

ANT.: Asociación entre filiales de Liberty Latin America Ltd. y América Móvil, S.A.B. de C.V.
Rol FNE F295-2021.

MAT.: Informe de aprobación con medidas de mitigación.

Santiago, 5 de octubre de 2022

A : FISCAL NACIONAL ECONÓMICO

DE : JEFA DE DIVISIÓN DE FUSIONES

De conformidad a lo dispuesto en el Título IV 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**”), esta División de Fusiones (“**División**”) de la Fiscalía Nacional Económica (“**FNE**” o la “**Fiscalía**”) presenta a usted el siguiente informe (“**Informe**”) con ocasión de la investigación Rol FNE F295-2021 relativa a la operación de concentración consistente en la eventual asociación entre las filiales de Liberty Latin America Ltd. y América Móvil, S.A.B. de C.V. (“**Operación**”), recomendando la aprobación de la Operación a condición de que se dé cumplimiento a determinadas medidas de mitigación estructurales ofrecidas por las Partes, según se expone a continuación.

ÍNDICE

I.	ANTECEDENTES.....	5
I.1	Investigación.....	5
I.2	Partes de la Operación.....	11
I.3	Operación	12
II.	INDUSTRIA	16
II.1	Servicios Fijos	16
II.1.1	Internet Fijo.....	17
II.1.2	Televisión de pago.....	22
II.1.3	Telefonía fija	26
II.2	Servicios Móviles.....	28
II.2.1	Servicios Móviles a nivel mayorista.....	28
II.2.2	Servicios Móviles a nivel minorista.....	30
II.2.3	Insumos para la provisión de Servicios Móviles	32
II.3	Infraestructura para la provisión de servicios de telecomunicaciones.....	38
II.3.1	Enlace Internacional	38
II.3.2	Redes de Infraestructura Alámbrica.....	40

III.	MERCADO RELEVANTE.....	42
III.1	Servicios Fijos	43
III.1.1	Mercados relevantes de producto	43
III.1.2	Mercado relevante geográfico	56
III.2	Infraestructura para la provisión de servicios de telecomunicaciones	58
III.2.1	Enlace Internacional	58
III.2.2	Redes de Infraestructura Alámbrica	60
III.2.3	Torres de telecomunicaciones.....	61
IV.	ANÁLISIS COMPETITIVO – INTERNET FIJO	62
IV.1	Comercialización de Internet Fijo a nivel nacional	62
IV.1.1	Análisis estructural	62
IV.1.2	Despliegue geográfico de redes.....	67
a.	Antecedentes.....	67
b.	Situación actual	68
IV.1.3	Cercanía competitiva.....	70
a.	Información cualitativa.....	71
b.	Información cuantitativa: Razones de desvío	81
IV.1.4	Índices de presión al alza en precios	84
IV.1.5	Consideraciones dinámicas	86
a.	Esfuerzos de las Partes para mantener y/o incrementar su competitividad en el escenario contrafactual.....	87
b.	Expansión de redes de competidores	90
IV.1.6	Conclusiones análisis competitivo Internet Fijo a nivel nacional.....	95
IV.2	Comercialización de Internet Fijo a nivel local	97
IV.2.1	Condiciones locales de competencia	98
IV.2.2	Análisis de posibles riesgos en un nivel de competencia local.....	102
a.	Empeoramiento de variables de competencia a nivel local	102
b.	Planes de reemplazo de redes.....	104
IV.2.3	Análisis local dinámico - Planes de expansión de competidores.....	107
IV.2.4	Conclusiones análisis competitivo Internet Fijo a nivel local.....	108
V.	ANÁLISIS COMPETITIVO - TV DE PAGO.....	109
V.1	Análisis estructural	109
V.2	Despliegue geográfico.....	112
V.3	Cercanía competitiva.....	114
V.3.1	Información cualitativa.....	114
V.3.2	Información cuantitativa: Razones de desvío	118
V.4	Índices de presión al alza en precios	121
V.5	Consideraciones dinámicas	123
V.5.1	Expansión de redes de competidores.....	123
V.5.2	Presión competitiva de plataformas OTT y televisión por <i>streaming</i>	124
V.6	Conclusiones	127
VI.	ANÁLISIS COMPETITIVO – TELEFONÍA FIJA	128
VII.	ANÁLISIS COMPETITIVO - PACKS CON INTERNET FIJO Y TV DE PAGO	130

VII.1	Análisis estructural	131
VII.2	Despliegue geográfico.....	134
VII.3	Cercanía competitiva.....	134
VII.3.1	Información cualitativa.....	134
VII.3.2	Información cuantitativa: Razones de desvío	137
VII.4	Índices de presión al alza en precios	139
VII.5	Consideraciones dinámicas	140
VII.6	Conclusiones	140
VIII.	CONDICIONES DE ENTRADA Y EXPANSIÓN.....	141
VIII.1	Probabilidad de entrada o expansión.....	142
VIII.1.1	Entrada de un nuevo actor	143
VIII.1.2	Expansión o reacomodo de un actor desde un mercado próximo o aledaño.....	144
VIII.1.3	Expansión o reacomodo de actores ya presentes en el mercado	149
VIII.2	Oportunidad.....	150
VIII.3	Suficiencia	151
IX.	ANÁLISIS COMPETITIVO – RIESGOS DE CONGLOMERADO.....	153
X.	ANÁLISIS COMPETITIVO – INFRAESTRUCTURA	154
X.1	Enlace Internacional.....	154
X.2	Redes de Infraestructura Alámbrica.....	158
X.2.1	Enlace Nacional - Líneas Troncales.....	158
X.2.2	Enlace Nacional - Líneas Laterales.....	160
X.2.3	Red Local	162
X.3	Torres de telecomunicaciones.....	164
XI.	ANÁLISIS COMPETITIVO – ESPECTRO RADIOELÉCTRICO	168
XI.1	Antecedentes.....	168
a.	Marco regulatorio del Espectro	168
b.	Límites a la tenencia espectral o “caps” de Espectro	170
XI.2	Base sobre la cual calcular los límites a la tenencia de Espectro	175
XI.3	Acaparamiento de Espectro: Superación de los límites impuestos en la Sentencia de caps con ocasión de la Operación.....	183
a.	Acaparamiento se ve reforzado por el no uso del Espectro	185
b.	Tenencia de Espectro sobre el <i>Benchmark Ideal</i>	191
c.	Conclusión	193
XI.4	Contrafactual	194
a.	Antecedentes.....	195
b.	Evaluación del Contrafactual [-] Nota Confidencial [249].....	196
c.	Evaluación del Contrafactual sin Claro como OMR creíble y eficiente.....	199
XI.5	Consideraciones adicionales ante un eventual cambio de uso de las concesiones vigentes en la Banda 3.5.	200
XI.6	Conclusiones	204
XII.	EFICIENCIAS.....	205
XII.1	Requisitos señalados en la Guía para acreditar eficiencias	205
XII.2	Eficiencias en la provisión de Servicios Móviles	205

a.	Eficiencias productivas	205
b.	Eficiencias dinámicas	207
XIII.	MEDIDAS DE MITIGACIÓN	210
XIII.1	Antecedentes.....	210
XIII.2	Consideraciones preliminares sobre el análisis Medidas de Mitigación	212
XIII.3	Descripción y Análisis sustantivo de las Medidas de Mitigación.....	213
XIII.3.1	Medida de Devolución Banda 3.5	213
XIII.3.2	Medida de Devolución Banda AWS.....	221
XIII.3.3	Medida PUEEER.....	226
XIII.4	Conclusiones	231
XIV.	CONSIDERACIONES ADICIONALES – TV SATELITAL DE CLARO.....	232
XIV.1	Provisión de servicios de televisión satelital de Claro y Condición Primera de la Resolución N°1/2004 del H. TDLC	232
XIV.2	Análisis de la propuesta de desinversión ofrecida por las Partes	235
XV.	CONCLUSIONES.....	237

I. ANTECEDENTES

I.1 Investigación

1. Con fecha 29 de octubre de 2021, mediante presentación de ingreso correlativo N°14623-21, Liberty Latin America Ltd. (“**LLA**”), LLA UK Holding Ltd. (“**LLA UK**”, conjuntamente con su controladora LLA, “**Liberty**”), Controladora de Servicios de Telecomunicaciones S.A. de C.V. (“**AHC2**”), Sercotel S.A. de C.V. (“**AHC1**”) y Claro Chile S.A. (“**Claro**”, en conjunto con sus controladoras AHC2 y AHC1, “**América Móvil**” y, todas ellas, las “**Partes**”) notificaron a la Fiscalía la operación de concentración (“**Notificación**”) ¹ consistente en la asociación para la conformación de un agente económico independiente, distinto de ellas, que desempeñará sus funciones de forma permanente².
2. Esta División emitió resolución de falta de completitud de la Notificación con fecha 15 de noviembre de 2021. En virtud de lo anterior, con fecha 29 de noviembre de 2021, las Partes buscaron subsanar tales errores y omisiones, mediante presentación de ingreso correlativo N°17227-21 (“**Primer Complemento**”) ³. Luego, con fecha 13 de diciembre de 2021, la Fiscalía emitió una nueva resolución de falta de completitud de la Notificación y su Primer Complemento, por lo que las Partes, a fin de subsanar los errores y omisiones de la Notificación, efectuaron una presentación con fecha 16 de diciembre de 2021, ingreso correlativo N°17511-21, (“**Segundo Complemento**”) ⁴.
3. De conformidad a lo señalado en el artículo 50 inciso tercero del DL 211, con fecha 30 de diciembre de 2021, la Fiscalía instruyó el inicio de la investigación de la Operación bajo el Rol FNE F295-2021 (“**Investigación**”).
4. Durante el transcurso del plazo previsto en el artículo 54 inciso primero del DL 211 (“**Fase 1**”), esta División realizó diversas gestiones de investigación, con el propósito de obtener información de diversos actores del mercado de las telecomunicaciones, entre los cuales se encuentran las Partes⁵ de la Operación, competidores de las Partes en servicios fijos y móviles⁶, tales como operadores móviles de red u

¹ De forma previa a la presentación de la Notificación, las Partes y esta División mantuvieron conversaciones y reuniones de conformidad con el Instructivo de Pre Notificaciones de Operaciones de Concentración de mayo de 2021, bajo el Rol FNE P48-2021.

² Con esta misma fecha, mediante presentación de ingreso correlativo ingreso correlativo N°14623-21, las Partes solicitaron ser eximidas de acompañar determinados antecedentes a la Notificación, a la que esta División dio lugar parcialmente por medio de resolución de fecha 15 de noviembre de 2021.

³ Con esta misma fecha, las Partes solicitaron ser eximidas de acompañar determinados antecedentes, mediante presentación de ingreso correlativo N°17227-21, a la que esta División dio lugar por medio de resolución de fecha 13 de diciembre de 2021.

⁴ Con esta misma fecha, las Partes realizaron una solicitud para eximir las de acompañar determinados antecedentes, ingreso correlativo N°17510-21, a la que esta División dio lugar por medio de resolución de fecha 30 de diciembre de 2021.

⁵ Solicitudes de información y declaraciones a representantes de VTR (según se define más adelante), América Móvil y Claro.

⁶ Solicitudes de información y declaraciones a representantes de Entel S.A. (“**Entel**”), Telefónica Chile S.A. (“**Telefónica**” o “**Movistar**”), GTD Manquehue S.A. (“**GTD-Telsur**”) Pacífico Cable S.A. (“**Mundo Pacífico**” o “**Mundo**”), y WOM S.A. (“**WOM**”).

operadores móviles virtuales⁷⁻⁸, autoridades sectoriales⁹, y otros agentes económicos relacionados¹⁰.

5. Como resultado de la Investigación, con fecha 4 de febrero de 2022, esta División comunicó a las Partes los riesgos que la Operación podía producir para la libre competencia, en consideración de los antecedentes de la Investigación, conforme a lo establecido en el artículo 53 inciso primero del DL 211.
6. Posteriormente, con fecha 10 de febrero de 2022, la Fiscalía extendió la Investigación hasta por un plazo máximo de 90 días adicionales¹¹, por considerar que la Operación podría reducir sustancialmente la competencia, de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 54 letra c) del DL 211 ("**Resolución de Fase 2**"), dando inicio a la segunda fase de Investigación ("**Fase 2**").
7. De conformidad a lo señalado en el inciso tercero del artículo 55 del DL 211, por tratarse de una investigación extendida según el artículo 54 letra c) del mismo cuerpo normativo, esta División dispuso de una versión pública del expediente de la Investigación ("**Expediente F295**").
8. Durante Fase 2, la División de Fusiones realizó gestiones de investigación adicionales a efectos de realizar un examen en profundidad tanto de la Operación como de los mercados en que incide. En particular, dichas diligencias fueron dirigidas a las Partes¹², competidores¹³, a la autoridad sectorial¹⁴ y otros agentes económicos presentes en mercados relacionados¹⁵. Asimismo, durante esta etapa, diversos terceros interesados en la Operación aportaron antecedentes a la Investigación, de conformidad a lo dispuesto en el inciso segundo del artículo 55 del DL 211¹⁶.

⁷ Según se definen más adelante.

⁸ Solicitudes de información y declaraciones a representantes de Virgin Mobile Chile SpA ("**Virgin**"), Netline Mobile S.A. ("**Netline**"), y Simple SpA ("**Simple**").

⁹ Reunión con funcionarios de la Subsecretaría de Telecomunicaciones de fecha 5 de enero de 2022 y Oficio Ord. 122-22 de fecha 19 de enero de 2022.

¹⁰ Solicitudes de información y declaraciones a representantes de Direct TV Chile Televisión Ltda. ("**Direct TV**"), Centurylink Chile S.A. ("**Lumen**"), Telxius Cable Chile S.A. ("**Telxius**"), Telecom Italia Sparkle Chile SpA ("**TI Sparkle**"), Internexa Chile ("**Internexa**"), Silica Networks Chile ("**Silica**"), CTR Chile Networks ("**CTR**"), **ATC Sitios de Chile S.A.** ("**American Tower**"), Andean Telecom Partners Chile SpA ("**ATP**"), SBA Torres Chile SpA.

¹¹ Resolución de la FNE que extiende la investigación F295-2021, disponible en: https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2022/03/res_54c_F295_2021.pdf [última visita: 4 de octubre de 2022].

¹² Solicitudes de información y declaraciones a representantes de Liberty, VTR (según se define más adelante), América Móvil y Claro.

¹³ Solicitudes de información y declaraciones a representantes de Entel, Telefónica, GTD-Telsur, Mundo y WOM.

¹⁴ Declaración con funcionarios de Subtel de fecha 19 de abril de 2022 y solicitud de información efectuada mediante Oficio Ord. N°751-22.

¹⁵ Solicitudes de información y declaraciones a representantes de Ufinet Chile SpA, ATP, Infraco SpA ("**On Net Fibra**"), Nokia Solutions and Networks Chile Ltda. ("**Nokia**"), Huawei Chile S.A. ("**Huawei**"), Ericsson Chile S.A. ("**Ericsson**").

¹⁶ Aportes de información de The Walt Disney Company ("**TP TWDC**"), Telefónica ("**TP Telefónica**"), DirecTV ("**TP DirecTV**"), Entel ("**TP Entel**"), que a su vez acompañó un informe económico de Aldo González ("**Minuta AG**") y Servicio Nacional al Consumidor ("**Sernac**"). Adicionalmente, transcurridos los 20 días contemplados en el artículo 55 inciso 2° del DL 211, Entel acompañó con fecha 10 de junio de 2022, mediante presentación de ingreso correlativo N° 25.940-22, el documento denominado "*VTR-Claro: potential effects on communication markets*" elaborado por Oxera Consulting LLP ("**Minuta Oxera**").

9. A lo largo de la Investigación, las Partes efectuaron diversas presentaciones, de forma individual o conjunta, según se detalla a continuación: (i) presentación de Liberty de fecha 31 de enero de 2022, ingreso correlativo N° 20327-22, en la que solicita tener presente consideraciones relativas a una serie de documentos internos de Liberty acompañados a la Investigación; (ii) presentación de Liberty de fecha 1° de febrero de 2022, ingreso correlativo N° 20395-22, en la que informó sobre correcciones a información contenida en determinados documentos acompañados durante la Investigación; (iii) presentación de las Partes de fecha 1° de febrero de 2022, ingreso correlativo N° 20394-22, en que acompañaron el informe económico titulado *“Evaluación de la razonabilidad económica del joint venture entre VTR y Claro y análisis preliminar de sus efectos en la competencia”*, elaborado por la consultora económica Compass Lexecon (**“Compass Lexecon”**) y a la presentación **“Primer Informe Compass Lexecon”**); (iv) presentación de Claro de fecha 2 de febrero de 2022, ingreso correlativo N° 20413-22, en la que solicita tener presente una serie de consideraciones referidas a documentos internos de América Móvil acompañados a la Investigación; (v) presentación de las Partes de fecha 4 de febrero de 2022, ingreso correlativo N° 20486-22, en la que solicitan tener presente una serie de consideraciones sobre la adquisición de Mundo Pacífico por Digital Bridge; (vi) presentación de las Partes de fecha 8 de febrero de 2022, ingreso correlativo N° 20541-22, en la que solicitan tener presente una serie de consideraciones sobre la expansión de redes de fibra óptica por parte de KKR/Movistar para el año 2022; (vii) presentación de las Partes de fecha 21 de febrero de 2022, ingreso correlativo N° 20919-22, en la que solicitan tener presente una serie de consideraciones en relación con el aumento de clientes de WOM, su despliegue de red 5G en el país y el alza de calificaciones crediticias por posición de mercado de Entel; (viii) presentación de las Partes de fecha 25 de febrero de 2022, ingreso correlativo N° 21042-22, en la que solicitan tener presente una serie de consideraciones respecto del mercado de la televisión de pago; (ix) presentación de las Partes de fecha 7 de marzo de 2022, ingreso correlativo N° 21201-22, en la que solicitan tener presente una serie de consideraciones sobre los planes de expansión de Mundo Pacífico; (x) presentación de las Partes de fecha 16 de marzo de 2022, ingreso correlativo N° 23421-22, en la que acompañan minuta con indicadores de presión de precios al alza derivados de la Operación para servicio de internet fijo (**“Minuta GUPPI Internet”**); (xi) presentación de las Partes de fecha 18 de marzo de 2022, ingreso correlativo N° 23481-22, en la que solicitan tener presente una serie de consideraciones sobre la venta de infraestructura de Entel para la prestación de servicios de Internet; (xii) presentación de las Partes de fecha 14 de abril de 2022, ingreso correlativo N° 23970-22, en la que acompañan minuta con indicadores de presión de precios al alza derivados de la Operación para servicio de televisión de pago (**“Minuta GUPPI TV”**); (xiii) presentaciones de las Partes de fecha 22 de abril de 2022, ingreso correlativo N° 24091-22, en las que solicitan tener presente una serie de consideraciones respecto de los riesgos de conglomerado y sobre los riesgos de infraestructura de la Operación (**“TP Riesgos de Conglomerado”** y **“TP Riesgos Infraestructura”**, respectivamente); (xiv) presentación de las Partes de fecha 22 de abril de 2022, ingreso correlativo N°24099-22, en la que solicitan tener presente una serie de consideraciones respecto de los riesgos de la Operación en relación con la tenencia de espectro radioeléctrico (**“TP Espectro”**); (xv) presentación de las Partes de fecha 9 de mayo de 2022, ingreso correlativo N°24332-22, en la que acompañan informes

económicos de Compass Lexecon referidos a los riesgos de conglomerado y de infraestructura generados por la Operación (“**Minuta Riesgos de Conglomerado**” y “**Minuta Riesgos Infraestructura**”); (xvi) presentación de las Partes de fecha 10 de mayo de 2022, ingreso correlativo N°24357-22, en la que acompañan una presentación en la que solicitan tener presente una rectificación de la información contenida en la Minuta Riesgos Infraestructura (“**Rectificación Minuta Riesgos Infraestructura**”); (xvii) presentación de las Partes de fecha 12 de mayo de 2022, ingreso correlativo N°24397-22, en la que solicitan tener presente una serie de consideraciones sobre los planes de despliegue y expansión de Telefónica en Chile; (xviii) presentación de las Partes de fecha 16 de mayo de 2022, ingreso correlativo N°25461-22, en la que acompañan anexo económico de Compass Lexecon sobre riesgos por tenencias de espectro radioeléctrico (“**Minuta Espectro Compass Lexecon**”); (xix) presentación de Liberty de fecha 16 de mayo de 2022, ingreso correlativo N°25472-22, en la que acompañan presentaciones públicas de Entel; (xx) presentaciones de las Partes de fecha 17 y 18 de mayo de 2022, ingresos correlativos N°25493-22 y N°25522-22, en las que acompañan el informe técnico de Coleago Consulting acerca de los supuestos riesgos asociados a la combinación de tenencias de espectro radioeléctrico, en su traducción al español y en su idioma original inglés respectivamente (“**Minuta Espectro Coleago**”); (xxi) presentación de las Partes expuesta en reunión con la FNE de fecha 23 de mayo de 2022, ingreso correlativo N°25602-22r; (xxii) presentación de las Partes de fecha 26 de mayo de 2022, ingreso correlativo N°25657-22, en la que acompañan minuta de estimación de GUPPI Internet fijo a nivel comunal elaborada por Compass Lexecon (“**Minuta GUPPI Comunal**”); (xxiii) presentación de las Partes de fecha 2 de junio de 2022, ingreso correlativo N°25759-22, en la que acompañan los Anexos Económicos de la Minuta Riesgos de Conglomerado; (xxiv) presentación de las Partes de fecha 7 de junio de 2022, ingreso correlativo N°25857-22, en la que acompañan el segundo informe económico de Compass Lexecon, denominado “*Análisis de Riesgos Horizontales del Joint Venture entre VTR y Claro*” (“**Segundo Informe Compass Lexecon**”); (xxv) presentación de las Partes de fecha 17 de junio de 2022, ingreso correlativo N°26093-22, en que solicitan tener presente ciertas consideraciones en relación con los planes de expansión de Mundo y su creación de una empresa filial mayorista de fibra óptica; (xxvi) presentación de las Partes de fecha 17 de junio de 2022, ingreso correlativo N°26094-22, en que solicitan tener presente ciertas consideraciones sobre los antecedentes aportados por terceros a la investigación, en relación con los servicios fijos de telecomunicaciones y la infraestructura necesaria para proveerlos; (xxvii) presentación de las Partes de fecha 19 de junio de 2022, ingreso correlativo N°26095-22, en que solicitan tener presente ciertas consideraciones sobre los aportes de antecedentes presentados por terceros en relación con la tenencia de espectro; y (xxviii) presentación de Liberty de fecha 28 de junio de 2022, ingreso correlativo N°26264-22, en que solicitan tener presente ciertas consideraciones sobre escenario contrafactual indicado en la presentación de riesgos relacionado a contrato con [REDACTED]

10. En el transcurso de Fase 2, al día 70 de Investigación, se suspendió convencionalmente el plazo de investigación, por 20 días hábiles administrativos, mediante acuerdo entre las Partes y el Fiscal Nacional Económico de fecha 20 de mayo de 2022, de conformidad con el inciso 2° del artículo 60 del DL 211.

11. Esta División ponderó y evaluó los antecedentes presentados por las Partes en la Notificación y aquellos recabados durante la Investigación, concluyendo que la Operación resulta apta para reducir sustancialmente la competencia en el segmento de servicios inalámbricos, debido al riesgo de acaparamiento de espectro radioeléctrico. Conforme a lo establecido en el artículo 53 inciso primero del DL 211, los riesgos que la Operación podría producir a la libre competencia fueron comunicados por la Fiscalía a las Partes con fecha 24 de junio de 2022. Un informe que detalla el análisis sustantivo de riesgos que la Operación podría generar para la libre competencia fue remitido a las Partes con fecha 28 de junio de 2022 (“**Informe de Riesgos**”).
12. Para abordar los riesgos detectados en el Informe de Riesgos, de conformidad con el artículo 53 inciso tercero del DL 211, las Partes ofrecieron una serie de medidas de mitigación, las cuales dieron lugar a diferentes instancias donde esta División dio retroalimentación respecto de las distintas propuestas presentadas. En particular, las medidas de mitigación ofrecidas fueron las siguientes: a) Primera presentación de medidas, de fecha 4 de julio de 2022, ingreso correlativo N°26349-22, cuya reunión de retroalimentación se realizó el 19 de julio de 2022; b) Segunda presentación de medidas, de fecha 22 de julio de 2022, ingreso correlativo N°26672-22, cuya reunión de retroalimentación se realizó el 10 de agosto de 2022; c) Tercera presentación de medidas, de fecha 17 de agosto de 2022, ingreso correlativo N°28132-22, cuya reunión de retroalimentación se realizó el 29 de agosto de 2022; d) Cuarta presentación de medidas, de fecha 31 de agosto de 2022, ingreso correlativo N°29450-22, cuya retroalimentación se dio a conocer a las Partes el 7 de septiembre de 2022; y e) Quinta presentación de medidas, de fecha 15 de septiembre de 2022, ingreso correlativo N°30831-22 (ésta última presentación, las “**Medidas**” o “**Medidas de Mitigación**”)¹⁷.
13. Con el fin de determinar si los remedios ofrecidos por las Partes se hacían cargo de resolver los riesgos para la competencia derivados de la Operación, y sus posibles efectos en el mercado, esta División realizó un análisis conforme a los estándares establecidos en la Guía de Remedios de esta Fiscalía de 2017 (“**Guía de Remedios**”). Para dichos efectos, haciendo uso de las atribuciones contenidas en el artículo 53 inciso final del DL 211, esta División evaluó las propuestas de remedios presentadas por las Partes a través de diversas diligencias de investigación, incluyendo declaraciones y solicitudes de información a la Subsecretaría de Telecomunicaciones (“**Subtel**”) y terceros interesados (“**market test**”)¹⁸.

¹⁷ Asimismo, como consecuencia de las referidas propuestas, se dictaron resoluciones de suspensión de plazo por 15 días hábiles, contados desde la presentación de las medidas por las Partes, de conformidad con el artículo 60 inciso final del DL 211. Dichas resoluciones fueron dictadas: a) con fecha 4 de julio de 2022; b) con fecha 25 de julio de 2022; c) con fecha 17 de agosto de 2022; d) con fecha 1° de septiembre de 2022; y e) con fecha 20 de septiembre de 2022, esta última por el plazo de 10 días hábiles.

¹⁸ En particular, se realizaron declaraciones con: (i) Funcionarios de Subtel, con fecha 14 de julio, 3 de agosto de 2022 y 23 de agosto de 2022; (ii) Representantes de Mundo Pacífico, con fecha 2 de agosto de 2022; (iii) Representantes de Telefónica con fecha 3 de agosto de 2022; (iv) Representantes de Entel S.A. con fecha 3 de agosto de 2022; (v) Representantes de WOM con fecha 4 de agosto de 2022 y 22 de septiembre de 2022; y (vi) Representantes de DirecTV con fecha 13 de septiembre de 2022. Asimismo, se enviaron las siguientes solicitudes de información: (i) Oficio Ord. N°1152-2022 enviado a Simple; (ii) Oficio Ord. N°1153-2022 enviado a Netline, cuya respuesta fue recibida con fecha 19 de agosto de 2022; y (iii) Oficio Ord. N°1154-2022 enviado a Virgin.

14. Por otra parte, en virtud de la obligación recaída sobre VTR contenida en la Condición Primera ("**Condición Primera**") de la Resolución N°1/2004 del Honorable Tribunal de Defensa de la Libre Competencia ("**H. TDLC**"), dictada en autos rol N°02-04, caratulados "Consulta sobre Fusión de Metrópolis Intercom S.A. y VTR S.A."¹⁹, dicho actor debe abstenerse de participar en actividades de televisión satelital o vía microondas en Chile. Este aspecto fue considerado durante la Investigación en atención a que el perfeccionamiento de la Operación implicaría un incumplimiento de la obligación referida, producto de la participación de Claro en la provisión de servicios de TV de Pago mediante tecnología satelital. De este modo, para efectos de atender la prevención realizada por esta División a las Partes de dar cumplimiento a la Condición Primera²⁰, éstas acompañaron una serie de presentaciones con propuestas relativas a la desinversión del servicio de televisión satelital ("**DTH**") que actualmente opera Claro. Dichas presentaciones fueron las siguientes: a) Téngase presente, de fecha 4 de julio de 2022, ingreso correlativo N°26349-22²¹; b) Téngase presente, de fecha 28 de julio de 2022, ingreso correlativo N°26763-22; c) Téngase presente, de fecha 18 de agosto de 2022, ingreso correlativo N°29168-22; d) Téngase presente, de fecha 1 de septiembre de 2022, ingreso correlativo N°29481-22; e) Téngase presente, de fecha 12 de septiembre de 2022, ingreso correlativo N°29718-22²²; y f) Téngase presente, de fecha 22 de septiembre de 2022, ingreso correlativo N°30887-22 (esta última propuesta, "**Propuesta Desinversión DTH**").
15. A este respecto, cabe hacer presente que la Propuesta Desinversión DTH no corresponde jurídicamente a una presentación de medidas de mitigación en los términos del Título IV del DL 211, en tanto esta Fiscalía no consideró el segmento de TV de Pago como uno en que la Operación genere riesgos competitivos de ningún orden a la luz de la Guía, y, por ende, la Operación, en dicho segmento, no cuenta con la aptitud de reducir sustancialmente de la competencia.
16. Sin perjuicio de ello, la Fiscalía tiene el deber, consagrado en el artículo 39 letra d) del DL 211, de fiscalizar el cumplimiento de los fallos del H. TDLC, por lo que independiente de si la Operación reduce o no sustancialmente la competencia, ello no releva a las Partes, y particularmente a VTR, de cumplir íntegramente con las medidas de mitigación vigentes impuestas en su oportunidad por el H. TDLC, como

Adicionalmente, se efectuó una solicitud de información a Subtel con fecha 2 de septiembre de 2022, cuya respuesta fue recibida el 5 de septiembre de 2022, ingreso correlativo N°29542-22.

Finalmente, se recibieron aportes de antecedentes de los siguientes actores: (i) WOM, de fecha 19 de agosto de 2022, ingreso correlativo N°29.216-22; y (ii) Telefónica, de fecha de agosto de 2022, ingreso correlativo N°2.997-22.

¹⁹ Resolución N°1/2004, Condición Primera: "*El grupo controlador de la empresa fusionada no podrá participar, ni directa ni indirectamente, por sí o por medio de personas relacionadas - en los términos previstos en el artículo 100 del Ley del Mercado de Valores, N° 18.045 - , en la propiedad de compañías operadoras de televisión satelital o vía microondas en Chile, debiendo proceder a la enajenación de cualquier participación que mantenga actualmente en sociedades que exploten ese giro, dentro del plazo de seis meses contados desde la fecha de la presente resolución*".

²⁰ Específicamente, en la sección §V del Informe de Riesgos.

²¹ En particular, esta presentación se encuentra incorporada dentro de la Primera Propuesta de Medidas, en la sección N°4 de dicho documento. En adelante, las siguientes propuestas relativas a la desinversión de DTH fueron acompañadas en presentaciones separadas.

²² Esta División dio retroalimentación a las Partes respecto a las diversas presentaciones relativas a la desinversión del negocio DTH de Claro, con fecha: a) 19 de julio de 2022; b) 11 de agosto de 2022; c) 29 de agosto de 2022; d) 7 de septiembre de 2022; y e) 13 de septiembre de 2022.

la Condición Primera. La Propuesta de Desinversión, precisamente, es una forma de dar cumplimiento a dicha medida, mecanismo con el que esta División concuerda – según se expone *infra*–. El incumplimiento de uno o más de los compromisos contenidos en dicha propuesta implicarían, según esta División, una infracción a la Condición Primera, lo cual, según ha resuelto el H. TDLC, constituye una infracción al artículo 3° inciso 1° del DL 211²³.

17. Esta División ponderó y evaluó los antecedentes antes expuestos que constan en el Expediente F295 –incluyendo las presentaciones de las Partes singularizadas en el numeral 8 *supra*–, los que sirven de base y fundamento para el presente Informe; concluyendo que la Operación, a condición de que se sujete a las Medidas de Mitigación, no resulta apta para reducir sustancialmente la competencia, de conformidad con el artículo 57 letra b) del DL 211.

I.2 Partes de la Operación

18. Liberty conforma un *holding* internacional de origen estadounidense dedicado a los servicios de telecomunicaciones, con presencia en Chile y en el Caribe²⁴.
19. En Chile, Liberty desarrolla indirectamente, a través de VTR –según se define a continuación–²⁵, las siguientes actividades económicas: (i) internet fijo a nivel minorista; (ii) televisión de pago a nivel minorista; (iii) telefonía fija a nivel minorista; (iv) servicios móviles a nivel minorista; (v) servicios corporativos a nivel minorista; y (vi) otros servicios²⁶.

²³ Véase Sentencia N°117/2011 H. TDLC de fecha 29 de diciembre de 2011: “(...) el incumplimiento de obligaciones de hacer o de no hacer impuestas en una condición que ha sido dictada como parte de una resolución que pone término a un asunto tramitado de conformidad con los artículos 18 N° 2 y 31 del D.L. N° 211, constituye una conducta que se presume infringe la libre competencia y que, en consecuencia, es susceptible de ser perseguida por el Fiscal en ejercicio de las atribuciones transcritas en el razonamiento precedente, dándose así inicio a un procedimiento infraccional de los que regulan los artículos 19 y siguientes de ese cuerpo legal”. En ese sentido, establece que es una atribución y deber de la FNE perseguir este tipo de infracciones; véase considerando Quincuagésimo primero: “Que de lo anterior se desprende: (i) que el Fiscal Nacional Económico tiene la potestad y el deber de perseguir la comisión de conductas que infringen la libre competencia; (ii) que la infracción de una condición impuesta en una resolución dictada al término de un procedimiento no contencioso tramitado de conformidad con los artículos 18 N° 2 y 31 del DL N° 211 lleva implícita y supone prima facie la comisión de una conducta contraria a la libre competencia; y, (iii) que, en consecuencia, el Fiscal Nacional Económico está activamente legitimado para perseguir conductas que incumplan tales condiciones; (...)”.

²⁴ Notificación, p. 80.

²⁵ En Chile, Liberty es la controladora de VTR.Com SpA (“**VTR HoldCo Chile**”), a través de la sociedad LLA UK. A su turno, las filiales de VTR HoldCo Chile en Chile son: (i) VTR Comunicaciones SpA (“**VC**”); (ii) VTR Global Carrier SpA; (iii) VTR Móvil SpA; (iv) Southam Chile SpA; (v) Sociedad televisora CBC Limitada; (vi) VTR Ingeniería SpA; y, (vii) Más Vente SpA. A través de la primera, VTR HoldCo Chile, Liberty también tiene una participación minoritaria del 16,99% en Televisión Universidad de Talca S.A. En lo sucesivo, y salvo que se indique lo contrario, toda referencia a VTR debe entenderse al conjunto de las sociedades que desarrollan actividades en el sector de las telecomunicaciones chileno en calidad de filiales de Liberty (“**VTR**”). Notificación, numeral 3, fojas 20.

²⁶ Notificación, p. 81. Los otros servicios prestados por VTR son la venta de equipos terminales de servicios móviles y la venta de espacios publicitarios. Notificación, p. 136.

20. Por su parte, América Móvil²⁷ es un *holding* internacional de origen mexicano dedicado a los servicios de telecomunicaciones, con presencia en Latinoamérica, Estados Unidos, el Caribe y Europa²⁸.
21. En Chile, América Móvil desarrolla, a través de Claro –y sus sociedades relacionadas– las siguientes actividades económicas: (i) internet fijo a nivel minorista; (ii) televisión de pago a nivel minorista; (iii) telefonía fija a nivel minorista; (iv) servicios móviles a nivel minorista; (v) servicios corporativos a nivel minorista; (vi) oferta mayorista de servicios móviles; (vii) oferta mayorista de transporte de datos a través de enlaces; y (viii) otros servicios²⁹.

I.3 Operación

22. La Operación consiste en la asociación o *joint venture* (“**JV**”) entre las Partes para la conformación de un agente económico funcionalmente independiente, distinto de ellas, que les permitirá desarrollar, conjuntamente y de forma permanente, actividades económicas en la industria chilena de las telecomunicaciones³⁰.
23. La Operación considera la suscripción de un *Master Transaction Agreement* (“**MTA**”), que regula la formación de este JV y los derechos y obligaciones de las Partes en él, incluyendo la proporción equitativa en su participación accionaria (50% cada una) y su régimen de administración³¹.
24. Con respecto a la forma en que se materializaría la Operación, en la Figura N°1 se detalla parte de la actual estructura societaria de cada una de las Partes y las filiales concernidas por el MTA³².

²⁷ América Móvil, a través de AHC2, es matriz de las siguientes sociedades en Chile: (i) Claro Holding S.A. (“**Claro Holding**”), controladora de Claro Comunicaciones S.A. (“**Claro Comunicaciones**”); y, (ii) Telecomunicaciones Inalámbricas S.A. Adicionalmente, a través de AHC1, también lo es respecto de: (i) Sites Chile S.A.; y, (ii) Claro Chile. En lo sucesivo, y salvo que se indique lo contrario, toda referencia a Claro debe entenderse hecha al conjunto de las sociedades que desarrollan actividades en el sector de las telecomunicaciones chileno en calidad de filiales de América Móvil. Notificación, p. 2.

²⁸ Notificación, p. 80

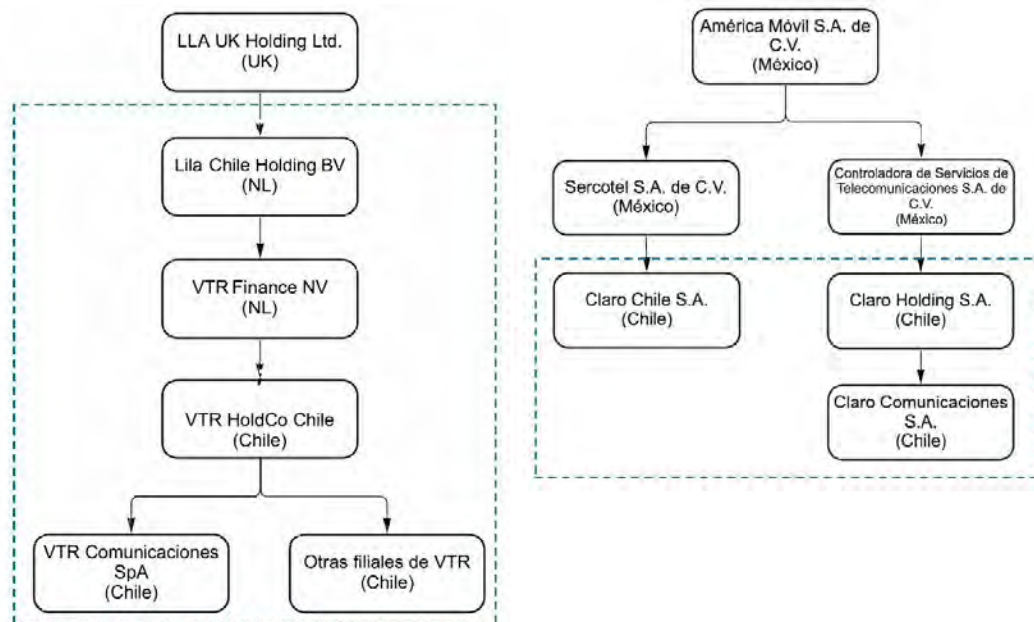
²⁹ Notificación, p. 140. Los otros servicios prestados por Claro son la venta de equipos terminales de servicios móviles, y la comercialización de servicios de centros de datos y servicios de TI. Notificación, p. 172.

³⁰ Notificación, p. 2 y 64.

³¹ Asimismo, la Operación incluiría la celebración de un *Shareholders Agreement*, que establece derechos y obligaciones recíprocos entre las Partes en su condición de únicos accionistas del JV, y el que sólo se suscribirá una vez que se obtenga la aprobación por las autoridades competentes. *Ibid.*

³² De lo anterior se desprende que las filiales de las Partes directamente relacionadas con la Operación son, para el caso de América Móvil: (i) Claro; (ii) Claro Holding; y, (iii) Claro Comunicaciones. Para el caso de LLA, éstas son: (i) Lila Chile Holding B.V. (“**LCH**”); (ii) VTR Finance; (iii) VTR HoldCo Chile; (iv) VC; y, (v) sus otras filiales. Notificación, p. 179.

Figura N°1: Estructura societaria actual de las Partes



Fuente: Elaboración propia en base a Notificación, p. 66.

25. A continuación, se detallan las distintas transacciones más relevantes que deben materializarse en orden cronológico y para efectos de dar lugar a la Operación.
26. En primer lugar, se contempla una etapa preparatoria, en la cual: (i) América Móvil transformará a Claro, Claro Holding y Claro Comunicaciones en sociedades por acciones; (ii) AHC1 adquirirá el total de las acciones de Claro; (iii) AHC2 adquirirá el total de las acciones de Claro Holding³³; y (iv) LLA UK creará una nueva compañía en Chile ("**NewCo**")³⁴.
27. A continuación, el MTA estipula una primera etapa, en la cual: (i) VC, filial de LLA, comprará a AHC2, controladora de Claro Holding, el monto estipulado en acciones que ésta tenga respecto de Claro Holding; (ii) AHC2 venderá el restante de las acciones que tiene en Claro Holding a AHC1; y (iii) AHC1 aportará las acciones de Claro Holding a Claro Chile, mediante un aumento de capital, a cambio de acciones de nueva emisión de Claro Chile³⁵.
28. Luego, en la denominada segunda etapa, LLA UK aportará a NewCo, mediante un aumento de capital, el 100% de las acciones de LCH, a cambio de acciones de nueva emisión de NewCo³⁶.
29. Posteriormente, en la tercera etapa, se producirá la materialización del JV, en virtud de la fusión de NewCo con Claro, siendo esta última la sociedad que subsistirá³⁷. Tras

³³ Los pasos (ii) y (iii) son necesarios para lograr que las matrices sean titulares del 100% de las acciones de Claro y Claro Holding, respectivamente.

³⁴ Notificación, p. 179-181.

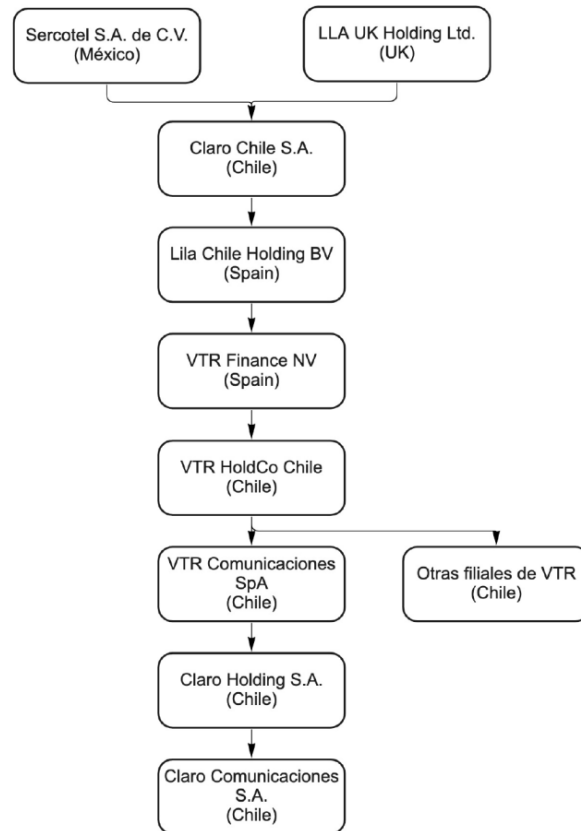
³⁵ *Ibid.*

³⁶ *Ibid.*

³⁷ Notificación, p.181-182.

la materialización de la Operación, las Partes llevarán a cabo una serie de transacciones tendientes al cumplimiento de un plan de reestructuración, entre las que destaca –ya en una cuarta etapa– que Claro venderá acciones de Claro Holding a VC³⁸. De esta manera, la forma definitiva que adoptará el JV será la que muestra la Figura N°2:

Figura N°2: Estructura final del JV como resultado de la Operación



Fuente: Elaboración propia en base a Notificación, p.68.

30. De este modo, el JV será el continuador de los negocios que han desarrollado las Partes en Chile a través de sus filiales. Específicamente, según se establece en el MTA, el JV prestará a suscriptores o abonados residenciales y comerciales en Chile los siguientes servicios –hasta ahora desarrollados por cada una de las Partes de manera independiente–: (i) televisión por cable; (ii) internet; (iii) datos móviles; (iv) telefonía móvil; y (v) telefonía fija local y de larga distancia (“**Negocios Incluidos**”)³⁹.
31. De acuerdo a lo pactado por las Partes, quedan expresamente excluidos del contenido de la Operación, aquellos negocios que las Partes seguirán prestando de

³⁸ Notificación, p. 182-183.

³⁹ Notificación, p. 68. En el MTA, se delimitan los negocios que incluirá el JV a los siguientes: “(...) servicios de televisión por cable, internet, datos, telefonía móvil inalámbrica y telefonía fija local y de larga distancia a abonados residenciales y comerciales en Chile. Para efectos de este acuerdo, no se incluyen los Negocios Excluidos de Liberty y de América Móvil”. Véase definición de “Business” contenida en el artículo 1, §1.1 del MTA.

Respecto a esta definición cabe hacer presente que, aunque no se incluya expresamente, el JV sí comprenderá los servicios mayoristas que desarrollan las Partes relacionados a los servicios de internet y telefonía móvil. Estos serían la oferta mayorista de servicios móviles de Claro, y la oferta mayorista de transporte de datos a través de enlaces nacionales de Claro y VTR. Esto se confirma porque las Partes caracterizan a ambos segmentos como mercados relevantes afectados por la Operación.

manera separada, directamente o a través de sus filiales, que no guardan relación con el JV (“**Negocios Excluidos**”). Para el caso de Liberty, son Negocios Excluidos todos aquellos que impliquen la construcción y explotación de activos de telecomunicaciones submarinas. Para el caso de América Móvil, son los mismos que para Liberty, pero se agrega el negocio de torres de telecomunicaciones, incluyendo los activos relacionados a este servicio mayorista⁴⁰⁻⁴¹.

32. Respecto de los objetivos o razones de negocio de la Operación, las Partes señalan que, por las características económicas de la industria de telecomunicaciones – particularmente la necesidad de adaptarse a los cambios tecnológicos que los servicios de telecomunicaciones experimentan y los desafíos de corto y mediano plazo para la industria–, es fundamental el aprovechamiento de complementariedades –sinergias– entre el mundo alámbrico e inalámbrico, fruto de la convergencia tecnológica⁴². En efecto, señalan que VTR ha sido, a través de los años, competitivamente más fuerte en internet fijo y televisión de pago, mientras que Claro lo ha sido en telefonía móvil y servicios corporativos. Dicha complementariedad y la combinación de esfuerzos les permitiría para hacer frente a los desafíos que implica el nuevo escenario de la industria⁴³.
33. La Operación califica como una operación de concentración de aquellas descritas en la letra c) del artículo 47 del DL 211. Lo anterior, por cuanto dos agentes económicos previamente independientes entre sí, como son VTR y Claro, cesarán en su independencia, asociándose para la conformación de un agente económico distinto e independiente de ellas, que desempeñe sus funciones de forma permanente. En efecto, el JV será un agente económico funcional y operativamente independiente, que se desempeñará en los mercados de forma permanente, contando con los recursos suficientes para poder funcionar y desarrollar las actividades que normalmente ejecutan las empresas presentes en ellos⁴⁴. Para dicho efecto, las Partes aportarán al JV sus activos preexistentes destinados al desarrollo de los Negocios Incluidos, para que el nuevo ente opere en dichos mercados de manera indefinida⁴⁵.
34. En particular, el JV será un ente operacional y funcionalmente autónomo. En su dimensión normativa, esta autonomía se explica en que el JV será un agente

⁴⁰ Notificación, p. 68.

⁴¹ En el caso de América Móvil, las torres de propiedad de Claro fueron recientemente escindidas a Sites Chile S.A., filial de América Móvil. Notificación, p. 368-369. Dicha sociedad se convertirá en subsidiaria de Sitios Latinoamérica S.A. de C.V., operador mayorista que será creado por América Móvil tras el *spin-off* de su infraestructura de Torres y Soportes en Latinoamérica, entidad que busca concentrar la infraestructura pasiva de América Móvil desplegada en los países del continente donde opera para permitir su compartición a terceros. Véase: Minuta Riesgos Infraestructura, p. 14 y TP Riesgos Infraestructura, p. 3-4.

⁴² Notificación, p. 192. Asimismo, las Partes señalan que la aparición de nuevos modelos de negocios que buscan aprovechar al máximo las economías de escala y viabilizar inversiones, como es el desarrollo a gran escala de fibra óptica, son también parte de esta tendencia. Notificación, 192.

⁴³ Notificación, p. 193.

⁴⁴ Notificación, p. 177.

⁴⁵ Ello, pues el MTA no contempla ningún plazo o condición para el desarrollo de los Negocios Incluidos en el JV luego del cierre.

económico soberano jurídicamente, con patrimonio y con capacidad de obligarse y actuar en la vida del derecho de manera autónoma⁴⁶.

35. A su vez, en su dimensión económica, la autonomía referida se refleja en que el JV desarrollará sus actividades con recursos suficientes para funcionar en el mercado, de manera autónoma de sus constituyentes, desempeñando todas las funciones que normalmente desarrollan las empresas que participan de estos mercados⁴⁷. En efecto, el JV no tendría ninguna obligación de mantener contratos con los constituyentes⁴⁸.

II. INDUSTRIA

36. La Ley N°18.168 General de Telecomunicaciones (“LGT”), en su artículo 1°, establece que el concepto telecomunicación comprende “(...) *toda transmisión, emisión o recepción de signos, señales, escritos, imágenes, sonidos e informaciones de cualquier naturaleza, por línea física, radioelectricidad, medios ópticos u otros sistemas electromagnéticos*”⁴⁹.
37. Por su parte, el Decreto N°18/2014, del Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones (“MTT”), publicado con fecha 13 de febrero de 2014, que aprueba el Reglamento de Servicios de Telecomunicaciones (“RST”), señala que “servicios de telecomunicaciones” son todos los que prestan los proveedores de telecomunicaciones, en el marco de lo dispuesto en la LGT y su normativa complementaria, independientemente del tipo de tecnología utilizada para su provisión, de conformidad a la autorización legal correspondiente⁵⁰.
38. Asimismo, la LGT establece que los servicios públicos de telecomunicaciones son los destinados a satisfacer las necesidades de la comunidad en general, los que deben estar diseñados para interconectarse con otros servicios públicos de telecomunicaciones⁵¹.

II.1 Servicios Fijos

39. Los servicios fijos de telecomunicaciones (“**Servicios Fijos**”) permiten la conexión de los usuarios, de manera alámbrica, a las redes de infraestructura necesarias para

⁴⁶ En esta línea, el directorio del JV nombrará una serie de gerentes dedicados a su gestión diaria: gerente general, gerente de operaciones, gerente de finanzas, gerente de tecnología, gerente legal y oficial de cumplimiento. Notificación, p. 607.

⁴⁷ Para ello el JV contará con acceso a recursos humanos, operativos y financieros suficientes para desarrollar sus actividades económicas de manera independiente y permanente. *Ibid.*

⁴⁸ Por ejemplo, en caso de que el JV contrate con América Móvil servicios relacionados a torres de telecomunicaciones o enlaces internacionales, su eventual renovación o renegociación se hará en condiciones de mercado como con cualquier otro proveedor, considerando además las otras opciones que puedan estar disponibles. Notificación, p. 608.

⁴⁹ El marco normativo de la industria de telecomunicaciones es amplio y ha sido recogido en una serie de leyes, decretos y resoluciones, dentro de las cuales tienen especial relevancia: (i) la LGT que, en términos generales, establece el régimen jurídico de acceso a la industria (mediante concesiones, permisos y licencias, según sea el caso) y las diferentes categorías de servicios de telecomunicaciones y sus características, entre otros temas; y (ii) el Decreto Ley N°1.762 de 30 de abril de 1997, que crea la Subsecretaría de Telecomunicaciones (Subtel) y organiza la dirección superior de las telecomunicaciones en el país.

⁵⁰ Artículo 2° del RST.

⁵¹ Artículo 3°, letra b) de la LGT.

acceder a diversos contenidos e información. A nivel minorista, los Servicios Fijos comprenden: (i) servicios de acceso minorista a internet mediante redes fijas alámbricas (“**Internet Fijo**”); (ii) servicios de acceso minorista a contenidos audiovisuales que son transmitidos en señales cerradas a las cuales los usuarios acceden previa suscripción (“**TV de Pago**”); y (iii) servicios de voz fija que permite la comunicación mediante líneas fijas, o mediante tecnología VOIP –como se definirá más adelante– entre dos o más usuarios finales (“**Telefonía Fija**”).

II.1.1 Internet Fijo

40. El servicio de acceso a internet es aquel servicio de telecomunicaciones que permite a sus usuarios acceder al contenido, información, aplicaciones u otros servicios ofrecidos por internet⁵².
41. Los usuarios pueden acceder a servicios de internet a través de distintos tipos de infraestructuras: (i) redes fijas alámbricas, mediante las cuales se presta servicios de Internet Fijo; (ii) redes móviles, mediante las cuales se pueden prestar: (a) Servicios Fijos Inalámbricos; y (b) Internet Móvil, según se define *infra*; y (iii) redes satelitales.
42. El servicio de Internet Fijo se puede prestar a través de distintas tecnologías de redes fijas alámbricas⁵³, siendo las principales de ellas:
 - (i) La tecnología ADSL (“*Asymmetric Digital Subscriber Line*”), que utiliza las redes de cobre existentes de telefonía local para el transporte de datos⁵⁴.
 - (ii) La tecnología híbrida de fibra coaxial o HFC (“**HFC**”)⁵⁵, que permite la transmisión de datos por medio de redes híbridas de fibra óptica y cable coaxial simple para la última milla⁵⁶. Si bien cuenta con mayores velocidades que la tecnología de cobre, tiene altos costos de instalación y mantención⁵⁷.

⁵² Artículo 2° letra c) del Decreto N° 18, de fecha 13 de febrero de 2014, del Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones (“**MTT**”), que aprueba el Reglamento de Servicios de Telecomunicaciones (“**RST**”).

El internet es un sistema de intercomunicación global que permite conectar a todos los computadores a nivel mundial y acceder a un medio que presta servicios en los diferentes ámbitos de la sociedad. Subtel, Conceptos Básicos. Disponible en: https://www.subtel.gob.cl/images/stories/articles/oirs/asocfile/conceptos_basicos.pdf [última visita: 4 de octubre de 2022].

⁵³ Aporte de antecedentes de la FNE en causa Rol NC 459-2019 “Consulta de VTR Comunicaciones SpA sobre alzamiento de condiciones impuestas por la Resolución N°1/2004 (“**Aporte de Antecedentes FNE en Consulta VTR**”), párrafos 122 y ss. Ver también Informe de aprobación “Adquisición de control en filial de Telefónica Chile S.A. por parte de KKR Alameda Aggregator L.P”, (“**Informe Telefónica-KKR**”) párrafos 16, 17, 19 y 20. Rol FNE F273-2021.

⁵⁴ Esta tecnología forma parte de una categoría más amplia denominada DSL (“*Digital Subscriber Line*”), que permite utilizar las redes de cobre existentes de la telefonía local para transmisión de voz y datos a velocidades de hasta 2 Mb/s, a través de una conexión dedicada. Existen diversos tipos de DSL (ADSL, G.Lite, HDSL, IDSL, RADSL, entre las aplicaciones más relevantes), con distintos límites de velocidad, tipos de aplicaciones soportados y límites de distancia permitidos. El ADSL (Asymmetric Digital Subscriber Line) es el estándar comúnmente asociado a la Internet, y se trata de *módems* que convierten la señal del cable de par trenzado en bits de alta velocidad (hasta 9 Mbps de bajada y 1 Mbps de subida). Disponible en: https://www.subtel.gob.cl/images/stories/articles/subtel/asocfile/informe_final_metropolitana.pdf página 76 [última visita: 4 de octubre de 2022].

⁵⁵ *Hybrid Fiber-Coaxial* en inglés.

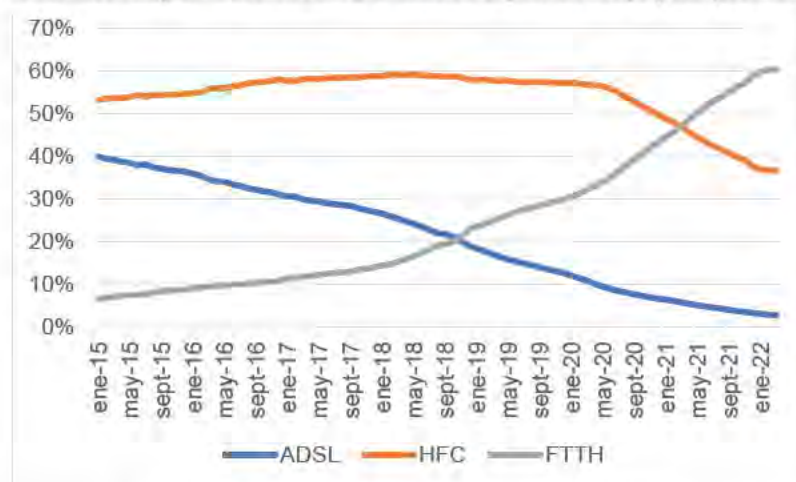
⁵⁶ Notificación, p. 89. El concepto “última milla” se refiere a la última etapa de una red, que lleva el acceso al servicio hasta el cliente final, denominada también “red local” o “red de distribución”.

⁵⁷ Véase: Informe Telefónica-KKR, párrafo 16.

(iii) La tecnología de fibra óptica, conocida como FTTx (por sus siglas en inglés)⁵⁸ –y para la última milla, como fibra óptica al hogar (“FTTH”, por sus siglas en inglés)⁵⁹⁻⁶⁰–. En particular, la fibra óptica consiste en un cable que contiene varias fibras transparentes de vidrio, a través de las cuales se transmiten datos⁶¹.

43. Las tecnologías más relevantes en la prestación de servicios de Internet Fijo a nivel nacional son la HFC y FTTH, con esta última experimentando un fuerte crecimiento en el número de conexiones en los últimos años. Como contrapartida, se ha producido la creciente caída en obsolescencia de las redes ADSL, siendo progresivamente reemplazadas por las otras tecnologías de redes alámbricas⁶²⁻⁶³. Esta importancia en el número de conexiones de cada una de estas tecnologías se observa en la Figura N°3.

Figura N°3: Porcentaje de conexiones alámbricas a Internet Fijo por tipo de tecnología



Fuente: Información pública de Subtel, marzo 2022

44. De la figura anterior es posible observar que el mercado de Internet Fijo ha experimentado notables cambios en los últimos años, particularmente a partir de 2018, con un incremento relevante en el despliegue de redes FTTH y, como

⁵⁸ Cuyo significado es *Fiber to the X*.

⁵⁹ Cuyo significado es *Fiber to the Home*.

⁶⁰ Pese a que la denominación genérica de fibra óptica es FTTx, para efectos del presente Informe se tratarán los acrónimos FTTx y FTTH como sinónimos.

⁶¹ Informe KKR-Telefónica, p. 4.

⁶² A diciembre de 2021, la tecnología ADSL representaba un 3,9% de las conexiones de Internet Fijo. Véase presentación de Subtel “Series Estadísticas, Tercer Trimestre 2021”, p. 13. Disponible en: <https://www.subtel.gob.cl/hogares-con-acceso-a-internet-fijo-alcanzan-el-67-y-usuarios-aumentan-preferencia-por-redes-de-alta-velocidad/> [última visita: 5 de septiembre de 2022].

⁶³ Notificación, p. 88 y 98. En este sentido, en la Declaración de Telefónica de 13 de enero de 2022, se indicó que: [-]. Asimismo, en la declaración de WOM de 14 de enero de 2022, se señala sobre este punto que “(...) si hay cobre, es un competidor, pero en realidad no es un competidor, etcétera. [-]. **Nota Confidencial [1]**. La información entre corchetes (“[-]”) se refiere 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.

consecuencia, en el número de conexiones de Internet que utilizan esta tecnología⁶⁴. Al respecto, si bien la información recabada en la Investigación da cuenta que la tecnología HFC sigue siendo competitiva, la industria se encuentra en proceso de migración hacia la fibra óptica, por los superiores atributos de esta última⁶⁵.

45. En ese sentido, la tecnología FTTH ha ido cobrando en Chile cada vez mayor relevancia por sus atributos de costo, rapidez de despliegue y características tecnológicas que devienen en una experiencia de superior calidad para el usuario⁶⁶. En particular, las redes de FTTH permiten ofrecer mayores velocidades de subida y bajada, y son más confiables en términos de calidad, al ser menos propensas a fallas y verse menos afectada por *peaks* de demanda de uso de datos⁶⁷. Cabe destacar que dichos atributos de la tecnología de fibra óptica revisten de especial importancia para el desarrollo del 5G⁶⁸.
46. Este proceso de transición hacia la tecnología FTTH se ha visto reforzado por la disminución de costos de construcción de redes de fibra óptica⁶⁹ –que ha permitido un intenso despliegue de redes propias por parte de los operadores de Servicios

⁶⁴ Véase: Subtel, Series conexiones internet fija, marzo de 2022. Dichas estadísticas muestran que, respecto a las conexiones fijas por tipo de tecnología, desde el 2017 se ha experimentado un acelerado crecimiento de las conexiones FTTH, y en cambio, las conexiones por HFC han caído acentuadamente desde 2022. <https://www.subtel.gob.cl/estudios-y-estadisticas/internet/>. En el mismo sentido, véase nota de prensa de Subtel “Conexiones de fibra óptica crecen 68,2% en un año y es la tecnología fija más usada por los chilenos”, disponible en: <https://www.subtel.gob.cl/conexiones-de-fibra-optica-crecen-682-en-un-año-y-es-la-tecnologia-fija-mas-usada-por-los-chilenos/> [última visita: 5 de septiembre de 2022].

⁶⁵ Véase: (i) declaración de WOM de fecha 14 de enero de 2022: “(...) dentro de las tecnologías disponibles hoy día, para la banda ancha de alta velocidad, que podríamos clasificarlas, ¿no cierto? Hoy día la Subtel clasifica las bandas anchas de alta velocidad en... Hay 2 tecnologías que están ahí incluidas, que es el HFC, que sería lo que desarrolla VTR y Claro, y la fibra óptica que son la que el resto de los participantes, ¿no cierto?, ocupan. La fibra óptica es un cable de vidrio, básicamente, que transmite luz, por lo tanto, transmite a una velocidad muy rápida, a la velocidad de la luz, y sin interrupciones, sin cortes, sin pérdidas, sin degradación desde un punto a otro. Por lo tanto, es hoy día la mejor tecnología para entregar un servicio estable, veloz, rápido y el mejor servicio para los clientes con menor tasa de fallo. De hecho, hoy día, dentro de las tecnologías de alta velocidad, hoy día, dentro del 67% que está penetrado el internet hoy día, el 92% está hecho con fibra óptica”; y (ii) declaración de Telefónica de fecha 13 de enero de 2022: [-]. **Nota Confidencial [2]**. (Énfasis añadido). Para efectos de este Informe, se entenderá que todos los énfasis son añadidos.

⁶⁶ Véase: (i) Respuesta de Mundo Pacífico de 17 de enero de 2022: [-]; y (ii) declaración de Telefónica de fecha 13 de enero de 2022: [-]. **Nota Confidencial [3]**.

⁶⁷ Véase OFCOM, Connected Nations 2020, UK Report (p.13): “La conexión desde la red hacia los domicilios es proveída íntegramente por medio de fibra óptica. Generalmente, la distancia a las instalaciones no afecta la velocidad entregada. La fibra completa es menos susceptible a fallas y no es usualmente afectada por el clima. La mayoría de las implementaciones de fibra completa utilizan enfoques de red óptica pasiva (PON) en los que se comparte la capacidad en sentido ascendente y descendente. La congestión se puede evitar más fácilmente en esta red compartida al limitar la cantidad de clientes conectados a cada PON compartido y al administrar el rendimiento máximo garantizado proporcionado a cada cliente. (...) Esto permite ofrecer 1 Gbps de velocidad de bajada y subida (...)”. Traducción libre de “*The connection from the exchange to the premises is provided entirely over optical fibre. Generally, distance to the premises does not affect the speed delivered. Full fibre is less susceptible to faults and is not usually impacted by weather. Most full fibre implementations utilise Passive Optical Network (PON) approaches where capacity in the downstream and upstream direction is shared. Congestion can more easily be avoided on this shared network by limiting the number of customers connected to each shared PON and by managing the maximum guaranteed throughput provided to each customer. (...) This allows for services offering 1 Gbit/s both download and upload (...)*”.

⁶⁸ Véase “Sentando las bases para la 5G: Oportunidad y desafíos”, ITU, 2018, p. 33 y ss. Disponible en: https://www.itu.int/dms_pub/itu-d/opb/pref/D-PREF-BB_5G_01-2018-PDF-S.pdf. Asimismo, “The road to 5G: The inevitable growth of infrastructure cost”, McKinsey & Company, 2018. Disponible en: <https://www.mckinsey.com/industries/technology-media-and-telecommunications/our-insights/the-road-to-5g-the-inevitable-growth-of-infrastructure-cost> [última visita: 4 de octubre de 2022].

⁶⁹ Las Partes estiman que esta disminución de costos sería de alrededor de un [80-90]%. Notificación, p. 578, y Primer Informe Compass Lexecon, p. 48. Véase también declaración de Telefónica de fecha 13 de enero de 2022: [-]. **Nota Confidencial [4]**.

Fijos⁷⁰– y, asimismo, el surgimiento en la industria de operadores neutros de red (“Operadores Neutros”), actores que participan de forma exclusiva en el mercado mayorista de acceso a la Red Local –según se define *infra*–, sin estar verticalmente integrados con proveedores de servicios minoristas. A esta categoría pertenecen ATP y On Net Fibra.

47. La forma más común en la industria de cuantificar la magnitud del despliegue de redes es en términos de casas pasadas o *home passed*, esto es, la cantidad de hogares que cuentan con factibilidad técnica para conectarse a la red de un operador. Ese número no necesariamente coincide con la cantidad de suscriptores o abonados que efectivamente contratan los servicios de ese operador. Estos últimos son conocidos en la industria como RGUs, por sus siglas en inglés *Revenue Generating Unit* (“RGU”).
48. Según fue señalado, los servicios de Internet Fijo pueden ser prestados tanto mediante infraestructura alámbrica, como infraestructura inalámbrica o móvil. Este último servicio se conoce como internet fijo inalámbrico, el cual, al ser prestado mediante infraestructura móvil, presenta menores velocidades de subida y bajada de datos, así como mayor latencia⁷¹, por lo que ofrece una menor calidad de conexión que el Internet Fijo, como será detallado *infra*⁷²⁻⁷³.
49. En cuanto a la comercialización del servicio de Internet Fijo por parte de las empresas operadoras⁷⁴, ésta se materializa a través de la oferta de planes mensuales diferenciados por las velocidades de bajada y subida, medidas en Megabytes por segundo (“Mbps”), previa suscripción de un plan⁷⁵. Dichos planes pueden ser comercializados para el segmento de usuarios finales –compuesto por personas

⁷⁰ Véase: presentaciones de las Partes de fechas: (i) 4 de febrero de 2022 “Se tenga presente en relación con la adquisición de Mundo Pacífico por DigitalBridge”; (ii) 8 de febrero de 2022 “Se tenga presente en relación con los planes de expansión de redes de fibra óptica de KKR/Movistar, a través de OnNet Fibra”; (iii) 7 de marzo de 2022 “Se tenga presente en relación con los planes de expansión de Mundo Pacífico”; (iv) 18 de marzo de 2022 “Se tenga presente en relación con la venta de infraestructura de Entel para la prestación de servicios de Internet” y (v) 12 de mayo de 2022 “Se tenga presente sobre los planes de despliegue y expansión de Telefónica en Chile”.

⁷¹ La latencia es el tiempo que tarda una señal en ser transmitida a través de un canal, incluyendo tiempo de codificación, tiempo de viaje, y tiempo de decodificación. Cfr. Cyphers, Bennett (2019). “The Case for Fiber to the Home, Today: Why Fiber is a Superior Medium for 21st Century Broadband”. Electronic Frontier Foundation. Disponible en: <https://www.eff.org/wp/case-fiber-home-today-why-fiber-superior-medium-21st-century-broadband> [última visita: 4 de octubre de 2022].

⁷² En particular, este servicio se utiliza como alternativa para entregar conectividad en zonas en las cuales no está disponible la infraestructura de red fija. Véase: “Guía de soluciones para la conectividad a Internet del último kilómetro. Opciones de conectividad sostenible para emplazamientos no conectados”, ITU, 2020. Disponible en: https://www.itu.int/dms_pub/itu-d/opb/tn/d/D-TND-01-2020-PDF-S.pdf [última visita: 4 de octubre de 2022].

⁷³ Respecto de la diferencia entre el Internet Fijo y el internet fijo inalámbrico, véase: ITU (2020): “Guía de soluciones para la conectividad a Internet del último kilómetro. Opciones de conectividad sostenible para emplazamientos no conectados”, p. 60. Disponible en: https://www.itu.int/dms_pub/itu-d/opb/tn/d/D-TND-01-2020-PDF-S.pdf [última visita: 4 de octubre de 2022].

⁷⁴ El artículo 24 letra H de la LGT define a los proveedores de acceso a Internet como aquellas personas jurídicas que prestan servicios comerciales de conectividad entre usuarios finales o redes de terceros.

⁷⁵ Si bien los clientes pueden contratar los servicios de Internet Fijo en modalidad postpago –previa suscripción de un plan– o prepago –previo pago de una cantidad de dinero–, la práctica actual de la industria ha tendido a dejar de lado la oferta de planes con la segunda modalidad. En ese sentido, de acuerdo con estadísticas de Subtel a marzo de 2022, en Chile el 99,93% de las conexiones de Internet Fijo corresponden a planes postpago, y apenas el 0,07% restante corresponde a planes de prepago. Véase: Estadísticas Sectoriales publicadas por Subtel. Disponibles en: <https://www.subtel.gob.cl/estudios-y-estadisticas/internet/> [última visita: 5 de septiembre de 2022].

naturales– y para el segmento conformado por empresas, tanto en modalidad separada como paquetizada, según se describe a continuación⁷⁶.

50. En efecto, los servicios de Internet Fijo pueden ser contratados de manera individual –es decir, separada de los otros Servicios Fijos –, o bajo modalidad paquetizada, en paquetes que incluyen los servicios de Internet y TV de Pago (“**Doble Pack**”), o paquetes que además incluyen Telefonía Fija (“**Triple Pack**”)⁷⁷. Lo anterior es una práctica comercial habitual en la industria, donde la mayor cantidad de paquetes de servicios de telecomunicaciones incluyen servicios de Internet Fijo⁷⁸.
51. La comercialización conjunta de Servicios Fijos se regula mediante el Reglamento de Servicios de Telecomunicaciones, el cual impone obligaciones especiales de información y publicidad a los proveedores que ofrecen servicios paquetizados⁷⁹. Por otro lado, la Instrucción de Carácter General N°2/2012 del H. TDLC⁸⁰, establece respecto a las ofertas conjuntas de servicios de telecomunicaciones que el precio del paquete debe ser al menos superior al precio individual del producto de mayor valor, y que los operadores deben comercializar de manera separada cada uno de los servicios que integren la oferta conjunta, no pudiendo condicionar la contratación de un servicio a la de otro⁸¹.
52. La Investigación da cuenta que es una práctica general de los agentes operadores de servicios de telecomunicaciones ofrecer sus planes de Internet Fijo, tanto en modalidad separada como en *packs*, bajo una única estrategia de tarificación de productos y comercialización a nivel nacional. Ello, sin perjuicio de algunas promociones temporales asociadas a la expansión en una determinada zona⁸².
53. Actualmente, los principales oferentes de Internet Fijo en nuestro país son VTR, Movistar, Mundo, Claro, GTD-Telsur y Entel⁸³. Destaca también el reciente ingreso al mercado –registrando conexiones por primera vez en julio de 2020– de WOM⁸⁴,

⁷⁶ Notificación, p. 197. Asimismo, véanse las respuestas de Entel de 17 de enero de 2022, de GTD de 17 de enero de 2022, de Mundo Pacífico de 17 de enero de 2022 y de Telefónica de 17 de enero de 2022 al Oficio Circ. Ord. N° 002-22.

⁷⁷ El RST reconoce esta modalidad de comercialización, definiendo en su artículo 3 a las Ofertas Conjuntas como ofertas comerciales que incluyen la provisión de dos o más servicios de telecomunicaciones, tales como telefonía local, telefonía móvil, acceso a internet y televisión de pago u otros.

⁷⁸ Aporte de Antecedentes FNE en Consulta de VTR, párrafos 177 y ss.

⁷⁹ En particular, el artículo 12 del RST, en su inciso 2º, establece que en el caso de Ofertas Conjuntas, además deberán disponer en su sitio web y canales de atención de un mecanismo comparativo o cotizador actualizado con información relevante, la que será determinada por la Subsecretaría de Telecomunicaciones mediante normativa técnica, de cada uno de los servicios y planes que componen la oferta del proveedor, así como la comparación entre diversas Ofertas Conjuntas y los descuentos aplicados por la contratación de la misma respecto de la tarifa del servicio provisto individualmente.

⁸⁰ Modificada por la Instrucción de Carácter General N°4/2015 del H. TDLC.

⁸¹ Véase Instrucciones de Carácter General N°2/2012 del H. TDLC, letra B, numerales 3 y 4.

⁸² Notificación, p. 197 y 254. Asimismo, véanse las respuestas de Entel de 17 de enero de 2022, de Mundo Pacífico de 17 de enero de 2022 y de Telefónica de 17 de enero de 2022, todas en respuesta al Oficio Circ. Ord. FNE N° 002-22. Cabe señalar que solamente GTD, en respuesta de 17 de enero de 2022 al Oficio Circ. Ord. FNE N° 002-22, señaló tener una política de precios que distingue por zonas del país.

⁸³ GTD-Telsur es un actor con una marcada presencia local, en las regiones de La Araucanía, de Los Lagos y de Los Ríos. Lo anterior, de acuerdo con estadísticas de Subtel de conexiones fijas a octubre de 2021, aportadas por las Partes en presentación de fecha 26 de mayo de 2022.

⁸⁴ Véase: Estadísticas Sectoriales publicadas por Subtel. Series conexiones tráfico de datos fijos. Disponible en: <https://www.subtel.gob.cl/estudios-y-estadisticas/internet/> Asimismo, véase nota de prensa publicada en Diario Financiero “WOM prepara expansión a negocio de internet fijo e instala pilotos de fibra

operador que se encontraba activo en la industria de telecomunicaciones mediante la prestación de Servicios Móviles.

Tabla N°1: Oferta de los principales operadores de Servicios Fijos de telecomunicaciones.

Empresa	Internet Fijo	TV de Pago	Telefonía Fija
Claro	Sí	Sí	Sí
VTR	Sí	Sí	Sí
Entel	Sí	Sí	Sí
Movistar	Sí	Sí	Sí
GTD-Telsur	Sí	Sí	Sí
Mundo	Sí	Sí	Sí
WOM	Sí	Sí ⁸⁵	No
DirecTV	No	Sí	No

Fuente: Elaboración propia en base a información pública de actores de la industria.

II.1.2 Televisión de pago

54. En términos generales, la televisión en una transmisión de contenidos audiovisuales, mediante señales abiertas –analógicas y/o digitales– sujetas a concesiones otorgadas por el Estado, o a través de operadores de televisión de pago⁸⁶. Así, las dos grandes modalidades de distribución de contenidos de televisión son: (i) la televisión abierta⁸⁷, y (ii) la Televisión de Pago.
55. La TV de Pago es aquel servicio suministrado por determinadas empresas (“Operadores de TV de Pago”) en virtud de un permiso de servicio limitado de televisión⁸⁸, que permite a los suscriptores y usuarios acceder a un conjunto de canales de televisión y demás prestaciones adicionales directamente vinculadas al objeto del servicio, mediante una contraprestación y según las características del contrato⁸⁹. De esta manera, sólo las personas abonadas al servicio podrán ver la programación contratada, a través de infraestructura y equipamiento adecuado⁹⁰.
56. El servicio de TV de Pago puede transmitirse de manera alámbrica –mediante las tecnologías HFC y FTTH–, de forma satelital, o sobre protocolo de internet (“IPTV” por sus siglas en inglés)⁹¹⁻⁹². En particular, la tecnología satelital tiene la particularidad

óptica en Santiago”. Disponible en: <https://www.df.cl/empresas/telecom-tecnologia/wom-prepara-expansion-a-negocio-de-internet-fijo-e-instala-pilotos-de> [última visita: 4 de octubre de 2022].

⁸⁵ WOM ofrece servicios de televisión por internet o mediante plataformas de *streaming* exclusivamente, según se describe *infra*.

⁸⁶ Informe de Aprobación Adquisición de control en Red de Televisión Chilevisión S.A. por parte de Viacom Camden Lock Limited. Rol FNE F276-2021, p. 3.

⁸⁷ La televisión abierta consiste en un servicio de telecomunicación de libre recepción, caracterizado por la transmisión de canales con cobertura nacional. La televisión abierta puede ser analógica o digital, y en ambos casos, se transmite mediante el uso del espectro radioeléctrico.

⁸⁸ De acuerdo con la LGT, para que un Operador de TV Paga pueda funcionar en una zona determinada, debe ser autorizada por la Subtel.

⁸⁹ Artículo 2 letra d) del RST.

⁹⁰ Véase Aporte de Antecedentes FNE en Consulta VTR, párrafo 85.

⁹¹ Cuyo significado es *Internet Protocol TV*.

⁹² IPTV es una tecnología que permite la transmisión de televisión utilizando como soporte redes controladas o dedicadas de protocolo de internet (IP). Este modo de distribución se gestiona utilizando un ancho de banda dentro de la infraestructura de red, pudiendo así soportar un alto nivel de calidad de servicio. En esa línea, IPTV es una forma de transmisión de televisión por internet que puede funcionar a través de múltiples medios que utilicen el protocolo de internet como, por ejemplo, a través de fibra óptica.

de que alcanza zonas menos accesibles, donde por razones geográficas y demográficas serían menos rentables las inversiones para instalar redes alámbricas⁹³⁻⁹⁴.

57. En cuanto a la provisión minorista este servicio, los Operadores de TV de Pago transmiten señales de televisión a los consumidores finales, a partir de una suscripción que los clientes deben contratar para acceder a canales específicos, denominados “canales básicos”. También es posible contratar canales “premium”, con contenido exclusivo de películas, series o eventos deportivos⁹⁵.
58. El principal insumo requerido para prestar este servicio corresponde a las señales de televisión, las cuales son licenciadas a los Operadores de TV de Pago por empresas que comercializan dichos canales de televisión para su transmisión (“**Proveedores de Contenido**”)⁹⁶. Los principales Proveedores de Contenido que operan en el país

Las Partes en la Notificación señalan que IPTV es una tecnología que aún se encuentra en crecimiento, precisamente porque el tipo de interactividad que ofrece requiere una conexión de internet de gran capacidad (principalmente, redes FTTH); sin perjuicio de lo cual, es previsible que será la modalidad que en el corto plazo predominará para proveer el servicio de TV de Pago considerando el despliegue de FTTH. En efecto, las Partes indican que en las comunas donde VTR y Movistar tienen desplegadas redes de FTTH, proveen servicios de TV de Pago por medio de esta tecnología. Notificación, p. 217, 229 y 318.

⁹³ Véase declaración de DirecTV de fecha 25 de enero de 2022: “*FNE 1: Perfecto. ¿Tú nos podrías señalar cuáles son las zonas geográficas en Chile en que DirecTV tiene cobertura? DECLARANTE: Eh, por la tecnología que ocupa DirecTV que es una tecnología satelital basada en la capacidad satelital del satélite, es que, a diferencia de otros operadores en Chile, nuestra posibilidad de prestar servicios es toda la, todo el país con algunas limitaciones en Juan Fernández y, en Isla de Pascua. FNE 1: ¿Existen algunas zonas geográficas en las que tengan mayor concentración de cobertura y que algunas, en las que tengan menor cobertura, que valga la pena señalar o hacernos presente? DECLARANTE: Eso, pero básicamente tiene, tiene, está asociado, (...) más que con una limitación de la capacidad satelital, con un tema de potencialmente de fuerza de venta de DirecTV. Desde el punto de vista de la capacidad satelital, la misma disponibilidad la tenemos en Arica como en Coyhaique y puede ser que en alguna zona del país, efectivamente en la zona [-], nosotros somos más fuertes desde el punto de vista mercado, que una región de [-], por ejemplo.* En el mismo sentido, véase declaración de América Móvil de fecha 22 de abril de 2022. **Nota Confidencial [5]**.

⁹⁴ Véase: (i) Aporte de Antecedentes FNE en Consulta VTR, párrafo 87 y siguientes.

(ii) H. TDLC, Resolución N°2/2014, que Resuelve sobre ejercicio de facultad del artículo 18 N°4 del D.L. N°211 Expediente de Recomendación Normativa sobre prestación de servicios de telecomunicaciones en inmuebles sujetos a régimen de copropiedad inmobiliaria Rol ERN N°15-2013, párrafos 20 y 21: “*DirecTV señala que presta el servicio de televisión vía satélite directo al hogar, para lo cual el usuario final debe contar con una antena parabólica que capte dicha señal y un decodificador, para su conversión y amplificación. Expresa que la factibilidad técnica para la instalación de una antena satelital no depende del cableado terrestre que llega al domicilio de los usuarios, bastando contar con acceso a una pequeña porción de techo, pared o balcón en la que se pueda orientar la antena al norponiente. (...) la televisión satelital no requiere cables externos al edificio y que tiene la potencialidad de prestar servicios en todo el territorio nacional, sin excepciones debidas a problemas de cobertura.*” Disponible en: https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2014/04/reso_02_2014.pdf

(iii) OECD (2013). Competition Issues in Television and Broadcasting 2013, p. 14: “*Transmisión satelital directo al hogar: la televisión satelital llega al espectador a través de satélites de comunicaciones. La señal se recibe a través de antenas parabólicas y descodificadores. En muchas zonas del mundo, y en particular en las que no están cubiertas por proveedores de televisión terrestre o alámbricas, la televisión satelital tiene el potencial de ofrecer una amplia gama de canales y servicios.*” Traducción libre de: “*Direct-to-home satellite broadcast: satellite television is delivered to the viewer via communications satellites. The signal is received by satellite dishes and set-top boxes. In many areas of the world, and in particular those that are not covered by terrestrial or cable providers, satellite television has the potential of providing a wide range of channels and services.*” Disponible en: https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2014/03/OECD_2013-Competition-issues-in-television-and-broadcasting.pdf [última visita: 4 de octubre de 2022]

⁹⁵ Dichas señales son valoradas por los consumidores, quienes están dispuestos a pagar un mayores precios para acceder a ellas.

⁹⁶ La relación entre los Proveedores de Contenido y los Operadores de TV Paga se estructura sobre la base de licenciamiento de canales y, dependiendo del alcance o magnitud de su operación, las partes del contrato pueden negociar los términos a nivel nacional o latinoamericano, sin perjuicio de que, en el segundo caso, ciertos aspectos del contrato deban ajustarse a las circunstancias particulares de cada país. Aporte de Antecedentes FNE en Consulta VTR, párrafo 103.

son HBO, Turner⁹⁷ y Discovery –pertenecientes al Grupo Warner Bros Discovery⁹⁸–, ViacomCBS, The Walt Disney Company y Olé Partners.

59. Como fue mencionado *supra*, los servicios de TV de Pago pueden ser contratados de forma individual o paquetizada, esto es, en conjunto con uno o más servicios de telecomunicaciones –Telefonía Fija e Internet Fijo–, bajo la denominación comercial de Triple *Packs* o Doble *Packs*⁹⁹⁻¹⁰⁰. A su vez, desde un punto de vista comercial, los servicios de TV de Pago pueden ser comercializados dentro de planes para personas y planes para empresas¹⁰¹.
60. Recientemente han surgido nuevas formas de visualización de contenido audiovisual, donde el consumo no lineal ha ido cobrando más relevancia¹⁰². Por un lado, existe la posibilidad de consumir servicios de televisión mediante internet, donde los operadores de estos servicios prestan un servicio de televisión de pago lineal mediante *streaming*. En particular, se puede acceder a este tipo de servicios mediante dispositivos con acceso a Internet Fijo y/o Móvil (e.g. terminales móviles, computadores o *tablets*), así como por un aparato de televisión que cuente con características de Smart TV, o con conexión a un decodificador, los cuales son arrendados o vendidos por los operadores de este servicio.
61. Este servicio es prestado tanto por actores que prestan únicamente servicios mediante *streaming*, como WOM y Zapping TV; como por Operadores de TV de Paga tradicional que también ofrecen este servicio, permitiendo acceder a contenidos en vivo desde cualquier dispositivo con acceso a internet. Esta funcionalidad ha sido incluida por VTR, con “VTR Play”; Claro, con “TV Full Streaming”; Entel, con “App Entel TV”, Telefónica con “Movistar TV”; DirecTV con “DirecTV Go”, y Mundo, con “Mundo GO”¹⁰³.

⁹⁷ Turner controla en Chile a los canales de CNN Chile y TNT Sports.

⁹⁸ Véase Informe de aprobación con medidas de Adquisición de control en WarnerMedia LLC, por parte de Discovery Inc. y otros. Rol FNE F290-2021.

⁹⁹ Notificación, p. 108. Véase las respuestas de Entel de 17 de enero de 2022, de GTD de 17 de enero de 2022, de Mundo Pacífico de 17 de enero de 2022 y de Telefónica de 17 de enero de 2022, todas en respuesta al Oficio Circular Ord. N° 002-22.

¹⁰⁰ Cabe señalar que todos los planes de VTR de TV de Pago dirigidos a personas se comercializan bajo una única política de precios a nivel nacional, según lo exige la Condición Octava de la Resolución N°1/2004, lo que no obsta que efectúe promociones de lanzamiento temporales con el fin de atraer nuevos abonados. Notificación, página 222.

¹⁰¹ Véase información pública de Movistar, disponible en: <https://ww2.movistar.cl/corporaciones/soluciones/conectividad-y-comunicaciones/television/>; Claro, disponible en: <https://www.clarochile.cl/empresas/servicios/tv/>; Mundo, disponible en: <https://www.tumundo.cl/empresas/> [última visita: 4 de octubre de 2022].

¹⁰² El consumo no lineal de contenidos se caracteriza por la oferta de contenidos disponible para ser demandada en cualquier momento por el consumidor; en contraposición al consumo lineal de contenidos que se caracteriza por la oferta secuencial de contenidos en un horario fijo y predeterminado. Véase Aporte de Antecedentes FNE en Consulta VTR, párrafo 91.

¹⁰³ Al respecto, véase información pública de VTR, Claro, Entel, Movistar, DirecTV y Mundo. Disponible en: <https://vtr.com/productos/hogar-packs/doble-pack-internet-television/>; <https://www.clarochile.cl/personas/servicios/servicios-hogar/television/planes-y-precios/>; <https://www.entel.cl/hogar/television/>; <https://ww2.movistar.cl/hogar/television/>; <https://www.directv.cl/comprar/planes-tv/oro-plus-hd-postpago/>; y <https://www.tumundo.cl/mundogo/> [última visita: 4 de octubre de 2022]

Cabe hacer presente que ciertos contenidos podrían no estar disponibles para acceso en tiempo real.

62. Aquellos operadores suelen ofrecer el servicio de televisión por Internet o *streaming* como una funcionalidad adicional a la suscripción de TV de Pago tradicional¹⁰⁴, sin perjuicio de que algunos permiten contratar el servicio de manera autónoma¹⁰⁵. Dentro de esta última categoría, hay compañías que ofrecen lo que en la industria se denomina “*skinny bundles*”, el cual consiste en un servicio que ofrece una menor cantidad de canales que en los planes de TV de Pago pero a un menor precio¹⁰⁶⁻¹⁰⁷. A nivel local, dichos planes se conocen comercialmente como “TV Lite”, los cuales son provistos por DirecTV, Entel y WOM–.
63. Dentro de esta última categoría, hay compañías que ofrecen una suscripción del tipo “TV Lite” –como la provista por DirecTV, Entel y WOM–, el cual consiste en un servicio que ofrece una menor cantidad de canales que en los planes de TV de Pago pero a un menor precio.
64. Por otro lado, se observa la participación de las plataformas *over-the-top* (“OTT”), consistente en el consumo no lineal¹⁰⁸ de contenidos a través de plataformas, tales como aplicaciones, televisores, dispositivos móviles y computadores, que puede ser demandado en cualquier momento por el consumidor, sin estar asociados a una suscripción de servicios de TV de Pago. Si bien existen múltiples modalidades de este servicio, las más comunes son aquellas de servicios en línea mediante suscripción (“SVOD”, por el término *subscription video on demand*) donde destacan plataformas como *Netflix, HBO Max, Amazon Prime, Star+*, entre otras¹⁰⁹.
65. Respecto a los servicios OTT de tipos SVOD, se observa que ciertos Operadores de TV de Pago han incluido suscripciones a plataformas OTT en conjunto a la suscripción del servicio de TV de Pago. Este servicio adicional es ofrecido por actores como VTR, que ofrece servicios de TV de Pago junto con una suscripción a *HBO Max*¹¹⁰, y

¹⁰⁴ Tal es el caso de VTR y de Claro.

¹⁰⁵ Tal es el caso de Movistar, Entel y DirecTV.

¹⁰⁶ Al respecto, véase información pública de DirecTV, Entel y WOM. Disponible en: https://www.directvgo.com/cl/?gclid=Cj0KCQjw94WZBhDtARIsAKxWG-QtTPN4II_HOL32O_Smr9RkuLgYkHbmzpsSE_GWUUpGR61QSX8McxAaAjBzEALw_wcB ; https://www.entel.cl/hogar/television/?dclid=&gclid=Cj0KCQjw94WZBhDtARIsAKxWG-QZne2-RKMegj2IMDKbmUGOk8a7cd-JiNRZ0j2k9DBK7P_mTkgwCAaAnepEALw_wcB; y https://wompromociones.cl/p/tv-wom/wom-fibra-tv.html?gclid=Cj0KCQjw7KqZBhCBARIsAl-fTKKNvidEviz1BPRKw05hhSHnOyyAnbCZwc2Gj9vpTc89XYroXnrHD8QaAv3REALw_wcB [última visita: 4 de octubre de 2022]

¹⁰⁷ Al respecto, las Partes señalan que los *skinny bundles* consisten en: “(...) planes de TV por internet más restringidos que los tradicionales, que únicamente mantienen los contenidos que no pueden ser obtenidos mediante las OTT más populares (sobre todo redifusión de canales nacionales). Así, se trata de planes que no cuentan con los atributos premium que ofrecen los planes tradicionales de TV pagada (...)”. Véase: Segundo Informe Compass Lexecon, p. 56.

¹⁰⁸ El consumo no lineal de contenidos es aquel caracterizado por una oferta de contenidos disponible para ser demandada en cualquier momento por el consumidor, en contraposición con el consumo lineal de contenidos, aquel que se caracteriza principalmente por la oferta secuencial de contenidos, con horario fijo y predeterminado. Informe de Aprobación Adquisición de 21CF por parte de Disney, Rol FNE F155-2018, párrafo 25.

¹⁰⁹ Las otras modalidades de servicios OTT son los 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*). Informe de Aprobación Rol FNE F290-2021 “Adquisición de control en WarnerMedia LLC, por parte de Discovery Inc. y otros”, párrafo 18.

¹¹⁰ Véase: <https://vtr.com/productos/hogar-packs/television> [última visita: 4 de octubre 2022]

Telefónica, que oferta el servicio con acceso a la plataforma *Paramount+*¹¹¹⁻¹¹². Asimismo, los Operadores de TV de Pago han desarrollado plataformas OTT propias que permiten el acceso a contenido no lineal como películas, series, programas infantiles, entre otros. Esta es una funcionalidad que ha sido desarrollada por actores como Claro, con “Claro Video”; VTR con “VTR+”; DirecTV con “DirecTV GO” y Telefónica con “Movistar TV”.

II.1.3 Telefonía fija

66. El servicio público telefónico está constituido por el servicio telefónico fijo (Telefonía Fija)¹¹³ y el servicio telefónico móvil (Telefonía Móvil)¹¹⁴. El servicio telefónico fijo¹¹⁵ consiste en el conjunto de prestaciones que suministran las compañías telefónicas en virtud de sus respectivas concesiones¹¹⁶, que facilita a los clientes finales un canal de comunicación para el intercambio de voz.
67. Actualmente, la Telefonía Fija es un producto relativamente homogéneo, que no demuestra importantes diferencias entre los servicios que prestan las distintas compañías de telecomunicaciones. Este servicio puede ser entregado a través de distintas tecnologías: cables de cobre, cable coaxial y fibra óptica¹¹⁷.
68. Asimismo, la Telefonía Fija puede ser prestada a por medio de internet (“VOIP”)¹¹⁸ consistente en la transmisión de voz sobre IP, la cual permite la comunicación de voz sobre internet¹¹⁹. En particular, se destacan aquellos tipos de telefonía por tecnología

¹¹¹ Véase: <https://www2.movistar.cl/hogar/television/> [última visita: 4 de octubre de 2022]

¹¹² Cabe destacar que Claro, por su parte, ofrece planes de Servicios Móviles y de Internet Fijo con suscripción a Netflix incluida. Sin embargo, se observa que esta sería una oferta comercial válida hasta el 30 de septiembre de 2022. Véase: <https://www.clarochile.cl/personas/netflix/#> [última visita: 4 de octubre de 2022].

¹¹³ La calificación de la Telefonía Fija como un servicio público de telecomunicaciones bajo las disposiciones de la LGT, implica que está sujeta a la necesidad de contar con las autorizaciones necesarias – esencialmente, el otorgamiento de una concesión de servicio público de telecomunicaciones, por un plazo de 30 años renovables–, la observancia de normas técnicas y el cumplimiento de obligaciones para su prestación. Notificación, p. 109.

¹¹⁴ Ambos caracterizados como Servicios Públicos de Voz, de acuerdo al artículo 2 letra a) del RST, esto es, servicios públicos de telecomunicaciones destinados principalmente al intercambio de voz.

¹¹⁵ Cabe aclarar que el término “fijo” equivale a “local”, denominación que todavía persiste en parte de la regulación, pese a haber perdido vigencia. En efecto, la Subtel ha señalado que “(...) el año 2014 se terminó con la división del país en zonas o áreas geográficas para la prestación del servicio público de telefonía, con lo que desapareció la distinción entre servicio público telefónico local y servicio público telefónico de larga distancia, razón por la que ya no corresponde que se utilice la terminología “local”, sino que lo correcto, ahora, es hablar únicamente de servicios públicos de telefonía fija (...)”. Aporte de antecedentes de Subtel en los autos “Consulta de Telefónica Móviles Chile S.A. y otro sobre la ejecución de ciertas resoluciones de la Subsecretaría de Telecomunicaciones relativas a la banda de frecuencia 3.400-3.600 MHz”, Rol NC 449-2019, párrafo 56. De esta manera, pese a aún que se mantiene la expresión “local” para referirse al servicio de Telefonía Fija (por ejemplo, el artículo 25 bis inciso 2º de la LGT) en algunas disposiciones de la normativa sectorial de telecomunicaciones, esa denominación quedó obsoleta con la Ley N° 20.704, de 2013, por medio de la cual se terminó con la distinción ente servicio público telefónico local y servicio público de larga distancia nacional.

¹¹⁶ Entre estas prestaciones se incluyen aquellas que cada compañía suministra a sus suscriptores, a usuarios y a suministradores de servicios complementarios, así como aquellas que proveen a las demás compañías telefónicas y a los portadores con motivo del suministro del servicio público telefónico de voz, el que está destinado principalmente al intercambio de voz. Ver Aporte de Antecedentes FNE en Consulta VTR, párrafo 113.

¹¹⁷ Aporte de Antecedentes FNE en Consulta VTR, párrafo 115. Cabe señalar, además, que las dos últimas tecnologías permiten proveer conjuntamente los servicios de Telefonía Fija, Internet Fijo y/o TV de Pago, por sus características y arquitectura de red.

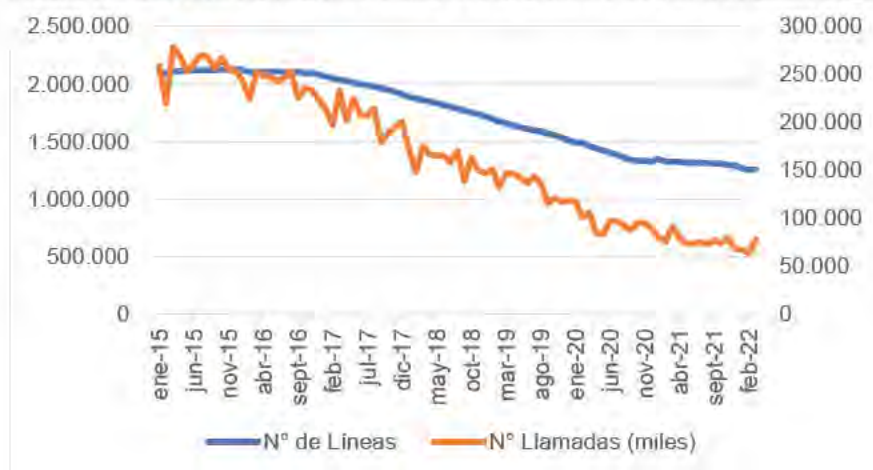
¹¹⁸ Por sus siglas en inglés, *Voice Over Internet Protocol*.

¹¹⁹ En particular, la Telefonía IP (*Internet Protocol*) es una tecnología que reúne la transmisión de voz y de datos, posibilitando la utilización de redes informáticas para efectuar llamadas telefónicas. Desarrolla una

VOIP que permiten la comunicación desde y hasta equipos de Telefonía Fija tradicional¹²⁰. Recientemente se ha visto el ingreso de aplicaciones OTT que permiten prestar servicios de voz o de videollamadas, tales como *Whatsapp*, *FaceTime*, *Telegram*, *Zoom*, *Skype*, *Google Meet*, *Microsoft Teams*, entre otras¹²¹.

69. La Investigación da cuenta que el volumen del consumo de Telefonía Fija ha decrecido de manera relevante en los últimos años, tanto en términos de número de líneas como de número de llamadas. En efecto, –desde enero de 2015 a marzo de 2022 el número de líneas para Telefonía Fija ha experimentado una caída de un 41%, pasando de aproximadamente 2,1 millones a 1,25 millones. Asimismo, el número de llamadas –las cuales consideran tráfico hacia o desde Telefonía Fija– en el mismo periodo ha disminuído en un 70%¹²². Lo anterior se refleja a continuación, en la Figura N°4.

Figura N°4: Evolución de número de líneas y número de llamadas de Telefonía Fija



Fuente: Elaboración propia en base a información pública de Subtel¹²³.

70. Esta caída en la utilización de la Telefonía Fija responde al dinamismo y evolución tecnológica de la industria, donde otras formas de comunicación, y en particular, la expansión de la Telefonía Móvil, han modificado los patrones de consumo¹²⁴.

red única, que se encarga de cursar todo tipo de comunicación, ya sea, de voz, datos o video, que se denomina Red Convergente o Red Multiservicios. Esta surge como una alternativa a la telefonía tradicional, brindando nuevos servicios al cliente entre los que se cuentan una serie de beneficios económicos y tecnológicos. Definición disponible en el sitio web de Subtel, véase: <https://www.subtel.gob.cl/telefonía-ip/> [última visita: 4 de octubre de 2022].

¹²⁰ En todos los casos en que este servicio tenga la naturaleza de servicio público de telecomunicaciones, es decir, con acceso desde y hasta la red pública telefónica y haciendo uso de la numeración correspondiente, requerirá para su instalación, operación y explotación de una concesión de servicio público de telecomunicaciones, otorgada por decreto supremo. Véase: Ibid.

¹²¹ En particular, los servicios OTT corresponden a aplicaciones o servicios que proveen productos vía internet y están tradicionalmente relacionadas con las telecomunicaciones entre y los medios de comunicación, y ofrecen, casi siempre, tarifas más bajas que los métodos tradicionales de entrega. Véase: Aporte de Antecedentes de la FNE al H. TDLC en Consulta sobre fusión entre Telefónica Chile S.A. y Telefónica Larga Distancia S.A., Rol NC 430-15, de fecha 27 de julio de 2015, párrafo 65.

¹²² A su vez, el número de minutos –hacia o desde Telefonía Fija– ha disminuído en un 77%.

¹²³ Disponible en: <https://www.subtel.gob.cl/estudios-y-estadisticas/telefonía/> [última visita: 5 de septiembre de 2022].

¹²⁴ Aporte de antecedentes de la FNE en Consulta VTR, párrafo 116.

71. En términos generales, la comercialización de servicios de Telefonía Fija se materializa a través de la oferta de planes mensuales, en modalidad postpago, los que pueden ser contratados bajo una modalidad individual o paquetizada, como fue descrito *supra*¹²⁵. Asimismo, es una práctica generalizada en la industria que las empresas proveedoras de este servicio comercialicen planes para el segmento denominado “personas” y planes para el segmento denominado “empresas”, tanto en modalidad individual como paquetizada¹²⁶⁻¹²⁷.

II.2 Servicios Móviles

72. Servicios móviles son aquellos que proporcionan a los clientes finales el acceso a las redes de infraestructura necesarias para lograr la comunicación entre dos usuarios a través de un equipo terminal¹²⁸ conectado, de manera inalámbrica, a la red de su operador (“**Servicios Móviles**”)¹²⁹⁻¹³⁰.

II.2.1 Servicios Móviles a nivel mayorista

73. A nivel nacional, en la prestación de Servicios Móviles se distinguen dos niveles: mayorista y minorista¹³¹. En el segmento mayorista, participan como oferentes los denominados “operadores móviles de red” (“**OMR**”), que son aquellas empresas que

¹²⁵ Notificación, p. 233. Véase las respuestas de Entel de 17 de enero de 2022, de GTD de 17 de enero de 2022, de Mundo Pacífico de 17 de enero de 2022 y de Telefónica de 17 de enero de 2022, todas en respuesta al Oficio Circular Ord. N° 002-22.

¹²⁶ Véase las respuestas de Entel de 17 de enero de 2022, de GTD de 17 de enero de 2022, de Mundo Pacífico de 17 de enero de 2022 y de Telefónica de 17 de enero de 2022, todas en respuesta al Oficio Circular Ord. FNE N° 002-22.

¹²⁷ Sobre la tarificación de este servicio, cabe señalar que la misma se flexibilizó de manera importante en el año 2009, en virtud de del Informe N° 2/2009 H. TDLC. En esa ocasión, el MTT solicitó al Tribunal informar respecto de las condiciones de competencia existentes en el mercado, de conformidad con el artículo 29 de la LGT. El informe concluyó que las condiciones del mercado -en particular la presión competitiva que ejerce la telefonía móvil sobre la fija-, hacían posible que no se mantuviera el régimen de tarifas reguladas respecto del servicio de línea telefónica, las comunicaciones telefónicas entre usuarios, la conexión telefónica y los teléfonos públicos. No obstante, resolvió mantener la regulación tarifaria respecto de otros servicios accesorios prestados a los clientes de las líneas fijas -tales como la asistencia de operadora, el corte y reposición del servicio, la suspensión transitoria del servicio a solicitud del suscriptor, la facturación detallada, las visitas de diagnóstico, entre otros-, por considerar que las condiciones de competencia en el mercado son insuficientes respecto de ellos.

¹²⁸ Conforme al artículo 4° del RST, “equipo terminal” es “*todo equipo que interactúa directamente con el suscriptor y/o usuario permitiéndole transmitir y/o recibir voz, datos, imágenes, video y/o información de cualquier naturaleza, a través de las redes de telecomunicaciones y aplicaciones que sobre dicha red se soportan y a cuyo contenido las funcionalidades del equipo permitan acceder, tales como equipos telefónicos móviles y de telefonía local, computadores, aparatos de televisión y cualquier otro equipo que constituya la interfaz con el usuario. Estos equipos deben cumplir con las normas de homologación que les sean aplicables*”.

¹²⁹ Notificación, p. 127. A su vez, dicho operador es responsable de la gestión del servicio y, asimismo, debe destinar determinado ancho de banda en las redes para lograr la transmisión de contenido audiovisual e información, junto con la prestación de otros servicios a clientes que son otorgados por terceros sobre la red y así lograr el acceso móvil.

¹³⁰ En la prestación de los Servicios Móviles se combina una red de estaciones transmisoras y receptoras que, a través de centrales de conmutación, posibilitan la comunicación entre terminales de los usuarios (servicio de tráfico móvil-móvil) o entre terminales de Servicios Móviles y teléfonos de red fija (servicio de tráfico móvil-fijo o fijo-móvil). Conforme con lo señalado, los Servicios Móviles están conformados por dos grandes componentes para funcionar correctamente: (i) la tenencia de equipos terminales que permitan el acceso a las redes de telefonía, funcionando a través del envío-recepción de señales que se intercambian con antenas conectadas a estaciones transmisoras y receptoras (también denominadas “*estaciones base*” de telefonía móvil); y, (ii) la existencia y acceso a la red de comunicaciones que permite la interconexión y transmisión de señales e información, a la cual los usuarios acceden –*vía inalámbrica*– previa contratación de un servicio móvil. Notificación, p. 127-128.

¹³¹ Véase la Sentencia de la Excma. Corte Suprema de fecha 8 de enero de 2018, autos Rol N°58.909-2016, considerando 7° y la Sentencia N°158/2017 H. TDLC, considerando 41°.

cuentan con la infraestructura, inversiones en activos fijos y concesiones de bandas específicas de espectro radioeléctrico para operar una red de telecomunicaciones móviles y que, por ello, pueden vender al por mayor los servicios que prestan, o bien, ofrecer sus instalaciones para que puedan ser utilizadas por terceros¹³².

74. Los servicios que son prestados por los OMR en este mercado son las ofertas de facilidades y reventas de planes a los “operadores móviles virtuales” (“OMV”) –concesionarios del servicio público de telefonía móvil y de transmisión de datos móviles que carecen de autorizaciones en cuya virtud tengan asignado espectro radioeléctrico para su operación¹³³– y, asimismo, los servicios de *roaming* a otros OMR¹³⁴.
75. Respecto de las ofertas de facilidades a los OMV, ellas les permiten acceder a la red de un OMR para cursar tráfico en ella para sus propios clientes, respecto de todo tipo de Servicios Móviles prestados por el respectivo OMR.
76. A su vez, la reventa de planes consiste en poner a disposición de un OMV los planes que presta el respectivo OMR, para que puedan ser ofrecidos en el mercado minorista, a través de la aplicación de un descuento sobre el precio de lista informado al público por parte del OMR¹³⁵.
77. Por su parte, la oferta de servicios de roaming a otros OMR es el “(...) mecanismo a través del cual los suscriptores de una red de telefonía móvil (home network) usan sus equipos o dispositivos móviles en una red diferente (visited network), a fin de disponer de los servicios de voz y/o datos cuando se encuentren fuera del área de cobertura de la red del concesionario al cual están suscritos”¹³⁶. De esta forma, permite prestar servicios en áreas geográficas del país donde, a causa de la inexistencia de infraestructura de redes, dificultades técnicas o económicas, algunos OMR no tienen cobertura para llegar hasta los clientes finales.
78. Conforme con la LGT, en lo que respecta a las obligaciones de los OMR como oferentes mayoristas tanto de las ofertas de facilidades, reventas de planes y servicios de *roaming*, ellos deben mantener publicadas y actualizadas dichas ofertas construidas sobre: (i) la base de criterios generales, uniformes, objetivos, transparentes, orientados a costos; (ii) en condiciones económicamente viables y no

¹³² Véase Sentencia de la Excm. Corte Suprema, Rol N°181-2020, de fecha 13 de julio de 2020, considerando 37°.

¹³³ Definición de OMV contenida en la Resolución N°1395, de 19 de agosto de 2020, del MTT, que establece disposiciones sobre el funcionamiento del *roaming* internacional a precio local entre la República de Chile y la República de Argentina, artículo 1°, numeral 6.

¹³⁴ Es pertinente tener en cuenta que la Excm. Corte Suprema ha considerado a este mercado como uno “aguas arriba”, determinando que el mismo comprende “(...) los contratos de acceso celebrados entre los operadores móviles reales (tenedores de derechos de uso del espectro radioeléctrico) y los operadores móviles virtuales (quienes ofrecen servicios de telecomunicaciones móviles al público sin contar con asignaciones de espectro), así como también a los contratos de roaming suscritos entre los operadores móviles reales incumbentes y operadores móviles reales entrantes, que no cuentan con una infraestructura totalmente desplegada y requieren acceder a aquella que pertenece a los primeros”. Sentencia de la Excm. Corte Suprema, Rol N°181-2020, de fecha 13 de julio de 2020, p. 9.

¹³⁵ Fue a propósito de la dictación de la Resolución N°59/2019 H. TDLC, que la Excm. Corte Suprema estableció la obligación de los OMR de mantener disponible y actualizada una oferta de facilidades y de reventa de planes para los OMV.

¹³⁶ “Consulta de la FNE sobre no uso de espectro 3G por VTR y Nextel”, Rol NC-407-2012 H. TDLC.

discriminatorias; y, (iii) suficientemente desagregadas en todos sus elementos¹³⁷. Adicionalmente, actualmente ciertos operadores nacionales se encuentran obligados por la Excm. Corte Suprema a mantener publicadas ofertas de facilidades y reventa de planes. Éstos son Entel, Movistar, Claro y WOM¹³⁸.

II.2.2 Servicios Móviles a nivel minorista

79. Por su parte, en el segmento minorista participan los OMR que ofrecen Servicios Móviles directamente a clientes finales, y los OMV, que revenden a sus clientes finales por medio de las facilidades y planes que adquieren previamente de un OMR conforme se indicó *supra*. A nivel minorista, los Servicios Móviles comprenden las siguientes categorías: (i) servicios móviles de voz (“**Telefonía Móvil**”); (ii) servicios móviles de datos a través del uso de internet móvil o banda ancha móvil (“**Internet Móvil**”); y (iii) servicios complementarios de mensajería móvil, tales como, *short message service* (“**SMS**”) y *multimedia message service* (“**MMS**”).
80. A este respecto, es importante tener presente que las Partes de la Operación solo traslapan sus actividades en el segmento de Servicios Móviles a nivel minorista. En efecto, Claro opera como OMR a nivel mayorista y minorista, siendo activo en oferta de facilidades, reventa de planes y *roaming* a nivel nacional, y prestando servicios a clientes finales. En tanto VTR, si bien es titular de concesiones de espectro radioeléctrico, en la práctica ha operado como un OMV, al no contar con una infraestructura de transmisión suficiente para poder operar como OMR¹³⁹. Por esto último, VTR se define como un “operador híbrido”¹⁴⁰⁻¹⁴¹.
81. En relación con las categorías de Servicios Móviles a nivel minorista, el servicio de Telefonía Móvil se traduce en la comercialización de una cantidad determinada de minutos para lograr la comunicación y la realización de llamadas a otros suscriptores y usuarios que cuenten con equipos terminales con acceso a la misma red, o a otra diferente.
82. Por su parte, el servicio de Internet Móvil al usuario final es prestado mediante navegación en equipos terminales, para el cual las compañías emplean la misma infraestructura de red que para la provisión de servicios de Telefonía Móvil y en las bandas autorizadas para tecnologías 2G, 3G, 4G y 5G, ya sea propia o de terceros.

¹³⁷ Artículo 26 bis de la LGT.

¹³⁸ De conformidad con lo ordenado por la Sentencia de la Excm. Corte Suprema, en el Rol N° 181-2020, de fecha 13 de julio de 2020, parte resolutive, letra B.

¹³⁹ Al respecto, el Primer Informe Compass Lexecon señala que: “*el espectro AWS de VTR (30 MHz a nivel nacional), el cual sería especialmente idóneo para conexiones 4G LTE y que actualmente se utiliza para cumplir las exigencias regulatorias, pero no está siendo objeto de mayor explotación comercial que lo requerido por esas exigencias (...)*”

¹⁴⁰ En particular, si bien VTR detenta concesiones de servicios de telecomunicaciones para el uso de espectro radioeléctrico, y además tiene su propio centro de conmutación móvil, utiliza primordialmente la infraestructura de acceso (estaciones bases) de un OMR para ofrecer sus servicios con cobertura a nivel nacional, [-]. **Nota Confidencial [6]**.

¹⁴¹ Sobre la situación de VTR en el mercado, la Sentencia de la Excm. Corte Suprema, en el Rol N° 181-2020, de fecha 13 de julio de 2020, Considerando Décimo Quinto, señala que “*(...) la distribución del espectro radioeléctrico no encuentra un necesario correlato en el calibre de los operadores en el mercado minorista. Así, es un hecho asentado que VTR, que cuenta con una asignación de un 6,38% del total del espectro radioeléctrico en uso, sólo ha logrado una participación marginal del 0,99% en el mercado de voz (...)*”. Véase también sobre este punto la Notificación, p. 34.

Este servicio presenta una penetración altísima en nuestro país y ha ido en ascenso permanente en los últimos años¹⁴².

83. Finalmente, en lo que respecta a los servicios complementarios de mensajería móvil (SMS y MMS), debido a la innovación que caracteriza a los Servicios Móviles, es posible apreciar una baja en la utilización de ellos por parte de los usuarios, los que actualmente prefieren el uso de aplicaciones móviles y plataformas digitales desarrolladas para la comunicación¹⁴³.
84. En lo que guarda relación con el acceso a los Servicios Móviles por parte de los clientes finales, ya sean personas naturales o empresas, las modalidades ofrecidas para estos servicios son tanto el prepago como el postpago, las que dependen de si los usuarios pagan previamente una cantidad de dinero a la compañía a la cual pertenece la red o si pagan posteriormente, luego de haber utilizado el servicio mediante la celebración de un contrato de suministro con la respectiva empresa¹⁴⁴.
85. Cabe destacar también que la provisión de Servicios Móviles se encuentra estrechamente relacionada con la comercialización minorista de equipos terminales de Servicios Móviles, por cuanto los terminales móviles son necesarios para poder acceder a dichos servicios.
86. En la provisión minorista de Servicios Móviles compiten cuatro OMR (Entel, Movistar, Claro y WOM); y siete OMV (VTR, Virgin, Mundo, Simple, GTD-Telsur, Interexport y Netline), cuyas participaciones se describen *infra* –Anexo N°3–.

Tabla N°2: Oferta de los principales operadores de Servicios Móviles de telecomunicaciones.

Empresa	Servicios Móviles a nivel mayorista	Servicios Móviles a nivel minorista
Claro	Sí	Sí
VTR	No	Sí
Entel	Sí	Sí
Movistar	Sí	Sí
WOM	Sí	Sí
Virgin	No	Sí
Mundo	No	Sí
Simple	No	Sí
GTD-Telsur	No	Sí
Netline	No	Sí

Fuente: Elaboración propia en base a información pública de actores de la industria.

87. Además de los Servicios Móviles, también se prestan servicios mediante redes fijas inalámbricas (“**Servicios Fijos Inalámbricos**” o “**FWA**” por sus siglas en inglés)¹⁴⁵.

¹⁴² Conforme con las estadísticas públicas de Subtel, véase: <https://www.subtel.gob.cl/estudios-y-estadisticas/internet/> y <https://www.subtel.gob.cl/conexiones-moviles-alcanzan-los-198-millones-e-internet-fijo-crece-cerca-del-8-a-septiembre-de-2020/> [última visita: 5 de septiembre de 2022]

¹⁴³ Conforme con las estadísticas públicas de Subtel. Véase: <https://www.subtel.gob.cl/estudios-y-estadisticas/telefonía/> [última visita: 5 de septiembre de 2022]. Véase también: Notificación, p. 132.

¹⁴⁴ Véase respuesta de Entel, de 12 y 17 de enero de 2022; de Telefónica, de 17 de enero de 2022; de WOM, de 13 y 18 de enero de 2022; de Claro, de 12 y 20 de enero de 2022, y; de VTR, de 10 y 13 de enero de 2022.

¹⁴⁵ Cuyo significado es *Fixed Wireless Access*.

Dichos servicios requieren para su prestación que el operador cuente tanto con despliegue de red de infraestructura, como con espectro radioeléctrico. Estos servicios de internet fijo, al ser prestados con infraestructura de redes móviles, ofrecen velocidades inferiores a las ofrecidas en servicios de internet fijo prestados bajo tecnología de cable coaxial o fibra óptica¹⁴⁶. Estos servicios, al igual que los servicios de datos de Internet Móvil, pueden ser ofrecidos con una cantidad limitada de datos para uso mensual o con opciones de uso ilimitado¹⁴⁷.

88. Las Partes no traslapan sus actividades en la prestación de este servicio, ya que VTR no lo ofrece¹⁴⁸. Los operadores presentes en esta actividad son Entel, Claro, Movistar y WOM. Los Servicios Fijos Inalámbricos, en conjunto con los Servicios Móviles, se entenderán para los efectos de este informe como Servicios Inalámbricos (“**Servicios Inalámbricos**”).
89. Por último, los Servicios Inalámbricos –tanto Servicios Móviles como Servicios Fijos Inalámbricos–, actualmente se prestan mayoritariamente por medio de las tecnologías de “tercera generación” (“**3G**”), la cual permite prestar servicios de telefonía, mensajería y datos, y de “cuarta generación” (“**4G**” o “**LTE**” por sus siglas en inglés)¹⁴⁹. Dicha tecnología permite prestar todos los servicios IP (vale decir, servicios de telefonía y mensajería bajo protocolo de internet –en inglés, “*Internet Protocol*”–), y tiene como factor diferenciador la posibilidad de prestar internet de banda ancha de mayor velocidad y menor latencia en comparación con las tecnologías anteriores¹⁵⁰.

II.2.3 Insumos para la provisión de Servicios Móviles

90. En términos generales, para la prestación de este tipo de servicios de telecomunicaciones se requiere, por una parte, de espectro radioeléctrico y, por otra parte, de infraestructura física, compuesta básicamente por antenas transmisoras y sus soportes (torres), como se explicará.

¹⁴⁶ Así, por ejemplo, el plan de Internet Móvil de Entel con mayores velocidades de bajada de 4G ofrece velocidades de bajada de hasta 40 Megabytes por segundo (“**Mbps**”), mientras que el plan con mayor velocidad de bajada 5G ofrece 200 Mbps. Por su parte, el servicio de Internet Fijo prestado mediante redes HFC o FTTH ofrece velocidades de hasta 1 Gigabyte por segundo (“**Gbps**”), y las ofertas comerciales de los principales actores del mercado no ofrecen velocidades menores a 300 Mbps, que corresponde a la oferta más básica de WOM.

¹⁴⁷ Actualmente, este servicio se ofrece mayoritariamente a través de planes que incluyen una cantidad limitada de navegación mensual. Por ejemplo, Claro ofrece planes con una cuota de navegación de entre 15 a 200 GB; véase: <https://www.clarochile.cl/personas/servicios/servicios-moviles/internet-movil/planes-y-precios/> [última visita: 4 de octubre de 2022]. Por su parte, Movistar ofrece planes con una cantidad de datos mensuales entre 75 y 250 GB; véase: <https://ww2.movistar.cl/hogar/wifi-movil/#> [última visita: 4 de octubre de 2022]. WOM ofrece cuotas de navegación mensual entre 100 y 700 GB; véase: <https://store.wom.cl/internet-movil/planes-modem-wifi-portatil> [última visita: 4 de octubre de 2022]. Por otro lado, Entel ofrece planes mensuales sin una cuota limitada de navegación, sino que limitada las velocidades máximas de navegación; véase: <https://www.entel.cl/hogar/internet-inalambrico/> [última visita: 4 de octubre de 2022].

¹⁴⁸ Sin perjuicio de ello, antecedentes de la Investigación demostraron que VTR evaluó ingresar a este segmento, como se expondrá *infra* –sección §XI.4.2–.

¹⁴⁹ Cuyo significado es *Long Term Evolution*.

¹⁵⁰ Resolución N° 59/2019 H. TDLC, Tabla N°7.

Según información pública de Subtel, en marzo de 2022, el 92% de las conexiones móviles corresponden a conexiones con tecnología 4G, mientras que el 6% de las conexiones son por tecnología 3G. Por su parte, la tecnología 5G a esa fecha era marginal, representando un 1,47% de las conexiones.

91. Actualmente, la industria se encuentra en una transición hacia la tecnología de quinta generación (“**5G**”), la cual permite ofrecer mayores velocidades de descarga de datos y menor latencia en comparación a la tecnología 4G¹⁵¹. La tecnología 5G ya registra conexiones, según Subtel, desde enero del año 2022¹⁵².
92. La prestación de Servicios Móviles con tecnología 5G requiere que el OMR cuente con una combinación de espectro en distintas bandas¹⁵³, según se señala *infra*. Para dichos efectos, destaca la denominada banda 3.5 Gigahertz (“**Banda 3.5**”)¹⁵⁴, la cual incluye espectro en las frecuencias entre 3.3 Gigahertz (“**GHz**”) y 3.8 GHz, de los cuales se encuentran asignados 310 Megahertz (“**MHz**”) de los 350 MHz disponibles en esta banda. Cabe señalar que esta banda es especialmente relevante para la tecnología 5G porque presenta propiedades físicas de cobertura, capacidad y latencia que la hacen diferenciarse del resto de las macro bandas de frecuencia de espectro, al permitir equilibrar capacidad y cobertura¹⁵⁵.

a. Espectro radioeléctrico como insumo esencial

93. El espectro radioeléctrico (“**Espectro**”) es un insumo escaso y esencial para el desarrollo de las telecomunicaciones, compuesto por ondas electromagnéticas que pueden propagarse por el espacio sin soporte físico¹⁵⁶. Estas frecuencias electromagnéticas pueden agruparse en diferentes bandas de frecuencia, según sus diversas propiedades físicas¹⁵⁷.
94. A este respecto, el H. TDLC, siguiendo lo planteado por el Comité Asesor para el Manejo del Espectro de Estados Unidos (CAME), ha agrupado las frecuencias electromagnéticas en cinco macro bandas de Espectro: (i) bajas: menor a 1 GHz; (ii)

¹⁵¹ Bases del Concurso público para otorgar concesiones que instalen, operen y exploten redes inalámbricas exclusivamente 5G o superior en las bandas de frecuencia 3,30 - 3,40 GHz y 3,60 - 3,65 GHz, considerando N° 1. Disponible en: https://www.subtel.gob.cl/wp-content/uploads/2020/08/Bases_concurso_publico_3-5_GHz.pdf [última visita: 4 de octubre de 2022].

¹⁵² Cabe señalar, respecto de la tecnología 5G, que se han desarrollado varios procesos para la implementación de esta tecnología en nuestro país: (i) “Concurso público para otorgar una concesión que instale, opere y explote una red inalámbrica LTE Avanzado Pro, 5G o superior en las bandas de frecuencia 703-713 MHz y 758-768 MHz.”; (ii) “Concurso público para otorgar una concesión que instale, opere y explote una red inalámbrica LTE Avanzado Pro, 5G o superior en las bandas de frecuencia 1.755-1.770 y 2.155-2.170 MHz”; (iii) “Concurso público para otorgar concesiones que instalen, operen y exploten redes inalámbricas exclusivamente 5G o superior en las bandas de frecuencia 3,30 - 3,40 GHz y 3,60 - 3,65 GHz”; y (iv) “Concurso público para otorgar concesiones que instalen, operen y exploten redes inalámbricas exclusivamente 5G o superior en la banda de frecuencia 25,90 - 27,50 GHz” (en adelante conjuntamente los “**Concursos 5G**” y cada uno de ellos en forma individual el “**Concurso 5G**”).

¹⁵³ La Resolución N° 59/2019 H. TDLC resolvió sobre la necesidad de los operadores de contar con un portafolio de bandas de espectro radioeléctrico que les permita contar con las ventajas que cada una de ellas entrega para la prestación de los servicios y así permitir disminuir sus costos, numeral 142 y 149. Véase también la Sentencia de la Excm. Corte Suprema en el Rol N° 181-2020, de 13 de julio de 2020, considerando décimo cuarto.

¹⁵⁴ La Banda 3.5 es la que se encuentra entre los 3.300 MHz y los 3.800 MHz, también denominada “Banda N78”. Tiene la singularidad de ser la única banda en la macro banda media.

¹⁵⁵ Resolución N°59/2019 H. TDLC, Tabla N°13.

¹⁵⁶ Unión Internacional de Telecomunicaciones (ITU): Reglamento de Radiocomunicaciones, edición de 2016, p. 7-25. Disponible en: <https://search.itu.int/history/HistoryDigitalCollectionDocLibrary/1.43.48.es.301.pdf> [última visita: 4 de octubre de 2022]. En Resolución N°59/2019 H. TDLC, considerando 127°.

¹⁵⁷ Las bandas de frecuencias difieren entre sí en razón de sus propiedades físicas de: (i) cobertura o propagación de la onda, (ii) capacidad, y (iii) latencia. De esta manera, las bandas bajas entregan mayor cobertura; mientras que las bandas altas entregan mayor capacidad, pero baja cobertura y latencia. Véase: Resolución N°59/2019 H. TDLC, considerando 127°.

medias bajas: entre 1 y 3 GHz; (iii) medias: entre 3 y 6 GHz; (iv) medias altas: entre 6 y 24 GHz; y (v) altas: sobre 24 GHz¹⁵⁸.

95. La importancia de las distintas bandas de frecuencia de Espectro radica en que se genera un grado de complementariedad entre ellas que impacta en la estructura de costos del operador. En efecto, la cantidad y tipo de espectro radioeléctrico de un agente económico determina sus costos para entrar y operar en el mercado de Servicios Móviles¹⁵⁹⁻¹⁶⁰, de manera que, a mayor tenencia de espectro, menores serán los costos de un operador¹⁶¹⁻¹⁶².
96. En ese sentido, el H. TDLC ha afirmado que para ser un operador competitivo se requiere un portafolio de Espectro, y contar con suficiente ancho de banda en las distintas frecuencias de su portafolio. Particularmente, el H. TDLC consideró que, en el contexto del desarrollo de 5G, el portafolio de espectro debe comprender: (i) una capa de cobertura: espectro por debajo de 2 GHz; (ii) una capa de capacidad y cobertura: espectro entre 2 GHz y 6 GHz; y (iii) una capa de súper datos: espectro sobre los 6 GHz¹⁶³.
97. Considerando lo anterior, el H. TDLC planteó que la necesidad espectral ideal por operador debía ser la siguiente¹⁶⁴⁻¹⁶⁵: (i) en frecuencias bajas (menor a 2 GHz): máximo 20 MHz de espectro; (ii) en frecuencias medias (2 a 6 GHz): 80 a 100 MHz de espectro contiguo¹⁶⁶; y (iii) en frecuencias altas (sobre 6 GHz): 800 MHz a 1 GHz de espectro contiguo.

¹⁵⁸ Véase: Resolución N°59/2019 H. TDLC, considerando 141°.

¹⁵⁹ Resolución N°2/2005 H. TDLC, numeral 3, p. 67: “Por otra parte, la proporción de espectro radioeléctrico asignada a cada operador determina los costos de prestar los servicios y su calidad”. En el mismo sentido, véase: Resolución H. TDLC N°27/2008, numeral 7, p.77 y siguientes; y Resolución H. TDLC N°59/2019, numerales 142 y 143 parte considerativa.

¹⁶⁰ En la misma línea se pronunció la Excm. Corte Suprema en Sentencia de fecha 13 de julio de 2020, dictada en autos Rol N°181-2020, como se verá *infra*.

¹⁶¹ Ello fue confirmado por Telefónica en su respuesta de fecha 17 de enero de 2022 al Oficio Circular Ord. N°2-2022.

¹⁶² En este sentido, la Excm. Corte Suprema sostuvo, a propósito de los recursos de reclamación presentados contra la Resolución N°2/2005 del H. TDLC, que “(...) sobre la base de esta disponibilidad de espectro, las condiciones de competencia entre los distintos operadores serían asimétricas, dado que para servir a un mismo número de clientes, una mayor disponibilidad de espectro permitiría disminuir los costos medios de largo plazo de operación para una tecnología”. Excm. Corte Suprema. Sentencia Rol N°396-2005, de fecha 15 de julio de 2005, considerando 17°. Asimismo, en la Resolución N°2/2005 del H. TDLC se sostuvo que “(...) en términos simples, la capacidad de transmisión de la red depende del ancho de banda de espectro radioeléctrico asignado al operador y de las inversiones en infraestructura y tecnología que éste realice. Así, todo lo demás constante, a mayor ancho de banda, menores serían los costos de inversión y de operación de la red para entregar un determinado nivel de cobertura y de tráfico” (p. 68-69). Véase también la Resolución N°27/2008 del H. TDLC, p.78.

Véase también “Using Spectrum Auction to Enhance Competition in Wireless Services”, Cramton, Peter, Kwerel, Eva, Rosston, Gregory, y Skrzypacz, Andrzej, *The Journal of Law & Economics*, vol 54, No. 4, noviembre 2011.

¹⁶³ Véase: Resolución N°59/2019 H. TDLC, considerando 150°.

¹⁶⁴ Necesidad espectral ideal o *Benchmark* Ideal. Dicho concepto se desarrolla en detalle en la Sección §XI.3.2 del presente Informe.

¹⁶⁵ Ello, con el propósito de cumplir con los objetivos de la ITU para el desarrollo de la tecnología 5G, y siguiendo lo señalado por Wan et al (2018), Huawei (2018) y GSMA (2019). Véase: Resolución N°59/2019 H. TDLC, considerando 150°-153°.

¹⁶⁶ Esto es confirmado por Claro en su Aporte de Antecedentes acompañado en procedimiento Rol NC 449-18, y en su respuesta al Oficio Ord. N°3-2022 de fecha 12 de enero de 2022.

98. En suma, tal como ha sido declarado diversas veces en sede de competencia¹⁶⁷, el Espectro constituye un insumo esencial para la prestación de Servicios Inalámbricos. Su disponibilidad es, entonces, una condición indispensable para participar en el mercado de Servicios Móviles y Servicios Fijos Inalámbricos.

b. Torres de telecomunicaciones

99. El otro componente fundamental para prestar los Servicios Móviles es disponer de una red apropiada de torres y antenas.

100. La antena y sistema radiante de transmisión de telecomunicaciones corresponde a aquel dispositivo diseñado para emitir ondas radioeléctricas que puede estar constituido por uno o varios elementos radiadores y elementos anexos¹⁶⁸.

101. Según los antecedentes de la Investigación, las antenas de telecomunicaciones se pueden instalar en los siguientes sitios: (i) las torres; (ii) los soportes; y (iii) los sistemas *indoors*.

102. Primeramente, las torres son estructuras verticales de soporte de antenas y sistemas radiantes de transmisión de telecomunicaciones¹⁶⁹⁻¹⁷⁰.

103. La instalación de torres en Chile se encuentra regulada en la Ley N°20.599, que Regula la Instalación de Antenas Emisoras y Transmisoras de Servicios de Telecomunicaciones ("**Ley de Torres**"), la cual exige distintos requisitos para poder instalar torres y antenas, dependiendo de la zona geográfica en donde exista interés en desplegarlas –zonas rurales, urbanas, protegidas o de interés turístico–, así como también respecto de su altura. A este respecto, la normativa vigente hace distinciones respecto de la altura de las torres, estableciendo diferentes requisitos y procedimientos de autorización para su instalación, dependiendo de si ellas tienen más o menos de 3 o 12 metros de altitud¹⁷¹. Así, en la industria se distinguen entre

¹⁶⁷ Resolución N°2/2005 H. TDLC, numeral 3, p. 67. En el mismo sentido, Resolución N°27/2008 H. TDLC, numeral 7, p. 77 y siguientes y Sentencia de la Excm. Corte Suprema en el Rol N° 181-2020, de fecha 13 de julio de 2020, considerando Décimo quinto.

¹⁶⁸ Artículo 19 bis, inciso final LGT.

¹⁶⁹ En relación con estas infraestructuras, el Decreto con Fuerza de Ley N°458/1975, Ley General de Urbanismo y Construcciones ("**LGUC**"), en su artículo 116 bis E, establece que se "(...) *entenderá que las torres soporte de antenas y sistemas radiantes de transmisión de telecomunicaciones corresponden al conjunto específico de elementos soportantes de una antena y sistema radiante de transmisión de telecomunicaciones*."

¹⁷⁰ Cabe tener presente que una torre puede estar compuesta por uno o más de los siguientes elementos: (i) antenas, dispositivo diseñado para emitir ondas radioeléctricas; (ii) conjunto de antenas: plataforma de tres lados en donde se montan los equipos para proporcionar la transmisión y recepción de señales radioeléctricas a una zona geográfica específica; (iii) agujeros superiores: que se ubican en la parte superior de la torre para permitir que los cables que se monten pasen a través de su estructura desde la estación base a las antenas; (iv) panel: equipo transmisor, perteneciente generalmente al arrendatario de la torre que transmite y recibe señales de radiodifusión; (v) microondas: tipo específico de antena utilizada para los servicios de telecomunicaciones de radio, televisión y transmisión de datos; (vi) cable coaxial o fibra: líneas de transmisión que permiten llevar la señal recibida desde la antena a la estación base, y viceversa; (vii) barras de refuerzo: anclajes utilizados para reforzar las torres y así añadir capacidad para montar más cableado; (viii) refugios: estructuras donde se albergan las comunicaciones de red; (ix) generadores: proporcionan energía de reserva en casos de emergencia para que no existan fallas generales cuando se produzcan cortes de energía, y; (x) suelo: es el área geográfica en la que se despliega la infraestructura. "*Introduction to the Tower Industry and American Tower*", American Tower, 2021.

¹⁷¹ Las estructuras de soportes de antenas de más de tres y hasta doce metros de altura, armonizada con su entorno o no, y las estructuras de soporte de antenas de más de doce metros de altura, armonizadas o

torres sobre los 12 metros (“**Macro Torres**”) y torres o postes de baja altura, menor o igual a 12 metros (en adelante “**Postes**”).

104. Por su parte, las antenas también se pueden adherir a inmobiliario preexistente tal como azoteas, postes eléctricos, elementos publicitarios, señalética o mobiliario urbano de cualquier altura (todo lo anterior, entendido como “**Soportes**”). Finalmente, los *sistemas indoors* se refieren a los sistemas instalados en los interiores de centros comerciales, metro, hospitales y otro inmobiliario público para irradiar en lugares donde las antenas no tienen alcance¹⁷².
105. Las Macro Torres, Postes y Soportes, se seleccionan principalmente según criterios de ubicación y necesidades técnicas. De esta forma, los Soportes se utilizan mayoritariamente en zonas urbanas, donde no es posible la instalación de infraestructura de gran altura debido a las limitaciones impuestas por la Ley de Torres¹⁷³⁻¹⁷⁴. En la misma línea, los Postes suelen utilizarse para las bandas de espectro más altas o en zonas urbanas¹⁷⁵. Además, según lo señalado por actores

no, requieren permisos de instalación del Director de Obras Municipales, conforme a lo dispuesto en el artículo 116 bis F y G de la LGUC. Por otra parte, las estructuras de soportes de antenas de tres o menos metros de altura total, las instalaciones de estructuras porta antenas que se levanten sobre edificios de más de cinco pisos, y las estructuras de soportes de antenas que se instalen en zonas rurales, cualquiera fuese su tamaño, requieren solo de un aviso de instalación, el que debe presentarse en las Direcciones de Obras respectivas. Por último, la instalación de antenas y sistemas radiantes en una torre ya construida producto de la autorización de co-localización otorgada por el concesionario en virtud de lo dispuesto en el artículo 116 bis F, de la LGUC, que especifica las condiciones para la solicitud de instalación de estructuras de soportes de antenas, de más de 12 metros de altura, no requieren ni permiso ni aviso a la Dirección de Obras Municipal respectiva.

¹⁷² Declaración American Tower de fecha 17 de enero 2022: “*en general el mercado se divide en varias áreas de negocios, la principal área de negocios son las torres por eso casi siempre hablamos de torres no, pero también hablamos de azotea como dices tu muy bien, hablamos de poste de baja altura también, y hablamos de sistemas indoor, que es lo que es un sistema indoor? [-]. Entonces un poco para resumir son las torres, o las macro torres, estamos hablando de torres de 18 metros hacia arriba, después están las torres de baja altura, o poste de baja altura, que son poste de 12 metros que principalmente se ubican en lugares urbanos, estamos hablando de los sistemas indoor que es lo que acabamos de mencionar y los rooftop.*”. **Nota Confidencial [7]**.

¹⁷³ En efecto la Ley Torres prohíbe la instalación de torres en zonas urbanas saturadas conforme al (artículo 7), así como dentro áreas sensibles de protección así definidas por la Subtel o a sitios ubicados a una distancia menor a cuatro veces la altura de la torre. Se consideran como áreas sensibles de protección, establecimientos educacionales, hospitales, jardines infantiles, predios donde están ubicados torres de alta tensión, entre otros (artículo 116 bis E de la Ley de Torres).

¹⁷⁴ Véase: Declaración WOM de fecha 14 de enero de 2022: [-]. **Nota Confidencial [8]**.

¹⁷⁵ Véase: (i) Declaración WOM de fecha 14 de enero de 2022: “*Para bandas muy altas, por ejemplo, para banda, la banda milimétrica, la banda que se llama de 26 gigahertz, allí se necesitan torres más bajas, o sea más cercanas al usuario. Porque la frecuencia es tan alta que se distorsiona si viaja mucho en el espacio, en el aire, se tiene que estar más cerca del usuario. Y lo otro también, las antenas de baja altura se necesitan, por ejemplo, en zonas urbanas, cuando éstas han sido declaradas saturadas de telecomunicaciones por Ley de Torres, cuando se declara como una zona saturada, uno no puede poner antenas altas, entonces ahí se demanda una altura menor*”; (ii) Informe de McKinsey & Company “The road to 5G: The inevitable growth of infrastructure cost”: “*En zonas rurales y suburbanas, así como también a lo largo de las carreteras, los operadores pueden gestionar el aumento de tráfico simplemente densificando las redes existentes con macro emplazamientos. En cambio, en muchas zonas urbanas altamente pobladas, tendrán que recurrir a soluciones de celular pequeñas por dos razones: una mayor concentración de tráfico, medida por la carga de tráfico por kilómetro cuadrado, y el uso de bandas de espectro más altas (mayores a 3 gigahertz)*”. Traducción libre de: “*In rural and suburban areas, as well as along roadways, operators can handle increased traffic simply by densifying existing networks with macro sites. In many highly populated urban areas, by contrast, they’ll need to rely on small-cell solutions for two reasons: a higher concentration of traffic, as measured by traffic load per square kilometer, and the use of higher spectrum bands (greater than 3 gigahertz)*”. Disponible en: <https://www.mckinsey.com/industries/technology-media-and-telecommunications/our-insights/the-road-to-5g-the-inevitable-growth-of-infrastructure-cost> ; y (iii) Taylor and Cervera-Jackson (2021) Collaboration and Combination Due to 5G: Unlocking Investment or Reducing Competition?: “*La 5G se diferencia de la 4G en que aumentará la “eficiencia espectral” de las bandas de espectro existentes (es decir, puede ofrecer mayores velocidades/capacidades utilizando las tenencias de espectro existentes), pero también utilizará las “bandas de*

del mercado, existiría la posibilidad de sustituir Macro Torres con Postes que estén ubicados con mayor densidad¹⁷⁶. Por último, las Macro Torres se usan por igual en zonas urbanas y rurales¹⁷⁷.

106. En la comercialización de torres y Soportes, participan dos tipos de actores: (i) OMRs propietarios de torres que ofrecen en arriendo el espacio no ocupado en las torres y soportes de su red, como es el caso de Entel, Claro, Movistar¹⁷⁸ y WOM, dado que en cada torre existe espacio para la co-localización de más de un operador móvil; y (ii) empresas dedicadas específicamente a la provisión de servicios de torres de telecomunicaciones, esto es, operadores de torres y soportes neutros (“**Operadores de Torres**”)¹⁷⁹, tales como American Tower, ATP y SBA Torres¹⁸⁰, que disponen de un portafolio de Torres y Soportes para ofrecer a los operadores móviles, y ofrecen servicios de diseño e instalación de esta infraestructura a pedido¹⁸¹. Al respecto, cabe señalar que en los últimos años se observa una tendencia por parte de los OMR a desinvertir la infraestructura propia y utilizar la infraestructura de terceros¹⁸².

ondas milimétricas”, que no se han utilizado anteriormente para prestar servicios móviles. El espectro de las bandas de ondas milimétricas es de muy alta frecuencia y ofrece una capacidad muy elevada. Sin embargo, esta alta frecuencia significa que no puede viajar muy lejos o a través de objetos. Por tanto, se necesitarán redes mucho más “densas” para prestar servicios basados en las ondas milimétricas, donde la densidad se refiere al número de emplazamientos necesarios para dar cobertura en una zona determinada”. Traducción libre de: “5G differs from 4G in that it will increase the “spectral efficiency” of existing spectrum bands (i.e., it can offer higher speeds/capacity using existing spectrum holdings), but it will also use “mmWave bands,” which have not previously been used to provide mobile services. Spectrum in the mmWave bands is very high frequency and provides very high capacity. However, this high frequency means it cannot travel very far or through objects. Thus, much “denser” networks will be required to provide mmWave based services, where density refers to the number of sites required to provide coverage in a given area”. Disponible en: https://www.nera.com/content/dam/nera/publications/2021/Vol35_No3_Summer2021_COPYRIGHT_Taylor.pdf [última visita: 4 de octubre de 2022].

¹⁷⁶ Declaración Telefónica de fecha 6 de enero de 2022: [-]. **Nota Confidencial [9]**.

¹⁷⁷ Declaración American Tower de fecha 17 de enero 2022: “Corresponde a las necesidades de cobertura de los operadores, o sea, por ejemplo, torres más rurales donde se necesita una amplia cobertura porque se instalan muy pocas torres es muy difícil instalar torres, son torres sobre los 48 metros, torres más urbanas tienden a ser más pequeñas porque están más, son más densas, son bosques de torres más densos, por lo tanto, se necesitan estructuras más pequeñas, pero más cerca, las rurales son más altas y más separadas geográficamente.”.

¹⁷⁸ A pesar de que durante 2021 se concretó la venta del negocio de torres de Telefónica en Latinoamérica a American Tower, como se mencionará *infra*, antecedentes de la Investigación muestran que **Nota Confidencial [10]**. Respuesta de Telefónica al Oficio Ord. N°87-22 de fecha 26 de enero de 2022.

¹⁷⁹ Los Operadores de Torres son aquellos actores dedicados específicamente a la provisión de servicios de torres de telecomunicaciones, esto es, sin participar aguas abajo en la provisión de Servicios Móviles.

¹⁸⁰ Respuestas de ATP, de 18 de enero de 2002; de SBA Torres, de 25 de enero de 2022 y; de American Tower, de 31 de enero de 2022, todas ellas al Oficio Circular Ord. N° 08-2022.

¹⁸¹ En lo referido al arriendo de torres soportantes de antenas y sistemas radiantes de telecomunicaciones, las características técnicas que resultan más importantes para la contratación del servicio son: la ubicación de la torre, de forma tal que dicha ubicación cumpla con los parámetros de la red del operador para solventar necesidades de cobertura y/o transmisión de la misma; la altura de la torre; la capacidad estructural de ella, de modo que pueda soportar los equipos que el operador desee instalar, y; la disponibilidad de energía. Respuesta de SBA al Oficio Circular Ord. N° 08-2022, de fecha 25 de enero de 2022.

¹⁸² A este respecto, destacan la venta del negocio de torres de Telefónica en Latinoamérica a American Tower, anunciada en junio de 2021 (véase: <https://www.telefonica.com/es/sala-comunicacion/telefonica-completa-la-venta-de-las-torres-de-telxius-con-el-cierre-de-la-operacion-en-latinoamerica/#:~:text=Madrid%2C%20de%20junio%20de,de%20euros%20por%20esta%20operaci%C3%B3n,y https://www.latercera.com/pulso/noticia/chile-telefonica-continua-las-desinversiones-en-infraestructuras-tras-vender-sus-torres/LC3YVWX55BCY3JSR XR56S3YDGI/>) [última visita: 4 de octubre de 2022], y la compra de parte de las torres de WOM por parte de la compañía norteamericana Phoenix (véase: artículo “Phoenix concreta compra de torres de WOM”, Economía y Negocios, B2, edición de diario El Mercurio de fecha 13 de agosto 2022).

107. Por último, cabe tener presente que para los operadores de Servicios Móviles la disponibilidad de una red apropiada de infraestructura, compuesta fundamentalmente de torres y antenas, reviste especial importancia para el despliegue de la tecnología 5G, la cual requiere de costos significativos en términos de inversiones en tales infraestructuras¹⁸³.

II.3 Infraestructura para la provisión de servicios de telecomunicaciones

II.3.1 Enlace Internacional

108. Para la prestación de servicios de telecomunicaciones¹⁸⁴, los operadores requieren acceder a una infraestructura de red que conecte los centros de datos que almacenan el contenido con el usuario final. Dentro de la infraestructura de red, es posible distinguir entre: (a) enlace internacional y (b) redes de infraestructura alámbrica a nivel nacional. El enlace internacional consiste en la infraestructura física que transporta los datos desde los servidores ubicados fuera del país a la red de infraestructura nacional (“**Enlace Internacional**”).

109. Luego, el Enlace Internacional se conecta a las redes de infraestructura alámbrica nacionales, compuestas por: (i) la red de larga distancia, que corresponde a la infraestructura vertebral que transporta los datos a las distintas regiones de Chile (“**Red de Larga Distancia**”, o “**Enlace Nacional**”, también conocida como *backbone*);

Asimismo, véase: (i) Declaración American Tower de fecha 17 de enero de 2022: “*La tendencia de la industria es que los operadores están escindiendo sus torres de la operación normal, en algunos casos para venderla.* [-]; y (ii) Declaración Telefónica de fecha 6 de enero de 2022: [-]. **Nota Confidencial [11]**

¹⁸³ A este respecto, véase (i) documento de Subtel “Informe Resultado de los Concursos Públicos 5G (700 MHz – AWS – 3.5 GHz – 26 GHz)”, p. 7, el cual menciona que dentro de la inversión sectorial que se proyecta para el despliegue del 5G se incluye “*incrementar en los próximos 3 años un mínimo de 6.500 nuevas antenas*”. Disponible en: <https://www.subtel.gob.cl/concursos5g/>; (ii) informe de Oxera “Sharing is caring: supporting the roll-out of 5G networks”, p. 2, en el cual se especifica que las redes de 5G, particularmente en áreas urbanas van a requerir un número mucho mayor de estaciones base que las de 3G o 4G, lo que se denomina “necesidad de densificación de la red”. Traducción libre de: *Public 5G networks, particularly in urban areas, will require a much larger number of base stations (or cell sites) than those for 3G and 4G—which is sometimes referred to as a need for ‘network densification’*. Disponible en: <https://www.oxera.com/wp-content/uploads/2019/07/Sharing-is-caring-1.pdf>; y (iii) Taylor and Cervera-Jackson (2021) Collaboration and Combination Due to 5G: Unlocking Investment or Reducing Competition?: “Aunque el 5G promete considerables beneficios para los consumidores y la economía en general, los costos para el despliegue de la infraestructura son sustanciales, por dos razones claves: (1) Las bandas de espectro claves para el 5G (la “banda C” y el espectro de ondas milimétricas) solo han empezado a ser licenciadas o utilizadas por los operadores de telefonía móvil recientemente, y (2) Es probable que se requiera una red mucho más densa de estaciones base para ofrecer verdaderas velocidades de 5G, debido a las pobres características de propagación del espectro de ondas milimétricas”. Traducción libre de: “*While 5G promises considerable benefits for consumers and the economy more generally, the costs of deploying the infrastructure are substantial, for two key reasons: (1) The key spectrum bands for 5G (the ‘C-band’ and mmWave spectrum) have only recently started to be licensed or used by MNOs, and (2) A much denser network of base stations is likely to be required to deliver true 5G speeds, due to the poor propagation characteristics of mmWave spectrum*”. Disponible en: https://www.nera.com/content/dam/nera/publications/2021/Vol35_No3_Summer2021_COPYRIGHT_Taylor.pdf [última visita: 4 de octubre de 2022].

Adicionalmente, en esta línea se expresaron: (i) funcionarios de Subtel en reunión de fecha 5 de enero de 2022: “*El despliegue de 5G requerirá un despliegue importante de antenas, las cuales se pueden adherir a torres de baja altura, pero que también se pueden adosar sobre infraestructura como edificios, tendidos eléctricos o espacios para publicidad. Se estima que las cantidades requeridas se podría triplicar para el despliegue de esta tecnología*”; y (ii) representantes de WOM en declaración de fecha 23 de febrero de 2022: [-]. **Nota Confidencial [12]**.

¹⁸⁴ En particular, el Enlace Internacional y las redes de infraestructura alámbrica se requieren para los servicios minoristas de Internet Fijo e Internet Móvil.

y (ii) por la red local, que permite la conexión de los usuarios finales transportando los datos a los inmuebles pertenecientes a una misma localidad (“**Red Local**”, también conocida como infraestructura de “última milla”)¹⁸⁵.

110. El Enlace Internacional y la Red de Larga Distancia utilizan casi en su totalidad la tecnología de fibra óptica, mientras que en la Red Local las tecnologías son más variadas, comprendiendo fibra óptica, cable coaxial y, en menor medida, cable de cobre.
111. Respecto al Enlace Internacional en particular, su forma de conexión más común es por medio de cables submarinos que vienen desde los Estados Unidos (“**EE.UU.**”)¹⁸⁶ o el Caribe, se despliegan a lo largo de las costas del Océano Pacífico, y llegan al país utilizando como puerta de entrada principalmente la Región de Valparaíso. Además, existen cables terrestres que cruzan la Cordillera de los Andes y conectan a Chile, a través de Argentina, con las costas del Atlántico –en particular, Europa–.
112. En Chile, los principales actores oferentes de servicios de Enlace Internacional son Centurylink Chile S.A. (“**Lumen**”), Telxius Cable Chile S.A. (“**Telxius**”) y Telecom Italia Sparkle Chile SpA (“**TI Sparkle**”), a través de tres cables operativos y abiertos a comercialización a terceros¹⁸⁷⁻¹⁸⁸. Asimismo, América Móvil entró como un cuarto actor en el mercado chileno, ofreciendo dichos servicios con el South Pacific Cable System, también conocido como cable Mistral (“**Cable SPCS/Mistral**”)¹⁸⁹, el cual se encuentra recientemente iniciando sus operaciones¹⁹⁰.
113. Asimismo, se espera la entrada inminente de otros dos cables: (i) cable South America Pacific Link ‘SAPL707’, proyecto en construcción, de propiedad de Ocean Networks Inc.¹⁹¹, y (ii) cable Humboldt, un proyecto del Ministerio de Transporte y

¹⁸⁵ En una decisión anterior de esta Fiscalía se distinguieron tres eslabones de la infraestructura de red: (i) enlace internacional, (ii) red de larga distancia y (iii) red local. Véase Informe FNE Telefónica-KKR, párrafo 11. Sin embargo, en esta instancia se optó por considerar la red de larga distancia y red local como parte de la red de infraestructura alámbrica nacional.

Sin perjuicio de ello, en atención a los antecedentes tenidos a la vista durante la Investigación, se estimó necesario hacer una subdistinción adicional pero no contradictoria con aquel precedente.

¹⁸⁶ Particularmente, desde el estado de Florida.

¹⁸⁷ Estos cables son: (i) cable ‘South American Crossing’ (SAC) de propiedad de Lumen y TI Sparkle; (ii) cable ‘South America-1’ (SAm-1) de propiedad de Telxius; y (iii) cable South Pacific Cable System (SPSC), también conocido como ‘Mistral’, de propiedad de América Móvil y Telxius. Véase: <https://www.submarinecablemap.com/> [última visita: 4 de octubre de 2022]

¹⁸⁸ Google también tiene presencia en Chile por medio de su cable Curie, pero lo utiliza para el transporte de datos propio, no comercializando capacidad a terceros. [-]. Véase Declaración Google de fecha 3 de junio de 2021, de la investigación Rol FNE F273-2021, “Adquisición de control en filial de Telefónica Chile S.A. por parte de KKR Alameda Aggregator L.P.”, agregada al Expediente F295 por resolución de fecha 11 de agosto de 2022. **Nota Confidencial [13]**.

¹⁸⁹ El Cable SPCS/Mistral es un *joint venture* entre América Móvil, matriz de Claro y Telxius, empresa controlada por Telefónica. Telxius y América Móvil, reparten por la mitad la capacidad de cable, que se opera y comercializa en Chile de forma independiente por los dos actores. Según la información aportada en la Notificación, por parte de América Móvil, la empresa operadora en Chile será Claro. Notificación, p. 160-161.

¹⁹⁰ En particular, actualmente se están activando [-] Gigabytes por segundo (“**Gbps**”) para el tramo que recorre Santiago-Miami y [-] Gbps para el tramo que recorre entre Arica-Santiago. [-], toda vez que el cable permite desplegar hasta [-] Terabytes por segundo (“**Tbps**”) de capacidad entre ambas empresas (América Móvil y Telxius). Respuesta América Móvil al Oficio Ord N°129-22 de fecha 27 de enero de 2022. **Nota Confidencial [14]**.

¹⁹¹ Véase: <https://www.oceannetworks.com/home> y <http://www.fiberatlantic.com/system/kR7qX> [última visita: 4 de octubre de 2022]

Telecomunicaciones en cooperación con la Corporación Andina de Fomento (CAF)¹⁹². Este proyecto uniría a Chile con Asia y Oceanía a través del Océano Pacífico, proyectando su construcción posiblemente para el año 2023¹⁹³.

II.3.2 Redes de Infraestructura Alámbrica

114. Con respecto a la Red de Larga Distancia, ésta incluye, por una parte, la red troncal, compuesta por líneas que pasan por la Ruta 5 y conectan a las principales ciudades del país desde Arica hasta Puerto Montt (“**Red Troncal**” o “**Líneas Troncales**”). Los oferentes en este segmento son principalmente Entel, Claro y Telefónica, los que cuentan con una red completa. Entre ellos, existen contratos recíprocos de respaldo en caso de falla. Adicionalmente, GTD-Telsur, Internexa, Silica y CTR cuentan con infraestructura en ciertos tramos de la Red Troncal¹⁹⁴.
115. En la actualidad, los demandantes de este servicio son VTR y WOM, ya que son los únicos operadores de Servicios Fijos y Móviles que no cuentan con una infraestructura propia en este subsegmento y que arriendan el servicio a terceros. En particular, WOM contrata capacidad en la Red Troncal principalmente a [-]¹⁹⁵. Por su Parte, VTR contrata estos servicios con [-]. **Nota Confidencial [17]**.
116. Por otra parte, la Red de Larga Distancia incluye la red lateral, con líneas que conectan la Red Troncal con otros centros urbanos y comunas del país (“**Red Lateral**” o “**Líneas Laterales**”)¹⁹⁶. En particular, la Red Lateral se usa por los operadores de Servicios Fijos y Móviles para el transporte de datos hacia sus *hubs* respectivos.
117. En esta red, para los operadores existe la alternativa de prestar Servicios Fijos minoristas ya sea usando redes propias, o la de terceros, en aquellas localidades donde no cuentan con infraestructura propia. Para esto último, existen entre los actores distintas modalidades que posibilitan el intercambio de redes, como por ejemplo, contratos *swap* –o permuta–, y contratos de arriendo de capacidad o transporte de datos¹⁹⁷.
118. Por su parte, la Red Local corresponde a la red desplegada por un operador en una localidad particular, y que permite la prestación de Servicios Fijos a los usuarios

¹⁹² Este Cable es de propiedad del Estado chileno a través de Fondos de Infraestructura S.A. Los primeros estudios de factibilidad fueron completados durante el año 2020, y a diciembre de 2021 se seleccionó a H2 Cable como socio estratégico para la construcción y operación del sistema. Véase <https://www.subtel.gob.cl/ desarrollo-pais-elige-a-h2-cable-como-socio-estrategico-para-desarrollar-cable-humboldt/> [última visita: 4 de octubre de 2022]

¹⁹³ Véase: <https://www.caf.com/es/actualidad/noticias/2022/05/presentan-resultados-del-estudio-sobre-la-construccion-del-cable-humboldt/> [última visita: 4 de octubre de 2022]

¹⁹⁴ Finalmente, Mundo, sigue un modelo de infraestructura distinto que se basa en anillos más que en una estructura ramal. Véase declaración Mundo de fecha fecha 8 de marzo de 2022: [-]. **Nota Confidencial [15]**.

¹⁹⁵ En su respuesta al Oficio N°88-2022 de fecha 26 de enero de 2022, WOM señala como proveedor de Enlace Nacional a [-]. **Nota Confidencial [16]**.

¹⁹⁶ Véase Acta de Reunión con Subtel, de fecha 5 de enero 2022.

¹⁹⁷ Véase contratos recíprocos acompañados por Entel en respuesta al Oficio Ord. N°86-22 de fecha 27 enero 2022; GTD en respuesta al Oficio Ord. N°93-22 de fecha 25 enero 2022; Mundo, en respuesta Oficio Ord. N°92-22 de la misma fecha; y Telefónica, en respuesta al Oficio Ord N°87-22 de fecha 6 de enero 2022.

finales¹⁹⁸. Esta incluye tanto la infraestructura subterránea o aérea, desplegada en la vía pública, como las redes horizontales y verticales tendidas en condominios y edificios respectivamente que conectan los inmuebles específicos con la Red Local (a lo último, “**Red Vertical**”)¹⁹⁹.

119. Con respecto al acceso a la Red Vertical de edificios y condominios, cabe señalar que recientemente han existido cambios regulatorios introducidos en sede de competencia²⁰⁰ para facilitar la entrada de un mayor número de operadores en dichos inmuebles, contenidos en la Ley N°20.808 que protege la Libre Elección en los Servicios de Cable, Internet o Telefonía (“**Ley de Ductos**”) y su reglamento (“**Reglamento Ley de Ductos**”)²⁰¹.
120. En particular, respecto a nuevos proyectos de edificación en altura y proyectos en extensión, la Ley de Ductos establece que los proyectos que consideren instalaciones de telecomunicaciones deberán contar con la capacidad necesaria para que diversos operadores de telecomunicaciones puedan suministrar sus servicios en condiciones competitivas. Además, dispone que, tratándose de edificios previos a la entrada en vigencia del Reglamento de la Ley de Ductos (“**Edificios Existentes**”)²⁰², el propietario de cualquier unidad podrá requerir al administrador del edificio la ejecución de las obras necesarias para garantizar que pueda optar entre, al menos, dos proveedores en la contratación y recepción de servicios de telecomunicaciones²⁰³. El debido cumplimiento de dicha normativa es fiscalizado por Subtel²⁰⁴ y la Dirección de Obras Municipales respectiva²⁰⁵.
121. Asimismo, cabe destacar que la Red Local juega un rol importante en la interconexión fijo-móvil para la prestación simultánea de ambos servicios. En efecto, el transporte de datos móviles se puede realizar a través de microondas, o bien a través de la

¹⁹⁸ Cabe señalar que también existen los proyectos de Fibra Óptica Nacional (FON) y Fibra Óptica Austral (FOA), diseñados por el regulador sectorial y licitados para su ejecución. Estos proyectos tienen como objetivo promover la conectividad a partes del país con escasa iniciativa privada. Véase: Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones, “Fibra Óptica para Chile”, disponible en: <https://www.mtt.gob.cl/fibra-optica-para-chile> [última visita: 4 de octubre de 2022].

¹⁹⁹ En la Resolución de Fase 2 se identificó preliminarmente la Red Vertical como un segmento de la red de infraestructura alámbrica en sí mismo, en atención a su regulación especial en virtud de la Ley de Ductos y Reglamento de Ductos –según se definen *infra*–. Sin perjuicio de ello, para efectos del presente análisis competitivo, se considera más adecuado analizar este segmento como parte de la Red Local.

²⁰⁰ Véase: resolución del H. TDLC de fecha 8 de abril de 2014 que Resuelve sobre ejercicio de facultad del artículo 18 N° 4 del D.L. N° 211 Expediente de Recomendación Normativa sobre prestación de servicios de telecomunicaciones en inmuebles sujetos a régimen de copropiedad inmobiliaria Rol ERN N° 15-2013. Disponible en: https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2014/04/reso_02_2014.pdf [última visita: 4 de octubre de 2022] e Historia de la Ley N°20.808, p. 16-17 y 35-38.

²⁰¹ Decreto Supremo N°167, del Ministerio de Vivienda y Urbanismo y del Ministerio de Transporte y Telecomunicaciones, que reglamenta la forma y condiciones para garantizar la libre elección en la contratación y recepción de servicios de telecomunicaciones en loteos, edificaciones y copropiedad inmobiliaria, de fecha 23 de abril de 2018.

²⁰² Aquellos con permiso de edificación solicitado de manera previa al 3 de septiembre de 2018, fecha en que comenzó a regir el Reglamento de la Ley de Ductos.

²⁰³ Dichas obras requerirán acuerdo de la asamblea extraordinaria de copropietarios, el que podrá ser denegado por: (i) afectación de la seguridad del edificio; y/o (ii) afectación de apariencia exterior del edificio.

²⁰⁴ En lo relativo a la implementación y mantención del Registro de Proyecto Inmobiliario (RPI) (art. 7 quáter de la LGT y art. 2 letra j) del Reglamento de Ductos); y reclamaciones de los usuarios producto del incumplimiento de parte de los proveedores de servicios de telecomunicaciones de las obligaciones establecidas en la Ley y Reglamento de Ductos (art. 55 Reglamento de Ductos).

²⁰⁵ En lo referente al cumplimiento de la obligación de registro del proyecto en el RPI y al cumplimiento del proyecto técnico de telecomunicaciones (art. 7 quáter de la LGT y art. 10 del Reglamento de Ductos).

infraestructura alámbrica de la Red Local. Esta segunda opción es mayoritariamente preferida en localidades urbanas con mayor demanda de datos móviles²⁰⁶. Además, genera economías de ámbito que incentivan la operación simultánea de servicios móviles y fijos. Este último punto justifica que, en la actualidad, los OMR presentes en el mercado sean activos en el desarrollo de fibra óptica, en tanto ésta es utilizada para la prestación de servicios fijos y móviles. El último actor en aprovechar estas economías de ámbito fue WOM, en 2019.

122. En este contexto, el despliegue de la tecnología 5G elevaría los requerimientos de interconexión de la red móvil y fija²⁰⁷, por las mayores exigencias de velocidad y latencia que implica su operación²⁰⁸, y por la creciente demanda de datos relacionada a aplicaciones que requieren esta tecnología, entre las que destacan las ciudades inteligentes y el internet de las cosas²⁰⁹. En efecto, Subtel estima que el despliegue de fibra óptica y de las antenas necesarias para el despliegue de 5G generaría hasta 3.000 empleos²¹⁰.

III. MERCADO RELEVANTE

123. En esta sección se definen los mercados relevantes que sirven como marco analítico para evaluar los posibles efectos competitivos asociados a la Operación. Siguiendo los criterios de la Guía para el Análisis de Operaciones de Concentración Horizontales de la FNE (“**Guía**”)²¹¹, en primer lugar, se abordan las principales características de los servicios que dan origen a los distintos mercados relevantes de producto o servicio. En segundo lugar, en relación con cada uno de los mercados de productos relevantes, se evalúan los ámbitos geográficos relevantes de competencia.

124. Cabe señalar que una definición precisa de un mercado relevante brinda un contexto, un marco analítico instrumental para la evaluación de los posibles efectos

²⁰⁶ Primer Informe Compass, p.18.

²⁰⁷ Declaración WOM de fecha 14 de enero de 2022: “*Y lo tercero que debo hacer, la red de transporte que hablamos, ¿se acuerdan?, la red de transmisión, esa red, hasta 4G, por ejemplo, permitía que fuese una parte importante, que fuera a través de microondas. Para 5G, para yo poder cumplir con la velocidad que me exigió en las bases del concurso, voy a tener que hacer una actualización bastante importante de fibra óptica. Para desplegar fibra óptica, para llegar a las antenas, no es cien por ciento vía antenas porque aquí como yo digo yo el juego de la probabilidad, en una localidad escasamente poblada, una antena 5G con una transmisión de microondas, da un buen servicio y cumple con la velocidad que Subtel me obligó. En un lugar muy densamente poblado, con alto flujo de personas debe ser sí o sí una transmisión de fibra óptica*”.

Asimismo, véase declaración Entel de fecha 2 marzo de 2022: “*La red móvil se va construyendo como una escala: llega a algún punto principal, a alguna torre principal donde recibe la comunicación de muchas torres desplegadas en la misma zona y esa antena que concentraba la mayor cantidad de tráfico, por lo general era conectada vía fibra hasta el nodo ubicado en esa misma ciudad del operador móvil. Con la llegada de 5G, y con la llegada de 4G también, [-]. Nota Confidencial [18].*”

²⁰⁸ Según Resolución N°1367 de Subtel que Aprueba bases del concurso público para otorgar concesiones de servicio de telecomunicaciones que operen redes inalámbricas de alta velocidad (5G o superior) en las bandas de frecuencias de 3,30 – 3,40Ghz y 3,60 – 3,65 Ghz, Artículo 46, disponible en https://www.subtel.gob.cl/wp-content/uploads/2020/08/Bases_concurso_publico_3-5_GHz.pdf [última visita: 4 de octubre de 2022].

²⁰⁹ Véase, página web de Subtel, Preguntas Frecuentes 5G. Disponible en: <https://www.subtel.gob.cl/preguntas-frecuentes-5g/> [última visita: 4 de octubre de 2022].

²¹⁰ Subtel, Informe resultado de los concursos públicos 5G, p. 7, disponible en <https://www.subtel.gob.cl/concursos5g/> [última visita: 4 de octubre de 2022].

²¹¹ FNE Guía para el Análisis de Operaciones de Concentración Horizontales, de fecha mayo de 2022. Disponible en: <https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2022/05/20220531.-Guia-para-el-Analisis-de-Operaciones-de-Concentracion-Horizontales-version-final-en-castellano.pdf> [última visita: 4 de octubre de 2022].

competitivos de una concentración, y usualmente permite calcular las cuotas de mercado de las partes que se fusionan- Sin embargo, tal como lo ha señalado esta Fiscalía y el H. TDLC, la definición de mercado relevante también puede presentar una visión reducida en cuanto a la intensidad competitiva que diferentes actores podrían ejercerse entre sí. Dado que el enfoque tradicional de definir mercados relevantes de producto tiene limitaciones inherentes en fusiones de bienes diferenciados, éstas se efectúan igualmente para proveer de un marco instrumental preliminar, pero deben ser interpretadas con cautela²¹². Lo anterior es especialmente relevante respecto a servicios como los analizados en este contexto, respecto a los cuales su evolución y el desarrollo de nuevas tecnologías en ciertos casos, crean condiciones muy dinámicas en los mercados, abriendo nuevas posibilidades de competencia²¹³.

125. Por esa razón, en este caso en particular se ha procedido a evaluar los efectos de la Operación por medio de un análisis de cercanía competitiva, sin que esta evaluación dependa necesariamente de una definición estricta de mercado relevante, acorde a los parámetros de la Guía²¹⁴. Lo anterior, considerando que en mercados con bienes diferenciados –como en los que superponen sus actividades las Partes–, los incentivos de éstas a afectar negativamente la competencia luego de perfeccionada la Operación depende de la mayor o menor cercanía competitiva que exista entre los productos ofrecidos por estas. Dicha cercanía, no está necesariamente relacionada de manera directa con sus participaciones de mercado²¹⁵.

III.1 Servicios Fijos

III.1.1 Mercados relevantes de producto

126. Tanto VTR como Claro proveen los siguientes servicios fijos de telecomunicaciones: (i) Internet Fijo, mediante redes fijas alámbricas HFC o FTTH; (ii) TV de Pago; y (iii) Telefonía Fija.

²¹² Véase Sentencia N° 182/2022 H. TDLC, de 5 de septiembre de 2022, considerando Trigésimo sexto: “Que, existe consenso en que en mercados con bienes diferenciados [...] el incentivo que tienen las Partes para aumentar los precios post-Operación depende del grado de sustitución o de cercanía competitiva existente entre los productos ofrecidos por estas, lo que no está directamente relacionado con sus participaciones de mercado. (...) el análisis tradicional para definir un mercado relevante del producto puede ser falaz”. En el mismo sentido, véase Sentencia N° 166/2018 H. TDLC, de 27 de noviembre de 2018, considerando Quincuagésimo.

Véase asimismo Jones, A. y Sufrin, B., EC Competition Law, Oxford University Press, 2008, p. 406, y; Shapiro, Carl, “Mergers with Differentiated Products”, Antitrust, Spring, pp. 23-30

En la misma línea, véase Informe de Prohibición, Rol FNE F178-2019, Adquisición de control de Clínica Iquique S.A. por parte de Redinterclínica S.A., párrafo 101, y Guía, numeral 12.

²¹³ Así lo ha reconocido el H. TDLC, señalando que: “Los aspectos tecnológicos juegan un papel fundamental en la configuración de la estructura del sector de las telecomunicaciones. En primer lugar, la existencia de economías de densidad y economías de escala, tiende a resultar en estructuras concentradas. En segundo lugar, el constante desarrollo de nuevas tecnologías, y en especial la convergencia de éstas, crea condiciones muy dinámicas en los mercados, abriendo la posibilidad de competencia”. H. TDLC, Resolución N° 1/2004, p. 45.

²¹⁴ Guía, párrafo 14.

²¹⁵ En este sentido, véase Sentencia N° 182/2022 H. TDLC, de 5 de septiembre de 2022, considerando Trigésimo cuarto: “Que, [en el contexto de] bienes diferenciados [...] el análisis estructural debe complementarse con un examen de la cercanía competitiva de las partes de la operación”. Véase también Sentencia N° 166/2018 H. TDLC, de 27 de noviembre de 2018, considerando Quincuagésimo.

Asimismo, véase Informe de Aprobación con Medidas, “Fusión entre Fiat Chrysler Automobiles N.V. y Peugeot S.A.”, Rol FNE F233-2020, párrafo 92.

a. Internet Fijo

127. Como ya fue señalado *supra*²¹⁶, el servicio de Internet Fijo se puede prestar a través de distintas tecnologías de redes fijas alámbricas, donde destacan las tecnologías ADSL, HFC y FTTH.
128. En la Notificación, las Partes señalan que el mercado relevante de Internet Fijo comprende cualquier alternativa de tecnología fija de red empleada para prestar el servicio. Al respecto, consideran como alternativas aquellas referidas habitualmente por la Comisión Europea: (i) ADSL; (ii) HFC; (iii) líneas de transmisión eléctrica; y (iv) FTTH²¹⁷. Por último, desde una perspectiva conservadora, descartan la provisión minorista de servicios de Internet Móvil como sustituto perfecto del Internet Fijo²¹⁸.
129. Con respecto a los niveles de sustitución de las distintas tecnologías alámbricas, de la experiencia nacional²¹⁹ y antecedentes de la Investigación²²⁰ se desprende que el principal atributo para los clientes de tales redes es la velocidad de descarga o bajada que ofrece cada tecnología. Esto es consistente con la experiencia comparada que señala a este atributo como el más importante²²¹.
130. En este sentido, las tecnologías HFC y FTTH pueden ofrecer velocidades de bajada similares, con velocidades máximas de hasta 1 Gigabyte por segundo (Gbps)²²² – sujeto a actualizaciones de la red al estándar DOCSIS 3.1 en el caso de la tecnología HFC–, y con ambas cubriendo las velocidades de bajada más demandadas en el mercado²²³, por lo que ambas tecnologías pueden considerarse como pertenecientes al mismo mercado relevante, sin perjuicio que son productos diferenciados y no necesariamente sustitutos perfectos, atendido a que las velocidades de subida y otros

²¹⁶ Véase sección §II.1.1.

²¹⁷ Notificación, p. 303-304.

²¹⁸ Notificación, p. 304.

²¹⁹ A este respecto, véanse Estudios de Satisfacción preparados por CADEM e IPSOS para SUBTEL, informes de 2018 (p. 137 y 174), 2019 (p. 133 y 170) y 2020 (p. 117 y 146). Disponibles en: <https://www.subtel.gob.cl/estudios/estudios-de-satisfaccion/> [última visita: 5 de septiembre de 2022].

²²⁰ Véase documento “LMI_VTR Conjoint SSFF_informe final_17FEB2022” acompañado por VTR en respuesta a Oficio Ord. N°366 de fecha 15 de marzo de 2022 p.72. En el documento se señala que el atributo con mayor importancia para aquellos hogares con internet, es la velocidad del servicio. Adicionalmente, en la declaración de GTD de 11 de enero de 2022, se señaló: “FNE 1: Según la experiencia de ustedes ¿cuál es el nivel de sustitución que existe entre el internet fijo y el internet móvil? Declarante 1: En el internet fijo hoy día es más relevante, el internet fijo hoy día es por fibra, por lo tanto tiene capacidades altas de transmisión, a ver, superiores a 20 megas en cualquier parte. El caso de la móvil tiene, tiene, es competencia en sectores muy puntuales donde existe una alta capacidad de transmisión que tienen ellos. Pero, en general, en el país tienen una muy baja transmisión de velocidad”.

²²¹ Ver decisiones de la CE: Case M.8864 “Vodafone / Certain Liberty Global Assets”, párrafo 56; Case M.7978 “Vodafone / Liberty Global / Dutch JV”, párrafos 36-38; Case M.5532 “Carphone Warehouse/Tiscali UK”, párrafos 7-21; y Case M.6990 “Vodafone/Kabel Deutschland”, párrafos 192-194.

²²² En el caso de HFC, según se detalla *infra*, al adecuar las redes al estándar DOCSIS 3.1 se pueden ofrecer velocidades de 1 Gbps. Sin embargo, dicha velocidad representa un bajo porcentaje del total de conexiones.

²²³ Así, por ejemplo, para Telefónica, de sus conexiones de FTTH, para el último trimestre de 2021, el [10-20]% de las conexiones son con una velocidad de bajada de sobre 600 Mbps; para el caso de Entel esto representa el [50-60]% (con un [0-10]% de clientes con 1 Gbps de velocidad de bajada) y para Mundo el [20-30]%. **Nota Confidencial [19].**

Claro ofrece servicios con tecnología HFC con velocidad de bajada de hasta 1 Gbps. Por su parte, VTR ofrece un único plan de internet con una velocidad de bajada de 500 Mbps. Previo a que esta empresa unificara su oferta de Internet, el plan de 600 Mbps era el que alcanzaba mayores velocidades de bajada.

atributos difieren significativamente entre ambas tecnologías, según se detallará *infra* –sección §IV–.

131. Con respecto a la tecnología ADSL, las velocidades de bajada serían considerablemente menores a las de las tecnologías HFC y FTTH, lo que llevaría a una preferencia de estas tecnologías por sobre ADSL, que se ve reflejada en la caída en la participación de conexiones mediante esta tecnología²²⁴. A su vez, los operadores que prestaban servicios mediante ADSL han dejado de construir redes con cable de cobre, al ser una tecnología que declaran como obsoleta, tomando estrategias de reemplazo de estas redes por tecnología FTTH²²⁵.
132. Así, en consideración a la pérdida de relevancia de esta tecnología en el mercado –ya que los principales competidores han discontinuado su instalación dadas sus menores prestaciones y competitividad–, esta División excluirá de su análisis al servicio de internet prestado bajo redes de ADSL.
133. Por otra parte, en relación con la eventual sustituibilidad del servicio de Internet Fijo –prestado mediante redes fijas alámbricas– con el de Internet Móvil, se estima que no forman parte de un mismo mercado relevante. Lo anterior, sin perjuicio que el Internet Móvil, bajo ciertas condiciones excepcionales, podría sustituir al Internet fijo alámbrico –en particular para hogares unipersonales con menores demandas de datos–²²⁶. No obstante, tal sustituibilidad es sumamente limitada. En específico, ambos servicios tienen funcionalidades diferentes, y desde la perspectiva de la calidad de la red, se diferencian en aspectos relevantes tales como la velocidad²²⁷, latencia, ancho de banda²²⁸, disponibilidad de datos de navegación y seguridad de la conexión. Lo anterior se encuentra en línea con lo señalado previamente por esta

²²⁴ Las velocidades de los planes con tecnología ADSL ofrecidos por Telefónica durante el año 2019, tendrían una velocidad máxima de bajada de [-] Mbps, inferior a los [-] Mbps ofrecido por los planes de HFC o FTTH con menor velocidad en el mercado. Asimismo, estos planes se encontrarían descontinuados. Respuesta de Telefónica a Oficio Circular Ord. N°002-22 de fecha 17 de enero de 2022. **Nota Confidencial [20]**.

De acuerdo a información de Subtel, las conexiones mediante ADSL para diciembre de 2021 representaron el 3% de las conexiones fijas, sufriendo una caída de 42% respecto al número de conexiones de diciembre de 2020.

²²⁵ Véase: (i) Declaración de Telefónica de 13 de enero de 2022: [-]. (ii) Declaración de WOM de 14 de enero de 2022: “(...) Porque -hoy día ya casi no queda, pero, pero antes era un elemento importante-, si hay cobre, es un competidor, pero en realidad no es un competidor, etcétera. [-]. (iii) Declaración de GTD de 11 de enero de 2022: [-]. Asimismo, en respuestas a oficio, ninguno de los operadores de servicios fijos consultados señaló haber construido redes de cobre desde el año 2017 a la fecha. **Nota Confidencial [21]**.

²²⁶ Véase: (i) Declaración de Telefónica de 13 de enero de 2022. En ésta se señala: [-]. (ii) Declaración de GTD de 11 de enero de 2022: “FNE 1: Según la experiencia de ustedes ¿cuál es el nivel de sustitución que existe entre el internet fijo y el internet móvil? Declarante 1: En el internet fijo hoy día es más relevante, el internet fijo hoy día es por fibra, por lo tanto tiene capacidades altas de transmisión, a ver, superiores a 20 megas en cualquier parte. El caso de la móvil tiene, tiene, es competencia en sectores muy puntuales donde existe una alta capacidad de transmisión que tienen ellos. Pero, en general, en el país tienen una muy baja transmisión de velocidad”. **Nota Confidencial [22]**.

²²⁷ Así, por ejemplo, el plan de Internet Móvil de Entel con mayores velocidades de bajada de 4G ofrece velocidades de bajada de hasta 40Mbps, mientras que el plan con mayor velocidad de bajada 5G ofrece 200 Mbps. Por su parte, en Internet Fijo prestado mediante HFC o FTTH ofrece velocidades de hasta 1 Gbps, y las ofertas comerciales de los principales actores del mercado no ofrecen velocidades menores a 300 Mbps, que corresponde a la oferta más básica de WOM.

²²⁸ Que se traduce en la capacidad del tráfico de datos.

Fiscalía²²⁹ y la experiencia comparada²³⁰, que no consideran a ambos servicios como sustitutos²³¹.

134. Por otro lado, si bien las tecnologías más avanzadas como la 5G implicarían mejoras relevantes en el servicio de Internet Móvil, no es posible prever el nivel de sustitución que el desarrollo de dicha tecnología generará entre el internet mediante redes fijas inalámbricas y el móvil. De esta manera, se estima que, por las características diferenciadoras previamente señaladas, es pertinente analizar ambos servicios en mercados relevantes diferentes.
135. Por otra parte, también corresponde excluir de la definición de mercado relevante de Internet a los servicios prestados por medio de redes fijas inalámbricas o Internet Fijo inalámbrico. En efecto, dicho servicio, que utiliza las mismas instalaciones con las que se presta el internet móvil, no es considerado como un sustituto cercano al Internet Fijo, ya que no entrega un nivel de calidad de servicio equivalente, enfrentando los mismas diferencias del internet móvil con respecto a la tecnologías HFC y FTTH, de menores velocidades de subida y bajada, mayor latencia y menor ancho de banda, por lo que es considerado insuficiente como para disciplinar al proveedor de una red de Internet fija alámbrica²³². Por otra parte, cabe también tener presente que este servicio presenta un uso marginal²³³. Esta aproximación, a su vez, es consistente con lo señalado previamente por esta Fiscalía y por la experiencia comparada²³⁴.
136. Con respecto a posibles segmentaciones considerando los usuarios de servicios de Internet, es posible observar que las compañías proveedoras comercializan planes para el segmento denominado “personas” y planes para el segmento denominado “empresas”²³⁵. Al respecto, la comercialización de planes a pequeñas empresas sería similar a aquella para el segmento “personas”, en atención a que es un servicio estandarizado, de características masivas. En cambio, para la prestación de servicios de Internet Fijo a medianas o grandes empresas, los antecedentes recabados en la Investigación dan cuenta de que existe una diferenciación relevante, al necesitar éstas de infraestructura, servicios y requerimientos especiales²³⁶. Por lo tanto, los servicios prestados a medianas y grandes empresas constituirían un mercado relevante distinto a aquel del segmento masivo, el cual será tratado *infra*.

²²⁹ Véase Aporte de Antecedentes FNE Consulta VTR, párrafos 126-190.

²³⁰ Véanse decisiones de la Comisión Europea: Case M.7421, “Orange/Jazztel”, Case M.8808 “T-Mobile Austria / UPC Austria”, Case M.6497 “Hutchison 3G Austria/Orange Austria” y Case M.10475 United Group-Wind Hellas, párrafo 31.

²³¹ Dicha falta de sustituibilidad aplicaría tanto para el Internet Móvil ofrecido en equipos terminales – celulares –, como para la banda ancha móvil o Internet Fijo Inalámbrico.

²³² Ver declaración de GTD de 11 de enero de 2022 y de Telefónica de 13 de enero de 2022.

²³³ De acuerdo a la información de Subtel, en diciembre de 2021, esta tecnología representaba menos del 4% de las conexiones fijas a internet.

²³⁴ Véase: Aporte de Antecedentes FNE en Consulta VTR, párrafo 124, y decisión de la Comisión Europea en caso M.9433, “Meif 6 Fibre / Kcom Group”, párrafo 34.

Véase también: “*Wholesale Local Access and Wholesale Broadband Access Market Reviews – Review of competition in the Hull Area*” (non-confidential version), OFCOM, de 31 de julio de 2018, párrafo 3.74. Disponible en: https://www.ofcom.org.uk/data/assets/pdf_file/0027/116991/statement-wba-competition-hull.pdf [última visita: 4 de octubre de 2022].

²³⁵ Notificación, p. 197.

²³⁶ En la misma línea véase Comisión Europea, caso M.8864 “Vodafone / Certain Liberty Global Assets” párrafo 51.

137. En definitiva, para efectos del presente análisis, el mercado relevante de provisión de servicios de acceso a Internet se define como el servicio de acceso minorista a internet banda ancha de altas velocidades mediante redes fijas alámbricas –HFC y FTTH–, al segmento masivo –compuesto por el segmento “personas” u “hogar”, y las pequeñas empresas–; excluyendo la provisión de servicios de acceso a internet mediante redes móviles –Internet Móvil y Servicios Fijos Inalámbricos–.

b. TV de Pago

138. Según lo indicado *supra*²³⁷, existen dos grandes modalidades para la transmisión de contenidos audiovisuales: (i) televisión abierta y (ii) TV de Pago. A este respecto, las Partes afirman que éstas no son sustituibles entre sí para los consumidores y, que por tanto, conforman mercados relevantes distintos²³⁸.

139. En línea con pronunciamientos anteriores, esta División estima que, dado que la televisión abierta y la TV de Pago presentan diferencias con respecto a los patrones de visualización, al rol de la publicidad y la forma de comercialización de los canales, ambos servicios no forman parte del mismo mercado relevante²³⁹.

140. Por otra parte, en cuanto a los diferentes tipos de tecnologías por medio de los cuales se ofrece este servicio, las Partes señalan que el servicio de TV de Pago prestado mediante redes alámbricas o satelitales son plenamente sustituibles entre sí²⁴⁰. Al respecto, esta División ha señalado en decisiones anteriores que todos los operadores de TV de Pago pertenecerían al mismo mercado relevante de producto, sin que sea necesario efectuar distinciones según el tipo de infraestructura utilizada para transmitir las señales –alámbrica/cable, satélite o IPTV²⁴¹⁻²⁴².

141. En cuanto a los servicios proveídos por medio de plataformas OTT de tipo SVOD y los servicios de TV de Pago por internet o mediante plataformas de *streaming*, las Partes señalan que estos serían sustitutos eficaces de la TV de Pago tradicional, o al menos imprimirían una muy fuerte presión competitiva sobre ésta²⁴³. Ello, por cuanto

²³⁷ Véase sección §II.1.2.

²³⁸ Notificación, p. 102-103.

²³⁹ Al respecto, véase: “Adquisición de CDF por parte de Turner International Latin America, Inc.”, Rol FNE F116-18, párrafo 34; “Adquisición de control en Warner Media LLC, por parte de Discovery Inc. y otros”, Rol FNE F290-2021, párrafo 25, y; “Adquisición de control en HBO Ole Partners por parte de HBO Latin America Holdings, L.L.C.”, Rol FNE F222-2019, párrafo 31.

²⁴⁰ Notificación, p. 316-318.

²⁴¹ Véase “Adquisición de CDF por parte de Turner International Latin America, Inc.”, Rol FNE F116-18, párrafo 43; “Adquisición de control en HBO Ole Partners por parte de HBO Latin America Holdings, L.L.C.”, Rol FNE F222-2019, párrafo 56, y; “Notificación de Operación de Concentración entre Time Warner Inc. y AT&T Inc.”, Rol FNE F-81-17, párrafo 27.

²⁴² Lo anterior es efectivo desde la perspectiva de los consumidores de servicios de TV de Pago provistos mediante tecnología alámbrica –subsegmento en que existe traslape entre las Partes, en atención a que VTR no presta dichos servicios mediante tecnología satelital–. Sin perjuicio de lo anterior, es posible sostener que, para un grupo de consumidores relevante de TV de Pago mediante tecnología satelital, ambas alternativas no serían sustituibles, en atención a que el despliegue de redes alámbricas es considerablemente más acotado que el de la televisión satelital, que alcanza a todas las comunas de Chile, como se menciona en el presente Informe –véase secciones §II.1.2 y §V2–.

²⁴³ Véase: (i) Notificación p. 320 y 335; (ii) presentación de Liberty de fecha 31 de enero de 2022, ingreso correlativo N° 20327-22, en la que solicita tener presente consideraciones relativas a una serie de documentos internos de Liberty acompañados a la Investigación, p. 11 y ss.; (iii) Primer Informe Compass

en este mercado se han experimentado cambios significativos los cuales, de acuerdo a las Partes, serían indicios sobre la creciente sustituibilidad que existe entre los operadores de TV de Pago y OTT. Dichos cambios consistirían en: (i) el ingreso de las OTT tipo SVOD de los Proveedores de Contenido²⁴⁴; (ii) el ingreso de servicios de TV de Pago por internet por parte de actores que se encontraban fuera del servicio de TV de Pago tradicional, como WOM y Zapping TV; (iii) la incorporación de características de las plataformas OTT por parte de los Operadores de TV de Pago; y (iv) que los Operadores de TV de Pago han incorporado mayores volúmenes para acceder a contenido no lineal. Según las Partes, ello sería consistente con una clara tendencia mundial hacia la visualización de mayor contenido no lineal sobre el lineal, llevando al fenómeno de desconexión de TV de Pago o *cord cutting*.

142. A mayor abundamiento, en el Segundo Informe Compass Lexecon, las Partes acompañaron un ejercicio realizado para verificar si corresponde definir los servicios de TV de Pago tradicional como un mercado relevante en sí mismo, siguiendo el “test del monopolista hipotético”, mediante la utilización de los resultados de la Encuesta de TV de Pago –según se define *infra*–²⁴⁵. En particular, se preguntó a los encuestados que acción tomarían en caso de que el precio de todos los planes de TV de Pago del mercado se incrementase en un 10%. De este resultado, sobre el [30-40]% de los consultados señaló que dejaría el servicio²⁴⁶, lo que sería de una mayor magnitud a la pérdida crítica estimada por el señalado informe. Por ello, concluyen que la TV de Pago no podría ser definida por sí sola como un mercado relevante en sí mismo. **Nota Confidencial [24].**

Lexecon, p. 176 y ss.; (iv) presentación de Claro de fecha 2 de febrero de 2022, ingreso correlativo N° 20413-22, en la que solicita tener presente una serie de consideraciones referidas a documentos internos de América Móvil acompañados a la Investigación, p. 8 y ss.; (v) presentación de las Partes de fecha 25 de febrero de 2022, ingreso correlativo N° 21042-22, en la que solicitan tener presente una serie de consideraciones respecto del mercado de la televisión de pago; (vi) Segundo Informe Compass Lexecon, p. 50 y ss.; (vii) presentación de las Partes de fecha 17 de junio de 2022, ingreso correlativo N°26094-22, en que solicitan tener presente ciertas consideraciones sobre los antecedentes aportados por terceros a la investigación, en relación con los servicios fijos de telecomunicaciones y la infraestructura necesaria para proveerlos, p. 9.

²⁴⁴ A modo de ejemplo, Warner Media con la plataforma *HBO Max* y *Estadio TNT Sports*, y TWDC con *Star+*.

²⁴⁵ El test del monopolista hipotético consiste en un ejercicio hipotético determinar si un grupo de productos corresponde a un mercado en sí mismo. La metodología utilizada por Compass Lexecon para analizar si la decisión sería racional. Para determinar la racionalidad, utilizan usualmente dos enfoques: (i) evaluando si el monopolista hipotético podría aplicar de manera rentable un alza permanente de precios de la magnitud señalada en el mercado relevante candidato (*test break-even*) o (ii) evaluando si un monopolista hipotético de este conjunto de bienes aplicaría de manera permanente un alza en precios de un 5-10% (“*full equilibrium relevant market test*”).

Compass Lexecon, para resolver este ejercicio, estima una pérdida crítica –consistente en la máxima cantidad de clientes que el monopolista hipotético puede perder que sería congruente con aplicar el alza de manera rentable (*break even*) o si llevaría a cabo dicho incremento (*full equilibrium*)– y lo compara con la pérdida predicha, que sería la cantidad estimada de clientes que migrarían efectivamente luego de un alza en el precio. En caso de que la pérdida predicha sea menor a la pérdida crítica, entonces el set de productos sería un mercado relevante en sí mismo.

En este caso, la pérdida crítica del test *break even* estimada por las Partes sería de [20-30]% para Claro y [20-30]% para VTR, mientras que la pérdida crítica del test *full-equilibrium* sería de [10-20]% a [10-20]% para estas empresas. Como se señala, de los resultados de la encuesta, cerca de un [30-40]% de los clientes dejaría el servicio de TV de Pago frente a un incremento de precios de un 10%. **Nota Confidencial [23].**

²⁴⁶ En relación al análisis de sustitución entre TV de Pago y plataformas OTT, véase: Anexo Económico, Sección I, en que se presenta un desglose de la pregunta utilizada para el test del monopolista hipotético. Sin embargo, dicho análisis se realiza en base a datos respecto a los cuales no ha sido posible para esta División corroborar que sean representativos, por lo que se exponen para fines meramente ilustrativos.

143. No obstante lo anterior, esta División difiere de la visión de las Partes. Ello, en atención a que antecedentes de la Investigación dan cuenta que, actualmente en Chile las plataformas OTT no compiten directamente con la TV de pago tradicional, sino que existe entre ellas una relación de complementariedad²⁴⁷⁻²⁴⁸. Esta conclusión es consistente tanto con decisiones anteriores de esta Fiscalía en la materia²⁴⁹, como con la jurisprudencia comparada de referencia²⁵⁰.
144. Al respecto, si bien el número de consumidores que estarían dispuestos a sustituir el servicio de TV de Pago por servicios OTT ha aumentado en el tiempo, no alcanzan el grado de sustitución que sí exhiben, por ejemplo, la televisión alámbrica y la televisión satelital. Ello, por cuanto, desde la perspectiva de la demanda, ambas plataformas responden a distintas preferencias de los consumidores²⁵¹, característica que se agudiza en el caso de los contenidos en vivo. Respecto a esto último, si bien el ingreso de la plataforma *Star+* ha disminuido esta falta de sustitución –al ofrecer en una misma plataforma el contenido ofrecido en canales de deporte de TV de Pago–, las opciones siguen siendo limitadas²⁵².
145. Lo anterior, se manifiesta también en el comportamiento de los mismos operadores de TV de Pago, los cuales han incorporado parcialmente las características de las plataformas OTT, aunque siempre como complemento a la televisión de pago tradicional²⁵³. En el mismo sentido, es posible observar que los Operadores de TV de

²⁴⁷ Así lo indicaron actores del mercado. En la respuesta de WOM de 18 de enero de 2022 se señala: "(...) los servicios OTT no pueden considerarse parte del mismo mercado de productos que los servicios minoristas de telecomunicaciones móviles ni fijos. De hecho, los servicios OTT no pueden sustituir a los servicios de telecomunicaciones, ya que los servicios OTT dependen de la provisión de datos móviles y/o de los servicios de banda ancha fija para funcionar. Dada esta circunstancia, los servicios OTT no pueden sustituir a los servicios minoristas de telecomunicaciones móviles. Este criterio constituye un precedente de análisis relevante a considerar en el marco de la definición de posibles mercados relevantes afectados por la presente operación de concentración".

Asimismo, véase declaración de Telefónica de 13 de enero de 2022: [-]. **Nota Confidencial [25]**.

²⁴⁸ Véase documentos "OTT Study Wave II Report 2021 - 2.17.21" y "Total Video Subscribers - Chile 2021 Q1" traídos a la vista del expediente Rol FNE F290-21, relativo a la Adquisición de las operaciones y actividades de WarnerMedia LLC, propiedad de AT&T Inc., por parte de Discovery, Inc, por medio de resolución de fecha 4 de febrero de 2022.

²⁴⁹ Véase: (i) "Notificación de Operación de Concentración entre Time Warner Inc. y AT&T Inc.", Rol FNE F-81-17, párrafo 18; (ii) "Adquisición de CDF por parte de Turner International Latin America, Inc.", Rol FNE F116-18, párrafo 28; (iii) "Adquisición de control en HBO Ole Partners por parte de HBO Latin America Holdings, L.L.C.", Rol FNE F222-2019, párrafo 23, (iv) Aporte de antecedentes de la FNE en Consulta VTR, párrafo 96; y (v) "Adquisición de control en Warner Media LLC, por parte de Discovery Inc. y otros", Rol FNE F290-2021, párrafo 19.

²⁵⁰ Véase decisión de la Comisión Europea de fecha 30 de mayo de 2018 M.7000 – Liberty Global/Ziggo, párrafo 135.

²⁵¹ Mientras que la televisión de pago tradicional se asocia al "zapping" o consumo no planificado, las OTT se asocian al consumo planificado (incluyendo las así llamadas "maratones"). Aporte de Antecedentes FNE en Consulta VTR, párrafo 97.

²⁵² Entendiéndose que, reconocidas plataformas OTT como *Netflix*, *HBO Max* y *Prime Video*, no poseen actualmente contenidos de transmisión en vivo en Chile. En esta línea, los contenidos transmitidos en vivo (como sucede, paradigmáticamente, con los canales deportivos), son ofrecidos por limitadas plataformas OTT (particularmente *Star+*), por lo que la presión competitiva sobre los operadores de TV de Pago es menor.

²⁵³ Por ejemplo, DirecTV ofrece el servicio "DirecTV GO", que transmite contenido por medio del internet y bajo demanda, que incluye películas, series y programas de televisión (<https://www.directvgo.com/cl/>). A su vez, Telefónica cuenta con "Movistar Play", que permite acceder a canales de televisión como a *video on demand* (VOD), así como pausar, retroceder y volver a ver tales contenidos (<https://www2.movistar.cl/servicios-digitales/movistar-tv-app/>). En cuanto a las Partes, VTR ofrece "VTR Play", que permite acceder a contenidos de canales de televisión, reproducirlos con posterioridad a su emisión y también a contenidos de VOD (<https://vtr.com/entretencion>). Por su parte, Claro cuenta con la plataforma "Claro Video", que ofrece canales de televisión y películas, pudiendo también arrendar dicho contenido y acceder a éste a cuando el usuario lo

Pago –de manera adicional a ofrecer sus propios servicios de OTT– han incorporado en sus ofertas suscripciones a servicios OTT de terceros como *HBO Max* y *Paramount+*²⁵⁴⁻²⁵⁵. Ello sería indicativo de que, también desde una perspectiva de la oferta, la TV de Pago y las plataformas OTT tienen una relación más bien de complementariedad que de sustitución.

146. Asimismo, diversos documentos internos recabados en la Investigación muestran que, si bien los estudios de los operadores de TV de Pago analizan el mercado de las plataformas OTT y SVOD, al monitorear a sus competidores, éstos comparan el precio de sus ofertas en TV de Pago con otros operadores de servicios de telecomunicaciones en el mismo servicio, y no con el precio de las OTT de terceros²⁵⁶.
147. Sin perjuicio de lo anterior, y en línea con decisiones anteriores de esta División, es plausible esperar que la relación entre las plataformas OTT y los operadores de TV de Pago a nivel nacional evolucione con el paso del tiempo, especialmente si se considera que se trata de una industria de gran dinamismo²⁵⁷.
148. Ahora bien, esta División estima que es plausible considerar otras formas de visualización lineal de contenido, como la televisión por internet o mediante plataformas de streaming, como un sustituto del servicio de TV de Pago, a pesar de que técnicamente sea un servicio distinto a este último²⁵⁸. Ello, en atención a que,

demande (<https://www.claro-chile.cl/personas/servicios/entretenimiento/claro-video/>). [última visita: 4 de octubre de 2022].

Ver también las siguientes notas de prensa: (i) “VTR tiene como eje el estreno de una plataforma OTT independiente”, de fecha 16 de marzo de 2021, disponible en: <https://plataformas.news/ott/nota/vtr-tiene-como-eje-el-estreno-de-una-plataforma-ott-independiente>; y (ii) “Movistar Play ya es una plataforma libre en Chile”, de fecha 11 de marzo de 2021, disponible en: <https://plataformas.news/ott/nota/movistar-play-ya-es-una-plataforma-libre-en-chile> [última visita: 4 de octubre de 2022].

²⁵⁴ Véase ofertas de operadores disponibles públicamente de: (i) Movistar, disponible en: <https://ww2.movistar.cl/hogar/television/>; (ii) VTR, disponible en: <https://vtr.com/productos/hogar-packs/television> [última visita: 4 de octubre de 2022].

²⁵⁵ Asimismo, se observa en estudios de VTR la evaluación de la empresa de [REDACTED] Véase documento “202109” acompañado por Liberty en el Primer Complemento.

²⁵⁶ A modo de ejemplo, véase documento “202111”; acompañado por Liberty en el Primer Complemento; y documento “20190106 GTM ExCom v5” acompañado por Liberty en la Notificación.

Adicionalmente en los documentos “20210317 Vivek - Competitive Landscape CVP and Channel Sizing v6”; “20210118 CVP Balan” “20201215 CVP v5”, acompañados por Liberty en la Notificación, se analiza directamente la migración de algunos competidores a ofrecer TV de Pago mediante plataformas OTT (por ejemplo, DirecTV Go, Entel TV, WOM TV) únicamente considerando las propuestas de los operadores de TV de Pago, y no las de OTT de terceros.

²⁵⁷ Véase “Adquisición de CDF por parte de Turner International Latin America, Inc.”, Rol FNE F116-18, párrafo 29; y “Adquisición de control en HBO Ole Partners por parte de HBO Latin America Holdings, L.L.C.”, Rol FNE F222-2019, nota al pie 28.

²⁵⁸ Respecto a las diferencias entre el servicio de TV de Pago y televisión por *streaming* se destacan las siguientes: (i) la operación de servicios TV de Pago requiere contar con un permiso de servicios limitado de televisión otorgado por Subtel, en cambio la TV por *streaming* no; (ii) la TV de Pago por regla general emite contenido lineal en tiempo real, mientras que la televisión por *streaming* posee un *delay* natural [-]; (iii) el servicio de TV por *streaming* requiere de acceso a una conexión a Internet Fijo o Móvil estable de más de 30 Mbps de velocidad de descarga, y (iv) diferencias en el acceso mayorista a contenido [-]. Véase: Presentación de WOM de fecha 27 de septiembre de 2022, que complementa la declaración, de fecha 23 de septiembre de 2022 contestando consultas que indica. **Nota Confidencial [26]**.

Asimismo, véase: declaración de WOM de fecha 14 de enero de 2022: “FNE 2: ¿En ese sentido, ese servicio es igual al servicio que prestan los otros competidores? Porque, eh..., ¿o sea, es un servicio streaming al final? **DECLARANTE: Es un servicio streaming y es totalmente distinto al servicio de televisión pagada tradicional que existe hoy día con los otros competidores. Primero, porque es de streaming, obviamente, y segundo, como te decía, es libre de funcionar a través de cualquier tipo de conexión. Tú requieres cualquier conexión, incluso una conexión móvil. Es un servicio que se transmite a través de internet y de una forma**

desde el punto de vista de la oferta, se observa que dichos servicios son ofrecidos por ciertos operadores de manera independiente a la suscripción de TV de Pago²⁵⁹; y que, desde el punto de vista de la demanda, para un grupo de consumidores dichos servicios serían crecientes sustitutos de la TV de Pago tradicional, en particular aquellos que cuentan con conexiones a Internet Fijo de fibra óptica²⁶⁰.

149. No obstante, se estima que para efectos del presente caso no se requiere precisar si los servicios de televisión por *streaming* forman o no parte del mercado relevante de producto, en tanto es posible descartar riesgos de la Operación en el mercado de la TV de Pago, independiente de la definición adoptada, como se expondrá *infra* – sección §V–.
150. En definitiva, la Investigación permite a esta División concluir que, para efectos del presente análisis, el mercado relevante de TV de Pago comprende el servicio de acceso minorista a contenidos audiovisuales transmitidos por medio de señales cerradas, a las cuales los usuarios acceden previa suscripción. Ello, independiente del tipo de infraestructura utilizada para transmitir las señales, dejando abierta la inclusión o exclusión de los servicios de televisión por *streaming*, y excluyendo el contenido transmitido por plataformas OTT²⁶¹.

c. Telefonía Fija

151. Las Partes caracterizan el servicio de Telefonía Fija como el servicio de voz fija que pone un canal de comunicación a disposición de los clientes finales, para que dos o más de ellos puedan llamarse directamente, de manera bidireccional, sobre redes

distinta. Tampoco tiene un canal específico de internet para transmitir los contenidos, sino que ocupa la misma banda ancha de la internet que tú tienes conectada”.

²⁵⁹ Como se expuso *supra*, sección §II.1.2.

²⁶⁰ A este respecto, véase: (i) declaración de WOM de fecha 14 de enero de 2022: “*Declarante: [...] WOM TV está disponible de Arica a Punta Arenas, pero como tú requieres una conexión de internet de al menos de [-] megabits por segundo, obviamente en las zonas donde no alcanzas [-] megabits por segundo porque es muy lejana, muy remota, o donde no haya una conexión ni siquiera móvil que te alcance esos [-] megabits por segundo va a ser una experiencia muy, muy mala, digamos*”; (ii) Documento “*LMI_VTR Conjoint SSFF_informe final_17FEB2022*”, encuesta a consumidores encargada y acompañada por VTR en respuesta a Oficio Ord. N°366 de fecha 16 de marzo, que muestran que este tipo de planes suscita un creciente de interés por parte de los consumidores; y (iii) Presentación de WOM de fecha 27 de septiembre de 2022, que complementa la declaración, de fecha 23 de septiembre de 2022 contestando consultas que indica, p. 2 y 4.

Adicionalmente, lo afirmado es consistente con la información sobre razones de desvío en el mercado de TV de Pago, expuestas en la sección §V del presente informe. En efecto, los desvíos desde las Partes hacia Entel –que tiene una oferta relevante de televisión por *streaming*– alcanzan una magnitud de entre un [0-10]% y un [20-30]%, en circunstancias que las participaciones de mercado de dicho actor solo alcanzan un 4%. **Nota Confidencial [27].**

²⁶¹ Cabe mencionar que las Partes señalaron en la Notificación, con respecto al servicio de Internet y al servicio de TV de Pago, que la definición de mercado relevante de producto que consideran adecuada no debería contabilizar el universo total de suscriptores o RGUs del servicio, sino que únicamente a los clientes contestables, ya que ello daría cuenta de las verdaderas tendencias competitivas del mercado, al reflejar de mejor manera la rivalidad actual entre los distintos actores. Dicha categoría comprendería a: (i) los consumidores que contratan el servicio por primera vez; (ii) los clientes que dejan una compañía para contratar con otra; y, (iii) los clientes que han evaluado seriamente cambiarse de compañía pero que, en definitiva, no lo han hecho. Notificación, párrafo 772 y siguientes –con respecto a Internet–, y párrafo 823 y siguientes –con respecto a TV de Pago–. Al respecto, esta División considera que dicha aproximación debe ser parte del análisis competitivo –como se desarrolla *infra*– pero no en el análisis de mercado relevante, donde se busca responder si distintos productos o diferentes modalidades bajo la cual se presta un determinado servicio ejercen una presión competitiva entre sí tal que se permita aseverar que participan en el mismo mercado.

públicas a nivel nacional²⁶²⁻²⁶³. Al respecto, precisan que el servicio telefónico de larga distancia no se incluiría dentro de dicho servicio, puesto que este último solo permitiría la comunicación de larga distancia internacional²⁶⁴.

152. Adicionalmente, las Partes consideran que el servicio de Telefonía Fija prestada a través de Internet (VOIP) también formaría parte de este mercado relevante, en la medida que permita la prestación de comunicaciones de voz sobre Internet desde y hacia la red pública telefónica²⁶⁵. En ese sentido, también señalan que los servicios de voz y videoconferencias de aplicaciones y plataformas OTT –señalando como ejemplos, *Whatsapp, FaceTime, Telegram, Zoom, Google Meet, Microsoft Teams, Webex* y *Skype* –podrían considerarse como crecientes sustitutos a la Telefonía Fija²⁶⁶.
153. Al respecto, en jurisprudencia comparada de referencia se ha considerado que el mercado de Telefonía Fija no contempla mayores segmentaciones, y que el mercado relevante de producto incluye el servicio de Telefonía Fija a través de Internet (VOIP)²⁶⁷.
154. En pronunciamientos anteriores, esta Fiscalía ha considerado a la Telefonía Fija como un mercado en sí mismo²⁶⁸, y también, ha identificado que el servicio de telefonía local corresponde a un mercado distinto del servicio telefónico de larga distancia²⁶⁹. Asimismo, ha analizado el impacto que la Telefonía VOIP y los Servicios OTT han tenido sobre el servicio de telefonía de larga distancia²⁷⁰, sin pronunciarse en dicha oportunidad sobre el grado de sustituibilidad que estas tecnologías tendrían sobre la Telefonía Fija.
155. Como fue señalado *supra*²⁷¹, la utilización del servicio de Telefonía Fija ha caído de manera significativa en los últimos años, lo cual se ve reflejado en indicadores relevantes, como el número de líneas habilitadas y el número de llamadas²⁷². En efecto, tras haber alcanzado amplios niveles de penetración en el pasado, el consumo de Telefonía Fija ha ido decreciendo de manera progresiva y sostenida²⁷³.

²⁶² Notificación, p. 108.

²⁶³ Asimismo, es preciso señalar. Notificación, p. 110.

²⁶⁴ Notificación, p. 110.

²⁶⁵ Notificación, p. 110.

²⁶⁶ Y también de la telefonía de larga distancia.

²⁶⁷ Ver decisiones de la Comisión Europea: M.10475 - United Group / Wind Hellas, de fecha 21 de diciembre de 2021, párrafo 17; M.6990 – *Vodafone/Kabel Deutschland*, de fecha 29 de septiembre de 2019, párrafo 131; M.8864 – *Vodafone/Certain Liberty Global Assets*, fecha 18 de julio de 2019, párrafos 35 a 40.

²⁶⁸ Véase: Aporte de Antecedentes FNE en Consulta VTR, párrafo 41.

²⁶⁹ Véase: Aporte de Antecedentes de la FNE al H. TDLC en Consulta sobre fusión entre Telefónica Chile S.A. y Telefónica Larga Distancia S.A., Rol NC 430-15, de fecha 27 de julio de 2015, párrafo 43.

²⁷⁰ *Ibid*, párrafos 63 y ss. En particular, el H. TDLC concluyó que el uso de las redes tradicionales de larga distancia internacional ha sido sustituido por otras alternativas, potenciadas por la masificación y mejoramiento de la calidad del internet, así como el desarrollo de nuevas aplicaciones y tecnología que permiten diversas formas de comunicación. Véase: H. TDLC en Resolución N°48/2016, de fecha 22 de enero de 2016, causa rol NC 430-15, párrafo 69.

²⁷¹ Véase sección §II.1.3.

²⁷² Véase las estadísticas de Subtel en: <https://www.subtel.gob.cl/estudios-y-estadisticas/telefonía/> [última visita: 5 de septiembre de 2022].

²⁷³ Así también lo reconocen las Partes en la Notificación, p. 113 y ss.

156. Asimismo, cabe destacar que, en la actualidad, los proveedores de Telefonía Fija no participan de este mercado de manera exclusiva, sino que también ofrecen TV de pago e Internet Fijo, siendo este último el principal producto demandado por los consumidores²⁷⁴. En ese sentido, la comercialización conjunta de la Telefonía Fija con otros Servicios Fijos ha amortiguado el decrecimiento acelerado de dicho servicio²⁷⁵. Todo lo anterior permite afirmar que, en la actualidad, la Telefonía Fija representa un producto de comercialización más bien marginal en comparación a los otros servicios minoristas de telecomunicaciones²⁷⁶.
157. Al respecto, es importante tener presente que el decrecimiento de la Telefonía Fija se enmarca en un contexto de dinamismo y convergencia tecnológica²⁷⁷, en que la Telefonía Móvil ha impactado y ejercido presión competitiva sobre la Telefonía Fija, teniendo un efecto disciplinador sobre ésta. En efecto, existe una relación de sustitución cercana de parte de la Telefonía Móvil, lo que permite a las personas satisfacer íntegramente sus necesidades de comunicación telefónica con su teléfono móvil²⁷⁸. No obstante, la Investigación da cuenta que ello no ocurre en el sentido inverso, toda vez que la Telefonía Fija no ejerce presión competitiva sobre la Telefonía Móvil²⁷⁹.
158. Sin perjuicio de ello, y en atención a la ausencia de antecedentes que permitan desviarse de pronunciamientos anteriores de esta Fiscalía, y de lo señalado por las Partes, para efectos del presente análisis se considera la provisión de servicios de Telefonía Fija como un mercado relevante distinto al de Telefonía Móvil, independiente de la tecnología de redes sobre la cual se presta, incluyendo el servicio de telefonía prestada por medio de Internet (VOIP) en la medida que ésta permita la comunicación desde y hasta equipos de Telefonía Fija tradicional.

d. Mercado de paquetes o *packs*

159. La comercialización de Servicios Fijos se puede realizar de manera individual, así como bajo modalidad paquetizada, en Doble o Triple *Packs*, lo que constituye una

²⁷⁴ Aporte de Antecedentes FNE en Consulta VTR, párrafo 114.

²⁷⁵ En efecto, Subtel en su último informe anual año 2021, destacó que la venta paquetizada entre Telefonía Fija e Internet Fijo habría amortiguado la caída de la primera, señalando que: “Las líneas sólo han disminuido en un 2,2% en los últimos 12 meses, a diferencia de períodos anteriores y esto se explica porque el servicio de telefonía fija se encuentra empaquetado con el servicio de internet fija en muchos planes, lo que ha amortiguado la fuerte caída observada en trimestres anteriores”. Véase: Subtel (2021), Resumen Ejecutivo Período de Gobierno Diciembre 2017 - Diciembre 2021, p. 11 y 39. Disponible en: https://www.subtel.gob.cl/wp-content/uploads/2022/03/PPT_Series_DICIEMBRE_2021_V2.pdf [última visita: 5 de septiembre de 2022]

²⁷⁶ Véase: Minuta de archivo de investigación por “Denuncia contra Pacífico Cable SpA y otros”, Rol N°2491-18 FNE, de fecha 31 de agosto 2018, párrafo 10.

²⁷⁷ Como fue señalado por el H. TDLC, el fenómeno de la convergencia de las telecomunicaciones se caracteriza por la existencia de diversas tecnologías que pueden prestar servicios cada vez más similares, incluyendo el hecho de que una misma tecnología permite prestar diversos servicios, lo que hace complejo el análisis de mercado. Véase: H. TDLC, Informe N° 2/2009 sobre régimen tarifario de servicios de telefonía fija, considerando 37°, y Aporte de Antecedentes de la FNE al H. TDLC en Consulta sobre fusión entre Telefónica Chile S.A. y Telefónica Larga Distancia S.A., Rol NC 430-15, de fecha 27 de julio de 2015, párrafo 28.

²⁷⁸ Véase: Aporte de Antecedentes de la FNE al H. TDLC en Consulta sobre fusión entre Telefónica Chile S.A. y Telefónica Larga Distancia S.A., Rol NC 430-15, de fecha 27 de julio de 2015, párrafos 44-45; y H. TDLC, Resolución N°48/2016, de fecha 22 de enero de 2016, en causa rol NC 430-15, párrafos 58-59.

²⁷⁹ Véase la declaración GTD de 11 de enero de 2022.

práctica comercial habitual en la industria, como ha podido observar esta Fiscalía en oportunidades anteriores²⁸⁰.

160. En este sentido, la Tabla N°3 muestra que, por un lado, Internet Fijo es el servicio que tiene un mayor nivel de contratación individual para los operadores, a excepción de Claro, que comercializa una parte relevante de TV de Pago individual al prestar el servicio a ciertos clientes con tecnología satelital. Por el otro lado, de la Tabla se desprende que TV de Pago y Telefonía Fija se adquieren en su gran mayoría de manera paquetizada. Aun así, al observarse los patrones de consumo en la industria, se tiene que una fracción relevante de los clientes adquiere Internet Fijo en conjunto con otros servicios, particularmente TV de Pago, mediante Doble o Triple Pack.

Tabla N°3: Distribución de clientes por modo de contratación de servicios fijos por empresa.
Nota Confidencial [28].

Servicio	VTR	Claro	Telefónica	Mundo Pacífico
Internet (I)	[20-30]%	[30-40]%	[40-50]%	[40-50]%
Televisión (TV)	[0-10]%	[30-40]%	[0-10]%	[0-10]%
Telefonía (F)	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
I+TV	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
I+F	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
TV+F	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
I+TV+F	[30-40]%	[0-10]%	[20-30]%	[10-20]%
Total Internet	[90-100]%	[10-20]%	[90-100]%	[90-100]%
Total TV	[60-70]%	[60-70]%	[40-50]%	[40-50]%
Total Telefonía	[30-40]%	[10-20]%	[30-40]%	[20-30]%

Fuente: Elaboración propia en base a respuesta de operadores de servicios fijos a Oficio Circular Ord. N°2-22²⁸¹.

161. Las Partes sostienen en la Notificación que no existiría un mercado de *packs* (dobles o triples) de servicios de telecomunicaciones fijas que pueda catalogarse como un mercado relevante afectado²⁸², ya que, si bien muchas veces estos productos son contratados conjuntamente, también lo son por separado. Además, señalan que la descripción y análisis que realizaron en la Notificación de los mercados afectados de Internet Fijo, TV de Pago y Telefonía Fija, se presenta toda la información y datos necesarios para considerar todas las interrelaciones y puntos de contacto entre ellos, por lo que su consideración adicional desde la óptica de los *packs* sería redundante²⁸³.
162. Por su parte, en jurisprudencia comparada de referencia se ha considerado la existencia de un mercado de paquetes de Servicios Fijos distinto de cada servicio individual subyacente, dejando finalmente la definición abierta en atención a la ausencia de riesgos para la competencia²⁸⁴.

²⁸⁰ Aporte de antecedentes FNE en Consulta VTR, párrafos 177 y siguientes.

²⁸¹ La Tabla N°3 solo contiene, a modo referencial, información proporcionada por cuatro de los siete operadores a quienes se les solicitó información.

²⁸² Notificación, p. 370.

²⁸³ Notificación, p. 371.

²⁸⁴ Ver decisiones de la Comisión Europea: M.7978 "Vodafone/Liberty Global/Dutch JV", de 3 de agosto de 2016, párrafo 108; M.9064 "Telia Company/Bonnier Broadcasting Holding", de 12 de noviembre de 2019, párrafo 258; M.8842 "Tele2/Com Hem Holding", de 8 de octubre de 2018, párrafo 60; M.10153 "Orange/Telekom Romania Communications", de 28 de julio de 2021, párrafo 71; M.7637 "Liberty Global/ BASE Belgium", de 4 de

163. Al respecto, esta División estima que es plausible que las paquetizaciones de Servicios Fijos puedan representar un mercado relevante separado, que amerite un análisis distinto de los servicios individuales que lo componen, en atención de las fortalezas que ellas presentan frente a la comercialización individual de Servicios Fijos, particularmente respecto de paquetes que incluyen Internet y TV de Pago²⁸⁵.
164. En efecto, se observa que los *packs* presentan ventajas que los hacen atractivos para los consumidores. En este sentido, los principales incentivos para adquirir productos paquetizados serían: (i) los descuentos en los precios, ya que el precio de un *pack* a menudo es más bajo que la suma de los servicios independientes –explicado por las economías de ámbito que se generan por prestar múltiples servicios con las mismas redes²⁸⁶–; y (ii) la conveniencia de tener que tratar con un solo proveedor²⁸⁷ (i.e., el hecho de recibir una sola cuenta y que tienen un único punto de contacto con dicho oferente, o realizar gestiones de desconexión en caso de un cambio de domicilio). En vista de estos beneficios –particularmente de la disminución de precios que beneficia a los consumidores de adquirir el *pack* en vez de cada producto por separado– es que el nivel de sustitución por parte de la demanda es menor entre los *packs* y los servicios individuales, al haber costos de cambio asociados.
165. A su vez, si bien la mayoría de los actores presentes en el mercado ofrecen *packs* conjuntos de Servicios Fijos, es posible observar que existen diferencias significativas en las participaciones de mercado de las empresas en la provisión de un servicio – Internet o TV de Pago– en comparación a su participación en *packs*, según se expone en la Tabla N°30 *infra*. Lo anterior, sería indicativo de diferencias en las presiones competitivas en uno u otro caso, y reflejaría que una empresa puede ser más o menos competitiva en distintos formatos de comercialización²⁸⁸.
166. En el presente caso, se analizarán los paquetes Doble *Pack* y el Triple *Pack*, al ser estos los paquetes demandados en mayor medida por los consumidores²⁸⁹. Sin embargo, esta División estima que no es necesario pronunciarse respecto a si los *packs* de Servicios Fijos constituyen un mercado relevante del producto en sí mismo, atendido a que, independiente de la definición adoptada, es posible descartar riesgos de la Operación en este mercado, como se expondrá *infra* –sección §VII–.

febrero de 2016, párrafo 96; M.7421 “Orange/Jazztel”, de 19 de mayo de 2015, párrafos 86-91; y M.10475 - United Group / Wind Hellas, de fecha 21 de diciembre de 2021, párrafos 55-58.

²⁸⁵ Véase la respuesta de DirecTV a Oficio Ord. N°01-22, de 18 de enero de 2022.

En el mismo sentido, ver la declaración GTD de 11 de enero de 2022, sobre las ventajas que se pueden obtener por medio de paquetizar los servicios: [-]. **Nota Confidencial [29]**.

²⁸⁶ Aporte de Antecedentes FNE en Consulta VTR, párrafo 132.

²⁸⁷ *Ibid*, párrafo 134.

²⁸⁸ Así, por ejemplo, DirecTV presta únicamente servicios de TV de Pago, sin ofrecer Internet, por lo que no ejerce presión competitiva en la comercialización de *packs*. Adicionalmente se observa que algunos competidores ejercerían una menor presión en los *packs* de TV de Pago con Internet atendida la oferta de TV de Pago que ofrecen, según se detalla *infra*.

²⁸⁹ Según se detalla *infra*, estos se evaluarán de manera conjunta atendido el alto nivel de sustitución por parte de la oferta –particularmente la opción de un pasar de Triple *Pack* a Doble *Pack*–, y la menor importancia de la Telefonía Fija, lo que genera que las dinámicas competitivas de estos dos *packs* sean altamente similares.

III.1.2 Mercado relevante geográfico

167. Las Partes señalan en la Notificación que los mercados relevantes de Internet y TV de Pago –incluyendo sus paquetizaciones–, pueden ser definidos desde la perspectiva geográfica como de alcance nacional. Lo anterior es consistente con lo resuelto a nivel local en sede de competencia²⁹⁰.
168. Dicha definición se funda en atención a la extensión de las redes y la presencia de diversos actores con cobertura en todo el país. En efecto, al otorgarse autorizaciones para la operación de concesiones de servicios de telecomunicaciones, en muchos casos la zona en que operan corresponde al territorio nacional²⁹¹.
169. Asimismo, en general, los operadores en el mercado determinan su oferta a través de políticas de precios, estrategias de tarificación y comercialización de productos a escala nacional, no habiendo diferenciaciones locales relevantes de las ofertas y planes de las empresas.
170. No obstante, antecedentes de la Investigación muestran que el ámbito relevante nacional no aborda suficientemente las dinámicas competitivas de las Partes en las distintas zonas geográficas en las que operan. En ese sentido, no es posible prescindir del hecho que, en el proceso competitivo entre ellas y sus competidores, existen e inciden ciertos aspectos locales. Por tanto, la información evaluada por esta División muestra que una definición de mercado geográfico nacional –sin perjuicio que es plausible–, si no incluye también consideraciones locales, puede resultar imprecisa y no representativa como parámetro de análisis de los efectos de la Operación²⁹²⁻²⁹³.

²⁹⁰ Véase: Resolución N°1/2004 H. TDLC, p. 42; Aporte de Antecedentes FNE en Consulta VTR, párrafo 99; Informe Telefónica-KKR, párrafo 24.

²⁹¹ Notificación, p. 306.

²⁹² Cabe hacer presente que esta aproximación fue sostenida por esta Fiscalía en su Aporte de Antecedentes en Consulta VTR. En ella, si bien definió el mercado relevante geográfico a nivel nacional, al analizar la vigencia de las condiciones de dicha Resolución consideró aspectos locales. En efecto, estimó razonable analizar las condiciones de competencia en zonas geográficas, ya que ellas podrían ser disímiles y, como consecuencia de ello, los consumidores sólo podrían sustituir a un determinado oferente a partir de las opciones existentes en la zona donde reside.

Para sostener esta postura en esa ocasión la Fiscalía se apoyó en lo que había resuelto la Excm. Corte Suprema en autos caratulados "TVI contra VTR Comunicaciones SpA", Rol N° 311-2016 (2019), en cuanto a que la dimensión geográfica del mercado debía ser definida a nivel de zonas del país, ya que la participación de mercado a nivel nacional estaría distorsionada por la existencia de comunas donde no hay factibilidad técnica: *"En efecto, dado que existen zonas en que VTR carece de factibilidad técnica y, por tanto, su participación de mercado es cero, ello genera una reducción de su participación de mercado a nivel nacional, que en realidad es mucho mayor en una gran cantidad de localidades"* (p. 20-21 de la Sentencia). Por lo tanto, conforme a lo sostenido por la Excm. Corte Suprema, medir participaciones en las zonas geográficas donde opera VTR permite capturar de mejor manera la importancia relativa de esta empresa en el mercado: *"El TDLC determinó erróneamente el mercado relevante geográfico, al establecer que éste es nacional y no local fundándose en la innovación tecnológica que permitiría transmitir las señales televisivas por medios inalámbricos"* (p. 20 de la Sentencia).

²⁹³ A este respecto, es relevante señalar que la definición de mercado relevante geográfico a nivel nacional con consideraciones locales cuenta con precedentes en jurisdicciones comparadas y nacionales.

En particular, la Comisión Europea detalla que para definir el mercado relevante se obtiene una primera idea de las dimensiones del mercado geográfico basándose en indicaciones generales relativas a la distribución de las cuotas de mercado de las partes y de sus competidores, y en un análisis preliminar de la fijación y las diferencias de precios a escala nacional y comunitaria o a nivel del espacio económico europeo. *Comunicación de la Comisión relativa a la definición de mercado de referencia a efectos de la normativa comunitaria en materia de competencia*, párrafo 28. Disponible en: <https://eur->

171. En efecto, de antecedentes de la Investigación se observan en el mercado estrategias promocionales y de lanzamiento en nuevas zonas, así como también de retención de clientes que, por su especificidad, tienen un alcance territorial acotado. Asimismo, se advierte que las decisiones de despliegue de redes de los operadores son tomadas a un nivel geográfico granular, dependiendo de las condiciones de cada zona, como se detalla *infra* –sección §IV.1.2–. De esta forma, las actividades que realizan los competidores podrían depender del nivel de competencia en una determinada zona geográfica, lo que justifica poder tener en consideración para ciertos casos un mercado geográfico más limitado que el nacional²⁹⁴⁻²⁹⁵.
172. En este sentido, esta Fiscalía ha dicho previamente –a propósito de la TV de Pago, lo que se estima aplicable desde esta perspectiva a Internet Fijo– que podría justificarse un análisis más limitado desde la perspectiva del consumidor final. Ello, pues en cada zona geográfica las opciones de contratación pueden ser disímiles, lo que se explica, fundamentalmente, por las distintas áreas de cobertura de las redes de los oferentes del servicio, situación que condiciona la factibilidad técnica o de operación de cada empresa²⁹⁶.
173. En efecto, desde la perspectiva de la demanda, el mercado de provisión de Servicios Fijos tiene un fuerte carácter local, ya que las opciones de contratación dependen de la factibilidad técnica de las empresas de proveer sus servicios en un inmueble específico. En este sentido, las decisiones de desplegar redes de los operadores de Servicios Fijos son tomadas teniendo en consideración delimitaciones de carácter

[lex.europa.eu/legalcontent/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:31997Y1209\(01\)&from=EN](http://lex.europa.eu/legalcontent/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:31997Y1209(01)&from=EN) [última visita: 4 de octubre de 2022].

A mayor abundamiento, en la Evaluación de la Comunicación de la Comisión Europea relativa a la Definición de Mercado Relevante, se detalla que pueden darse situaciones en las que exista una asimetría en la presión competitiva entre productos o zonas geográficas. Esto puede implicar que se definan diferentes mercados en función del producto o la zona geográfica de referencia. Traducción libre de *Evaluation of the Commission Notice on the definition of relevant market for the purposes of Community Competition Law*, p. 42. En otras jurisdicciones también se advierten criterios similares al evaluar el mercado relevante geográfico. Por ejemplo, en la Decisión de la Autoridad de Competencia y Consumidor de Australia (ACCC en sus siglas en inglés): N°MA 100018 *AP Eagers Limited/Automotive Holdings Group, Australia* (2019), p. 22 se considera apropiado considerar el efecto probable sobre la competencia a nivel nacional, sin embargo, también pondera efectos en la competencia de las regiones de Newcastle y Hunter Valley, Brisbane, Melbourne y Sydney - donde AP Eagers y Automotive Holdings Group operan como concesionarios.

Por último, anteriormente esta División ha efectuado un análisis de mercado relevante geográfico evaluando que ámbito geográfico en que incide la Operación como nacional, pero teniendo en consideración aspectos locales a nivel regional. Informe de Aprobación de Adquisición de Control de Grupo Coseche por parte de Inversiones GAC S.A. Rol FNE F200-2019.

²⁹⁴ Notificación, página 306. Véase también la declaración de Telefónica de 13 de enero de 2022: [-].

Nota Confidencial [30].

²⁹⁵ Asimismo, véase la declaración de DirecTV de 25 de enero de 2022, que da cuenta también de una competencia a nivel más local: “FNE 1”: *¿Pero ustedes en el mercado de la tv de pago la competencia se da a nivel nacional o a nivel local?, ¿cómo lo ven?* “Declarante”: *Yo pienso que cuando uno compite en el mercado de televisión de pago y teniendo en cuenta la operación de VTR, que está concentrado en algunas zonas geográficas, eh, eh, la competencia en televisión de pago se radica a nivel de cada comuna o cada, en realidad, desde lo más chico, desde el círculo más chico al círculo más extenso, tal vez. No tiene mucho que ver, desde mi punto de vista, con la tecnología, con la posibilidad de que yo pueda llegar a zonas rurales, sino que más, definitivamente, cómo está desplegada la oferta competitiva de los operadores más grandes, en realidad, ¿okey? (...) “FNE 2”: ¿Y este precio se fija a nivel nacional o está, o hay una diferenciación de precios según región o comuna, o según otro criterio?* “Declarante”: [-]. **Nota Confidencial [31].**

²⁹⁶ Aporte de antecedentes FNE en Consulta VTR párrafo 101.

geográfico que son, en general, de una extensión menor a una comuna²⁹⁷. En tales decisiones, tiene especial relevancia la cantidad de empresas que pueden estar presentes como opciones para los clientes en la prestación de los servicios y, asimismo, la cobertura de sus redes.

174. Así, las posibilidades de contratación con que cuentan los potenciales clientes es relevante en la manera en cómo compiten las empresas. En primer lugar, en las decisiones con alcance nacional, la presión competitiva que se ejercen los competidores depender directamente del nivel de traslape de redes, ya que a mayor traslape se ejercen recíprocamente una mayor presión competitiva. En este sentido, es posible observar que las empresas monitorean el nivel de superposición de actividades que tienen con sus competidores, ya que de ello depende la mayor o menor intensidad competitiva que enfrentan²⁹⁸.
175. En segundo lugar, a nivel local, la Investigación muestra que algunas dinámicas competitivas varían, por lo que ciertos efectos de la Operación se podrían producir debido a la cercanía geográfica de los competidores. A este respecto, se debe considerar que algunos factores relevantes para la competencia como la decisión de realizar actualizaciones a la red, el nivel de despliegue de sucursales y elementos de calidad como el servicio técnico varían a nivel local.
176. En vista de los aspectos expuestos, el Informe efectúa un análisis del despliegue geográfico de las Partes y sus competidores, con el objetivo de analizar las dinámicas competitivas en el mercado y como éstas tienen incidencias en la competencia a nivel nacional y local²⁹⁹.
177. Como consecuencia de ello, esta División concluye que para efectos del análisis de la Operación, es preciso adoptar una definición de mercado geográfico a nivel nacional para evaluar el impacto de la Operación en la competencia en Servicios Fijos. Sin perjuicio de ello, el análisis competitivo considerará el nivel de competencia de una determinada área geográfica –la cual, en términos generales, es de una extensión inferior a la comunal–, en la que, *ceteris paribus*, a mayor traslape geográfico entre las Partes, mayores son los incentivos a afectar negativamente la competencia, en términos de las variables competitivas que se definen a nivel nacional, así como de aquellas variables que se definen a nivel local.

III.2 Infraestructura para la provisión de servicios de telecomunicaciones

III.2.1 Enlace Internacional

178. Las Partes definen el mercado relevante de producto de Enlace Internacional como *“el de infraestructura de red desplegadas a través de tendidos de cable mayoritariamente submarinos –pero también terrestres –que, ubicados en servidores fuera del territorio nacional, se interconectan entre distintos puntos de conexión (llamados nodos o puntos de aterrizaje) permitiendo el transporte de datos a nivel*

²⁹⁷ Véase documentos “Kick Off red FTTH abril 2021” y “20210113 - Despliegue FTTH - Zonas Propuestas 2021 65K” acompañados por América Móvil en el Primer Complemento.

²⁹⁸ Véase documento “20210118 CVP Balan” aportado por Liberty en la Notificación.

²⁹⁹ Véase el análisis competitivo de Internet Fijo, realizado en la sección §IV de este Informe.

*internacional*³⁰⁰. En cuanto al mercado relevante geográfico, las Partes indican que este tiene un alcance internacional, toda vez que conecta el territorio nacional con otros países del mundo³⁰¹.

179. Por su parte, esta Fiscalía en investigaciones anteriores no ha efectuado una definición precisa del mercado relevante en el segmento de Enlace Internacional³⁰².
180. A este respecto, antecedentes de la investigación dan cuenta que, desde el punto de vista de la demanda, los operadores de Servicios Fijos contratan el servicio de Enlace Internacional [-]³⁰³. Asimismo, desde la perspectiva de la oferta, los proveedores de Enlace Internacional no ofrecen los demás servicios de transporte de datos. Por lo tanto, desde la perspectiva del producto, correspondería considerar un mercado relevante de Enlace Internacional distinto de las redes de infraestructura alámbrica nacionales. **Nota Confidencial [32]**.
181. En cuanto al alcance geográfico del mercado de Enlace Internacional, los resultados de la Investigación no son concluyentes respecto a la existencia de presión competitiva entre los cables que conectan a Chile con EE.UU. pasando por el Océano Pacífico, y aquellos que conectan a Chile con Europa o Asia. En efecto, existiría actualmente una tendencia de las empresas operadoras de servicios de telecomunicaciones a conectarse principalmente con EE.UU. Sin embargo, dicha tendencia podría verse modificada con la entrada del cable Humboldt, que, como se señaló *supra*, conectará a Chile con Australia a través del Océano Pacífico³⁰⁴. Aun así, el regulador sectorial destacó que las conexiones alternativas podrían afectar la latencia³⁰⁵, y por lo mismo, perjudicar la calidad del servicio³⁰⁶.
182. Para efectos de la presente Investigación, se considerarán como parte del mercado relevante únicamente los cables submarinos que conectan Chile con EE.UU., al ser la opción que actualmente predomina en el mercado. Además, esta resulta ser la postura más conservadora, al limitar el tamaño del mercado, y excluir de su ámbito opciones que son menos utilizadas o son utilizadas como soluciones de respaldo. Sin embargo, no se efectuará una definición precisa de mercado relevante geográfico, ya

³⁰⁰ Véase documento, “Servicios de Enlaces Internacionales VF”, acompañado por las Partes en el Segundo Complemento, p.3.

³⁰¹ Ídem.

³⁰² Véase Informe FNE Telefónica-KKR, párrafo 25.

³⁰³ Según los contratos acompañados por Entel en respuesta de fecha 27 de enero de 2022 al Oficio Ord N°86-22, por GTD en respuesta de fecha 25 de enero de 2022 al Oficio Circular Ord. 93-22, por Mundo en respuesta de fecha 25 de enero de 2022 al Oficio Ord. N°92-22 y por Telefónica en respuesta de fecha 26 de enero de 2022 al Oficio Ord. N° 87-22, así como los contratos acompañados por las Partes como Anexo de la Notificación.

³⁰⁴ En efecto, todos los prestadores de Internet Fijo señalaron en respuesta a oficio de la FNE enviado en el marco de la Investigación, que sus proveedores de servicio de Enlace Internacional se conectan a través del [-]. Solo Entel y Telefónica indicaron, entre otras opciones, contratar cables internacionales que pasan por [-] para posteriormente salir al [-]. Respuesta de Telefónica al Oficio Ord. N° 87-2022 de fecha 26 de enero de 2022 y Respuesta Entel al Oficio Ord. N°86-2022 de fecha 27 de enero de 2022. **Nota Confidencial [33]**.

³⁰⁵ La latencia es el tiempo que tarda una señal en ser transmitida a través de un canal, incluyendo tiempo de codificación, tiempo de viaje, y tiempo de decodificación. Cfr. Cyphers, Bennett (2019). “The Case for Fiber to the Home, Today: Why Fiber is a Superior Medium for 21st Century Broadband”. Electronic Frontier Foundation. Disponible en: <https://www.eff.org/wp/case-fiber-home-today-why-fiber-superior-medium-21st-century-broadband> [última visita: 4 de octubre de 2022].

³⁰⁶ Acta de Reunión con Subtel de fecha 5 de enero de 2022, p. 4

que aun con dicha postura conservadora, la Operación no genera riesgos en este mercado.

III.2.2 Redes de Infraestructura Alámbrica

183. Con respecto a las redes de infraestructura alámbrica, las Partes describen el mercado relevante de producto como la red mayorista de transporte de datos a través de enlaces nacionales, separado al mercado de Enlace Internacional³⁰⁷, y que consiste en la infraestructura de red que utiliza mayoritariamente tecnología de fibra óptica y que, desplegadas a través de tendidos de cableado terrestre y submarino, y mediante servidores ubicados en territorio nacional, permiten el transporte de datos a través de la interconexión entre ellos³⁰⁸. Desde la perspectiva geográfica, las Partes afirman que el alcance del mercado es nacional.
184. Esta Fiscalía, en un pronunciamiento previo, ha analizado la Red Local como un mercado en sí mismo³⁰⁹. Por su parte, decisiones comparadas de referencia han dejado abierta la definición del mercado relevante de las redes de infraestructura alámbrica a nivel nacional, siendo posible que éste considere la Red Local y la Red de Larga Distancia en conjunto o por separado³¹⁰.
185. Los antecedentes recopilados durante la Investigación permiten justificar que la Red de Larga Distancia podría constituir un mercado en sí mismo, distinto al de Enlace Internacional. Respecto a las posibles sub segmentaciones, esto es, la definición por separado de la Red Troncal, Red Lateral y la Red Local, los antecedentes recabados no han sido concluyentes. Ello, puesto que, desde la perspectiva de la demanda, en aquellos casos en los que la infraestructura se contrata a terceros, los antecedentes muestran que [-]³¹¹. **Nota Confidencial [34]**.
186. Asimismo, desde la perspectiva de la oferta, los oferentes en cada segmento varían dependiendo de la disponibilidad de infraestructura de cada actor. De esta forma, en la Red Troncal, los actores que prestan servicios a terceros son principalmente Entel, Telefónica y Claro³¹². Por su parte, en la Red Lateral estarían presentes –además de los Operadores mencionados– otros actores exclusivamente mayoristas, tales como CTR, Silica e Internexa Chile S.A. Finalmente, en la Red Local, además de los actores ya señalados, están también presentes los Operadores Neutros, tales como ATP y On Net Fibra³¹³.

³⁰⁷ Véase Anexo del Primer Complemento “Mercado Relevante Afectado N°7 (Enlace Nacional)”, p. 1.

³⁰⁸ Anexo del Primer Complemento “Mercado Relevante Afectado N°7 (Enlace Nacional)”, p. 14.

³⁰⁹ El análisis no hizo referencia a los demás segmentos de la red, considerando que éstos no revestían mayor relevancia para el análisis de competencia del caso particular. Véase Informe FNE Telefónica-KKR, p. 7.

³¹⁰ Case No M.7499 – ALTICE / PT PORTUGAL (2015), p. 16 y ss. Disponible en: https://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m7499_999_2.pdf [última visita: 4 de octubre de 2022].

³¹¹ Véase contratos acompañados en Respuesta GTD al Oficio Ord N°93-22 y Respuesta Mundo al Oficio Ord. N° 92-22, ambas de fecha 25 de enero de 2022, Respuesta Telefónica al Oficio Ord. N° 87-22 y Respuesta WOM a Oficio Ord. N°88-22 ambas de fecha 26 de enero de 2022 y Respuesta Entel al Oficio Ord. N° 86-2022 de fecha 27 de enero de 2022.

³¹² Adicionalmente, GTD-Telsur, Internexa, Silica y CTR cuentan con infraestructura en tramos cortos de la Red Troncal.

³¹³ InfraCo SpA era una filial de Telefónica que operaba su red de fibra óptica, cuyo control fue recientemente adquirido por el fondo de inversión KKR and Co. Inc. Actualmente, su nombre comercial es On Net Fibra. Véase: Informe FNE Telefónica-KKR.

187. Esta División estima que, para efectos del presente análisis, no resulta necesario pronunciarse respecto a la definición precisa del mercado relevante de producto, ya que, aun adoptando una postura conservadora, –esto es, aquella que considera que cada segmento es un mercado en sí mismo–, la Operación no genera riesgos para la competencia en este segmento.
188. Respecto al mercado relevante geográfico, la Investigación da cuenta que los demandantes de este servicio contratan con distintos oferentes tramos específicos de la red³¹⁴. Por tanto, y por ser éste un escenario conservador, en lo que sigue, se considerarán los efectos de la Operación en cada segmento de la red en un ámbito geográfico local.

III.2.3 Torres de telecomunicaciones

189. Las Partes señalan que el mercado de torres de telecomunicaciones consiste en la provisión del servicio de arrendamiento de torres para instalar antenas, equipos transmisores y otros elementos que permitan la emisión de ondas radioeléctricas para prestar servicios inalámbricos y de transmisión en el territorio nacional³¹⁵. Al respecto, no precisan si dicho mercado incluye o excluye otros sitios para antenas, ni el alcance geográfico del mercado.
190. Jurisprudencia comparada de referencia ha definido el mercado relevante como la comercialización de torres y azoteas³¹⁶ para la prestación de servicios de telecomunicaciones, excluyendo los servicios prestados a operadores de radio y televisión. En cuanto al mercado relevante geográfico, se ha considerado que éste tiene un alcance nacional.
191. A este respecto, de antecedentes de la Investigación se desprende que, desde el punto de vista de la demanda, existe un grado de sustitución entre los distintos sitios en que se pueden instalar antenas de telecomunicaciones –Macro Torres, Postes y Soportes³¹⁷–. Por lo tanto, para efectos del análisis, esta División considerará a las Macro Torres, Postes y Soportes como parte de un mismo mercado relevante de producto (“**Torres y Soportes**”).
192. En cuanto al mercado relevante geográfico, la Investigación da cuenta que, desde la perspectiva de la demanda, los requerimientos de los operadores abordan todo el territorio nacional. Asimismo, los actores de este mercado tienen presencia a nivel

³¹⁴ Respuesta GTD al Oficio Ord N°93-22 y Respuesta Mundo al Oficio Ord. N° 92-22, ambas de fecha 25 de enero de 2022, Respuesta Telefónica al Oficio Ord. N° 87-22 de fecha 26 de enero de 2022 y Respuesta Entel al Oficio Ord. N° 86-2022 de fecha 27 de enero de 2022.

³¹⁵ Notificación, p. 366.

³¹⁶ En conjunto definidos como macro sitios. Véase Comisión Europea, caso M.9674 - Vodafone Italia/Tim/Inwit JV, disponible en: https://ec.europa.eu/competition/mergers/cases1/202037/m9674_516_3.pdf [última visita: 4 de octubre de 2022].

³¹⁷ Sin perjuicio de existir casos particulares en los que se requiere el uso de un tipo de sitio en particular –por ejemplo, por las restricciones impuestas por la Ley de Torres, o para bandas de espectro más altas Según lo detallado *supra*, sección §II.2.3.b–.

nacional³¹⁸. Sin embargo, la distribución de las torres está relacionada con la densidad poblacional en cada localidad. Por lo tanto, existiría una mayor cantidad de torres en centros urbanos³¹⁹, dando indicios de que podría existir diferencias desde la perspectiva de la oferta entre localidades.

193. Por ende, bajo una aproximación conservadora, se analizará el mercado de Torres y Soportes tomando en consideración ambos escenarios: uno nacional y otro más granular a nivel comunal.

IV. ANÁLISIS COMPETITIVO – INTERNET FIJO

194. En esta sección se analizarán los riesgos horizontales unilaterales que eventualmente podrían derivar del perfeccionamiento de la Operación, esto es, la posibilidad de que la entidad concentrada pueda incrementar los precios y/o deteriorar la calidad del servicio de Internet Fijo. Dicho riesgo fue planteado preliminarmente en la Resolución de Fase 2.

195. En primer lugar, se analizarán los eventuales riesgos unilaterales en la provisión de Internet Fijo a nivel nacional. Luego, se describirán las teorías de riesgos evaluadas a nivel local, atendidos los aspectos locales que caracterizan al servicio tanto desde la perspectiva de la demanda como de la oferta.

IV.1 Comercialización de Internet Fijo a nivel nacional

IV.1.1 Análisis estructural

196. De acuerdo a la definición de mercado relevante para el servicio de Internet Fijo, expuesta *supra*, las cuotas a nivel nacional de los actores que participan en dicho mercado se presentan en la Tabla N°4 siguiente, junto a los índices de concentración medidos por el índice Herfindahl-Hirschman (“HHI”).

Tabla N°4: Participaciones de mercado en la provisión de Internet Fijo (tecnología HFC y FTTH) medida en número de conexiones.

Empresa	Participación
Claro	10%
VTR	30%
Partes	40%
Entel	5%
GTD-Telsur	8%
Mundo	16%
Telefónica	28%
WOM	3%
Otros	1%

³¹⁸ Declaración American Tower de fecha 17 de enero de 2022: “FNE: ¿Los competidores de ustedes tienen la misma presencia nacional, o con ellos se topan dependiendo de la zona geográfica? Declarante: No, en general todos tienen presencia nacional.”

En la misma línea, Declaración WOM de fecha 14 de enero de 2022: [-]. **Nota Confidencial [35].**

³¹⁹ Declaración American Tower de fecha 17 de enero de 2022: [-]. **Nota Confidencial [36].**

HHI Post	2.753
Cambio HHI	606

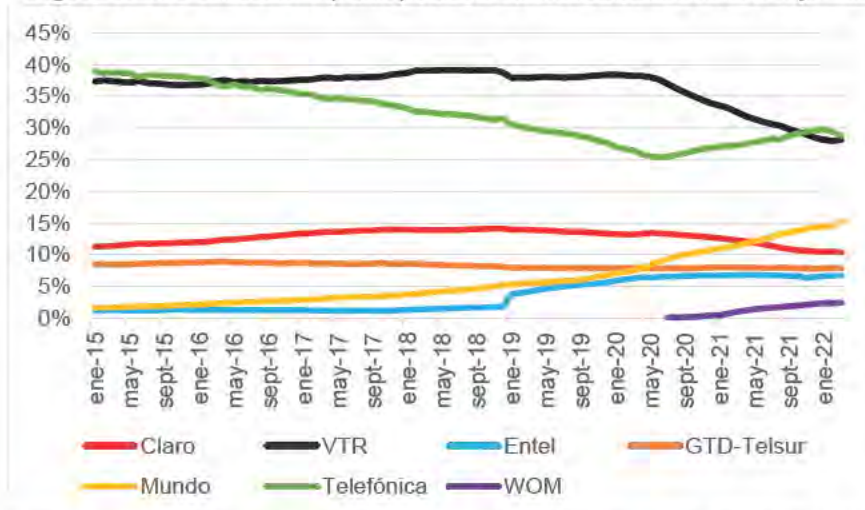
Fuente: Elaboración propia en base a información pública de Subtel, marzo 2022³²⁰.

197. Según se muestra, existen siete actores que actualmente proveen servicios de Internet Fijo en Chile. En efecto, VTR, Telefónica y Mundo son los tres actores con mayor presencia y representan el 74% de las conexiones totales del país. El resto del mercado está distribuido entre los actores de menor tamaño: Claro, GTD-Telsur, Entel y WOM.
198. El perfeccionamiento de la Operación implica la creación del primer actor del mercado, incrementándose la concentración tras la constitución del JV, superándose los umbrales de la Guía. Sin perjuicio de la cuota de mercado que alcanzarán las Partes en la provisión de Internet Fijo de materializarse la Operación, para analizar el impacto del JV en la competencia en un mercado dinámico como el de Internet Fijo, es necesario tomar en consideración cómo han variado las participaciones de los actores a lo largo del tiempo³²¹ –lo que se analiza *infra*–, así como las posibilidades de reacomodo y reposicionamiento de otros actores en el mercado, según se analiza en la sección §VIII de este Informe.
199. En la Figura N°5, se muestra el cambio en las participaciones de mercado de los distintos operadores de Internet Fijo. En ella es posible notar una disminución en la participación de mercado de las Partes en el último tiempo, mientras que Mundo y Telefónica son los actores que han incrementado su participación en una mayor magnitud. A su vez, se observa, desde junio de 2020, el ingreso de un séptimo actor –WOM– al mercado de provisión de Internet Fijo.

³²⁰ Es relevante señalar que del cálculo de cuotas de mercado en base a estadísticas de Subtel actualizadas a junio de 2022, las Partes alcanzarían una participación conjunta de 38% en Internet Fijo. Véase estadísticas sectoriales de Subtel, disponible en: <https://www.subtel.gob.cl/estudios-y-estadisticas/internet/> [última visita: 4 de octubre de 2022].

³²¹ Según lo señalado en la Guía, párrafo 31, en ciertas ocasiones corresponde analizar las participaciones de mercado históricas y su evolución a través de tiempo, por ejemplo, en mercados caracterizados por la innovación. En este caso, y según lo señalado en la sección §II.1.1, la introducción de la fibra óptica y los efectos de la pandemia del COVID-19 han generado importantes cambios en la estructura de la oferta del mercado de Internet Fijo.

Figura N° 5: Evolución de participaciones de mercado en Internet Fijo³²².



Fuente: Elaboración propia en base a información pública de Subtel, marzo de 2022.

200. Esta variación en las participaciones de mercado es consistente con la evolución del número de suscriptores netos, la cual permite ver el cambio en el *stock* de clientes. Según es posible observar en la Tabla N°5, en el último año –entre marzo de 2021 y marzo de 2022– las Partes son los únicos dos actores que han experimentado una disminución del total de clientes en el servicio de Internet Fijo. De manera consistente con el incremento en participación, Mundo y Telefónica son operadores que aumentaron en mayor cantidad su *stock* de clientes.
201. Al extender el análisis antes expuesto a los últimos dos años –entre marzo de 2020 y marzo de 2022–, es posible notar que la situación decreciente de VTR es aún más acentuada. Ello, toda vez que, según se observa, sin perjuicio que, a nivel agregado, el total de conexiones incrementó un 24%, VTR ha sido la empresa que ha perdido la mayor cantidad de clientes, los que representaban el 9% del *stock* total de suscriptores, a marzo de 2020.

Tabla N°5: Suscriptores netos por empresa en el servicio de Internet Fijo.

Empresa	Comparación Mar 22-Mar21		Comparación Mar-22-Mar20	
	Cambio <i>stock</i>	Variación %	Cambio <i>stock</i>	Variación %
Claro	-37.063	-8%	-12.440	-3%
VTR	-68.074	-5%	-121.811	-9%
Partes	-105.137	-6%	-134.251	-7%
Entel	23.542	9%	72.895	34%
GTD	23.911	8%	61.840	22%
Mundo	201.152	45%	389.361	148%
Telefónica	165.590	15%	314.270	34%
WOM	63.908	159%	104.032	-
Total	327.706	9%	821.454	24%

Fuente: Elaboración propia en base a información pública de Subtel, marzo de 2022.

³²² Cabe hacer presente que la Figura N°5 considera el total de conexiones al servicio de Internet, incluyendo a su vez las conexiones de Internet Fijo Inalámbrico e Internet prestado mediante ADSL, debido a la falta de datos históricos de participaciones de mercado por empresa y tecnología empleada. Esta diferencia de medición, explica las discrepancias entre la Figura N°5 y la Tabla N°4.

202. Por otro lado, las Partes señalan en la Notificación que la aproximación de análisis de los efectos de la Operación más adecuada sería aquella que considera a los clientes contestables, ya que daría cuenta de las verdaderas tendencias competitivas del mercado y reflejaría de mejor manera la rivalidad actual entre los distintos actores³²³. Dicha categoría comprendería (i) a los consumidores que contratan el servicio por primera vez; (ii) a los clientes que dejan una compañía para contratar con otra; y (iii) a los clientes que han evaluado seriamente cambiarse de compañía, pero que, en definitiva, no lo han hecho³²⁴.
203. Al respecto, esta División considera que el enfoque de participaciones de mercado en base al *stock* de clientes y el enfoque de clientes contestables son complementarios. Lo anterior, en atención a que las participaciones de mercado son relevantes para analizar la importancia de los competidores en el número total de conexiones, lo que puede generar economías de escala que permiten a un actor competir de manera más eficiente. Además, ese enfoque refleja la inercia en las decisiones de los consumidores y la participación de aquellos clientes que no tienen como opción un cambio de proveedor.
204. Por otro lado, la importancia del análisis de clientes contestables radica en que este enfoque permite evaluar efectivamente cuáles son las dinámicas más recientes en el mercado, quiénes podrían ejercer mayor presión competitiva y cómo cada una de las empresas finalmente busca y logra captar a los clientes que requieren servicios de Internet Fijo³²⁵.
205. Para efectos de dicho análisis, esta División utilizó, como aproximación al enfoque de clientes contestables y en línea con lo realizado por experiencia comparada de referencia³²⁶, un análisis en base a *gross adds* o nuevos suscriptores al servicio de Internet Fijo en los formatos de comercialización más relevantes³²⁷.
206. Según se observa en la Tabla N°6, para la contratación de Internet Fijo, agrupando los distintos formatos de comercialización³²⁸, durante el año 2021 VTR fue el segundo

³²³ Notificación, p. 301.

³²⁴ Ibid.

³²⁵ Sin embargo, la definición de clientes contestables sugerida por la Partes excluye al conjunto de consumidores que, en las condiciones actuales, no ha evaluado cambiarse de empresa, pero que ante un aumento del precio sí lo podrían hacer. Estos clientes deben formar parte también del análisis de competencia, aunque al día de hoy no se incluyan dentro de las tres categorías de clientes propuestas por las Partes. Adicionalmente, este enfoque de clientes contestables propuesto por Partes, está ligado a las condiciones estructurales de mercado, y no necesariamente es un buen reflejo del grado de cercanía competitiva existente entre las diferentes opciones que enfrentan los consumidores. Es por esta razón que esta División complementará este análisis con herramientas cuantitativas más apropiadas para evaluar los efectos de una operación de concentración, como lo son la estimación de razones de desvío –sección §IV.1.3.b–. Véase: Guía, párrafo 52.

³²⁶ Véase Comisión Europea, M.8864 - Vodafone / Certain Liberty Global Assets, párrafo 408.

³²⁷ El análisis de *gross adds*, propuesto por las Partes en subsidio al análisis de clientes contestables, permite tener una aproximación a los clientes contestables al tomar en consideración a aquellos consumidores que contratan el servicio por primera vez y a los clientes que dejan una compañía para contratar con otra. Por limitaciones metodológicas, no es posible estimar las preferencias de aquellos clientes que han evaluado seriamente cambiarse de compañía, pero que, en definitiva, no lo han hecho, grupo que tampoco es directamente observable.

³²⁸ Esto es, comercialización del servicio de Internet Fijo de manera individual, o de manera paquetizada junto a TV de Pago, como fue descrito *supra*–sección §II.1.1.

actor del mercado, por detrás de Telefónica, mientras que Claro fue el cuarto actor del mercado. Así, de manera conjunta, las Partes pasarían a ser el principal actor en venta de nuevos usuarios de Internet Fijo, alcanzando una participación de mercado conjunta cercana al 40% con el perfeccionamiento de la Operación. Sin perjuicio de lo anterior, según se observa, las Partes han disminuido el número de *gross adds* en los últimos años, en un claro contraste con el comportamiento de todo el resto de sus competidores en el mercado, quienes han incrementado, en forma sostenida, sus suscriptores en este servicio³²⁹.

Tabla N°6: Nuevos suscriptores en servicios de Internet Fijo (2019-2021)
Nota Confidencial [37]

Empresa	Servicio	2019	2020	2021
Claro	Internet (todos)	[100.000 - 200.000]	[100.000 - 200.000]	[100.000 - 200.000]
VTR	Internet (todos)	[500.000 - 600.000]	[400.000 - 500.000]	[300.000 - 400.000]
Partes	Internet (todos)	[0 - 100.000]	[500.000 - 600.000]	[400.000 - 500.000]
Entel	Internet (todos)	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[100.000 - 200.000]
Mundo	Internet (todos)	S/I	[200.000 - 300.000]	[0 - 100.000]
Telefónica	Internet (todos)	[200.000 - 300.000]	[300.000 - 400.000]	[0 - 100.000]
WOM	Internet (todos)	-	-	[0 - 100.000]
Claro	Internet (Individual)	[0 - 100.000]	[100.000 - 200.000]	[0 - 100.000]
VTR	Internet (Individual)	[100.000 - 200.000]	[100.000 - 200.000]	[100.000 - 200.000]
Partes	Internet (Individual)	[200.000 - 300.000]	[200.000 - 300.000]	[0 - 100.000]
Entel	Internet (Individual)	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Mundo	Internet (Individual)	S/I	[100.000 - 200.000]	[100.000 - 200.000]
Telefónica	Internet (Individual)	[0 - 100.000]	[200.000 - 300.000]	[200.000 - 300.000]
WOM	Internet (Individual)	-	-	[0 - 100.000]
Claro	Pack TV+I	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
VTR	Pack TV+I	[300.000 - 400.000]	[200.000 - 300.000]	[200.000 - 300.000]
Partes	Pack TV+I	[300.000 - 400.000]	[200.000 - 300.000]	[200.000 - 300.000]
Entel	Pack TV+I	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Mundo	Pack TV+I	S/I	[100.000 - 200.000]	[100.000 - 200.000]
Telefónica	Pack TV+I	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[100.000 - 200.000]
WOM	Pack TV+I	-	-	-

Fuente: Elaboración propia en base a respuestas de Oficinas de las Partes y sus competidores.

207. Adicionalmente, según muestra la Tabla N°5, aunque el mercado de Internet Fijo ha visto una importante expansión en los últimos dos años –alcanzando un aumento en las conexiones totales de 24% entre marzo 2020 y marzo 2022–, VTR y Claro son los únicos actores que han visto disminuir el número de conexiones durante el mismo

³²⁹ En particular, y según refleja la Tabla N°6, para VTR la mayoría de los nuevos suscriptores provendrían de la comercialización de *packs* que incluyen TV de Pago e Internet Fijo, segmento que lideró durante el año 2021; mientras que en la comercialización individual de Internet Fijo ocupó el tercer lugar por detrás de Telefónica y Mundo. No obstante, en los distintos formatos de comercialización de Internet Fijo, la empresa ha visto decaer el número de nuevos suscriptores desde el año 2019 hasta el 2021. Para Claro, la mayor cantidad de nuevos suscriptores provienen de la comercialización individual de Internet Fijo, donde en el año 2021 fue el quinto actor del mercado, mismo lugar que ocupó en la comercialización de *packs* que incluyen TV de Pago e Internet Fijo. En particular, la venta de *packs* con TV de Pago e Internet de Claro ha disminuido a lo largo del tiempo, y en la venta individual de Internet Fijo los niveles del año 2021 muestran una leve caída respecto al año 2020.

periodo. Por su parte, todos los demás partícipes del segmento siguen la tendencia inversa, incrementando paulatinamente sus cuotas de mercado, lo cual se produce incluso respecto de actores que califican como entrantes recientes al mercado, como Mundo y WOM.

IV.1.2 Despliegue geográfico de redes

a. Antecedentes

208. Si bien el mercado relevante fue definido como uno de alcance nacional, para efectos del presente análisis resulta necesario evaluar el despliegue geográfico de las Partes y sus competidores. Lo anterior, pues el ámbito relevante nacional no aborda suficientemente las dinámicas competitivas de los operadores de Internet Fijo en las distintas localidades en que operan, existiendo ciertos aspectos locales de competencia³³⁰⁻³³¹. En efecto, se debe considerar que la intensidad de la competencia tiene cierto alcance local, lo que se manifiesta principalmente en el despliegue y la cobertura de las redes, así como en el tipo de tecnología utilizada en ellas.
209. Como fue descrito *supra* –sección §III.1.2–, las condiciones locales de competencia se dan principalmente porque, desde la perspectiva de la demanda, el mercado de Internet Fijo tiene un fuerte carácter local, donde las opciones de contratación dependerán de las empresas que cuenten con factibilidad técnica en el domicilio para prestar el servicio.
210. De los antecedentes de la Investigación se tiene que esta diferenciación en las opciones de contratación con que cuentan los potenciales clientes repercute en la manera en cómo compiten las empresas. En primer lugar, las decisiones de los operadores de desplegar redes de Servicios Fijos son tomadas a un nivel geográfico granular, que considera delimitaciones geográficas incluso menores que la circunscripción comunal. A modo de ejemplo, la Figura N°6 muestra el análisis de un operador para efectos de construir redes en ciertas localidades. En base a dicha imagen, es posible observar que la decisión de construir del operador toma una delimitación geográfica *infra*-comunal y que el análisis incluye a consideraciones referentes a los competidores presentes en el mercado local. **Nota Confidencial [38].**

Figura N°6: Decisión de áreas de construcción de redes por parte de Claro

Nota Confidencial [39].

Fuente: Documento “20210113 - Despliegue FTTH - Zonas Propuestas 2021 65K”, acompañado por América Móvil en el Primer Complemento.

211. En segundo lugar, a nivel nacional, la presión competitiva que se ejercen los agentes en el mercado depende en parte del traslape de redes. Se entiende que existe dicho

³³⁰ Así ha sido reconocido previamente por esta Fiscalía. Véase: Informe FNE en Consulta de VTR, p. 35-36.

³³¹ A este respecto, es relevante señalar que la definición de mercado relevante geográfico a nivel nacional con consideraciones locales cuenta con precedentes en jurisdicciones comparadas y por parte de esta FNE. Véase sección §III.1.2 del presente Informe.

traslape cuando dos operadores cuentan con factibilidad técnica en un mismo hogar o conjunto de estos (“**Traslape de Redes**”). En particular, la existencia de un mayor Traslape de Redes entre dos compañías genera una mayor presión competitiva entre éstas. Así, si las Partes operaran en zonas distintas, y en ausencia de planes de expansión, no habría clientes por los cuales compitan y, por ende, la Operación no tendría mayores efectos. Por el contrario, si las redes de las Partes son idénticas en el despliegue geográfico, éstas competirían por los mismos clientes. Ello es consistente con documentos internos de las Partes, donde es posible observar que ellas efectivamente monitorean el nivel de traslape que tienen con sus competidores³³².

212. En virtud de lo expuesto, esta División realizó un análisis del despliegue geográfico de las Partes y sus competidores, con el objeto de examinar las dinámicas competitivas en el mercado de Internet Fijo y cómo ello incide en la competencia a nivel nacional y local.
213. Para dichos efectos, se evalúa la presencia de las Partes y sus competidores en distintas comunas del país. Si bien dicho análisis es útil como una primera aproximación al nivel de traslape que existiría entre las Partes y las áreas donde los competidores ejercerían presión competitiva sobre éstas, presenta ciertas falencias, ya que las opciones de contratación de un consumidor dependerán de las empresas con las cuales el domicilio cuente con factibilidad técnica. De esta manera, se complementa el análisis comunal con una revisión del nivel de Traslape de Redes.

b. Situación actual

214. Con respecto a la presencia de las Partes en distintas comunas del país, se analizará el traslape que en ellas tiene VTR y Claro en la provisión de servicios de Internet Fijo³³³. En efecto, Claro presta servicios de Internet con tecnología alámbrica en [50-100] comunas³³⁴, mientras que VTR opera en [100-150] comunas –todas con tecnología alámbrica–³³⁵. Las Partes traslapan sus actividades en [50-100] comunas (“**Traslape Comunal**”)³³⁶, las cuales concentran el [90-100]% de las conexiones de Internet Fijo de Claro y el [80-90]% de las conexiones de VTR; y en términos de *home passed*³³⁷, alcanzan el [90-100]% de los hogares de Claro y el [70-80]% de los hogares de VTR. **Nota Confidencial [40].**

³³² Véase documento “20210118 CVP Balan” acompañado por Liberty en la Notificación.

³³³ Comunas donde el número de suscriptores sea mayor a cero.

³³⁴ Información considerando la situación a diciembre de 2021. Además, Claro presta Servicios Fijos de Internet en un total de [150-200] comunas si se consideran aquellas comunas donde presta Servicios Fijos Inalámbricos. Sin embargo, dado que el presente análisis se enfoca en la presencia geográfica de las Partes y sus competidores a través de redes, y que su despliegue presenta mayores dificultades que la prestación de servicios mediante tecnología inalámbrica, en lo que sigue no se considerarán dichas comunas adicionales. **Nota Confidencial [41].**

³³⁵ Fuente: respuesta de Claro de fecha 18 de mayo de 2022 a Oficio Ord. N° 746-22 y respuesta de VTR de fecha 20 de mayo de 2022 Oficio Ord. N°747-22, donde se acompaña información respecto al número de *home passed* construidos por comuna.

³³⁶ Se entenderá por Traslape Comunal entre dos actores, si ambos operadores prestan servicios de Internet Fijo en una misma comuna.

³³⁷ El concepto “*home passed*” designa al número de viviendas pasadas por una red de telecomunicaciones fijas que se pueden conectar a ella y están disponibles para su comercialización. Véase la sección §II.1.1 del presente Informe.

215. A la luz de lo expuesto, es posible observar que el Traslape Comunal entre VTR y Claro es relevante. Junto con lo anterior, en las comunas donde operan las Partes y, en particular, en aquellas donde superponen sus actividades, el nivel de Traslape Comunal entre ellas con sus competidores es dispar.
216. En la Tabla N°7, se muestra el número de comunas en las cuales cada competidor se traslapa con las Partes³³⁸. De ella se desprende que Telefónica, GTD-Telsur y Mundo son las empresas que están más activas en las comunas donde operan las Partes, mientras que Entel y WOM se encuentran en un número limitado de estas comunas.

Tabla N°7: Traslape Comunal de competidores con las Partes³³⁹.
Nota Confidencial [42].

Empresa	Opera VTR (N=[100-150])	Opera Claro (N=[50-100])	Operan ambas Partes (N=[50-100])
Entel (N=[0-50])	[0-50]	[0-50]	[0-50]
GTD-Telsur (N=[150-200])	[50-100]	[50-100]	[50-100]
Mundo (N=[150-200])	[100-150]	[50-100]	[0-50]
Telefónica (N=[100-150])	[50-100]	[50-100]	[50-100]
WOM (N=[0-50])	[0-50]	[0-50]	[0-50]

Fuente: Elaboración propia en base a respuestas de Oficios de las Partes y sus competidores.

217. En cuanto a la participación de mercado en las zonas con Traslape Comunal, y tal como refleja la Tabla N°8, dentro de las [50-100] comunas en que operan VTR y Claro, en [50-100] de ellas las Partes concentran más del [30-40]% de las conexiones de Internet Fijo. En [0-50] de dichas comunas el incremento en la participación de mercado a raíz de la Operación es sobre un [0-10]% y –de manera consistente con lo mostrado en la Tabla N°7– en la mayoría de éstas se encuentran activos otros tres competidores³⁴⁰. **Nota Confidencial [43].**

Tabla N°8: Participación conjunta de las Partes por cantidad de comunas

Participación conjunta en %	Cantidad de comunas
[0-35]	16
[35-70]	47
[80-100]	4
Total	67

Fuente: Elaboración propia en base a respuestas de Oficios de las Partes.

³³⁸ En particular, las primeras dos columnas muestran, para el total de comunas en donde están presentes VTR o Claro, en cuántas se encuentra presente cada competidor, mientras que en la tercera columna se repite el ejercicio limitando el análisis a las comunas donde ambas Partes se traslapan.

³³⁹ La información de esta tabla incluye traslapes con tecnología HFC o FTTH. Para el caso de GTD-Telsur, la tabla incluye información considerando todas las tecnologías, al no contar con información de las comunas donde opera con tecnología alámbrica, incluso internet fijo inalámbrico, por lo que el nivel de traslape de este actor con las Partes se encontraría sobreestimado.

³⁴⁰ Para mayores antecedentes sobre las participaciones de mercado en las zonas con Traslape Comunal, véase Anexo Económico, Sección II.

218. Con respecto al nivel de Traslape de Redes, en la Tabla N°9 se presenta el nivel de traslape que tiene cada competidor con las redes de Claro y VTR. Con respecto a las redes de Claro, se observa que VTR es el operador con el que Claro tiene el mayor Traslape de Redes, pero éste también presenta un Traslape de Redes relevante con Telefónica, seguido por Mundo. Por otro lado, en las redes de VTR se observa que el mayor traslape lo tiene con Telefónica, seguido por Claro como el segundo actor.

Tabla N°9: Nivel de traslape de empresas en redes de Claro y VTR.
Nota Confidencial [44].

Empresa	Redes de Claro	Redes de VTR
Claro	-	[40-50]%
VTR	[70-80]%	-
Entel	[0-10]%	[0-10]%
GTD-Telsur	[0-10]%	[0-10]%
Mundo	[30-40]%	[20-30]%
Telefónica	[50-60]%	[40-50]%
WOM	[10-20]%	[0-10]%

Fuente: Elaboración propia en base a información aportada por las Partes³⁴¹.

219. De esta manera, del análisis del despliegue geográfico, es posible concluir que las Partes tienen un nivel de traslape geográfico importante entre ellas, particularmente las redes de VTR sobre las de Claro y que se ejercen recíprocamente presión competitiva. No obstante, los datos también muestran que las Partes tienen un traslape geográfico relevante con Telefónica y con Mundo y que, particularmente en aquellas comunas en las que se genera traslape entre las Partes, Telefónica está presente en todas, menos una, y que GTD-Telsur está presente en la mayoría de ellas.

IV.1.3 Cercanía competitiva

220. En esta sección se examinará el grado de cercanía competitiva entre las Partes y otros actores que participan de la comercialización de servicios de Internet Fijo. Lo anterior debido a que, en un contexto de bienes diferenciados, el análisis estructural debe complementarse con un análisis de cercanía competitiva³⁴². En efecto, este último permite determinar si la nueva entidad tendría incentivos a subir sus precios, considerando especialmente la posible recaptura de sus ventas entre las Ppartes que se concentran³⁴³.

221. En efecto, en presencia de bienes diferenciados, el cálculo de participaciones de mercado no es suficiente para evaluar los riesgos unilaterales que puede generar una operación de concentración. Dado que la intensidad de la competencia entre los productos diferenciados generalmente varía dentro de un mismo mercado, el

³⁴¹ Elaboración en base al archivo "211125 Resumen BBDD HPs VTR" acompañado por Liberty en el Primer Complemento.

³⁴² En este sentido, véase Sentencia N° 182/2022 H. TDLC, de 5 de septiembre de 2022, considerando Trigésimo cuarto: "Que, [en el contexto de] bienes diferenciados [...] el análisis estructural debe complementarse con un examen de la cercanía competitiva de las partes de la operación". Véase también Sentencia N° 166/2018 H. TDLC, de 27 de noviembre de 2018, considerando Quincuagésimo.

³⁴³ Guía, párrafo 48.

incentivo que tienen las Partes para aumentar los precios post-Operación depende del grado de sustitución o de cercanía competitiva existente entre los productos ofrecidos por estas³⁴⁴.

222. Sobre esta evaluación, cabe señalar que se desarrollará bajo el análisis de competidor directo, cuyo supuesto consiste en que mientras más cercanas competitivamente resulten las entidades que se concentran, mayor será el incentivo de la entidad resultante para ejercer poder de mercado en el escenario posterior a la Operación. A este respecto, cabe tener presente que si bien una operación de concentración puede generar riesgos para la competencia aun cuando las entidades que se concentran no sean los competidores más cercanos entre sí³⁴⁵, se debe verificar si los elementos dinámicos de la competencia y otras fuentes de presión competitiva presentes en el mercado son o no suficientes para contrarrestar el mayor poder de mercado adquirido por las partes³⁴⁶.
223. Siguiendo el análisis efectuado por esta División en decisiones anteriores, la evaluación de la cercanía competitiva entre las Partes se efectuará considerando toda la evidencia que consta en el Expediente F295, tanto de carácter cualitativo como cuantitativo. Ello, con el objetivo de determinar el alcance de los incentivos que eventualmente tendrá la entidad resultante para incrementar los precios y/o deteriorar la calidad de los servicios que provee con posterioridad a la Operación.
224. A continuación, particularmente en lo referido a la evidencia cualitativa, se expondrán ciertos elementos que afectan la comercialización de Internet Fijo y que aplican a su vez para la comercialización de otros Servicios Fijos, a los que se hará referencia en el análisis de otros mercados relevantes afectados. Luego, se procederá al análisis de la información cuantitativa.

a. Información cualitativa

225. En la presente sección se analizarán los elementos cualitativos relativos a la cercanía competitiva entre las Partes y sus competidores, destacando, en primer lugar, la cercanía geográfica entre los competidores del mercado –atendida la estrecha relación con la sección anterior–, para luego analizar las características del servicio ofrecido por los actores del mercado y la diferenciación entre éstos –en aspectos como la tecnología de sus redes y la marca– para finalizar con un estudio del monitoreo efectuado por las Partes a sus competidores.

³⁴⁴ Véase Sentencia N° 182/2022 H. TDLC, de 5 de septiembre de 2022, considerando Trigésimo sexto.

³⁴⁵ Podrían generarse riesgos para la libre competencia en una operación de concentración si los consumidores consideran a las partes como alternativas, aunque éstas no sean los competidores más cercanos entre sí. Sobre este punto, véase Sentencia N° 182/2022 H. TDLC, de 5 de septiembre de 2022, considerando Trigésimo octavo: “Que, el análisis de cercanía competitiva, tal como se señaló en el considerando anterior, es más apropiado para evaluar riesgos unilaterales en una operación de concentración cuando se está en presencia de bienes diferenciados. A este respecto, cabe señalar que una operación de concentración puede generar riesgos para la competencia aun cuando las entidades que se concentran no sean los competidores más cercanos entre sí (véase Hovenkamp, H. (2005) “Federal Antitrust Policy: The law of competition and its practice”, 3ª ed., Thomson/West, p. 514 y Shapiro, K. (1996) “Mergers with differentiated products”, Antitrust, p. 4)”.

³⁴⁶ Véase Sentencia N° 182/2022 H. TDLC, de 5 de septiembre de 2022, considerandos Octagésimo sexto y Octagésimo octavo.

i. Cercanía geográfica

226. Tal como fue mencionado, la magnitud del despliegue de redes de los actores del mercado, y el nivel de Traslape de Redes de las Partes entre sí y con sus competidores, es indicativa del nivel de presión competitiva que se observa en el mercado.
227. El análisis de despliegue y Traslape de Redes efectuado *supra* refleja que³⁴⁷, sin perjuicio de la cercanía geográfica existente entre las Partes, no es posible desconocer que existen otros actores que también son cercanos tanto a VTR como a Claro y que, en el caso de las redes de VTR, geográficamente incluso existe otro actor más cercano que las Partes entre sí.
228. Bajo una perspectiva dinámica de competencia –que según se indicó es la que corresponde adoptar al examinar las condiciones de competencia de este mercado–, es preciso considerar como elemento de análisis la relevante expansión de nuevos actores, como Mundo y WOM, en el segmento de Internet Fijo. Lo anterior se corrobora también en documentos internos de VTR, tal como se refleja en la Figura N°7, que reconoce la expansión de los nuevos actores sin perjuicio de considerar que todavía –a fines de 2020– el traslape que presentaban con sus redes era más limitado que aquel observado con actores más establecidos en el mercado. **Nota Confidencial [45].**

Figura N°7: Análisis de VTR respecto al traslape con redes de competidores

Nota Confidencial [46]

Fuente: Documento “20210118 CVP Balan” acompañado por Liberty en la Notificación.

229. Por ello, según se expone latamente *infra*, los planes de expansión de los competidores del JV son un elemento relevante de análisis competitivo, toda vez que permiten proyectar razonablemente que, en el corto plazo, las Partes recibirán mayor presión competitiva en la provisión de Servicios Fijos. La evaluación de esta División acerca de los planes de expansión de los competidores de las Partes se analizará en la sección §IV.1.5 de este Informe.

ii. Análisis de tecnología y marca

230. En la comercialización de Internet Fijo, un factor diferenciador distinto del precio es la calidad del servicio. En general, la calidad en la provisión de Servicios Fijos de telecomunicaciones considera dos elementos. Primero, el funcionamiento del servicio, esto es, qué tan bien o mal opera el servicio suscrito por el usuario, para lo cual se contemplan diversos parámetros. Segundo, la calidad de servicio comprende también la atención al cliente, cuando aquél toma contacto con un proveedor para resolver algún requerimiento en relación a un servicio contratado o por contratar³⁴⁸.

³⁴⁸ Véase informe: “Quality of service in telecoms. Residential consumer and SME experiences of quality of service in fixed line, broadband and mobile telecoms”, de febrero de 2016, encargado por Ofcom

231. En cuanto al funcionamiento del servicio de Internet Fijo, a nivel regulatorio se establecen ciertos criterios que precisan el alcance del concepto de calidad en la provisión de servicio. En particular, se ha definido calidad de servicio como el conjunto de atributos asociados a la operación y funcionamiento de la red de Internet provista por los proveedores de servicios de internet (*Internet Service Providers* o “ISP”, por sus siglas en inglés), cuya medición deberá contemplar, al menos velocidades promedio de subida y bajada, retardo promedio de subida y bajada agregados, *jitter* promedio de subida y bajada agregados³⁴⁹, pérdida de paquetes de subida y bajada agregados y disponibilidad de acceso a sitios web.
232. Además, la industria contempla que los indicadores técnicos de la calidad de servicio de Internet Fijo son los siguientes: (i) tiempo de acceso de usuario; (ii) velocidad de transmisión de datos conseguida; (iii) proporción de transmisiones de datos fallidas; (iv) proporción de accesos de usuarios con éxito; y (v) retardo³⁵⁰⁻³⁵¹⁻³⁵².
233. En el marco de la Investigación, de la evaluación de estudios de satisfacción, así como de diversos documentos internos de las Partes, resulta posible identificar, en específico, qué es lo que en el mercado de Internet Fijo se considera ‘calidad de servicio’ desde la perspectiva del usuario. Así, se observa que un servicio de buena calidad será aquel que cuente con una señal estable, sin interferencias, cortes o interrupciones, con una buena cobertura de la señal de Wi-Fi en el hogar, y en que la conexión a Internet carezca de problemas de velocidad³⁵³.

(regulador de telecomunicaciones de Reino Unido), p. 2. Disponible en: https://www.ofcom.org.uk/data/assets/pdf_file/0025/78370/jigsaw_quality_of_service_in_telecoms.pdf [última visita: 4 de octubre de 2022]

³⁴⁹ El *jitter* corresponde a la variación entre el máximo y mínimo *delay* en una determinada ventana de tiempo. A su vez, el *delay* se define como el tiempo entre el emitir y recibir un bit de información en la red. Véase ITU (2016) “*Quality of service guaranteed mechanisms and performance model for public packet telecommunication data networks*”. Disponible en: <https://www.itu.int/ITU-T/recommendations/rec.aspx?rec=12888&lang=en> [última visita: 4 de octubre de 2022]

³⁵⁰ Véase Decreto N°368 del Ministerio de Transporte y Telecomunicaciones de fecha 18 de marzo de 2011, que contiene el Reglamento que regula las características y condiciones de la neutralidad de la red en el servicio de acceso a internet, artículo 3°. Los ISP tienen la obligación de medir trimestralmente estos indicadores técnicos, y mantener publicada en su página web la información relacionada a los mismos, las características de los servicios de Internet Fijo ofrecidos o contratados, el tiempo de reposición del servicio, calidad y disponibilidad del enlace, entre otras.

³⁵¹ Estos indicadores técnicos de la calidad de servicio de Internet Fijo, se basan en la metodología definida en el numeral 5 de la Recomendación de la European Telecommunications Standards Institute (ETSI) “EG 202 057-4 V1.2.1 (2008-07)”, disponible en: https://www.etsi.org/deliver/etsi_eg/202000_202099/20205704/01.02.01_60/eg_20205704v010201p.pdf [última visita: 4 de octubre de 2022]

³⁵² Adicionalmente, la Ley N°21.046 de fecha 25 de noviembre de 2017, que establece la obligación de una velocidad mínima garantizada de acceso a internet (“**Ley de Velocidad Mínima Garantizada**”) obliga a los ISP a garantizar un porcentaje de las velocidades promedio de acceso a Internet, y de poner a disposición de los usuarios un sistema o aplicación que permita la medición de velocidades de acceso y parámetros técnicos asociados, con la finalidad de reclamar la reparación o restitución y la compensación por el tiempo de indisponibilidad o funcionamiento defectuoso del servicio. Sin perjuicio de ello, la normativa dispone que el porcentaje de la velocidad promedio de Internet que deberán garantizar los operadores es sobre la velocidad contratada, por lo que, aun una vez que la normativa de la Ley de Velocidad Mínima Garantizada esté vigente, los operadores de Internet Fijo continuarán compitiendo por ofrecer planes más atractivos en términos de velocidad.

³⁵³ A este respecto véase documento interno de VTR, “LMI_VTR Conjoint SSFF_informe final_17FEB2022” acompañado como anexo a la Notificación, p. 14, 57 y 99; y Estudios de Satisfacción preparados por CADEM e IPSOS para SUBTEL, informes de 2018 (p. 137 y 174), 2019 (p. 133 y 170) y 2020 (p. 117 y 146). Disponibles en: <https://www.subtel.gob.cl/estudios/estudios-de-satisfaccion/> [última visita: 4 de octubre de 2022].

234. De manera similar, una jurisdicción comparada de referencia ha tenido en cuenta que, en el mercado de Internet, el parámetro de competencia más importante después del precio es la velocidad *peak* y promedio de descarga, junto con la calidad y la fiabilidad de la red³⁵⁴.
235. En ese sentido, respecto a los factores expuestos, una característica que puede diferenciar la propuesta de los actores en el mercado es la tecnología bajo la cual se presta el servicio de Internet Fijo, dado que –como fue descrito *supra*³⁵⁵–, la tecnología FTTH presenta ventajas considerables sobre el HFC, por sus características de mayores velocidades de bajada y subida, y ser menos propensas a fallas. Por consiguiente, todas estas características, constitutivas de lo que el usuario define como calidad de Internet Fijo, son eminentemente más fuertes respecto de FTTH que de HFC, que es la tecnología preponderante de las Partes.
236. Respecto a esto último, el mercado de Internet Fijo ha experimentado notables cambios en los últimos años, con un incremento relevante en el despliegue de redes FTTH y, como consecuencia, en el número de conexiones de Internet que utilizan esta tecnología. Ello se explicaría, desde una perspectiva de la demanda, en atención a su capacidad de brindar una mejor calidad de servicio al usuario final.
237. En este contexto, han sido los competidores de las Partes quienes han expandido sus redes de FTTH de manera significativa, destacando particularmente la expansión de Mundo y Telefónica, y el ingreso de WOM como el séptimo actor del mercado. Algunos competidores han mostrado incrementos exponenciales en número de suscriptores desde el año 2020 a la fecha, según muestra la Tabla N°5 *supra*.
238. Con este despliegue de redes, en el escenario actual, las Partes son los únicos actores que se mantienen con una amplia mayoría de conexiones por redes HFC – 86% y 94% para Claro y VTR, respectivamente–, mientras que los competidores tienen en su gran mayoría conexiones de Internet Fijo por tecnología FTTH, como se muestra a continuación en la Tabla N°10.

Tabla N°10: Porcentaje de conexiones de Internet Fijo por tipo de tecnología

Empresa	ADSL	HFC	FTTH	Inalámbrico	Otros	Total
Claro	0%	86%	5%	8%	1%	446.658
Entel	4%	0%	67%	25%	4%	290.359
GTD-Telsur	5%	0%	95%	0%	0%	318.446
Mundo	0%	1%	99%	-	-	652.787
Telefónica	7%	0%	92%	-	1%	1.237.656
VTR	0%	94%	6%	-	0%	1.210.024
WOM	0%	0%	100%	-	-	104.032

Fuente: Elaboración propia en base a información pública de Subtel, marzo 2022.

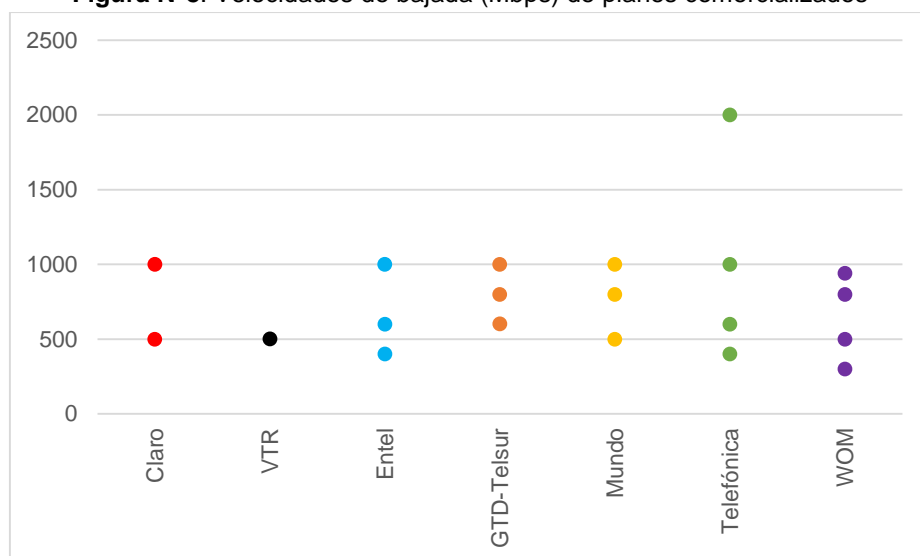
Véanse también los archivos "Ipsos_Informe de marca Res 2019 - (Respuesta 5). pptx" e "Imagen y Posicionamiento Gtd_ Telsur (Respuesta 5).pdf", acompañados por GTD con fecha 17 de enero de 2022 en respuesta al Of. Circ. Ord. N° 002-22, y el archivo "Resultados Estudio Cuantitativo Usuarios Internet Hogar2.pdf", acompañado por Telefónica con fecha 17 de enero de 2022 en respuesta al Of. Circ. Ord. N° 002-22.

³⁵⁴ Véase Comisión Europea, M.8864 - Vodafone / Certain Liberty Global Assets, p. 87-88.

³⁵⁵ Véase Sección §II.1 del presente Informe.

239. Según la información recabada en la Investigación, esta División estima que el hecho que las Partes cuenten mayoritariamente con redes de HFC, de menor calidad que FTTH, tiene un impacto significativo en su competitividad del mercado. De esta manera, se observa que la caída en participación de mercado que tanto Claro como VTR han experimentado en los últimos años en la comercialización de Internet Fijo se puede razonablemente explicar en razón de las ventajas que tendría la tecnología FTTH por sobre la tecnología de HFC, por sus características de mayores velocidades de bajada y subida y por ser menos propensas a fallas, según se expuso.
240. En cuanto a las velocidades de bajada del servicio de Internet Fijo, la Figura N°8 compara los planes ofrecidos actualmente por los operadores del mercado respecto a este atributo. De esta manera, es posible observar que todos los competidores con despliegue generalizado de fibra óptica ofrecen una velocidad de bajada de 1000 Mbps, con Telefónica ofreciendo planes de hasta 2000 Mbps. En lo que respecta a las Partes, Claro logra ofrecer una velocidad de bajada de hasta 1000 Mbps mediante sus redes HFC, las cuales han sido actualizadas al estándar DOCSIS 3.1, según se detalla *infra*. Por su parte, VTR ofrece un único plan de 500 Mbps de velocidad de bajada, que compite con los planes de velocidad baja o media de otros actores.

Figura N°8: Velocidades de bajada (Mbps) de planes comercializados

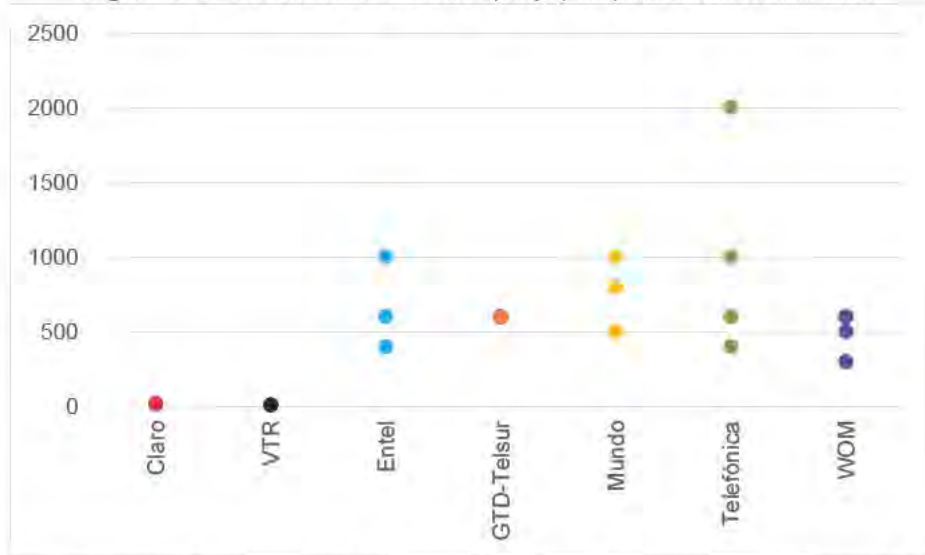


Fuente: Elaboración propia en base a planes publicados por los operadores de Internet Fijo³⁵⁶.

241. Con respecto a las velocidades de subida, se genera una diferencia aún más evidente, dado que los actores con HFC ofrecen bajas velocidades de subida, con un tope de 20 Mbps y 10 Mbps por parte de Claro y VTR, respectivamente. Los competidores de las Partes, en cambio, logran ofrecer velocidades de subida altas, brindando incluso servicios con planes simétricos, donde la velocidad de bajada es equivalente a la velocidad de subida. Lo anterior se expone en la Figura N°9.

³⁵⁶ Última visita: 7 de julio de 2022.

Figura N°9: Velocidades de subida (Mbps) de planes comercializados



Fuente: Elaboración propia en base a planes publicados por los operadores de Internet Fijo³⁵⁷.

242. Adicionalmente, los antecedentes de la Investigación dan cuenta que la tecnología FTTH es un *driver* de contratación en el mercado, lo que dejaría a las Partes en una posición de desventaja en relación a sus competidores. En ese sentido, estudios de mercado de las Partes y terceros apuntan a que la tecnología FTTH sería preferible por los consumidores, en atención a los mayores beneficios de la tecnología – particularmente del incremento en velocidad y mayor estabilidad– situándola como la tecnología más atractiva, tal como lo refleja la Figura N°10 y otros documentos internos de las Partes y sus competidores. **Nota Confidencial [47].**

Figura N°10: Conocimiento y preferencia de FTTH en encuestados.

Nota Confidencial [48]

Fuente: Documento "LMI_VTR Conjoint SSFF_informe final_17FEB2022", acompañado por Liberty en respuesta a Oficio Ord. N°2-22 de fecha 15 de marzo de 2022.

243. A mayor abundamiento, al analizar documentos internos de VTR es posible encontrar múltiples estudios que, al examinar el contexto del mercado, concluyen que existe una ventaja competitiva por parte de los competidores que han desplegado redes de FTTH, en comparación a operar con redes de HFC. A modo de ejemplo, las Figuras N°11 y N°12 muestran la posición desventajosa de las Partes respecto a sus competidores, en atención a las velocidades máximas ofrecidas y el precio de los planes. **Nota Confidencial [49].**

Figura N°11: Análisis de Liberty de ofertas de competidores (marzo de 2021)

Nota Confidencial [50].

Fuente: Documento "20210317 Vivek - Competitive Landscape CVP and Channel Sizing v7", acompañado por Liberty en la Notificación.

³⁵⁷ ídem.

Figura N°12: Análisis de Liberty de oferta de competidores (enero 2021)

Nota Confidencial [51].

Fuente: Documento “20201215 CVP v5”, acompañado por Liberty en la Notificación.

244. Como fue señalado *supra*, además de las ventajas de velocidad, las redes de FTTH son menos susceptibles a fallas, especialmente en *peaks* de demanda. Al respecto, producto del incremento de demanda de uso de Internet Fijo durante la pandemia de Covid-19³⁵⁸, actores como VTR experimentaron problemas en la calidad de servicio, lo cual sería uno de los factores que explicaría la importante caída en el número de suscriptores en los últimos años. Lo anterior, es reconocido por Liberty en un estudio que muestra cómo se vieron deteriorados ciertos indicadores, durante julio de 2020, a causa de problemas técnicos (Figura N°13). El análisis también refleja que el porcentaje de clientes que realizó un llamado por problemas técnicos durante julio de 2020 es un [70-80]% mayor al porcentaje de clientes que realizó dichos llamados durante el 2019 –considerando el promedio de los meses del año referido–. **Nota Confidencial [52].**

Figura N°13: Análisis de situación de VTR en comercialización de Internet (agosto 2020)

Nota Confidencial [53].

Fuente: Documento “20200904 VTR Infra Reaction Strategic Plan vPresented (1)”, acompañado por Liberty en la Notificación.

245. Asimismo, post 2020, como consecuencia de la menor saturación de las redes de VTR con la disminución de *peaks* de demanda de Internet Fijo, se produjo una disminución de los problemas de calidad de servicio de este operador. Sin embargo, los antecedentes de la Investigación revelan que los problemas técnicos de VTR generaron un empeoramiento en la percepción de la marca por parte de los usuarios³⁵⁹.

246. Esto queda en evidencia en diversos estudios internos de VTR y de competidores. Así, la Figura N°14 compara la probabilidad de *churn* de los clientes de VTR respecto a su competencia. **Nota Confidencial [54].** En la misma línea, otro estudio, reflejado en la Figura N°15, muestra la evolución negativa de la valoración de VTR y el deterioro de su posición respecto a los competidores. **Nota Confidencial [55].** El mismo estudio, muestra también cómo se compara VTR contra sus principales competidores

³⁵⁸ A este respecto, véase presentación de Subtel, “Especial Análisis Tráfico Internet Enero-Diciembre 2020”. En ella se señala, acerca del incremento en el uso de datos, que: “*el efecto de la pandemia es muy notorio (desde Marzo en adelante), donde crece fuertemente el tráfico mensual y el tráfico mensual en GB por conexión.*” (...) “*Pese a llegar a un máximo en Agosto, las cifras de tráfico fijo por conexión siguen muy altas respecto al período previo a la pandemia y en términos de tráfico fijo total, se llega a un máximo en Diciembre 2020.*” Disponible en https://www.subtel.gob.cl/wp-content/uploads/2021/09/PPT_Series_DICIEMBRE_2020_V0.pdf [última visita: 4 de octubre de 2022].

³⁵⁹ Al respecto, la encuesta de satisfacción de usuarios de Subtel del año 2020, refleja que VTR es el prestador de Internet Fijo con peor satisfacción neta, y con peor porcentaje de problemas. Información disponible en: https://www.subtel.gob.cl/wp-content/uploads/2022/05/Informe_II_Encuesta_de_Satisfaccion_de_Usuarios_22_12_2020.pdf [última visita: 4 de octubre de 2022].

respecto a ciertos atributos asociados a operadores de Internet Fijo, según refleja la Figura N°16. **Nota Confidencial [56].**

Figura N°14: Análisis de probabilidad de *churn* de clientes de VTR (febrero 2022)

Nota Confidencial [57].

Fuente: Documento “[*Insights Telco*] *Home Internet - Industry Pulse - VTR CL (1)*”, acompañado por Liberty en respuesta al Oficio Ord. N°806-22.

Figura N°15: Rendimiento de empresas en consideración de marca para servicio de Internet

Nota Confidencial [58].

Fuente: Documento “*Informe Tracking Internet Hogar Diciembