos y otros contenidos a nivel global; y opera canales de televisión de pago y servicios directo al consumidor, también conocidos como servicios *over-the-top* (“OTT”)⁵.
8. A su vez, WarnerMedia es controladora de Warner Communications LLC (“**Warner Bros.**”), HBO Ole Partners (“**HBO LAG**”), Turner Broadcasting System, Inc. y Turner International Latin America, Inc (indistintamente, “**Turner**”). Warner Bros. se dedica a la producción y distribución de canales de televisión de pago, además de la producción de largometrajes y videojuegos⁶. Por su parte, HBO LAG provee, junto a sus empresas relacionadas, canales de televisión de pago y comercializa espacios publicitarios en los mismos⁷.
9. Turner es una entidad dedicada a la producción de programas y contenidos, licenciamiento mayorista de canales de televisión de pago⁸, venta de programación original, comercialización de contenidos no lineales y venta de publicidad⁹. Turner, a su

³ Notificación p. 9.

⁴ Debe considerarse que hay tres negocios de WarnerMedia que no forman parte de la Operación: (i) Crunchyroll; (ii) Playdemic y; (iii) Xandr.

⁵ Notificación p. 9. WarnerMedia distribuye la plataforma OTT “HBO Max”, la cual se encuentra disponible en Chile mediante contratación directa y a través de suscripciones con operadores de televisión de pago.

⁶ Las filiales de Warner Bros. activas en Chile se dedican al licenciamiento de contenidos audiovisuales a canales de televisión abierta, proveedores de televisión de pago, OTTs tipo *subscription video on demand* y *transaction video on demand*, y para la venta electrónica.

⁷ Notificación p. 19-20. Esta entidad junto a sus empresas relacionadas comercializa los canales de la marca HBO –HBO, HBO2, HBO Family, HBO Signature, HBO Plus, HBO Mundi, HBO POP y HBO Xtreme– y Cinemax.

⁸ Los canales producidos y distribuidos por Turner son: Boomerang, Cartoon Network (Cartoonito), CNN en Español, CNN International, Glitz, HTV, I.Sat, MuchMusic, Space, TBS Very Funny, TCM Turner Classic Movies, TNT, TNT Series, Tooncast y truTV.

⁹ Mediante presentación de fecha 4 de octubre de 2021, las Partes informaron que la venta de Red de Televisión Chilevisión S.A. (“**CHV**”) a Viacom Camden Lock Limited, fue efectivamente cerrada el día 29 de

vez, es controladora de las siguientes entidades: (i) CNN Chile Canal de Televisión Limitada –que es propietaria, administra y distribuye el canal de televisión de pago CNN Chile, y los servicios de programación relacionados– y; (ii) Canal del Fútbol SpA (“CDF” o “TNT Sports”) –que es propietaria, administra y distribuye tres señales de televisión deportiva de pago¹⁰ y los servicios de programación relacionados, a operadores de televisión de pago en Chile, otorga licencias de contenido audiovisual a canales de televisión abierta, administra y distribuye directamente a consumidores la OTT Estadio TNT y vende publicidad en esas señales.

10. Por su parte, Discovery¹¹ se dedica a la producción y distribución de contenidos, licenciamiento de canales de televisión de pago¹², la comercialización de espacios de publicidad en los mismos y la oferta de productos de suscripción OTT¹³⁻¹⁴.

c. Descripción de la Operación

11. Como se indicó *supra*, la Operación consiste en la adquisición por parte de Discovery de ciertos negocios, operaciones y actividades que desarrolla WarnerMedia para ser combinado con los negocios existentes de Discovery y así crear un grupo ampliado de entretenimiento global, denominado Warner Bros. Discovery. Según indican las Partes, luego de una serie de pasos¹⁵, los accionistas de AT&T poseerán, aproximadamente, el 71% del total de las acciones de Warner Bros. Discovery, mientras que los antiguos accionistas de Discovery poseerán, aproximadamente, el 29% de las acciones de Warner Bros. Discovery. La estructura proyectada de la Operación es la siguiente:

septiembre de 2021, por lo que CHV ya no forma parte de Turner. Esta operación de concentración fue aprobada previamente por la Fiscalía en la Investigación Rol FNE F276-21.

¹⁰ TNT Sports, TNT Sports 2 y TNT Sports 3.

¹¹ Es relevante tener presente que uno de los accionistas de Discovery es el Sr. John Malone, titular de acciones ordinarias de las Series A, B y C con porcentajes variables, que le otorgan aproximadamente el 20,3% del derecho a voto, quien a su vez es controlador indirecto de VTR, operador de televisión de pago en Chile.

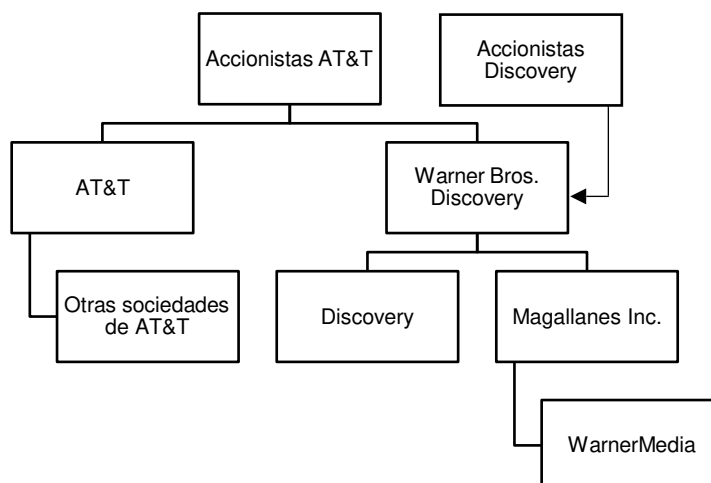
¹² Animal Planet, Discovery Channel, Discovery Home & Health, Discovery Kids, HGTV, Discovery Science, Discovery Turbo, Food Network, Investigation Discovery y TLC, todos los anteriores en definición estándar y alta definición, y Discovery Theater HD y DiscoveryWorld HD, exclusivamente en alta definición.

¹³ Notificación p. 13. Discovery distribuye la plataforma Discovery+, la cual no se distribuye actualmente en Chile, pero según se detalla *infra*, la empresa contaría con planes para ofrecer el servicio en el país.

¹⁴ Asimismo, Discovery tiene una participación minoritaria del 27,5% en Megamedia, que es controlada por Sociedad de Inversiones en Comunicaciones Ltd. A su vez, Megamedia es controladora del canal de televisión abierta Mega, el canal de TV paga Mega Plus y de algunas emisoras de radio (Radio Infinita y Radio Tiempo).

¹⁵ Según describen las Partes, Discovery y Merger Sub (una filial directa y de propiedad absoluta de Discovery), celebraron ciertos contratos con AT&T y Magallanes Inc. (“**Magallanes**”), con el propósito de estructurar diferentes etapas previo al perfeccionamiento de la Operación. Según los términos del acuerdo celebrado entre las Partes, WarnerMedia se separará de AT&T a través de Magallanes. Como parte de la separación de AT&T, Magallanes incurrirá en deuda y realizará una distribución de efectivo y de deuda y valores por aproximadamente USD\$43 billones de dólares a AT&T, y las acciones de Magallanes se distribuirán a los accionistas de AT&T. Tras la escisión o separación, Merger Sub (filial directa y de propiedad absoluta de Discovery) se fusionará con Magallanes, que seguirá siendo una filial cien por ciento de propiedad de Discovery (“**Fusión**”). Al hacerse efectiva la Fusión, los accionistas de Magallanes (es decir, los accionistas de AT&T) recibirán nuevas acciones de Discovery, equivalentes aproximadamente a un 71% de su capital social. Notificación p. 25 y 26.

Figura N°1: Estructura de propiedad proyectada posterior al cierre de la Operación¹⁶



Fuente: Notificación, p. 25 y 26.

12. Según sostienen las Partes, la Operación correspondería a una adquisición de derechos en los términos del artículo 47, letra b) del DL 211, ya que conllevaría la adquisición de control de Magallanes (controladora de WarnerMedia) por parte de Discovery.

II. INDUSTRIA

13. Las principales actividades de las Partes consisten en: (i) producción y licenciamiento de contenidos; (ii) la programación y suministro de canales de TV paga; (iii) la programación y prestación de servicios OTT; (iv) la oferta de espacios publicitarios en canales de TV paga y; (v) la concesión de licencias de derechos de propiedad intelectual para productos de consumo. Dichas actividades se resumen en el siguiente cuadro:

¹⁶ Respecto al diagrama anterior, debe considerarse que una de las sociedades que pertenecía a AT&T al momento de la Notificación era Vrio Corp, activa en Chile a través de DirecTV Chile Televisión Limitada (“DirectV”) operador de televisión de pago. Al respecto, con fecha 15 de noviembre de 2021, AT&T perfeccionó la venta de Vrio Corp al Grupo Wertheim, holding privado argentino con experiencia en telecomunicaciones y otras industrias, que no se encuentra activo en Chile.

Cuadro 1. Actividades de las Partes en la industria de TV/OTT en Chile

Nivel de la cadena de suministro	Actividad	Discovery	WarnerMedia
Producción y licenciamiento de contenido	Licenciamiento de contenidos	☑	☑
Agregación de contenidos	Programación y suministro mayorista de canales de TV paga	☑	☑
	Programación y suministro de canales de TV abierta ¹⁷	☒	☒
Distribución minorista (TV paga)	Prestación de servicios de TV paga al por menor	☒	☒
Servicios OTT	Producción y distribución de servicios OTT	☑	☑
Publicidad	Oferta de espacios publicitarios en canales de TV paga	☑	☑
	Suministro de publicidad digital ¹⁸	☑	☑

Fuente: Notificación, p. 38.

14. Respecto al licenciamiento de contenidos, los derechos de transmisión suelen licenciarse a los agregadores de contenidos, tales como: (i) programadores y proveedores de canales de televisión de pago; (ii) operadores y emisores de canales de televisión abierta y; (iii) operadores de servicios OTT que venden los contenidos a los consumidores de forma no lineal. En tal contexto, las Partes otorgan licencias de contenido para televisión abierta en Chile y operadores de televisión de pago activos a nivel regional.
15. En cuanto a la programación y suministro mayorista de canales de TV paga, participan empresas dedicadas a estructurar señales de televisión y otorgar licencias a operadores de televisión de pago para la transmisión de canales a los consumidores finales (“**Proveedor de Contenidos**”). Los principales actores en este mercado son conglomerados extranjeros, destacándose Disney/Fox, Warner Media y Discovery. Por su parte, CDF es el actor local más relevante en términos de costos para los Operadores de TV Paga, según se define *infra*.
16. En lo referente a la provisión minorista de televisión de pago, participan actores que se dedican a la distribución de señales de televisión a los consumidores finales (“**Operadores de TV Paga**”). Para ello, los clientes contratan una suscripción para acceder a canales específicos, denominados “canales básicos”, siendo posible también

¹⁷ Si bien Discovery no está presente directamente en esta actividad, representa a Megamedia en la licencia de los canales de Mega a los Operadores de TV Paga en Chile. Sin embargo, dicha actividad no tiene implicancias para el análisis competitivo.

¹⁸ A pesar de que ambas Partes están presentes en dicha actividad, sus ventas son mínimas y sus participaciones están muy por debajo del valor de los grandes actores de este segmento. Por lo tanto, el análisis competitivo del mercado de la publicidad se limitará al segmento de canales de TV paga.

contratar canales “premium”, con contenido exclusivo de películas, series o eventos deportivos. Los Operadores de TV Paga más relevantes a nivel nacional son VTR, DirecTV, Movistar, Claro, Entel y GTD.

17. Por otro lado, respecto a la oferta de espacios publicitarios en canales de TV paga, tal actividad corresponde a la venta de espacios físicos, auditivos, audiovisuales y en línea; para la promoción de productos de auspiciadores o avisadores, independientemente de si los espacios son adquiridos directamente por el auspiciador o una agencia de medios.
18. En lo referente a la programación y prestación de servicios OTT, se trata del consumo no lineal de contenidos a través de plataformas, tales como aplicaciones, televisores, dispositivos móviles y computadores, que puede ser demandada en cualquier momento por el consumidor, sin estar asociados a una suscripción de servicios de televisión de pago. Los servicios OTT incluyen servicios en línea mediante suscripción (“**SVOD**”, por el término en inglés *subscription video on demand*, como Netflix y Amazon Prime), servicios transaccionales que se cobran por acceso a corto plazo del contenido (“**TVOD**”, por el término en inglés *transaction video on demand*, como aquel disponible en Apple, iTunes y Google Play), y servicios gratuitos con publicidad (“**AVOD**”, por el término en inglés *advertising video on demand*, como YouTube o Peacock).
19. Si bien el número de consumidores que estarían dispuestos a sustituir el servicio del Operador de TV de Pago por servicios OTT ha aumentado en el tiempo, sigue existiendo una relación de complementariedad entre ambos servicios, por lo que éstos no serían competidores directos¹⁹.
20. Por último, ciertos actores activos en el licenciamiento de contenido y provisión de canales de televisión de pago, al contar con marcas reconocidas de los programas que distribuyen, otorgan concesiones de licencias de derechos de propiedad intelectual para productos de consumo como juguetes, moda, hogar, alimentos, entre otros.

III. ANÁLISIS COMPETITIVO

21. Como fue señalado supra, las Partes operan en múltiples segmentos de la industria de televisión de pago y sus mercados conexos: (i) el licenciamiento de contenidos; (ii) la programación y suministro de canales de televisión de pago; (iii) la programación y prestación de plataformas OTT; (iv) la comercialización de espacios publicitarios en canales de televisión de pago y; (v) la concesión de licencias de derechos de propiedad intelectual para productos de consumo. Lo anterior tiene el potencial de generar una concentración en múltiples mercados, los que son evaluados a continuación.

¹⁹ El estudio [-] acompañado por [-] en la Notificación señala que los consumidores continúan utilizando las OTT como complemento al servicio de televisión de pago, aunque estaría avanzando el número de consumidores que los considera sustitutos.

Por otro lado, el estudio [-] muestra que de los consumidores de OTT una mayor proporción de usuarios los utiliza en conjunto con los servicios de televisión de pago. En el mismo sentido, véase, estudio “BB - Inspired by Data NME - Presentación NME 4Q 2020 Chile_11.05.2021” acompañado por WarnerMedia en la Notificación. [1]. Los números entre corchetes (“[-]”) se refieren a información de carácter confidencial, conforme a lo dispuesto en el artículo 39 letra a) del DL 211. Dicha información se encuentra contenida en un Anexo de notas confidenciales.

Adicionalmente, en atención a la relación del Sr. John Malone con la entidad resultante de la Operación, y con el Operador de TV Paga VTR, se evaluó un potencial riesgo de traspaso de información comercial sensible que afectaría a los competidores de VTR aguas abajo.

22. Para cada una de las actividades referidas, se explorarán posibles definiciones de mercado relevante, para luego analizar los distintos riesgos que se podrían generar para la libre competencia. Con respecto a la definición de mercado relevante, según se señala en la Guía para el análisis de Operaciones de concentración del año 2012 (“**Guía**”), la FNE realiza dicha definición con el objetivo de proveer un marco para el análisis de los efectos competitivos de una operación de concentración, lo que —en general— opera como una primera aproximación al caso concreto.
23. En este caso en particular, y en línea con investigaciones anteriores en la misma industria, el análisis de esta División consistió en evaluar directamente los efectos de la Operación, sin que este análisis dependiera de una definición específica de mercado relevante²⁰. Sin embargo, una evaluación del mercado relevante permite entender las alternativas que tienen los consumidores en el mercado, para analizar la importancia de las Partes en éste.

i. Análisis horizontal

a. Provisión mayorista de canales de televisión de pago

24. La presente sección analiza los posibles efectos de la Operación desde una perspectiva horizontal. Para dichos efectos, en una primera etapa, se realiza un análisis de posibles definiciones de mercado relevante en la provisión mayorista de canales de televisión de pago, para luego analizar el aumento de poder de negociación de la entidad resultante de la Operación.

Definiciones de mercado relevante y participaciones de mercado

25. En primer lugar, y en línea con pronunciamientos previos de esta Fiscalía, la provisión de canales de televisión abierta correspondería a un mercado relevante distinto al de canales de televisión de pago²¹. Lo anterior, atendido a las diferencias en los patrones de visualización, el rol de la publicidad y la forma de comercialización de los canales. Las Partes se encuentran activas únicamente en el segmento de provisión de canales de televisión de pago, por lo que el análisis se centrará en este segmento.
26. Por su lado, con respecto a los canales de televisión de pago, la definición más amplia de mercado relevante corresponde a aquella que incluye todos los canales, sin distinguir por tipo —básico o premium— o categoría de contenido —deportivos, infantiles, entretenimiento u otros—. La Tabla N°1 muestra, de manera ilustrativa, las

²⁰ Informe de Aprobación con Medidas, Adquisición de CDF por parte de Turner International Latin America, Inc., Rol FNE F116-2018 (“**Informe CDF/Turner**”) párrafo 31; Informe de Aprobación con Medidas, Adquisición de 21CF por parte de Disney, Rol FNE F155-2019 (“**Informe Disney/Fox**”) párrafo 31; e Informe de Aprobación con Medidas, Adquisición de control en HBO Ole Partners por parte de HBO Latin America Holdings, L.L.C., Rol FNE F222-2019 (“**Informe HBO Ole**”) párrafo 28.

²¹ Informe CDF/Turner, párrafo 34; Informe Disney/Fox, párrafo 33; e Informe HBO Ole, párrafo 31.

participaciones de mercado de los distintos actores de la industria –utilizando los costos de programación de los Operadores de TV Paga– y los niveles de concentración medidos por el Índice Herfindahl-Hirschman (“**HHI**”), en el escenario en que se agrupa a todos los canales sin segmentar por categoría de contenido.

Tabla N°1: Participaciones de mercado en la provisión de canales de televisión de pago según costos de programación de Operadores de TV Paga²² [2]

Proveedor	Conglomerado	2018	2019	2020
Disney	Disney/Fox	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
Fox		[10-20]%	[10-20]%	[20-30]%
Turner	WarnerMedia	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
HBO		[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
CDF		[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%
Discovery	Discovery	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Olé	Olé	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Viacom	Viacom	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Otros		[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
WarnerMedia+Discovery+CDF		[50-60]%	[40-50]%	[40-50]%
WarnerMedia+ Discovery		[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%
Incluye a CDF	Cambio HHI	547	550	537
	HHI Post	3.643	3.579	3.500
Excluye a CDF	Cambio HHI	290	303	355
	HHI Post	2.421	2.461	2.695

Fuente: Elaboración propia en base a respuestas de Operadores de TV Paga a Oficio Circ. Ord. N° 47-21

27. De acuerdo a esta definición de mercado relevante, existirían dos actores principales, los conglomerados Disney/Fox y WarnerMedia, quienes representan una parte relevante de los costos de los Operadores de TV Paga con un [30-40]% y un [30-40]%, respectivamente, para el año 2020. Discovery, por su parte, sería el tercer actor del mercado con un [0-10]% de los costos, seguido por Olé y Viacom, con un [0-10]% y [0-10]% de los costos, respectivamente.
28. Asimismo, en atención a los diversos patrones de visualización que tienen los canales de distintos tipos de contenido, la jurisprudencia comparada ha discutido respecto a la conveniencia de analizar participaciones de mercado por categoría de contenido²³. Dicho análisis también ha sido efectuado con anterioridad por esta Fiscalía²⁴. La siguiente tabla presenta, de modo ilustrativo, las participaciones en base a *rating* para las distintas segmentaciones de contenido para el año 2020.

²² Según se desprende del Informe CDF/Turner, una de las medidas de mitigación ofrecidas por las partes para la aprobación de dicha operación de concentración consiste en la prohibición de empaquetar los canales de CDF con los otros canales distribuidos por Turner, por un plazo de 15 años. En vista de lo anterior, se acompaña la información de participación de mercado e índices de concentración incluyendo y excluyendo a CDF dentro de WarnerMedia.

²³ Véase Comisión Europea, M.6369. HBO/Ziggo, M.7282. Liberty/Discovery/All3Media, M.8665. Discovery/Scripps.

²⁴ Véase Informe CDF/Turner, párrafo 34, Informe Disney/Fox, párrafo 37, e Informe HBO Ole, párrafo 33.

Tabla N°2: Participaciones de Proveedores de Contenido en *rating* segmentado por tipo de contenido [3]

Proveedor	Cine y series	Deportes	Documentales	Infantil	Estilo de vida	Noticias
A&E Networks	[0-10]%	0%	[20-30]%	0%	0%	0%
AMC	[0-10]%	0%	0%	0%	[0-10]%	0%
Discovery	[0-10]%	0%	[30-40]%	[10-20]%	[50-60]%	0%
Disney	[20-30]%	[50-60]%	[30-40]%	[30-40]%	[20-30]%	0%
HBO LAG	[10-20]%	0%	0%	0%	0%	0%
NBC Universal	[0-10]%	0%	0%	0%	[0-10]%	0%
Sony	[0-10]%	0%	0%	0%	0%	0%
TNT Sports	0%	[40-50]%	0%	0%	0%	0%
Turner	[20-30]%	0%	[0-10]%	[30-40]%	[0-10]%	[40-50]%
Viacom	[0-10]%	0%	0%	[0-10]%	0%	0%
Otros	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	0%	0%	[50-60]%
WarnerMedia + Discovery	[30-40]%	[40-50]%	[30-40]%	[50-60]%	[60-70]%	[40-50]%
Cambio HHI	170	0	226	1.260	965	0
HHI Post	2.370	4.770	3.255	4.229	4.668	5.128

Fuente: Elaboración propia en base a información de Kantar Ibope acompañadas por las Partes en la Notificación.

29. Del análisis de la Tabla N°2, se observa que en cada categoría pueden variar los principales actores en términos de *rating*, sin perjuicio que Disney y WarnerMedia son actores con una posición relevante en múltiples categorías. Asimismo, se observa que las Partes serían actores relevantes en la categoría “Infantil” y en el resto de las categorías tendrían un contenido más bien complementario –con WarnerMedia como un actor importante en “Cine y series” y “Deportes”, mientras que Discovery lo sería en las categorías de “Documentales” y “Estilo de vida”–.
30. En cuanto al alcance geográfico del mercado de provisión de canales de televisión de pago, las Partes señalan en la Notificación que es, principalmente, a nivel nacional, lo que sería consistente con decisiones previas de esta Fiscalía²⁵. Lo anterior, ya que la gran mayoría de los contratos y negociaciones entre Proveedores de Contenido y Operadores de TV Paga se efectúan a nivel nacional, tomando en consideración las características de cada país.
31. Así, planteadas las definiciones plausibles de mercado relevante, y tomándolas como marco de referencia, corresponde evaluar el riesgo de incremento de poder de negociación en la provisión de canales de televisión, atendido a que ambas Partes son activas en este mercado, y que concentran una cuota importante de los costos de programación de los Operadores de TV Paga.

²⁵ Informe CDF/Turner, Informe Disney/Fox, párrafo 39 e Informe HBO Ole, párrafo 56.

Incremento de poder de negociación

32. En decisiones anteriores, esta Fiscalía ha analizado las relaciones entre Proveedores de Contenido y Operadores de TV Paga utilizando un marco conceptual de modelos de negociación²⁶. En ellas, se ha señalado que los potenciales efectos de la Operación pueden ser evaluados considerando que un eventual aumento en el poder de negociación de la entidad fusionada podría llevar a condiciones comerciales desmejoradas para el Operador de TV Paga, si es que la materialización de la Operación empeora su posición negociadora relativa.
33. Cabe señalar que la posición negociadora de cada parte depende del resultado que obtendría cada una de éstas en ausencia de acuerdo (*outside option*). Por lo tanto, si la Operación empeora la *outside option* del Operador de TV Paga y/o mejora la *outside option* de la entidad fusionada, en equilibrio, los precios pagados en las negociaciones tenderán a subir. En casos anteriores, esta Fiscalía ha concluido que el efecto en las *outside option*, y por lo tanto en variables competitivas, depende críticamente de cómo cambia el portafolio de canales producto de la concentración²⁷.
34. A juicio de esta División, la Operación reforzaría la posición negociadora de la entidad concentrada, otorgándole la habilidad de empeorar las condiciones comerciales de los Operadores de TV Paga, mediante aumentos de precios, degradación de productos ofrecidos, aumento de mínimos garantizados²⁸, empaquetamiento de nuevos canales u otras prácticas.
35. En primer lugar, se observa que las Partes contarían con un portafolio de canales muy relevantes y difíciles de remplazar. En efecto, éstos representan aproximadamente un [40-50]% de los costos de programación y un [30-40]% si se excluye a CDF, según se observa en la Tabla N°1.
36. La alta participación en los costos, es reflejo de la importancia relativa de WarnerMedia y Discovery en la parrilla de los Operadores de TV Paga, lo que es consistente con estudios de mercados de terceros y las Partes, los cuales muestran la importancia de la parrilla programática de estos actores²⁹.

²⁶ Informe CDF/Turner, Informe HBO Ole, párrafo 38.

²⁷ Para mayores antecedentes sobre dichos contratos y sus negociaciones, tales como plazos, condiciones contractuales, alcance geográfico, estructura tarifaria, herramientas de negociación en particular, amenaza de *blackout*, y sobre las limitaciones normativas para los Operadores de TV Paga a la eliminación o sustitución de un canal de la parrilla de programación, véase Informe de Informe de Aprobación AT&T-TW, p. 5-6, Informe de Aprobación CDF, p. 7-9, e Informe de Aprobación Disney-Fox, p. 7-8.

²⁸ Los volúmenes de mínimos garantizados, son cláusulas que pueden ser incluidas en los contratos entre los Proveedores de Contenido y los Operadores de TV de Pago, donde se acuerda una cantidad mínima de abonados a la cual el Operador de TV Paga debe distribuir los canales del Proveedor de Contenido (usualmente determinado como un porcentaje sobre la base total de clientes). En el caso de que el Operador de TV Paga no distribuya los canales del Proveedor de Contenido a la cantidad mínima acordada, este debe realizar el pago considerando como base de clientes el número de abonados acordado en la cláusula.

²⁹ El documento acompañado por Discovery en la Notificación, denominado . En el mismo sentido, el documento acompañado a la Notificación, denominado [4].

Por su parte, el documento acompañado por un Operador de TV Pago en respuesta a Oficio Circ. Ord. N°47-21, denominado [-] muestra la relevancia de los canales de distintos Proveedores de Canales de Televisión de Pago, evidenciando que canales de WarnerMedia y Discovery tienen una alta valoración. En el mismo sentido, el estudio acompañado por otro Operador de TV Pago en respuesta a Oficio Circ. Ord. N°47-21, denominado [-] y cuyo contenido se detalla *infra* muestra la importancia del contenido de las Partes para los consumidores. [5]

37. En segundo lugar, si bien la relevancia del portafolio completo de canales ya le otorga una posición negociadora importante a las Partes, el predominio de Discovery y WarnerMedia en ciertas categorías de contenido podría aumentar aún más su posición negociadora. En particular, destaca la categoría Infantil, la cual es la segunda categoría más relevante en términos de *rating* total³⁰ —donde cada una de las Partes tiene una posición relevante— y que sería una categoría que no tendría sustitutos atendido el tipo de contenido y la audiencia de estos canales³¹. Si se considera que los Operadores de TV de Pago deben incluir canales de esta categoría dentro de su parrilla programática, al concentrar las Partes sobre el 50% del *rating*, éstas obtendrían una posición negociadora relevante con posterioridad a la Operación. En dicho sentido, la relevancia de las Partes en esta categoría es algo que se refleja en sus propios estudios internos³².
38. En tercer lugar, si bien los canales de Discovery representan un porcentaje relativamente menor de los costos de programación, los antecedentes de la Operación muestran que en realidad, dichos canales son altamente valorados incrementando así la posición negociadora de WarnerMedia³³ de cara a los Operadores de TV Pago.
39. En efecto, estudios de mercado de Operadores de TV Pago muestran la relevancia de los canales distribuidos por Discovery³⁴. En particular, un estudio ilustrativo de la relevancia de Discovery y del efecto que podría traer en las negociaciones entre la entidad concentrada y los Operadores de TV Pago, es una encuesta efectuada por un actor del mercado³⁵. En ella, se consulta a los clientes si seguirían contratando los servicios de televisión de pago en caso de que los canales de un determinado Proveedor de Contenido dejen de estar disponibles en la grilla del Operador de TV de Pago.
40. En la Tabla N°3, se muestran el porcentaje de clientes que dejarían al Operador de TV Pago frente a un retiro de los canales de un Proveedor de Contenido, incluyendo acciones de retención³⁶. En la columna (2) se incluye el porcentaje de clientes que dejarían al Operador de TV Pago al retirar el canal respectivo, mientras que la columna

³⁰ De acuerdo a la información de Kantar IBOPE acompañado por las Partes en la Notificación, esta categoría acumuló un 17% del *rating*, solo por detrás de Cine y series que alcanzó un 30% del total de *rating*.

³¹ Lo anterior fue señalado por Operadores de TV de Pago en respuesta a Oficio Circ. Ord. N°47-21. Dichos actores afirmaron que los canales infantiles son altamente valorados por su contenido seguro y adecuado al rango etario, lo que genera un bajo nivel de sustitución.

Por su parte, si bien la categoría “Estilo de vida” alcanzaría un nivel de concentración mayor, no incrementaría sustancialmente el poder negociador de las Partes, atendido a que: (i) el efecto marginal es menor que en la categoría Infantil, ya que WarnerMedia tuvo un [5-10]% de participación por *rating*, (ii) es una categoría de menor relevancia que representó el [0-5]% del *rating* total, ubicándose en sexto lugar, y (iii) es una categoría que permitiría un mayor nivel de sustitución con el contenido de otras categorías.

³² El documento “Anexo Discovery 6.9/ 4c-3 April 27 Board Materials” p.14 acompañado por Discovery en la Notificación destaca queAsimismo, el documento “4c-7 May 16 Board Materials” p.66 acompañado por Discovery en la Notificación, menciona que la operación [6].

³³ Con respecto a la relevancia de los canales distribuidos por WarnerMedia, y particularmente de los canales HBO, véase Sección III.a.i del Informe HBO Ole. Esta División estima que las conclusiones arribadas en dicha ocasión son replicables al análisis de la presente Operación, ya que en el expediente de Investigación no existen antecedentes que lleven a conclusiones distintas.

³⁴ El documento [-] p.4 acompañado por un Operador de TV Pago muestra que [7].

³⁵ Documento [-] acompañado por un Operador de TV Pago en respuesta a Oficio Circ. Ord. N°47-21.

[8]

³⁶ Las medidas de retención incluyen las opciones de “Hacer un descuento mensual de \$2000 por los canales perdidos” o “Reemplazar los canales por otros similares”.

(4) incluye al total de clientes que dejarían al Operador de TV Pago si le quitan los canales señalados en la encuesta o le quitan los canales de Discovery³⁷.

Tabla N° 3: Porcentaje de clientes que dejarían los servicios del Operador de TV Pago frente a una indisponibilidad de los canales de WarnerMedia y Discovery³⁸ [9]

Canales que se quitan	Clientes que dejarían el servicio	Canales que se quitan	Clientes que dejarían el servicio
(1)	(2)	(3)	(4)
HBO	[20-30]%	HBO o Discovery	[40-50]%
Turner*	[30-40]%	Turner* o Discovery	[30-40]%
HBO o Turner	[40-50]%	HBO o Turner o Discovery	[40-50]%
Discovery	[20-30]%		

Fuente: Elaboración propia en base a respuestas de encuesta acompañada por Operador de TV Pago a Oficio Circ. Ord. N°47-21

41. Según se observa, el porcentaje de clientes que dejarían los servicios del Operador de TV Pago frente a una indisponibilidad de los canales de Discovery es de un [20-30]%, lo que representa un porcentaje relevante de suscriptores. Asimismo, el quitar los canales de Discovery genera una salida relevante de clientes adicionales a los que dejarían de contratar los servicios del Operador de TV Pago en ausencia de los canales HBO o Turner³⁹.
42. Por último, es necesario considerar que la información recabada por la encuesta captura únicamente respuestas frente a la salida individual de los canales de un Proveedor de Contenido, lo que podría subestimar el número de usuarios con los que podría amenazar la entidad concentrada a los Operadores de TV Pago. En este sentido, podrían existir usuarios con una valoración muy alta por los canales de las Partes en su conjunto —lo que no es analizado por la encuesta— abandonando el servicio en caso de una indisponibilidad conjunta, pero que no dejarían el servicio frente a la indisponibilidad de uno u otro Proveedor de Contenido.

³⁷ Así, por ejemplo, en el caso de HBO, si los clientes que dejan de contratar con el Operador de TV de Pago en caso de que se retiren los canales de Discovery son los mismos o una submuestra de quienes dejan el servicio en caso de que dejen de estar disponibles los canales de HBO, la columna (4) tomaría el mismo valor que la columna (2) para la fila de HBO. Lo anterior implica que la entidad concentrada no podría amenazar al Operador de TV Pago con que un mayor número de suscriptores dejarán sus servicios que lo que ya podía hacer con HBO.

Por el contrario, y siguiendo el ejemplo con HBO, si no hubiese traslape entre quienes dejarían al Operador de TV Pago frente a una indisponibilidad de HBO y Discovery, la columna (4) sería la suma del valor de la columna (2) para la fila Discovery y la fila HBO. Al no existir traslape, significaría que la entidad concentrada podría amenazar al Operador de TV Pago con un nuevo grupo de clientes que antes no podía afectar.

³⁸ La encuesta llevada a cabo por el Operador de TV de Pago es de fecha enero de 2020, por lo que Turner considera dentro de su parrilla al canal de televisión abierta Chilevisión, lo que podría sobrestimar la valoración de los consumidores por la parrilla de este programador.

³⁹ Si bien, para “HBO o Turner” las columnas (2) y (4) toman un valor similar, atendido el alto número de clientes que dejarían los servicios del Operador de TV Pago en ausencia de los canales de WarnerMedia, el incremento de cerca de un [5-10]% de clientes que genera Discovery es relevante en términos del número de clientes con los cuales puede amenazar la entidad concentrada en las negociaciones de canales.

43. A mayor abundamiento, los distintos Operadores de TV Pago consultados en el marco de la Investigación, señalaron que la Operación sería riesgosa, atendido a que esta incrementaría la posición negociadora de las Partes en la provisión de canales de televisión de pago, dejando a un actor con alto poder de mercado⁴⁰.
44. De esta manera, considerando la relevancia del portafolio de las Partes, la concentración en la categoría “Infantil” y la importancia de los canales de Discovery y de WarnerMedia, la Operación otorgaría a la entidad concentrada un mayor poder de negociación, que le permitiría desmejorar las condiciones comerciales ofrecidas a los Operadores de TV Pago. Por lo tanto, la Operación —en caso de aprobarse de manera pura y simple— sería apta para reducir sustancialmente la competencia.

b. Provisión de contenido audiovisual

45. Los contenidos audiovisuales comprenden distintos productos de entretenimiento, tales como películas, eventos deportivos, programas y guiones, que pueden ser emitidos en televisión. Por su parte, los derechos de transmisión pertenecen a los creadores del contenido, los cuales son licenciados a los emisores de televisión, quienes los incorporan en sus parrillas programáticas o plataformas de pago como los *pay-per-view* o *video-on-demand*⁴¹.
46. En decisiones anteriores, esta Fiscalía no ha distinguido —en consistencia con jurisprudencia comparada— por tipo de contenido al momento de definir el mercado relevante de producto⁴². Sin perjuicio de que no es posible desconocer que existen ciertas diferencias entre los contenidos —atendida su mayor o menor relevancia para los televidentes, por ejemplo—, para el análisis de los efectos de la Operación no resulta necesario efectuar una definición precisa de mercado relevante de producto, razón por la cual puede dejarse abierta. En la misma línea, desde el punto de vista geográfico, esta División considera que no es necesario definir geográficamente el mercado, pues no afecta las conclusiones de la Investigación.
47. Con respecto al riesgo de aumento de poder de mercado en la provisión de contenido audiovisual, los antecedentes de la Investigación permiten descartarlo por cuanto Discovery tendría una participación marginal en el mercado y las Partes no atenderían a los mismos clientes.
48. En efecto, durante los años 2019 y 2020, Discovery licenció contenido únicamente a un canal de televisión abierta —[REDACTED]— y a [REDACTED] licenciando a este último un único programa durante el año 2020⁴³.
49. Con respecto a [REDACTED] Discovery ha licenciado múltiples contenidos durante los últimos años. Sin embargo, WarnerMedia no ha comercializado contenido a este actor durante los últimos tres años, por lo que las Partes no se traslaparían en la venta de contenido

⁴⁰ Respuesta de Operadores de TV Pago a Oficio Circ. Ord. N° 47-21.

⁴¹ Véase Informe HBO Ole, p. 6.

⁴² Véase Informe de Aprobación, Adquisición de control en Red de Televisión Chilevisión S.A. por parte de Viacom Camden Lock Limited, Rol FNE F276-2021.

⁴³ Respuesta de Discovery a Oficio Ord. N° 1435-21

respecto [REDACTED] Asimismo, [10]⁴⁴. Lo anterior es consistente con la opinión de otros canales de televisión abierta, quienes señalaron no identificar riesgos de la Operación⁴⁵.

50. De esta manera, es posible descartar que la Operación pueda generar una reducción sustancial a la competencia en la provisión de contenido audiovisual a terceros.

c. Plataformas OTT

51. En relación con la programación y oferta de OTT, según fue mencionado supra, existen diversos tipos de plataformas –SVOD, TVOD y AVOD–, las cuales presentan ciertas diferencias en la manera en que los consumidores adquieren contenido y en las fuentes de su financiamiento.

52. En el presente caso, no es necesario pronunciarse respecto a si los distintos tipos de servicios pertenecen al mismo mercado relevante, atendido a que, independiente de la definición de mercado relevante adoptada, es posible descartar riesgos de la Operación en este mercado. Para efectos de la Investigación, se utilizará como marco de análisis el mercado de plataformas OTT SVOD, considerando que las Partes sólo son activas en aquel segmento y sería la posición más conservadora en el análisis de riesgos⁴⁶.

53. Con respecto al alcance geográfico, el mercado fue analizado desde una perspectiva nacional, ya que las opciones de los consumidores se limitan a aquellas que los distribuidores ofrecen dentro del territorio nacional.

54. En Chile, la superposición horizontal entre las Partes se genera porque WarnerMedia opera las plataformas “HBO Max” y “TNT Estadio”, mientras que Discovery comercializa la OTT “Golf TV”, por lo que es necesario analizar si la Operación aumenta el poder de mercado de las Partes.

55. Adicionalmente, atendido que Discovery opera la plataforma Discovery+ en otros mercados geográficos, esta División analizó el riesgo de eliminación de competidor potencial producto de la Operación.

c.1. Aumento de poder de mercado en servicios OTT SVOD

56. Esta División descartó que la Operación otorgue a las Partes un incremento en poder de mercado con respecto a los servicios OTT SVOD, atendido a que: (i) el incremento proyectado de la concentración en el mercado sería marginal y; (ii) las Partes no ofrecerían servicios cercanos entre sí.

57. En primer lugar, según es posible observar en la Tabla N°4, la participación conjunta de las Partes en este mercado, medida en base a suscriptores e ingresos para el año 2020 es menor a un [0-10]% y la Operación generaría un cambio en HHI menor a 1 punto.

⁴⁴ Respuesta de [11].

⁴⁵ Respuesta de canales de televisión abierta a Oficio Circ. Ord. N° 46-21.

⁴⁶ El mismo enfoque fue adoptado previamente por esta Fiscalía en el Informe CDF/Turner.

Tabla N°4: Participaciones de mercado – OTT SVOD⁴⁷ [12]

OTT	Ingresos	Suscriptores
Netflix	[80-90]%	[60-70]%
Amazon Prime Video	[0-10]%	[10-20]%
Disney+	[0-10]%	[0-10]%
HBO Go*	[0-10]%	[0-10]%
Estadio TNT	[0-10]%	[0-10]%
Crunchyroll	[0-10]%	[0-10]%
Apple TV+	[0-10]%	[0-10]%
Golf TV	[0-10]%	[0-10]%
Otros	2%	5%
Cambio HHI	<1	<1

Fuente: Elaboración propia en base a información aportada por las Partes en la Notificación

58. A mayor abundamiento, las Partes no serían cercanas competitivamente, atendido el contenido provisto en sus respectivas plataformas. La plataforma Golf TV transmite contenido específico de golf, mientras que Estadio TNT transmite contenido específico de fútbol y HBO Max contenido de entretenimiento de diversas categorías como películas, series y documentales. Por lo tanto, es posible descartar riesgos en este mercado.

c.2. Eliminación de Discovery+ como competidor potencial

59. Según antecedentes acompañados a la Investigación, Discovery planeaba ingresar al mercado local de OTT-SVOD con su plataforma Discovery+. Dicho proyecto tendría un nivel de avance relevante, lo que se desprende de estudios de mercado que analizan el precio a cobrar a los clientes finales por la suscripción a la plataforma.

60. Tal como señala la Guía, el análisis de cualquier operación de concentración parte de la comparación de los niveles de competencia del escenario contrafactual en ausencia de la Operación con el escenario que tendría lugar tras la concentración⁴⁸. De este modo, si el contrafactual de una operación considera el ingreso de una de las empresas que se fusionan a un mercado en que participa la otra, los efectos de dicha operación serían equivalentes a los de una concentración horizontal, aunque no exista superposición actual entre las actividades de las partes.

61. De esta manera, la Operación podría modificar los incentivos de las Partes a que un competidor de sus plataformas OTT ingrese al mercado, eliminando a Discovery+ como competidor potencial o ingresando al mercado con una menor intensidad competitiva,

⁴⁷ La tabla anterior podría no reflejar de manera precisa la importancia relativa de WarnerMedia en el mercado, debido a que en el año 2021 la plataforma HBO GO fue reemplazada por HBO Max, la cual ha visto aumentar el número de suscriptores desde su lanzamiento, según información aportada por WarnerMedia. Sin perjuicio de lo anterior, las conclusiones no varían, atendida la baja relevancia de Golf TV y la poca cercanía competitiva con HBO Max.

Asimismo, el índice HHI calculado post Operación podría estar sobreestimado, considerando que Disney+ ingresó a fines del año 2020 y que nuevas plataformas han ingresado desde mediados de 2020 a la fecha según se señala *infra*, las que pueden haber disputado la participación de Netflix en el mercado.

⁴⁸ Guía p. 8.

por lo que se torna necesario evaluar los potenciales efectos de la pérdida de este competidor en el mercado.

62. Previamente, tanto la FNE como la jurisprudencia comparada han esgrimido dos criterios para determinar que la eliminación de un competidor potencial generaría una reducción sustancial a la competencia: (i) que exista una alta probabilidad de ingreso exitoso del entrante potencial y; (ii) que el ingreso de este actor ejerza una presión competitiva relevante sobre los participantes del mercado⁴⁹.
63. Con respecto al primer requisito, este se cumpliría a juicio de esta División, en atención a un estudio de mercado de Discovery [13]⁵⁰, lo que mostraría una intención real y sería de prestar el servicio en Chile.
64. Sin embargo, a juicio de esta División, el segundo requisito no parece cumplirse a cabalidad, atendido a que existirían otras fuentes relevantes de competencia en el mercado. En efecto, el mercado de las OTT es un mercado que se encuentra en crecimiento, donde se observan múltiples entradas en el último tiempo. A modo de ejemplo, desde el año 2020 han ingresado las plataformas Disney+, Star+, Paramount+, HBO Max y StarzPlay, las que se suman a las plataformas de Netflix, Amazon Prime Video, Apple TV, entre otras⁵¹.
65. A mayor abundamiento, la oferta de las Partes no sería particularmente cercana entre sí, atendido al contenido que tiene disponible cada una, sino que más bien complementaria. Discovery+ compone su oferta principalmente de contenidos factuales y de estilo de vida⁵², mientras que Estadio TNT ofrece contenido específico de fútbol, y HBO Max, contenido de películas y series de grandes estudios⁵³.
66. Por último, si bien la Operación podría eliminar el ingreso de Discovery+ como un actor independiente, se estima poco probable que la misma interrumpa el ingreso de esta OTT en el mercado chileno, considerando que uno de los motivos para llevar a cabo la

⁴⁹ Adquisición de Cornershop por parte de Uber Technologies, Inc. Rol FNE F217-2019. Sección 4.2.1. En el mismo sentido, la autoridad de competencia del Reino Unido en su Guía para el Análisis de fusiones, señala que en la evaluación de eliminación de competencia potencial se analizan principalmente dos puntos: (i) si una de las partes de la operación hubiesen entrado o se hubiesen expandido en ausencia de la operación de concentración y; (ii) si la pérdida de competencia futura producida por la operación generaría una reducción sustancial a la competencia, tomando en consideración otras presiones competitivas y otros potenciales entrantes. Véase CMA, Merger Assessment Guidelines, 2021, pár. 5.7 a 5.16. Disponible en: <https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/1011836/M_AGs_for_publication_2021_-.pdf> [última visita: 10.01.2022].

⁵⁰ Estudio "Report_Discovery_Streaming_CHILE English_vFinal" acompañado por Discovery en respuesta a Oficio Ord. N° 1435-21.

⁵¹ Con respecto a la fecha de lanzamiento de estos servicios para los usuarios en Chile, véase: Nota de Teletrece de fecha 17 de noviembre de 2020. Disponible en <<https://www.t13.cl/noticia/tendencias/disney-disney-plus-chile-fecha-precio-catalogo-17-11-2020>> [última visita: 18.01.22]

Nota de La Tercera de fecha 13 de agosto de 2021. Disponible en <<https://www.latercera.com/mouse/disney-anuncio-el-precio-de-star-en-chile-su-nuevo-servicio-de-streaming/>> [última visita: 18.01.22]

Nota de revista Pauta de fecha 4 de marzo de 2021. Disponible en: <<https://www.pauta.cl/ocio/paramount-streaming-compite-netflix>> [última visita: 18.01.22]

Nota de La Tercera de fecha 28 de octubre de 2020. Disponible en: <<https://www.latercera.com/mouse/el-streaming-starzplay-lanzara-su-aplicacion-en-chile-y-argentina/>> [última visita: 18.01.22]

⁵² Respuesta de Discovery a Oficio Ord. N° 1435-21.

⁵³ Respuesta de WarnerMedia a Oficio Ord. N° 1437-21; 4c-3 April 27 Board Materials p. 36.

Operación es potenciar los servicios de OTT, por lo que los consumidores no deberían ver reducida su oferta de contenido disponible como consecuencia de la Operación⁵⁴.

67. En conclusión, a juicio de esta División, la eventual eliminación de Discovery+ como un entrante independiente en la comercialización y prestación de plataformas OTT no sería apta para reducir sustancialmente la competencia.

d. Comercialización de espacios de publicidad

68. El mercado de la publicidad consiste en el avisaje pagado para la divulgación de información comercial o de cualquier otra especie. En este mercado, los canales de televisión actúan como una plataforma de dos lados en que se conecta, por un lado, a los avisadores, y por el otro, a los espectadores⁵⁵.

69. En tal mercado, WarnerMedia comercializa espacios de publicidad en la transmisión de sus canales TNT Sports, TNT Sports 2 y Warner Channel. Por otra parte, Discovery participa en la venta de espacios publicitarios en sus canales básicos de televisión de pago, exceptuando a Discovery Science, Discovery World y Discovery Theater

70. Respecto a la definición precisa del mercado, si bien se considerará como marco de análisis la publicidad en canales de televisión de pago, es posible que ésta quede abierta, pues —independiente de la definición adoptada— las conclusiones del presente Informe no se ven alteradas. Lo anterior, debido a que diferentes antecedentes de la Investigación dan cuenta que las Partes enfrentan una presión competitiva relevante en el mercado de la publicidad en televisión de pago, siendo posible descartar riesgos como consecuencia de la eventual materialización de la Operación.

71. En primer lugar, las agencias de publicidad y empresas que adquieren espacios de publicidad de las Partes aseguraron que los espacios publicitarios ofrecidos en los canales de las Partes tendrían múltiples canales de televisión de pago que podrían ser considerados como sustitutos. Lo anterior, principalmente en atención a que existirían diferentes canales de televisión de pago que les permitirían alcanzar el público objetivo deseado⁵⁶⁻⁵⁷.

⁵⁴ En este sentido, el estudio [14]. Asimismo, en la Notificación las Partes señalan que la Transacción permitirá a la entidad combinada “*augmentar las posibilidades de elección de los consumidores enfrentándose a los líderes mundiales de streaming, (...), mediante (i) la combinación de sólidos contenidos complementarios para atraer a una audiencia más amplias a nivel mundial, (ii) la aceleración del crecimiento mundial de sus ofertas digitales, incluidos los servicios OTT, y (iii) el aumento de la inversión en diversas formas de contenido en todo el mundo,*” y “*mejorar su oferta en comparación con los modelos de negocio lineales tradicionales y beneficiar a los consumidores a través de la expansión acelerada de las OTT*”. Notificación p.10.

En el mismo sentido, estudios de las Partes que analizan la transacción muestran que [15].

⁵⁵ Informe Disney/Fox, párrafo 101.

⁵⁶ Respuesta de [-] a Oficio Circ. Ord. N° 56-21, p.5., respuesta de [-] a Oficio Circ. Ord. N° 56-21, p.5., respuesta de [-] a Oficio Circ. Ord. N° 56-21, pp. 3 y 4. [16]

⁵⁷ Adicionalmente, esta División analizó de manera particular el segmento Infantil donde las Partes concentran una porción considerable de la oferta de canales, por lo que podrían ser relevantes para alcanzar un determinado público objetivo. En este segmento, según indicaron actores de la industria, los canales infantiles de las Partes serían sustituibles por otros canales infantiles de televisión de pago, además de otros medios de comunicación masiva. En este sentido, véase respuesta de [-] a Oficio Circ. Ord. N° 56-21, p.4. y respuesta de [-] [21] a Oficio Circ. Ord. N° 58-21.

72. Adicionalmente, actores de la industria señalaron que, si bien serían sustitutos imperfectos de los canales de televisión de pago, es posible sustituir en cierta medida la publicidad en televisión de pago por publicidad en televisión abierta y/o medios digitales⁵⁸. Lo anterior sería consistente con lo señalado recientemente por el H. TDLC, que ha reconocido la irrupción de nuevas tecnologías y cambios experimentados en la industria del avisaje publicitario, lo que habría aumentado significativamente la sustitución entre medios análogos y digitales⁵⁹ e implicaría una presión competitiva relevante para la entidad resultante.
73. De esta manera, atendida la existencia de sustitutos de las Partes en espacios publicitarios en televisión de pago y la presión competitiva que podrían ejercer otros medios de comunicación, es posible concluir que la Operación no es apta para reducir sustancialmente la competencia en el mercado de comercialización de espacios de publicidad.

e. Licencias de derechos de propiedad intelectual

74. Warner Bros. Consumer Products Inc. (“WBCP”), empresa filial de WarnerMedia, opera su negocio de licencias para productos de consumo en Chile a través de un agente de licencias (Tycoon Enterprises S.A. de C.V.). En Chile, las categorías más importantes de productos de consumo para los que WBCP concede licencias de propiedad intelectual son principalmente juguetes y moda, hogar, alimentos, salud y belleza. La mayor parte de la propiedad intelectual y de los ingresos respectivos que licencia WBCP pertenecen al segmento “personajes y entretenimiento”⁶⁰.
75. Por otra parte, Discovery licencia sus derechos de propiedad intelectual desde el extranjero para su uso en productos de consumo o *merchandising* en Chile. Analizadas las ventas relativas a licencias de derechos de propiedad intelectual de Discovery, se observa que ésta licencia sus derechos de propiedad intelectual únicamente respecto de dos marcas: Animal Planet —que ha otorgado, en total, █ licencias, para comida de mascotas (█), juguetería █, artículos del hogar (█) y publicidad (█) — y Discovery Adventure —que ha otorgado █ para productos deportivos—⁶¹.
76. Considerando lo anterior, si bien existiría cierto traslape en el licenciamiento para productos de la categoría juguetería y hogar, las Partes licencian derechos de propiedad intelectual de categorías diferenciadas. En efecto, Discovery licencia principalmente derechos relativos a su canal Animal Planet, lo que correspondería una oferta de licencias considerablemente distintas de aquellas que podría realizar WBCP.
77. De todas maneras, independiente de si se considera el total del mercado de licenciamiento de propiedad intelectual, o el segmento de “personajes y entretenimiento” donde se traslaparían las Partes, la participación de éstas y la

⁵⁸ Respuesta de [-] a Oficio Circ. Ord. N° 56-21, respuesta de [-] a Oficio Circ. Ord. N° 56-21 y; respuesta de [-] a Oficio Circ. Ord. N° 58-21, y respuesta de [-] a Oficio Circ. Ord. N° 56-21. [17]

⁵⁹ H. TDLC, Resolución N° 64/2021. párr. 43

⁶⁰ Notificación, párrafo 128.

⁶¹ Notificación, Anexos Discovery, archivo ‘Annex Discovery 2.1.2’.

concentración del mercado es marginal. De acuerdo a las estimaciones de las Partes, WarnerMedia y Discovery tendrían una participación de [0-5]% y [0-5]% respectivamente, en el licenciamiento de propiedad intelectual sin segmentar por tipo de categoría, y de un [0-5]% y [0-5]% respectivamente en el segmento de “personajes y entretenimiento”.

Tabla N°5: Participación de mercado de las Partes en el licenciamiento de propiedad intelectual (“IP”) [18]

Licenciador	Total de licenciamiento IP	Licenciamiento IP “personajes y entretenimiento”
WarnerMedia	[0-5]%	[0-5]%
Discovery	[0-5]%	[0-5]%
Partes	[0-5]%	[0-5]%

Fuente: Anexo Notificación AT&T 5.1.2.1⁶²

78. De esta manera, es posible descartar que la Operación tenga la aptitud de reducir sustancialmente la competencia en el mercado de licenciamiento de propiedad intelectual.

ii. Análisis vertical

a. Acceso a información comercial sensible⁶³

79. El traspaso de información comercial sensible puede tener consecuencias negativas para la competencia en un determinado mercado, dependiendo de la naturaleza de la información, de la forma y de la oportunidad en que el traspaso tenga lugar⁶⁴. En efecto, un intercambio de información comercial sensible puede restringir la competencia en la medida que elimine la incertidumbre con que deben actuar las empresas e incrementar la transparencia del mercado, permitiendo eludir la competencia.

80. Las Partes proyectan que, una vez materializada la Operación, el Sr. John Malone será designado como uno de los primeros directores de Discovery en el directorio de Warner Bros. Discovery⁶⁵. Asimismo, el Sr. John Malone es actualmente controlador indirecto de VTR⁶⁶, Operador de TV de Paga que presta servicios de televisión de pago a consumidores finales. El esquema corporativo, considerando la relación de propiedad recién descrita, sería el siguiente:

⁶² El total estimado del mercado proviene del estudio “The 2020 Global Licensing Industry Study”, acompañado en el mismo anexo de la Notificación, que estima el total de ingresos por *royalties* y pagos de licencias para distintos países, dentro de los cuales se incluye Chile.

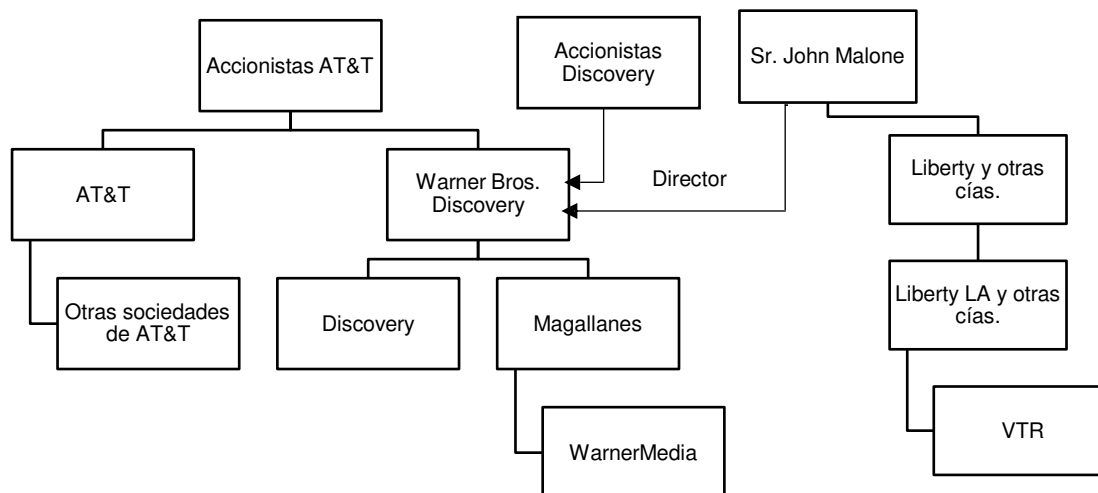
⁶³ En este caso la información comercial sensible podría comprender, a lo menos, lo señalado en el concepto Información Comercial Sensible, definido en las Medidas.

⁶⁴ FNE, Guía Asociaciones Gremiales y Libre Competencia. Agosto 2011, p. 13 y ss.

⁶⁵ Respuesta de Discovery a Oficio Ord. N°1435-21. Se señala también que el Sr. John Malone dispondrá de menos del 3% de las acciones de Warner Bros. Discovery.

⁶⁶ Notificación, pie de página 53.

Figura N°2: Esquema corporativo considerando relación de propiedad del Sr. Malone en VTR



81. Considerando lo anterior, producto de la Operación, el Sr. John Malone tendría la habilidad para acceder a información confidencial de Warner Bros. Discovery que no se encuentra disponible al público⁶⁷. En este sentido, el Sr. Malone tendría la habilidad para acceder a información confidencial relacionada a la entidad concentrada, pudiendo traspasarse información relacionada a los costos de otros Operadores de TV Paga, desde Warner Bros. Discovery a VTR, reduciendo la intensidad competitiva. A dicho respecto, el conocimiento —limitado o total— sobre los costos de otros Operadores de TV Paga resultaría suficiente para constituir un riesgo a la competencia, atendido a que consistiría en información que es indicativa de la forma de competir de los rivales⁶⁸. En concreto, la situación descrita permitiría a VTR conocer un porcentaje relevante (cercano al [30-40%]) de dichos costos, condiciones comerciales y negociaciones.

82. En definitiva, el Operador de TV Paga VTR tendrá derecho a acceder a información sensible de Warner Bros. Discovery y, así, de los costos de sus rivales. Por lo tanto, en ausencia de medidas de mitigación, la Operación tendría la aptitud para reducir sustancialmente la competencia.

IV. MEDIDAS DE MITIGACIÓN

83. En atención a los riesgos para la competencia que la Operación generaría, descritos en el presente Informe y comunicados por esta Fiscalía a las Partes⁶⁹, éstas propusieron los Remedios, con el objeto de mitigar los mismos, en conformidad al artículo 53 del DL 211, los cuales se adjuntan al presente Informe en su Anexo I.

⁶⁷ Respuesta de Discovery a Oficio Ord. N°1435-21.

⁶⁸ Véase informe de aprobación de “Notificación de Operación de Concentración entre Time Warner Inc. y AT&T Inc.” Rol FNE F81-17, párrafo 45.

⁶⁹ A través de reunión entre funcionarios de la FNE y apoderados de las Partes, con fecha 16 de noviembre de 2021.

84. La Guía de Remedios del 2017 de la División de Fusiones de la FNE (“**Guía de Remedios**”) explicita las condiciones básicas que deben exhibir las medidas ofrecidas por las Partes para la mitigación de los riesgos identificados. Éstas deben ser: (i) efectivas para impedir que la operación de concentración reduzca sustancialmente la competencia, en todo el periodo esperado de duración de la misma; (ii) factibles de implementar, ejecutar y monitorear, a través de un sistema de monitoreo suficiente y sencillo que asegure el efecto que persiguen las medidas de mitigación y; (iii) proporcionales al problema de competencia detectado. A juicio de esta División, por los motivos que se explican a continuación, las Medidas cumplen con cada una de dichas características, resultando aptas para mitigar los riesgos que la Operación generaría en caso de ser aprobada en forma pura y simple.
85. Para la evaluación de los compromisos ofrecidos por las Partes destinados a mitigar el mayor poder de negociación en la provisión de canales de televisión de pago, la FNE consideró necesario ejercer las facultades establecidas en el artículo 53 inciso final del DL 211, relativas a poner las medidas ofrecidas en conocimiento de terceros interesados (*‘market test’*), con el fin de determinar si los Remedios se hacían cargo de resolver los riesgos para la competencia que podría generar la Operación⁷⁰. Al respecto, esta División analizó las opiniones de terceros interesados respecto a los posibles efectos de las Medidas en el mercado y concluyó que las Medidas permiten mitigar los riesgos generados por la Operación⁷¹.
86. Las Medidas se encuentran destinadas, fundamentalmente, a: (i) mitigar aquellos riesgos provenientes del aumento del poder de negociación de las Partes en la provisión de canales de televisión de pago, prohibiendo el empaquetamiento de los Canales Lineales de WarnerMedia con los Canales Lineales de Discovery⁷², conforme son definidos en las Medidas⁷³, y comprometiéndose a adoptar una instancia arbitral como

⁷⁰ Oficio Circ. Ord. N° 70-21.

⁷¹ Una situación que diferentes Operadores de TV Pago destacaron es la eventual migración de cierta programación de los Proveedores de Contenido desde sus canales propios, hacia las plataformas OTT de los Proveedores de Contenido. Al respecto, si bien esta División considera que dicha situación debiese entenderse contenida entre aquellas situaciones contempladas por la cláusula arbitral, debido a que la posibilidad del retiro de cierta programación, el retiro efectivo de programación, o —en general— la degradación de la calidad de los servicios del Proveedor de Contenidos es algo que debería ser considerado para la determinación de los *precios, términos y/o condiciones justas de mercado*, las Medidas especifican que el término condiciones será interpretado como incluyendo aquellas cláusulas que contemplen reducciones al número, o al volumen o en general modificaciones a la calidad del contenido. En opinión de esta División, esto confirma que el árbitro podrá determinar —también considerando el elemento precio (y su posible modificación)— si las condiciones ofrecidas, en lo que respecta a los términos que regulan una posible degradación del contenido, pueden ser consideradas como justas o no.

⁷² En complemento a la prohibición de empaquetamiento, para que esta medida fuera efectiva las Partes ofrecieron una prohibición de empaquetamiento técnico en los canales infantiles, que evita que el contenido de un canal infantil de Discovery sea traspasado a un canal infantil de WarnerMedia, y viceversa. Adicionalmente las Partes ofrecieron un compromiso de que los acuerdos de licencia de canales de WarnerMedia y de Discovery no incluirán cláusulas de terminación cruzada que permitan la terminación anticipada del contrato con el distribuidor de canales de WarnerMedia basado en la terminación del contrato con el distribuidor de Discovery, y viceversa.

⁷³ **“Canales Lineales de WarnerMedia”**: significa todos y cada uno de los Canales Lineales de TV de Pago que WarnerMedia (directamente o a través de sus filiales) licencia actualmente a los Operadores de TV de Pago que son distribuidos por estos últimos a los consumidores en Chile, y cualquier otro que pueda sustituirlos (por cambio de marca o cualquier otro mecanismo de sustitución) o que se les añada en el futuro. A la fecha del perfeccionamiento de la Operación, estos canales serán: CNN Chile, CNN en Español, CNN International, Glitz, HTV, I.Sat, MuchMusic, Space, TBS Very Funny, TCM Turner Classic Movies, TNT, TNT Series, Boomerang (que pasó a llamarse “Cartoonito” en diciembre de 2021), Cartoon Network, y Tooncast, TruTV, HBO, HBO2, HBO Family, HBO Signature, HBO Plus, CINEMAX, HBO Mundi, HBO POP y HBO Xtreme.

mecanismo de solución para eventuales controversias en la negociación de acuerdos de licenciamiento de canales con los Operadores de TV Paga y; (ii) adoptar acciones para impedir el eventual traspaso de información comercial sensible a la que podría acceder el Sr. John Malone.

87. La prohibición de empaquetamiento consiste en que la entidad resultante de la Operación se compromete a ofrecer siempre los Canales Lineales de WarnerMedia para su distribución de forma que no estén individual o colectivamente atados o empaquetados con los Canales Lineales de Discovery, y viceversa⁷⁴.
88. Dado que el riesgo proviene del costo que tendría cada parte de los contratos de licenciamiento de no llegar a un acuerdo, este Remedio busca mantener las condiciones de negociación previas al perfeccionamiento de la Operación. Lo anterior, debido a que al separar la oferta de los Canales Lineales de WarnerMedia con los de Canales Lineales de Discovery, se mantiene la posición negociadora que existía previo a la Operación, eliminando el riesgo de incremento de poder negociador.
89. La instancia arbitral ofrecida por las Partes consiste en que en aquellas disputas que puedan surgir en las negociaciones con Operadores de TV de Pago para nuevos contratos o renovaciones de licencia de canales de televisión de pago, puedan ser sometidas a arbitraje si el Operador de TV de Pago lo solicita. En el proceso reglado de acuerdo a lo señalado en las Medidas, el árbitro debe determinar si los precios, términos y/o condiciones ofrecidas son acordes a aquellas justas de mercado. En caso de determinar que la oferta inicial no es justa, entonces cada parte del arbitraje debe presentar una oferta final, y el árbitro debe decidir entre la oferta de las Partes o la oferta del Operador de TV de Pago, según la que se ajuste de mejor manera a los precios, términos y/o condiciones justas de mercado⁷⁵.
90. En línea con lo señalado en casos anteriores, esta División estima que la instancia arbitral, destinada a operar como mecanismo de solución de controversias ante falta de acuerdo con Operadores de TV Paga, es efectiva para mitigar el riesgo de aumento de poder de negociación. En efecto, la instancia arbitral permite solucionar posibles intentos de traspaso de poder de mercado por parte de la entidad concentrada, y

“Canales Lineales de Discovery”: significa todos y cada uno de los Canales Lineales de TV de Pago (según se define a continuación) que Discovery (directamente o a través de sus filiales) licencia actualmente de forma directa a los Operadores de TV de Pago que son distribuidos por estos últimos a los consumidores en Chile, y cualquier otro que pueda sustituirlos (por cambio de marca o cualquier otro mecanismo de sustitución) o que se les añada en el futuro. A la fecha del perfeccionamiento de la Operación, estos canales serán: Animal Planet, Discovery Channel, Discovery Kids, Discovery Home & Health, HGTV, Discovery Science, Discovery Turbo, Food Network, Investigation Discovery y TLC, y Golf Channel Latin America, todos ellos en SD y HD, y Discovery Theater HD y Discovery World HD.

⁷⁴ En las Medidas, los canales de televisión de pago se definen tal que se incluye la programación de canales lineales contenida en la parrilla de los Operadores de TV Paga en conjunto con servicios auxiliares. Estos servicios auxiliares, incluyen el derecho a acceder de manera no lineal negociado conjuntamente con los canales lineales de televisión de pago, el derecho a habilitar ciertas funcionalidades en diferido respecto al contenido incluido en el canal de televisión de pago respectivo, y en general, todos los servicios accesorios de los mencionados a los que puede acceder el consumidor como parte de una suscripción de televisión de pago.

⁷⁵ Es preciso señalar que el sometimiento a arbitraje del eventual conflicto entre la entidad fusionada y el Operador de TV Paga no excluye ni restringe las facultades y/o atribuciones de los organismos de libre competencia en conformidad a lo dispuesto en el DL 211. Asimismo, se trata de una medida que no restringe a los Operadores de TV Paga en el ejercicio de los derechos que la ley les reconoce, ante las instancias, autoridades y tribunales que resultaren competentes. Se trata, simplemente, de una instancia adicional para la resolución de sus conflictos, que puede o no ser utilizada por estos últimos en el ejercicio de sus acciones.

también opera como un disuasorio de incurrir en este tipo de conductas. En este sentido, en el contexto del *market test*, se informó que la posibilidad de hacer uso de la cláusula arbitral tuvo efectos positivos ante la falta de acuerdo en la negociación con un Proveedor de Contenidos⁷⁶.

91. Asimismo, se estima que la duración de siete años de los remedios propuestos es adecuada para mitigar el riesgo proyectado, en línea con lo decidido previamente⁷⁷. Por otra parte, debido a que esta es una industria dinámica, la cláusula de revisión asegura un grado de flexibilidad suficiente como para poder modificar los compromisos adoptados, en caso de existir un cambio de circunstancias relevante.
92. El segundo grupo de medidas, que regula el eventual traspaso de información comercial sensible, consiste principalmente en que el Sr. John Malone, como miembro de la junta directiva de la entidad concentrada, no incurrirá en conductas con el fin de acceder a información comercial sensible del negocio en Chile, no asistirá a las sesiones de directorio donde se discutan materias relacionadas a Chile, y que en su calidad de accionista se abstendrá de cualquier conducta dirigida a acceder a información comercial sensible de la entidad concentrada en Chile. Adicionalmente, la medida incluye obligaciones para los otros miembros del directorio y ejecutivos relevantes de Warner Bros. Discovery, y establece un proceso de fiscalización del cumplimiento de las obligaciones.
93. Respecto al segundo grupo de medidas, esta División considera que estas se ajustan al estándar aplicado previamente por esta Fiscalía en obligaciones adoptadas para limitar el acceso a información comercial sensible⁷⁸ y cumple con ser efectivas e idóneas, factibles de implementar y fiscalizar, y son proporcionales al riesgo identificado, cumpliendo los requisitos para considerarse aptas para dichos efectos.
94. Atendido lo anterior, esta División estima que las medidas ofrecidas son efectivas para efectos de mitigar los riesgos identificados, factibles de implementar, ejecutar y monitorear, y proporcionales a los riesgos, determinándose en definitiva que, con ellas, la Operación no resultaría apta para reducir sustancialmente la competencia.

V. CONCLUSIÓN

95. Dadas las medidas de mitigación ofrecidas por las Partes, relativas a los riesgos identificados, esta División ha llegado a la convicción de que la Operación no resulta apta para reducir sustancialmente la competencia en los mercados involucrados, a condición de que las Partes den pleno cumplimiento a los remedios ofrecidos.

⁷⁶ Respuesta a Oficio Circ. Ord. N° 70-21.

⁷⁷ Informe Disney/Fox, párr. 136.

⁷⁸ Operación de Concentración entre Aza Participaciones SpA, Matco Cables SpA y otros. Rol FNE F109-2017, Informe de Aprobación con Medidas. Anexo B – Medidas de Mitigación, p. 2 yss.

96. Por tanto, en atención a los antecedentes y al análisis realizado por esta División, se recomienda la aprobación de la Operación, sujetándose la misma a las medidas de mitigación ofrecidas por las Partes, salvo el mejor parecer del señor Fiscal (S).

Saluda atentamente a usted,

**Vicente
Antonio
Lagos Toro**
VICENTE LAGOS TORO
JEFE DE DIVISIÓN DE FUSIONES (S)

Firmado digitalmente
por Vicente Antonio
Lagos Toro
Fecha: 2022.02.09
16:46:45 -03'00'

PRG/JPM

**Adquisición de control en WarnerMedia LLC, por parte de
Discovery Inc. y otros.**

Rol FNE F290-2021

Anexo I – Medidas de Mitigación

Santiago, 24 de enero de 2022

Sra. Francisca Levin
Jefa de la División de Fusiones
Fiscalía Nacional Económica
Huérfanos 670, Piso 8
Santiago

Ref.: Propuesta de remedios en relación con la adquisición de control en WarnerMedia LLC, por parte de Discovery Inc. Investigación Rol FNE F290-2021.

De nuestra consideración,

A través de esta presentación y en nombre de AT&T Inc. ("AT&T"); Magallanes Inc. ("Magallanes") (AT&T y junto con Magallanes, las "Entidades AT&T"); Discovery, Inc.; y Drake Subsidiary, Inc. ("Merger Sub") (Discovery, Inc. y junto con Merger Sub, ("Entidades Discovery") (Entidades AT&T y junto con las Entidades Discovery, "Partes Notificantes" o "Partes"), acompañamos respetuosamente a la Fiscalía Nacional Económica ("FNE") la siguiente propuesta de remedios ("Remedios"), de conformidad con el artículo 53 del Decreto Ley N°1/2004 del Ministerio de Economía y Turismo, que establece el texto refundido del Decreto Ley N°211 de 1973 ("DL 211") y la Guía de Remedios de esta FNE de junio de 2017 ("Guía de Remedios").

El 9 de septiembre de 2021, las Partes Notificantes presentaron un formulario de notificación en relación con la posible concentración que consiste en la adquisición, por parte de Discovery, Inc., de los negocios, operaciones y actividades que constituyen el segmento de WarnerMedia LLC. de AT&T ("WarnerMedia"), salvo algunas excepciones específicas, que actualmente son controlados y de propiedad de AT&T, para ser combinado con los negocios existentes de Discovery, Inc. y así crear un grupo ampliado de entretenimiento global de plena propiedad de Discovery, Inc. ("Transacción" o "Notificación"). El 8 de octubre de 2021, la FNE declaró completa la Notificación e instruyó el inicio de la investigación.

De acuerdo con lo discutido con la FNE, las Partes Notificantes proponen los Remedios que se detallan a continuación.

Las Partes Notificantes consideran que los Remedios que se exponen a continuación son adecuados y suficientes para atender las inquietudes planteadas por la FNE, consistentes en que la Transacción conlleva (i) un aumento del poder de negociación en la comercialización de canales lineales de televisión de pago; y (ii) un riesgo de intercambio de información sensible, en particular, el acceso del Dr. Malone a información comercialmente sensible del negocio en Chile de Warner Bros. Discovery y el intercambio de dicha información comercialmente sensible con VTR.

No obstante lo anterior, las Partes manifiestan que la Transacción no les da la posibilidad

o la capacidad de causar ningún tipo de disminución sustancial de la competencia en los mercados mencionados (ni en ningún otro mercado) y, por tanto, no es apta para restringir sustancialmente la competencia. No obstante, las Partes reiteran su intención de proteger y defender un entorno competitivo, aplicando los Remedios que se explican a continuación.

1. DEFINICIONES

Para efectos de los Remedios propuestos, solicitamos tener en consideración las definiciones que se describen a continuación:

1.1 “Afiliada” significa cualquier entidad o agente económico que, directa o indirectamente, detente Control (según se define Control a continuación) o se encuentre bajo el Control común de una determinada entidad o agente económico.

1.2 “Año” significa el período de tiempo comprendido por 365 días naturales, o 366 si ocurre un año bisiesto durante el cómputo del plazo, según el artículo 48, inciso segundo, del Código Civil.

1.3 “Basic Newco” significa Ole Distribution, LLC, una entidad bajo el Control (según se define a continuación) exclusivo de Ole Communications, Inc., que provee servicios de distribución y de representación de ventas, del tipo de agencia, para ciertos canales de terceros y el Warner Channel, junto con cualquier subsidiaria que pudiera tener, o cualquier entidad que pudiera reemplazarlas en el futuro.

1.4 “Canal Discovery Kids” significa todos y cada uno de los contenidos agregados en Discovery Kids, un Canal Lineal de TV de Pago (según se define a continuación), para propósitos de su distribución como Canal Lineal de TV de Pago en Chile, o cualquier otro Canal Lineal de TV de Pago que pueda sustituir a Discovery Kids (por cambio de marca o por cualquier otro mecanismo de sustitución) o que se añada en el futuro.

1.5 “Canales Infantiles de WarnerMedia” significa todos y cada uno de los contenidos agregados en los Canales Lineales de TV de Pago (según se define a continuación) Boomerang (que pasó a llamarse “Cartoonito” en diciembre de 2021), Cartoon Network y Tooncast, para propósitos de su distribución como Canales Lineales de TV de Pago en Chile, o cualquier otro Canal Lineal de TV de Pago que pueda sustituirlos (por cambio de marca o cualquier otro mecanismo de sustitución) o que se le añada en el futuro.

1.6 “Canales Lineales de Discovery” significa todos y cada uno de los Canales Lineales de TV de Pago (según se define a continuación) que Discovery, Inc. (directamente o a través de Afiliadas) licencia actualmente de forma directa a los Distribuidores de TV de Pago (según se define a continuación) que son distribuidos por estos últimos a los consumidores en Chile, y cualquier otro que pueda sustituirlos (por cambio de marca o cualquier otro mecanismo de sustitución) o que se les añada en el futuro. Al Cierre (según se define a continuación) de la Transacción, estos Canales Lineales de TV de Pago son: Animal Planet, DiscoveryChannel, Discovery Kids, Discovery Home & Health, HGTV, Discovery Science, Discovery Turbo, Food Network, Investigation Discovery y TLC, y Golf Channel Latin America, todos ellos en SD y HD, y Discovery Theater HD y Discovery World HD.

1.7 “Canales Lineales de TV de Pago” significa canales de TV pago que son el resultado de las actividades de programación que consistan en la organización del contenido audiovisual en una secuencia lineal, en horas preestablecidas, del tipo comúnmente distribuido por los Distribuidores de TV de Pago (según se define a continuación), independientemente de la plataforma de distribución utilizada para ese propósito, así como todos los Servicios Auxiliares (según se define en este párrafo) a tales Canales Lineales de TV Pago. Servicios Auxiliares significa (a) cualquier plataforma para acceder a contenido lineal de manera simultánea (*simulcast*) en relación al Canal Lineal de TV Pago que es licenciada junto con el Canal Lineal de TV Pago respectivo, que puede ser accedida por los consumidores a través de medios diferentes a los decodificadores (*set-top-boxes*) como parte de la suscripción al Canal de TV Pago respectivo, tales como plataformas *TV everywhere* de los Proveedores de Canales de WBD (según se define a continuación); (b) el derecho a acceder al contenido lineal de manera simultánea (*simulcast*) en relación al Canal Lineal de TV Pago que es licenciado junto con el Canal Lineal de TV Pago relevante, que permite a los consumidores ver dicho contenido a través de las plataformas *TV everywhere* de los Distribuidores de TV Pago como parte de la suscripción al Canal Lineal de TV Pago respectivo; (c) el derecho a acceder de manera no lineal a contenido incluido en el Canal Lineal de TV Pago relevante que es licenciado junto con dicho Canal Lineal de TV Pago, que permite a los consumidores ver dicho contenido de manera “a la carta” (*video on demand*) a través de dispositivos como decodificadores (*set-top-boxes*) o las plataformas *TV everywhere* de los Distribuidores de TV Pago como parte de la suscripción al Canal Lineal de TV Pago respectivo; (d) el derecho a habilitar las siguientes funcionalidades en diferido (*time shifted*) respecto al contenido incluido en el Canal Lineal de TV Pago relevante: Start-Over, Reverse EPG, Cloud DVR y Network PVR que es licenciado junto con dicho Canal Lineal de TV Pago, funcionalidades que permiten a los consumidores acceder a dicho contenido durante cierto período de tiempo de manera “a la carta” (*video on demand*) a través de dispositivos como decodificadores (*set-top-boxes*) o las plataformas *TV everywhere* de los Distribuidores de TV Pago como parte de la suscripción al Canal Lineal de TV Pago respectivo; y (e) en general, todos los servicios accesorios de los mencionados Canales Lineales de TV de Pago que son licenciados junto a tales Canales Lineales de Televisión de Pago, a los que puede acceder el consumidor como parte de una suscripción de televisión de pago. Sin perjuicio de lo anterior, para mayor claridad, dentro de los Canales Lineales de TV Pago y los Servicios Auxiliares no se incluyen los servicios *Over The Top* que son ofrecidos por Discovery, WarnerMedia o AT&T, o por las entidades de sus grupos empresariales, por cualquier medio (por ejemplo, directamente a los consumidores a nivel minorista o indirectamente a través de terceros que actúan como intermediarios/distribuidores), incluyendo pero no limitado a HBO Max, Estadio TNT Sports, Golf TV y Discovery+.

1.8 “Canales Lineales de Warner Bros. Discovery” significa todos y cada uno de los Canales Lineales de TV de Pago que los Proveedores de Canales de WBD (según se define a continuación) licencian directamente a los Distribuidores de TV de Pago (según se define a continuación) y que son distribuidos por estos últimos a los consumidores en Chile a partir del Cierre (según se define a continuación), y cualquier otro que pueda reemplazarlos (por cambio de marca o cualquier otro mecanismo de reemplazo) o que se agregue a ellos en

el futuro. A partir del Cierre (según se define a continuación), estos Canales Lineales de TV de Pago serán (i) los Canales Lineales de Discovery; (ii) los Canales Lineales de WarnerMedia (según se define a continuación); y (iii) el Producto CDF (según se define a continuación). Para mayor claridad, después de la Transacción, Warner Channel, un Canal Lineal de TV de Pago de propiedad de WarnerMedia, pero distribuido por Basic Newco, formará parte del grupo empresarial de Warner Bros. Discovery, aunque mientras sea distribuido por un tercero, no se considerará un Canal Lineal de Warner Bros. Discovery.

1.9 “Canales Lineales de WarnerMedia” significa todos y cada uno de los Canales Lineales de TV de Pago que WarnerMedia (directamente o a través de Afiliadas) licencia actualmente a los Distribuidores de TV de Pago (según se define a continuación) que son distribuidos por estos últimos a los consumidores en Chile, y cualquier otro que pueda sustituirlos (por cambio de marca o cualquier otro mecanismo de sustitución) o que se les añada en el futuro. Al Cierre (según se define a continuación) de la Transacción, estos Canales Lineales de TV de Pago serán: CNN Chile, CNN en Español, CNN International, Glitz, HTV, I.Sat, MuchMusic, Space, TBS Very Funny, TCM Turner Classic Movies, TNT, TNT Series, Boomerang (que pasó a llamarse "Cartoonito" en diciembre de 2021), Cartoon Network, y Tooncast, TruTV, HBO, HBO2, HBO Family, HBO Signature, HBO Plus, CINEMAX, HBO Mundi, HBO POP y HBO Xtreme. Para mayor claridad, actualmente Warner Channel, un Canal Lineal de TV de Pago de propiedad de WarnerMedia, pero distribuido por la Basic Newco, forma parte del grupo empresarial de WarnerMedia, pero al ser distribuido por un tercero, no se considera un Canal Lineal de WarnerMedia.

1.10 “Cierre” significa la materialización de la Transacción.

1.11 “Contenido Infantil” significa, el contenido de cada uno de los Canales Infantiles de WarnerMedia y del Canal Discovery Kids.

1.12 “Control” o “Influencia decisiva” se entenderá a la luz de lo dispuesto en el artículo 47 letras b) o d) del Decreto Ley 211, y en los términos establecidos en la Guía de Competencia de la Fiscalía Nacional Económica de junio de 2017.

1.13 “Día Hábil” tiene el significado definido en el artículo 25 de la Ley N°19.880, que establece las Bases del Procedimiento Administrativo que rige los Actos de los Órganos de la Administración del Estado.

1.14 “Discovery” corresponde a: (i) Discovery, Inc.; (ii) WarnerMedia, LLC; (iii) cualquiera de las entidades capaces de ejercer Influencia decisiva sobre WarnerMedia o Discovery, Inc., sea mediante participación directa o indirecta en su propiedad, o bien por ser titular de cualquier prerrogativa que le otorgue directa o indirectamente dicha facultad, y sus sucesoras; y (iv) cualquiera de las entidades sobre las cuales WarnerMedia o Discovery, Inc., o cualquiera de las entidades mencionadas en el numeral (iii) anterior, sean capaces de ejercer Influencia decisiva, en razón de su participación directa o indirecta en su propiedad, o bien por ser titular de cualquier prerrogativa que le otorgue directa o indirectamente dicha facultad, y sus sucesoras.

1.15 “Distribuidores de TV de Pago” significa cualquier entidad o agente económico que

cuenta con el respectivo permiso emitido por la SUBTEL (según se define a continuación) para proveer uno o más servicios de televisión de pago a suscriptores en Chile, en relación con sus actividades en Chile.

1.16 “DL 211” significa el Decreto Ley N °1/2004 del Ministerio de Economía y Turismo, que establece el texto revisado, coordinado y sistematizado del Decreto Ley N °211 de 1973 y sus correspondientes modificaciones.

1.17 “Ejecutivos Relevantes” significa el personal de Warner Bros. Discovery (según se define a continuación) en puestos de alta responsabilidad ejecutiva, de gestión y de toma de decisiones en materia comercial y/o estratégica en relación con el negocio en Chile de Warner Bros. Discovery que podrían tener contacto con la Junta Directiva (según se define a continuación) o con el Dr. John Malone. Los Ejecutivos Relevantes son: (i) el Gerente de Finanzas (*CFO*), (ii) el Gerente de Desarrollo (*Chief Development Officer*); (iii) el Presidente/Gerente General (*CEO*) de *Streaming and International*; y (iv) personas en cualquier puesto equivalente (incluyendo nuevos puestos o modificaciones de los actuales) dentro de Warner Bros. Discovery que queden cubiertos por la definición de Ejecutivos Relevantes durante la vigencia de los Remedios.

1.18 “Franja de Horario Infantil” significa, la franja de horario entre las 6:00 y las 22:00 horas de Chile¹.

1.19 “HBO LAG” significa, individual y colectivamente, las personas jurídicas o agentes económicos que (i) hacen negocios bajo el nombre de HBO Latin America o HBO Latin America Group o (ii) hacen negocios como parte de la entidad comúnmente conocida como el HBO Latin America Group, incluidas, entre otras, HBO Ole Partners, HBO Ole Distribution LLC, HBO Latin American Productions Services, LC, HBO Ole Producciones, CA, DMS Media Services, LLC y HBO Digital Latin America LLC, y cualquiera de sus subsidiarias; en relación con sus actividades en Chile.

1.20 “Información Comercialmente Sensible” significa toda la información confidencial (no pública) contenida en los acuerdos de licencia de los Canales Lineales de Warner Bros. Discovery entre los Proveedores de Canales de WBD (según se define a continuación) y los Distribuidores de TV de Pago, o que surja de dichos acuerdos o de las respectivas negociaciones; cualquier otra información confidencial (no pública) de los Proveedores de Canales de WBD en lo que respecta a la concesión de licencias de los Canales Lineales de Warner Bros. Discovery a los Distribuidores de TV de Pago, que, de ser conocida por un Distribuidor de TV de Pago competidor, podría influir en las decisiones comerciales de tal Distribuidor de TV de Pago en relación con sus actividades comerciales en Chile; y en términos generales, toda información confidencial de carácter comercial relacionada al negocio en Chile, que de ser divulgada a un competidor, pudiera afectar el desarrollo

¹ El Consejo Nacional de Televisión de Chile, a través de su Normas General sobre Contenido de las Emisiones de Televisión, regula los contenidos que pueden ser emitidos en la televisión nacional, estableciendo para ello un horario de protección para los menores de 18 años, entre las 6:00 y las 22:00 horas, durante el cual se prohíbe la emisión de programación para el público adulto. La Franja de Horario Infantil se define de acuerdo con esta normativa.

competitivo del negocio en Chile, refiriéndose, entre otros, a *know how*, estrategias, fórmulas, precios, cantidades por producto o por grupo de productos, identidad de clientes, negociaciones, márgenes de unidad o grupo de productos, ingresos por Distribuidor de TV de Pago, o costos de Distribuidores de TV de Pago, en relación con el negocio en Chile.

1.21 “Junta Directiva” significa la junta directiva de Warner Bros. Discovery (según se define a continuación).

1.22 “Producto CDF” significa los Canales Lineales de TV de Pago que CDF licencia directamente a los Distribuidores de TV de Pago, que son distribuidos por estos últimos a los consumidores en Chile a partir del Cierre de la Transacción, y cualquier otro que pudiera reemplazarlos (por cambio de marca o cualquier otro mecanismo de reemplazo) o agregarse a ellos en el futuro. Al Cierre de la Transacción, estos Canales Lineales de TV de Pago serán TNT Sports HD, TNT Sports 2 y TNT Sports 3 (incluida su versión HD).

1.23 “Propuesta de Remedios” o “Remedios” significa las medidas de mitigación que se proponen a la FNE en el presente documento. Cualquier referencia a una “Sección” o “Anexo”, salvo que se indique expresamente lo contrario, se referirá a una sección o anexo de estos Remedios.

1.24 “Proveedores de Canales de WBD” significa cualquier entidad o agente económico Controlado, directa o indirectamente, por Warner Bros. Discovery (según se define a continuación) que participe directamente en la negociación y otorgamiento de licencias de Canales Lineales de TV de Pago a Distribuidores de TV de Pago con efectos en Chile. Al Cierre, estas entidades serán: Discovery Networks SL, (antes Discovery Latin America SL), Latin American Golf SL, CNN Chile Canal de Televisión Limitada, Canal del Fútbol SpA (“CDF”), HBO LAG y Turner International Latin America, Inc. (“TILA”).

1.25 “SUBTEL” significa la Subsecretaría de Telecomunicaciones.

1.26 “Transacción” significa la transacción que consiste en la adquisición, por parte de Discovery, del negocio, las operaciones y las actividades que constituyen el segmento WarnerMedia de AT&T, con ciertas excepciones limitadas, actualmente controladas y de propiedad de AT&T, que se combinarán con los negocios existentes de Discovery, Inc. para crear un grupo de entretenimiento global ampliado de propiedad absoluta de Discovery.

1.27 “Warner Bros. Discovery” significa Discovery Inc. renombrada, entidad resultante de la Transacción.

2. REMEDIOS PROPUESTOS

Con el fin de facilitar la revisión de la FNE y sin renunciar a ningún argumento sobre el mérito y competitividad de la Transacción, las Partes proponen los Remedios que se establecen a continuación:

2.1 Prohibición de atar y empaquetar los Canales Lineales de WarnerMedia con los Canales Lineales de Discovery.

Discovery se compromete a que los Proveedores de Canales WBD ofrecerán siempre los Canales Lineales de WarnerMedia para su distribución como Canales Lineales de TV de Pago de forma que no estén individual o colectivamente atados o empaquetados con los Canales Lineales de Discovery para su distribución como Canales de TV de Pago. Igualmente, los Proveedores de Canales WBD siempre ofrecerán los Canales Lineales de Discovery de forma que no estén individual o colectivamente atados o empaquetados con los Canales Lineales de WarnerMedia para su distribución como Canales Lineales de TV de Pago. En caso que se otorguen descuentos, éstos no podrán estar sujetos a la venta conjunta de ambos grupos de Canales Lineales de TV de Pago.

Nada de lo anterior evitará que los Proveedores de Canales de WBD ofrezcan paquetes de los Canales Lineales de WarnerMedia o, separadamente, de los Canales Lineales de Discovery, con la excepción del Producto CDF, que no se empaquetará ni atará con ninguno de los demás Canales Lineales de WBD.

2.2 Prohibición de empaquetamiento técnico

Discovery se compromete a que, cuando distribuya los Canales Infantiles de WarnerMedia y el Canal Discovery Kids a los Distribuidores de TV de Pago para que los distribuyan como Canales Lineales de TV de Pago, no transferirá el Contenido Infantil de los Canales Infantiles de WarnerMedia al Canal Discovery Kids o viceversa. Los Proveedores de Canales de WBD proveerán a la FNE una lista del Contenido Infantil durante los primeros cinco (5) Días Hábles de los meses de enero y julio de cada año de vigencia de los Remedios. Sin perjuicio de lo anterior, Discovery se compromete a proporcionar a la FNE la primera lista del Contenido Infantil en un plazo de treinta (30) Días Hábles a partir del Cierre, lista que abarcará los seis (6) meses anteriores a la fecha del Cierre.

Para evitar cualquier duda, nada de lo dispuesto en estos Remedios (a) impide a los Proveedores de Canales WBD incluir cualquier Contenido Infantil de los Canales Infantiles de WarnerMedia en el Canal Discovery Kids (o viceversa) siempre que dicho Contenido Infantil no sea retirado de los Canales Infantiles de WarnerMedia (o del Canal Discovery Kids) o retirado de la Franja de Horario Infantil; o (b) impide a los Proveedores de Canales WBD, o a las entidades de su grupo empresarial, incluir el Contenido Infantil de los Canales Infantiles de WarnerMedia y/o del Canal Discovery Kids en cualquier otro producto o productos que ellos, las entidades de su grupo empresarial o terceros ofrezcan.

2.3 Prohibición de cláusula de terminación cruzada (*cross default*)

Discovery se compromete a que en los acuerdos de licencia de Canales Lineales de Warner Bros. Discovery que los Proveedores de Canales WBD y los Distribuidores de TV de Pago celebren con posterioridad al Cierre, los Proveedores de Canales WBD no incluirán cláusulas de terminación cruzada (*cross default*) que permitan la terminación anticipada de un acuerdo de licenciamiento de Canales Lineales de Discovery con un Distribuidor de TV de Pago basado en la terminación de un acuerdo de licenciamiento de Canales Lineales de WarnerMedia con ese mismo Distribuidor de TV de Pago (incluso si esta última terminación se basa en un incumplimiento del acuerdo correspondiente), o viceversa.

2.4 Arbitraje

Discovery se compromete a que las disputas que puedan surgir en el contexto de negociaciones o en ausencia de las mismas entre cualquier Proveedor de Canales de WBD y un Distribuidor de TV de Pago, con respecto a nuevos contratos o renovaciones de acuerdos de licencia de Canales Lineales de Warner Bros. Discovery que sucedan después de la fecha del Cierre, podrán ser sometidas a arbitraje si el Distribuidor de TV de Pago lo solicita, de conformidad con los siguientes párrafos. El Proveedor de Canales de WBD, a petición del Distribuidor de TV de Pago, comunicará por escrito la oferta para distribuir los Canales Lineales de Warner Bros. Discovery que han estado negociando o la negativa a proveer dicha oferta, dentro de un plazo de quince (15) Días Hábiles.

2.4.1 Los Distribuidores de TV de Pago presentarán una solicitud de inicio del arbitraje por escrito, una copia de estos Remedios y una copia de la comunicación escrita hecha por el Proveedor de Canales de WBD al Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Santiago ("CAM Santiago"). Las partes nombrarán a un árbitro arbitrador de común acuerdo; en caso de que no exista un acuerdo, las Partes confieren poder al CAM Santiago para nombrar un árbitro arbitrador que, preferiblemente, tendrá conocimientos en derecho del entretenimiento, derecho de propiedad intelectual y/o derecho de la libre competencia, para resolver el conflicto. Con el fin de recibir la notificación de la solicitud de inicio de arbitraje previsto en la Sección 2.4, los Proveedores de Canales de WBD designarán como agente de servicio al representante legal de Warner Bros. Discovery domiciliado en Chile que se designará de conformidad con lo dispuesto en la Sección 7 siguiente, o su sucesor legal, cuyo nombre, domicilio y correo electrónico será informado a los Distribuidores de TV de Pago dentro de los treinta (30) días siguientes el Cierre. La designación como agente de servicio se mantendrá vigente durante toda la vigencia de los Remedios y cualquier cambio del mismo será informado a los Distribuidores de TV de Pago dentro de los diez (10) Días Hábiles siguientes a dicho cambio.

2.4.2 El arbitraje se regirá por el Reglamento Procesal de Arbitraje del CAM Santiago ("Reglamento de Arbitraje"), en una sola instancia judicial y se renunciará a todos los recursos, con la única excepción de aquellos que no puedan ser renunciados por ley. Las normas de Reglamento de Arbitraje se aplicarán con las siguientes modificaciones o precisiones:

- 2.4.2.1 El plazo del arbitraje será de 6 meses, contados en la forma establecida en el artículo 4 del Reglamento de Arbitraje, sin posibilidad de renovar el referido plazo.
- 2.4.2.2 Los Proveedores de Canales de WBD pagarán la remuneración del árbitro y los honorarios administrativos del CAM Santiago, sin perjuicio de la decisión final del árbitro sobre las costas.
- 2.4.2.3 El arbitraje será estrictamente confidencial, y ningún tercero podrá obtener permiso para acceder a ninguna parte del expediente. Esta confidencialidad

no se extenderá a: (a) las solicitudes del árbitro de expedientes de casos anteriores en relación con estos Remedios (el árbitro tendrá derecho a acceder a dichos documentos, pero no los revelará a las partes); o (b) la versión pública del laudo arbitral, a ser elaborado por el CAM Santiago, que no contendrá ninguna información comercial sensible (por ejemplo, precios y condiciones comerciales), y estará disponible en las oficinas del CAM Santiago.

2.4.2.4 Las partes colaborarán activamente con el proceso de arbitraje.

2.4.3 El árbitro debe determinar si los precios, términos y/o condiciones ofrecidas por el Proveedor de Canales de WBD al Distribuidor de TV de Pago corresponden a precios, términos y/o condiciones justas de mercado, para lo cual podrá tener en consideración, entre otros factores, lo ofrecido y/o acordado con Distribuidores de TV de Pago y cualquier otro antecedente que las partes puedan presentar. Si el Proveedor de Canales de WBD no estuviera en posición de hacer una oferta al Distribuidor de TV Pago, el árbitro debe determinar si esa situación está justificada o no.

2.4.4 Si el árbitro determina que la oferta del Proveedor de Canales de WBD no corresponde a precios, términos y/o condiciones justas de mercado², o que la ausencia de oferta no está justificada, entonces cada parte debe presentar una oferta final y el árbitro debe decidir entre la oferta del Proveedor de Canales de WBD o la oferta del Distribuidor de TV Pago, según la que se ajuste de mejor manera a los precios, términos y/o condiciones justas de mercado.

2.4.5 El nuevo acuerdo que se celebre entre el Proveedor de Canales de WBD y el Distribuidor de TV de Pago se ajustará a lo establecido en el laudo arbitral.

2.4.6 El acuerdo vigente entre el Proveedor de Canales de WBD y el Distribuidor de TV de Pago (o el acuerdo más reciente de las partes si ese acuerdo expiró durante el arbitraje bajo esta Sección 2.4 o durante las negociaciones que lo antecedieron) se mantendrá en efecto durante el arbitraje, con el fin de asegurar la provisión de contenidos y las condiciones comerciales vigentes. El laudo se aplicará retroactivamente a la fecha de vencimiento original del mencionado acuerdo.

2.4.7 Esta Sección 2.4 no excluye ni restringe los poderes y/o atribuciones de las autoridades de competencia chilenas de acuerdo con el DL 211. Asimismo, no limita los derechos de los Distribuidores de TV de Pago para que presenten los reclamos que la ley les permite ante las autoridades y tribunales competentes, en relación con controversias distintas a las que de acuerdo con esta sección 2.4 son objeto de arbitraje. Para mayor claridad, este arbitraje no se aplicará para resolver incumplimientos (por cualquiera de las partes) de los acuerdos de licencia de Canales Lineales de Warner Bros. Discovery, basados en el contrato o en la ley, los que deberán resolverse de acuerdo a los mecanismos de disputa contenidos en dichos acuerdos, y solo se aplicará para resolver las controversias

² El concepto *condiciones* será interpretado como incluyendo aquellas cláusulas que contemplen reducciones al número, o al volumen o en general modificaciones a la calidad del contenido, de los Canales Lineales de Warner Bros. Discovery, o de los Servicios Auxiliares a ellos, que son licenciados mediante el contrato o su renovación.

que de acuerdo con la Sección 2.4 estén sujetas a arbitraje.

2.5 Declaraciones juradas del Dr. Malone y de la Junta Directiva de Warner Bros. Discovery y de Ejecutivos Relevantes

Dado que el Dr. John Malone es presidente de Liberty Media Corporation, Liberty Broadband Corporation y Liberty Global plc, Controlador indirecto de VTR, y que también se espera que sea uno de los designados iniciales de Discovery para la Junta Directiva, es posible que pueda acceder a información confidencial que no está disponible públicamente, incluida Información Comercialmente Sensible sobre el negocio chileno de Warner Bros. Discovery.

A este respecto:

- (i) El Dr. Malone se compromete a que, como miembro de la Junta Directiva, no incurrirá en conductas con el fin de acceder a Información Comercialmente Sensible relativa al negocio en Chile de Warner Bros. Discovery a través de cualquier medio o mediante el ejercicio de derechos o facultades que le permiten acceder a Información Comercialmente Sensible relativa las operaciones del negocio en Chile de Warner Bros. Discovery.
- (ii) Concordantemente, el Dr. Malone no asistirá a las sesiones de la Junta Directiva en las que Información Comercialmente Sensible relacionada con el negocio en Chile de Warner Bros. Discovery se discuta, ni revisará los libros o solicitará Información Comercialmente Sensible relacionada con el negocio en Chile de Warner Bros. Discovery en las sesiones del Directorio.
- (iii) Además, el Dr. Malone, en su calidad de accionista de Warner Bros. Discovery, se abstendrá de cualquier conducta dirigida a acceder a Información Comercialmente Sensible del negocio en Chile de Warner Bros. Discovery, por cualquier medio, o mediante el ejercicio de sus derechos o facultades.
- (iv) En caso de que el Dr. Malone reciba Información Comercialmente Sensible o asiste a una reunión de la Junta Directiva en la que se discute Información Comercialmente Sensible del negocio en Chile de Warner Bros. Discovery, en incumplimiento de estos Remedios: (i) no utilizará dicha Información Comercialmente Sensible para tomar decisiones ni en beneficio de ningún otro negocio o entidad en la que sea director y/o accionista (directa o indirectamente); (ii) no compartirá dicha información con el personal de ningún otro negocio o entidad en la que sea director y/o accionista (directa o indirectamente), especialmente con entidades involucradas en la industria de TV de pago en Chile; (iii) notificará al Secretario Corporativo de Warner Bros. Discovery; y (iv) eliminará inmediatamente dicha Información Comercialmente Sensible de todos sus registros personales y corporativos y abandonará la sesión del directorio.

- (v) Con el fin de asegurar el cumplimiento de las obligaciones establecidas anteriormente, el Dr. Malone, cada miembro de la Junta Directiva y cada Ejecutivo Relevante (incluyendo de acuerdo a la definición respectiva, sus reemplazos) deberá, anualmente y dentro de diez (10) Días Hábiles contados de su nombramiento o dentro de diez (10) Días Hábiles contados desde que entren en vigencia estos Remedios, firmar la declaración jurada descrita en el Anexo 1 adjunto a estos Remedios, indicando que comprende y cumplirá con estas medidas y declarando que el Dr. Malone entiende que si no cumple con las obligaciones establecidas anteriormente, estará obligado a renunciar a su cargo tan pronto sea posible.
- (vi) Además, Discovery se compromete a que Warner Bros. Discovery se asegurará que (i) el resto de los directores de Warner Bros. Discovery no divulguen, ni entreguen al Dr. Malone ninguna Información Comercialmente Sensible del negocio en Chile de Warner Bros. Discovery, y (ii) los Ejecutivos Relevantes de Warner Bros. Discovery no divulguen ni entreguen al Dr. Malone ninguna Información Comercialmente Sensible del negocio en Chile de Warner Bros. Discovery.
- (vii) Con el fin de facilitar el cumplimiento de las obligaciones establecidas en (i) a (vi) anteriores, una vez al año, Discovery se compromete a que el Secretario Corporativo³ de Warner Bros. Discovery, quien es el responsable de mantener los registros y actas de la Junta Directiva según la ley de Delaware, emitirá una declaración jurada que acredite que:
- a. La Junta Directiva y los Ejecutivos Relevantes mencionados anteriormente en la Sección 2.5 (v) no han otorgado al Dr. Malone acceso a información Comercialmente Sensible del negocio en Chile de Warner Bros. Discovery, mediante el ejercicio de los derechos o facultades que detentan. En caso de que el Secretario Corporativo tenga conocimiento de cualquier acto que pueda eventualmente ser considerado como un incumplimiento de los Remedios, deberá notificarlo inmediatamente a la FNE.
 - b. Que el Dr. Malone no ha asistido a ninguna reunión de la Junta Directiva donde se haya discutido Información Comercialmente Sensible

³ El Secretario Corporativo es un ejecutivo de Discovery, que no es miembro de la Junta Directiva y que actúa con independencia de la Junta Directiva en virtud de los poderes que le otorgan los estatutos de Discovery. El Secretario Corporativo es responsable de mantener los registros y las actas de la Junta Directiva, asegurando su exactitud, documentando la asistencia y las recusaciones de sus miembros. También supervisa y distribuye la agenda y los documentos de la Junta Directiva a sus miembros antes de cada reunión, para evitar la entrega de información a aquellos directores que están recusados de los asuntos tratados en dichos documentos.

El Secretario Corporativo también tiene autoridad para supervisar el portal electrónico a través del cual Discovery distribuye los documentos a sus directores, con el fin de restringir el acceso a determinados documentos, eliminar o editar los documentos que contengan referencias a información en la que sea necesaria la recusación o exista conflicto de interés. Además, el Secretario Corporativo puede entregar certificaciones en nombre de Discovery a las autoridades gubernamentales y asiste en la coordinación de la revisión de documentos legales y de otro tipo.

relacionada con el negocio en Chile de Warner Bros. Discovery.

- c. Que los Ejecutivos Relevantes de Warner Bros. Discovery y los directores de la Junta Directiva de Warner Bros. Discovery firmaron y entregaron a Warner Bros. Discovery la declaración jurada descrita en la Sección 2.5 (v) durante el año anterior (si correspondiese) en la que declaran que entienden y cumplirán las medidas de la Sección 2.4 de los Remedios.
- d. La declaración jurada mencionada en las letras a. y b. se remitirá en una carta a la FNE durante el primer mes de cada año certificándose que se han cumplido cada uno de los requisitos en el año anterior, carta que se preparará en base al formato adjunto en el Anexo 2 de estos Remedios. El Secretario Corporativo deberá incluir en la carta a la FNE, copias de aquellas partes de las actas de las reuniones de la Junta Directiva en las que se discutió Información Comercialmente Sensible relacionada con el negocio en Chile de Warner Bros. Discovery. También se incluirá en dicha carta una copia de las declaraciones juradas mencionadas en la Sección 2.5 (v) anterior (ejecutada de acuerdo con el Anexo 1 adjunto a estos Remedios).
- e. Adicionalmente, una vez al año, mientras el Dr. Malone sea miembro de la Junta Directiva, firmará una declaración jurada en la que declarará que ha cumplido con los Remedios durante el año calendario anterior, basándose en el formato que se adjunta como Anexo 3, que se presentará junto con la carta mencionada en la Sección (vii) c. anterior.

3. PUBLICIDAD DE LA PROPUESTA DE REMEDIOS

Con el fin de dar la debida publicidad a los compromisos, los Proveedores de Canales de WBD informarán el contenido de la propuesta de Remedios a través de:

- (i) Comunicación escrita: a los ejecutivos de los Proveedor de Canales de WBD que intervienen en el licenciamiento de los Canales Lineales de Warner Bros. Discovery en el mercado chileno, anexando copia de los Remedios, y ordenando su cumplimiento, dentro de treinta (30) Días Hábiles contados a partir de la fecha del Cierre. Adicionalmente, dentro de este plazo, las Partes enviarán a la FNE un listado que identifique a todos los ejecutivos que intervienen en el licenciamiento de los Canales Lineales de Warner Bros. Discovery en el mercado chileno y que hayan recibido copia de los Remedios.
- (ii) Comunicación escrita: a todos los Distribuidores de TV de Pago que a la fecha del Cierre tengan presencia en Chile, adjuntando copia de los Remedios, dentro de sesenta (60) Días Hábiles contados a partir de la fecha del Cierre. Si antes del plazo de sesenta (60) Días Hábiles, pero después del Cierre, un Distribuidor de TV de Pago negocia, suscribe o renueva un contrato de licencia de Canales Lineales de Warner Bros. Discovery con cualquiera de los Proveedores de Canales de WBD, la comunicación escrita debe hacerse antes de la celebración de dicho acuerdo.

- (iii) Publicación: en una sección de fácil acceso en el sitio web de los Proveedores de Canales de WBD dentro de treinta (30) Días Hábiles contados a partir de la fecha del Cierre. En caso de que los Remedios se trasladen a otro sitio web de los Proveedores de Canales de WBD, Discovery y/o los Proveedores de Canales de WBD informarán a la FNE, dentro de los treinta (30) Días Hábiles a partir de dicho cambio, el nuevo sitio web en el que estarán publicados los Remedios.

El cumplimiento de las obligaciones señaladas en las Secciones número (i) a (iii) precedentes, será informado a la FNE por los Proveedores de Canales de WBD dentro de quince (15) Días Hábiles tras el vencimiento del plazo respectivo.

4. CUMPLIMIENTO DE LOS COMPROMISOS DE TURNER-CDF Y HBO LAG

El cumplimiento de estos Remedios no se considerará incumplimiento de los siguientes compromisos previamente acordados con la FNE durante la vigencia de estos Remedios y los compromisos anteriores:

- (i) Compromisos de HBO LAG: Con las secciones III.1 y V.1 de los compromisos acordados con la FNE en la adquisición por parte de HBO Latin America Holdings LLC y HBO Latin America Acquisitions, LLC del capital social remanente y la participación con derecho a voto de su socio Ole Communications, Inc., incluida la participación accionaria y con derecho a voto de su filial Ole Premium Channels, LLC, en la empresa conjunta HBO LAG, y en una transacción relacionada, las Entidades OCI obtuvieron el Control exclusivo sobre la Basic Newco, transacción que fue aprobada condicionalmente el 4 de mayo de 2020; y
- (ii) Compromisos Turner-CDF: Con las secciones IV.1.1 y IV.3 de los remedios acordados con la FNE en la adquisición de CDF por parte de TILA (y sus Afiliadas), que fue aprobada condicionalmente el 04 de diciembre de 2018.

5. PLAZO

A menos que se disponga lo contrario en estos Remedios, los Remedios propuestos en este documento obligarán a Discovery y a cualquier entidad que pudiera sucederle (ya sea en virtud de la ley o por contrato, o debido a cualquier reorganización corporativa), excepto en el caso de sucesiones o transferencias a entidades de terceros que no estén bajo su Control, por un período de siete (7) Años a partir de la fecha de Cierre. No obstante lo anterior, el remedio incluido en la sección 2.4 dejará de estar vigente si el Dr. Malone deja de (i) tener indirectamente Control sobre VTR (siempre que no tenga Control directo o indirecto sobre otro Distribuidor de TV de Pago con actividades en Chile); o (ii) ser uno de los directores de Warner Bros. Discovery.

Las Partes deben informar a la FNE la fecha en que efectivamente se cierre la Transacción.

6. CLÁUSULA DE REVISIÓN

La FNE podría reducir el término antes mencionado, o alzar todos o algunos de los Remedios propuestos, a solicitud de las Partes o de los Proveedores de Canales de WBD. En este caso las Partes o los Proveedores de Canales de WBD, según corresponda, deberán demostrar que existen causas suficientes para innovar, acreditando la existencia de un cambio significativo y permanente en la estructura del mercado o dinámica competitiva, de manera tal que el Remedio o los Remedios ya no mitigan un riesgo competitivo.

En ningún caso tendrá la solicitud el efecto de suspender el cumplimiento de los Remedios asumidos, ni sus plazos, antes de que la FNE autorice la reducción del plazo aplicable o el alzamiento de uno o más Remedios.

7. COMUNICACIONES

Para que una comunicación sea válida bajo estos Remedios:

- i. Debe ser escrita, y el remitente deberá entregar dicha comunicación a la FNE, en caso de que la FNE sea la receptora de dicha comunicación.
- ii. Debe dirigirse a la Parte receptora, a la dirección que se establece a continuación, o a una dirección diferente, que sea comunicada por la parte receptora de conformidad con esta Sección.

➤ Si las comunicaciones se dirigen a la FNE:

Para:	Fiscalía Nacional de Economía
Dirección	Huérfanos N° 670, piso 8, Santiago de Chile
Re:	Jefe/a de División de Fusiones
Teléfono:	(+56) 22 753 5612

➤ Si se dirige a AT&T:

Para:	AT&T
Dirección	208 South Akard Street - Suite 436 Dallas TX 75202
Re:	██████████
Teléfono:	██████████
Correo electrónico:	██████████

Con copia a:

Para:	WarnerMedia
Dirección	396 Alhambra Circle, Suite 400 Coral Gables, Florida 33134

Re:	[REDACTED]
Teléfono:	[REDACTED]
Correo electrónico:	[REDACTED]
Para:	Cariola, Diez y Pérez-Cotapos
Dirección	Avenida Andrés Bello, 2711, Piso 19. Las Condes, Santiago, Chile.
Re:	Francisco Javier Illanes y Juan Cristóbal Gumucio.
Teléfono:	+ (56) 223683559
Correo electrónico:	fjillanes@cariola.cl ; jcgumucio@cariola.cl

- Si se dirige a Discovery, Inc.:

Para:	Discovery
Dirección	230 Park Avenue South, New York, NY 10003
Re:	[REDACTED]
Teléfono:	[REDACTED]
Correo electrónico:	[REDACTED]

Con copia a:

Para:	Philippi Prietocarrizosa Ferrero DU & Uría
Dirección	Avenida El Golf 40, piso 20, Las Condes, Santiago
Re:	Ignacio Larraín Jiménez
Teléfono:	+ (56) 223643700
Correo electrónico:	ignacio.larrain@ppulegal.com

Cualquier notificación o comunicación solicitada o permitida por estos Remedios, que se envíe después del Cierre, se dirigirá a Discovery con copia a Philippi Prietocarrizosa Ferrero DU & Uría. Se entenderá que una notificación ha tenido lugar una vez entregada, de acuerdo a lo establecido en la normativa de aplicación general, según la fecha indicada en el recibo estampado o firmado.

Sin perjuicio de lo anterior, cualquier notificación o comunicación que no se transmita conforme a lo anterior, será válida si un representante legal de una de las Partes o de la FNE recibe dicha comunicación y confirma su recepción.

Para la adecuada supervisión de los Remedios, las Partes se comprometen a designar a un representante legal de Warner Bros. Discovery domiciliado en Chile, con plenas facultades para ser objeto de solicitudes de información por parte de la FNE, para representar a Warner Bros. Discovery judicialmente y para ser válidamente notificado de cualquier potencial acción futura que diga relación con el cumplimiento de los Remedios.

Las Partes se comprometen a realizar esta designación por medio escritura pública dentro de los veinte (20) Días Hábiles siguientes al Cierre y a que se entregue una copia de la escritura pública a la FNE dentro de los diez (10) Días Hábiles siguientes a la fecha de la escritura pública. La designación de un representante legal en Chile se mantendrá vigente durante toda la vigencia de los Remedios y cualquier cambio de representante legal será informado a la FNE dentro de los diez (10) Días Hábiles siguientes a dicho cambio.

Las Partes solicitan a esta FNE que se mantenga la confidencialidad de esta presentación, de conformidad con los artículos 39 letra a), 42 inciso tercero y 55 inciso tercero del DL 211. Según este último artículo, el expediente solo será público a partir de la Fase 2 en adelante. Por esta razón, según el mejor entendimiento de las Partes Notificantes, toda la información recopilada por la autoridad durante la Fase 1 debe mantenerse confidencial.

Estamos a su disposición para aclarar cualquier punto relacionado con esta presentación.

Atentamente,

Juan Cristóbal Gumucio Sch.
pp. **AT&T Inc.**

Juan Cristóbal Gumucio Sch.
pp. **Magallanes Inc.**

Ignacio Larraín Jiménez
pp. **Discovery, Inc.**

Ignacio Larraín Jiménez
pp. **Drake Subsidiary Inc.**

Annex 1 A / Anexo 1 A

**FORMAT- DR. MALONE'S SWORN
STATEMENT**

1. I declare that I have received a copy of the “*Remedies proposal in connection with the acquisition of control in WarnerMedia LLC, by Discovery Inc. Investigation Rol FNE F290-2021*”, dated [●], 2021 (the “Remedies”).

2. I also declare that I have read and understood the Remedies’ content and its relation to my obligations as a director on the Warner Bros. Discovery Board of Directors⁴.

3. I am aware of my personal obligation to: (i) comply with Chilean antitrust regulations and the measures set forth in the Remedies; (ii) seek advice from legal counsel in the event I have any doubt with respect to such measures of the Remedies; and (iii) act in accordance with such advice if received.

4. I am aware that the breach of the Remedies, could expose me and/or Warner Bros. Discovery to the application of administrative sanctions consisting of fines or others, in the terms of Article 26 of Decree Law N° 211, notwithstanding the eventual criminal sanctions to which I could be personally exposed in case of taking part of acts typified as a hardcore cartel, as stated under Title V of Decree Law No. 211.

**FORMATO – DECLARACIÓN JURADA
DEL DR. MALONE**

1. Declaro que he recibido una copia de la “*Propuesta de remedios en relación con la adquisición de control en WarnerMedia LLC, por parte de Discovery Inc. Investigación Rol FNE F290-2021*”, de fecha [●] de 2021 (“Remedios”).

2. También declaro que he leído y comprendido el contenido de los Remedios y su relación con mis obligaciones como director en la Junta Directiva de Warner Bros. Discovery⁵.

3. Estoy en conocimiento de mi obligación personal de (i) cumplir con la normativa de libre competencia chilena y las medidas establecidas en los Remedios; (ii) buscar el asesoramiento de un abogado en caso de que tenga alguna duda con respecto a dichas medidas establecidas en los Remedios; y (iii) actuar de acuerdo con dicho asesoramiento en caso de recibirlo.

4. Estoy en conocimiento que el incumplimiento de los Remedios podría exponerme a mí y/o a Warner Bros. Discovery a la imposición de sanciones administrativas consistentes en multas u otras, en los términos del artículo 26 del Decreto Ley N° 211, sin perjuicio de las eventuales sanciones penales a las que podría exponerme personalmente en caso de participar de actos tipificados como cartel duro, de acuerdo con lo establecido en el Título V del Decreto Ley N° 211.

⁴ Capitalized terms used but not defined in this document have the meaning assigned to them in the Remedies.

⁵ Los términos en mayúsculas utilizados pero no definidos en este documento tienen el significado que se les asigna en los Remedios.

5. I am aware that any breach to Section 2.5 (i), (ii) and (iii) of the Remedies constitutes a serious violation to Chilean antitrust regulations and the Remedies, which compromises my personal responsibility and in this scenario, I will be obliged to resign as soon as possible, without further claim.

6. I am aware that in case I receive Commercially Sensitive Information of the Chilean Business of Warner Bros. Discovery in breach of these Remedies, I will (i) not use such Commercially Sensitive Information to make decisions nor in benefit of any other business or entity in which I am director and/or shareholder (directly or indirectly); (ii) not share such information with personnel of any other business or entity in which I am director and/or shareholder (directly or indirectly), especially with entities involved in the Pay-TV industry in Chile; and (iii) immediately eliminate such Commercially Sensitive Information from all my personal and corporate records.

7. I shall take the necessary precautions within my span of control to ensure compliance with the Remedies and shall immediately inform Warner Bros. Discovery's legal department and the Corporate Secretary in the event I become aware of any breach of the Remedies.

8. In the event of any discrepancy between the Spanish text of this sworn statement and its English translation, the Spanish text shall prevail.

5. Estoy en conocimiento que cualquier incumplimiento de la Sección 2.5 (i), (ii) y (iii) de los Remedios constituye una grave violación de la normativa de libre competencia chilena y de los Remedios, que compromete mi responsabilidad personal y, en este caso, renunciaré tan pronto sea posible, sin reclamación alguna.

6. Estoy en conocimiento que en caso de recibir Información Comercialmente Sensible del negocio en Chile de Warner Bros. Discovery en incumplimiento de estos Remedios: (i) no utilizaré dicha Información Comercialmente Sensible para tomar decisiones ni en beneficio de ningún otro negocio o entidad en la que sea director y/o accionista (directa o indirectamente); (ii) no compartiré dicha información con el personal de ningún otro negocio o entidad en la que sea director y/o accionista (directa o indirectamente), especialmente con entidades involucradas en la industria de TV de pago en Chile; y (iii) eliminaré inmediatamente dicha Información Comercialmente Sensible de todos mis registros personales y corporativos.

7. Tomaré las precauciones necesarias dentro de mi ámbito de control para garantizar el cumplimiento de los Remedios e informaré inmediatamente al departamento legal de Warner Bros. Discovery y al Secretario Corporativo en caso de que tenga conocimiento de cualquier incumplimiento de los Remedios.

8. En caso de discrepancia entre el texto en español de la presente declaración jurada con su traducción al inglés, prevalecerá el texto en español.

Signature/Firma:

Name/Nombre: [Dr. John Malone]

Date/Fecha:

Annex 1 B / Anexo 1 B

**FORMAT- SWORN STATEMENT OF
BOARD OF DIRECTORS AND
RELEVANT EXECUTIVES**

1. I declare that I have received a copy of the “*Remedies proposal in connection with the acquisition of control in WarnerMedia LLC, by Discovery Inc. Investigación Rol FNE F290-2021*”, dated [●], 2021 (the “Remedies”).

2. I also declare that I have read and understood the Remedies’ content and its relation to my obligations as a director or Relevant Executive of Warner Bros. Discovery⁶ to not disclose or deliver to Dr. Malone any Commercially Sensitive Information of the Chilean business of Warner Bros. Discovery.

3. I am aware that in accordance to the Remedies, Commercially Sensitive Information means all confidential (non-public) information contained in the licensing agreements of Warner Bros. Discovery Linear Channels between WBD Channel Providers and Pay-TV Distributors, or that arises from such agreements or the respective negotiations; any other confidential (non-public) information of the WBD Channel Providers as pertains to the licensing of Warner Bros. Discovery Linear Channels to Pay-TV Distributors, which, if known by a competing Pay-TV Distributor could influence the commercial decisions of such Pay-TV Distributor regarding business activity in Chile; and in general terms, all confidential information of a commercial nature relating to the Chilean business,

**FORMATO – DECLARACIÓN JURADA
DE JUNTA DIRECTIVA Y EJECUTIVOS
RELEVANTES**

1. Declaro que he recibido una copia de la “*Propuesta de remedios en relación con la adquisición de control en WarnerMedia LLC, por parte de Discovery Inc. Investigación Rol FNE F290-2021*”, de fecha [●] de 2021 (“Remedios”).

2. También declaro que he leído y comprendido el contenido de los Remedios y su relación con mis obligaciones como director o Ejecutivo Relevante de Warner Bros. Discovery⁷ de no revelar ni entregar al Dr. Malone ninguna Información Comercialmente Sensible del negocio en Chile de Warner Bros. Discovery.

3. Estoy en conocimiento que, de acuerdo con los Remedios, la Información Comercialmente Sensible significa toda la información confidencial (no pública) contenida en los acuerdos de licencia de los Canales Lineales de Warner Bros. Discovery entre los Proveedores de Canales de WBD y los Distribuidores de TV de Pago, o que surja de dichos acuerdos o de las respectivas negociaciones; cualquier otra información confidencial (no pública) de los Proveedores de Canales de WBD en lo que respecta a la licencia de los Canales Lineales de Warner Bros. Discovery a Distribuidores de TV de Pago, que, de ser conocida por un Distribuidor de TV de Pago competidor, podría influir en las decisiones comerciales de dicho Distribuidor de TV de Pago en relación con la actividad comercial en Chile; y en términos generales, toda

⁶ Capitalized terms used but not defined in this document have the meaning assigned to them in the Remedies.

⁷ Los términos en mayúsculas utilizados pero no definidos en este documento tienen el significado que se les asigna en los Remedios.

which if disclosed to a competitor, could affect the competitive development of the Chilean business, referring, among others, to know how, strategies, formulas, prices, quantities per product or per product group, identity of customers, negotiations, unit or product group margins, revenues per Pay-TV Distributor, or costs of Pay-TV Distributors, with respect to the Chilean business.

aquella información confidencial de carácter comercial relativa al negocio en Chile, que de ser revelada a un competidor, podría afectar el desempeño competitivo del negocio en Chile, refiriéndose, entre otros, a *know how*, estrategias, fórmulas, precios, cantidades por producto o por grupo de productos, identidad de clientes, negociaciones, márgenes unitarios o por grupo de productos, ingresos por Distribuidor de TV de Pago, o costos de los Distribuidores de TV de Pago, respecto del negocio en Chile.

4. I am aware of my personal obligation to: (i) comply with antitrust regulations and the measures set forth above; (ii) seek advice from legal counsel in the event I have any doubt with respect to such measures of the Remedies; and (iii) act in accordance with such advice if received.

4. Estoy en conocimiento de mi obligación personal de (i) cumplir con la normativa de libre competencia y las medidas establecidas en los numerales precedentes; (ii) buscar el asesoramiento de un abogado en caso de que tenga alguna duda con respecto a dichas medidas establecidas en los Remedios; y (iii) actuar de acuerdo con dicho asesoramiento en caso de recibirlo.

5. I am aware that the breach of the Remedies, could expose me and/or Warner Bros. Discovery to the application of administrative sanctions consisting of fines or others, in the terms of Article 26 of Decree Law N° 211, notwithstanding the eventual criminal sanctions to which I could be personally exposed in case of taking part of acts typified as a hardcore cartel, as stated under Title V of Decree Law No. 211.

5. Estoy en conocimiento que el incumplimiento de los Remedios podría exponerme a mí y/o a Warner Bros. Discovery a la imposición de sanciones administrativas consistentes en multas u otras, en los términos del artículo 26 del Decreto Ley N° 211, sin perjuicio de las eventuales sanciones penales a las que podría exponerme personalmente en caso de participar de actos tipificados como

cartel duro, de acuerdo con lo establecido en el Título V del Decreto Ley N° 211.

6. I shall take the necessary precautions within my span of control to ensure compliance with the Remedies and shall immediately inform Warner Bros. Discovery's legal department and Corporate Secretary in the event I become aware of any breach of the Remedies.

6. Tomaré las precauciones necesarias dentro de mi ámbito de control para garantizar el cumplimiento de los Remedios e informaré inmediatamente al departamento legal y al Secretario Corporativo de Warner Bros. Discovery en caso que tenga conocimiento de cualquier incumplimiento de los Remedios.

7. In the event of any discrepancy between the Spanish text of this sworn statement and its English translation, the Spanish text shall prevail.

7. En caso de discrepancia entre el texto en español de la presente declaración jurada con su traducción al inglés, prevalecerá el texto en español.

Signature/Firma:

Name/Nombre: [Director or Relevant Executive]

Date/Fecha:

Annex 2 / Anexo 2

FORMAT - LETTER TO THE FNE

Santiago, [●], 202[●]

Santiago, [●] de 202[●]

Head of Merger Division
Head of Audit Division
National
Economic Prosecutor's Office
Huérfanos 670, 8th Floor
Santiago

Jefa/e de la División de Fusiones
Jefa/e de la División de Fiscalización
Fiscalía Nacional Económica
Huérfanos 670, piso 8
Santiago

Ref: Letter on compliance with the measures implemented in the Remedies proposal in connection with the acquisition of control in WarnerMedia LLC, by Discovery Inc. Investigation Rol FNE F290-2021.

Ref: Carta en cumplimiento de las medidas implementadas en la propuesta de Remedios en relación con la adquisición de control en WarnerMedia LLC, por parte de Discovery Inc. Investigación Rol FNE F290-2021.

Within the context of the investigation Case N°F-290-2021, in order to guarantee that the merger control transaction between Discovery, Inc., AT&T Inc. and Magallanes, Inc. conforms to the provisions of Chilean competition law, this National Economic Prosecutor's Office (*Fiscalía Nacional Económica*, "FNE") agreed with the Notifying Parties⁸⁵ on implementing certain behavioral measures contained in the "*Remedies proposal in connection with the acquisition of control in WarnerMedia LLC, by Discovery Inc. Investigación Rol FNE F290-2021*" ("Remedies").

En el marco de la investigación Rol N°F-290-2021, con el objeto de garantizar que la operación de concentración entre Discovery, Inc, AT&T Inc. y Magallanes, Inc. se ajuste a las disposiciones a la normativa de libre competencia chilena, esta Fiscalía Nacional Económica ("FNE") acordó con las Partes Notificantes⁹ la implementación de ciertas medidas conductuales contenidas en la "*Propuesta de Remedios en relación con la adquisición de control en WarnerMedia LLC, por parte de Discovery Inc. Investigación Rol FNE F290-2021*" ("Remedios").

Warner Bros. Discovery's Corporate Secretary has to submit before the FNE a letter ("Letter") accrediting compliance by Warner Bros. Discovery and Dr. John Malone with Section 2.5 (ii), (v), (vi) and (vii) of the Remedies.

El Secretario Corporativo de Warner Bros. Discovery debe presentar ante la FNE una carta ("Carta") que acredite el cumplimiento por parte de Warner Bros. Discovery y del Dr. John Malone de la Sección 2.5 (ii), (v), (vi) and (vii) de los Remedios.

⁸ Capitalized terms used but not defined in this document have the meaning assigned to them in the Remedies.

⁹ Los términos en mayúsculas utilizados pero no definidos en este documento tienen el significado que se les asigna en los Remedios.

In this regard, I as a Warner Bros. Discovery's Corporate Secretary, responsible for maintaining the records and minutes of the Board of Directors as mandated by Delaware Law, certify that during [year prior to submission]:

1. The Board of Directors and the Relevant Executives of Warner Bros. Discovery mentioned above in Section 2.5(v) has not carried out any conduct with the purpose or effect of granting Dr. Malone access to Commercially Sensitive Information pertaining to the Chilean business of Warner Bros. Discovery, through the exercise of rights or powers they hold.
2. Dr. Malone has not attended any meeting of the Board of Directors of the Warner Bros. Discovery, Inc. where Commercially Sensitive Information related to the Chilean business have been discussed.
3. Dr. Malone signed and provided to Warner Bros. Discovery the sworn statement described in Section 2.5 (v) of the Remedies during the previous year (if any) stating that he understands and will comply with the measures of Section 2.5 of the Remedies and that, if he does not comply with them, he will resign his position, and the letter described in Section 2.5 (vii)d. stating that he complied with the Remedies during the [previous year].
4. The Relevant Executives of Warner Bros. Discovery and the directors of the Board of Directors of Warner Bros.

En este sentido, yo, en mi calidad de Secretario Corporativo de Warner Bros. Discovery, responsable de mantener los registros y las actas de la Junta Directiva según lo dispuesto por la Ley de Delaware, certifico que durante [año anterior a la presentación]:

1. La Junta Directiva y los Ejecutivos Relevantes de Warner Bros. Discovery mencionados en la Sección 2.5(v) no han llevado a cabo ninguna conducta con el propósito o efecto de otorgar al Dr. Malone acceso a Información Comercialmente Sensible perteneciente al negocio en Chile de Warner Bros. Discovery, a través del ejercicio de derechos o facultades que detentan.
2. El Dr. Malone no ha asistido a ninguna reunión de la Junta Directiva de Warner Bros. Discovery, Inc. en la que se haya discutido Información Comercialmente Sensible relacionada con el negocio en Chile.
3. El Dr. Malone firmó y proporcionó a Warner Bros. Discovery la declaración jurada descrita en la Sección 2.5 (v) de los Remedios durante el año precedente (si correspondiese), declarando que comprende y que cumplirá las medidas de la Sección 2.5 de los Remedios y que, en caso de no cumplirlas, renunciará a su cargo, y la carta descrita en la Sección 2.5 (vii) d. de los Remedios declarando que ha cumplido con los Remedios durante [año precedente].
4. Los Ejecutivos Relevantes de Warner Bros. Discovery y los directores de la Junta Directiva de Warner Bros.

Discovery signed and provided to Warner Bros. Discovery the sworn statement described in Section 2.5 (v) during the previous year (if corresponds) stating that she or he understand and will comply with the measures of Section 2.4 of the Remedies

Discovery firmaron y entregaron a Warner Bros. Discovery la declaración jurada descrita en la Sección 2.5 (v) durante el año anterior (si correspondiese) en la que declaran que entienden y cumplirán las medidas de la Sección 2.4 de los Remedios.

- | | |
|--|---|
| 5. Therefore, I certify that the measures contained in Section 2.5, (v), and (vii) of the Remedies have been met in the previous year and regarding the commitments contained in Section 2.5 (ii) and (vi) I have no knowledge of any possible breach. | 5. Por lo tanto, certifico que las medidas contenidas en la Sección 2.5 (v), and (vii) de los Remedios se han cumplido en el año precedente y que respecto de las medidas contenidas en la Sección 2.5 (ii) y (vi) no he tomado conocimiento de un eventual incumplimiento. |
| 6. In the event of any discrepancy between the Spanish text of this sworn statement and its English translation, the Spanish text shall prevail. | 6. En caso de discrepancia entre el texto en español de la presente declaración jurada con su traducción al inglés, prevalecerá el texto en español. |

Signature of Warner Bros. Discovery Corporate Secretary/
Firma del Secretario Corporativo de Warner Bros. Discovery:

Name/Nombre:

Date/Fecha:

Annex 3 / Anexo 3

FORMAT – SWORN STATEMENT TO THE FNE

Santiago, [●], 202[●]

Santiago, [●] de 202[●]

Head of Merger Division
Head of Audit Division
National Economic
Prosecutor's Office
Huérfanos 670, 8th Floor
Santiago

Jefa/e de la División de Fusiones
Jefa/e de la División de Fiscalización
Fiscalía Nacional Económica
Huérfanos 670, piso 8
Santiago

Ref: Sworn statement on compliance with the measures implemented in the Remedies proposal in connection to the merger control transaction between Discovery, Inc., AT&T Inc. and Magallanes, Inc., Case N°F-290-2021.

Ref: declaración jurada en cumplimiento de las medidas implementadas en la propuesta de Remedios en relación con la adquisición de control en WarnerMedia LLC, por parte de Discovery Inc. Investigación Rol FNE F290-2021.

Within the context of the investigation Case N°F-290-2021, in order to guarantee that the merger control transaction between Discovery, Inc., AT&T Inc. and Magallanes, Inc. conforms to the provisions of Chilean competition law, this National Economic Prosecutor's Office (*Fiscalía Nacional Económica*, "FNE") agreed with the Notifying Parties¹⁰ on implementing certain behavioral measures contained in the "*Remedies proposal in connection with the acquisition of control in WarnerMedia LLC, by Discovery Inc. Investigación Rol FNE F290-2021*" ("Remedies").

En el marco de la investigación Rol N°F-290-2021, con el objeto de garantizar que la operación de concentración entre Discovery, Inc, AT&T Inc. y Magallanes, Inc. se ajuste a las disposiciones a la normativa de libre competencia chilena, esta Fiscalía Nacional Económica ("FNE") acordó con las Partes Notificantes¹¹ la implementación de ciertas medidas conductuales contenidas en la "*Propuesta de Remedios en relación con la adquisición de control en WarnerMedia LLC, por parte de Discovery Inc. Investigación Rol FNE F290-2021*" ("Remedios").

I, Dr. Malone, must submit before the FNE a sworn statement attesting my compliance with Section 2.5 (i), (ii), (iii), (v) (insofar as it relates to my personal obligation to sign the sworn statement described in Section 2.5 (v) once), (vi) and (vii)d. of the Remedies.

Yo, el Dr. Malone, debo presentar ante la FNE una declaración jurada que acredite mi cumplimiento de la Sección 2.5 (i), (ii), (iii), (v) (en lo que se refiere a mi obligación personal de firmar la declaración jurada

¹⁰ Capitalized terms used but not defined in this document have the meaning assigned to them in the Remedies.

¹¹ Los términos en mayúsculas utilizados pero no definidos en este documento tienen el significado que se les asigna en los Remedios.

descrita en la Sección 2.5 (v) de los Remedios una vez), (vi) y (vii)d. de los Remedios.

In this regard, I declare that during [year prior to submission]:

En este sentido, declaro que durante [año anterior a la presentación]:

1. As a director of the Board of Directors of Warner Bros. Discovery and/or as a shareholder of Warner Bros. Discovery, I have not carried out any conduct with the purpose of accessing to Commercially Sensitive Information pertaining to the Chilean business of Warner Bros. Discovery, whether through any means or through the exercise of powers; nor have I received Commercially Sensitive Information pertaining to the Chilean business of Warner Bros. Discovery from other directors of the Board of Directors of Warner Bros. Discovery or Relevant Executives of Warner Bros. Discovery.
 2. I have not attended any meeting of the Board of Directors of the Warner Bros. Discovery, Inc. where Commercially Sensitive Information related to the Chilean business have been discussed.
 3. I have signed and provided to Warner Bros. Discovery the sworn statement described in Section 2.5 (v) of the Remedies during the previous year (if any) stating that I understands and will comply with the measures of Section 2.5 of the Remedies and that, if I do not comply with them, I will resign as soon as possible, without further claim.
1. Como director de la Junta Directiva de Warner Bros. Discovery y/o como accionista de Warner Bros. Discovery, no he realizado ninguna conducta con el fin de acceder a Información Comercialmente Sensible perteneciente al negocio en Chile de Warner Bros. Discovery, ya sea a través de cualquier medio o mediante el ejercicio de facultades o derechos; tampoco he recibido Información Comercialmente Sensible perteneciente al negocio en Chile de Warner Bros. Discovery por parte de otros directores de la Junta Directiva de Warner Bros. Discovery o de Ejecutivos Relevantes de Warner Bros. Discovery.
 2. No he asistido a ninguna reunión de la Junta Directiva de Warner Bros. Discovery, Inc. en la que se haya discutido Información Comercialmente Sensible relacionada con el negocio en Chile.
 3. He firmado y proporcionado a Warner Bros. Discovery la declaración jurada descrita en la Sección 2.5 (v) de los Remedios durante el año precedente (si correspondiese), declarando que comprendo y que cumpliré las medidas de la Sección 2.5 de los Remedios y que, en caso de no cumplirlas, renunciaré tan pronto sea posible, sin reclamación alguna.

- | | |
|--|---|
| 4. Therefore, I declare that the measures contained in Section 2.5 (i), (ii), (iii), (v) (insofar as it relates to my personal obligation to sign the sworn statement described in Section 2.5(v) of the Remedies once), (vi) and (vii) d. of the Remedies have been met in the previous year. | 4. Por lo tanto, declaro que las medidas contenidas en la Sección 2.5 (i), (ii), (iii), (v) (en lo que se refiere a mi obligación personal de firmar la declaración jurada descrita en la Sección 2.5 (v) de los Remedios una vez), (vi) y (vii) d. de los Remedios se han cumplido en el año precedente. |
| 5. In the event of any discrepancy between the Spanish text of this sworn statement and its English translation, the Spanish text shall prevail. | 5. En caso de discrepancia entre el texto en español de la presente declaración jurada con su traducción al inglés, prevalecerá el texto en español. |

Signature of Dr. Malone / Firma del Dr. Malone:

Name/Nombre:

Date/Fecha: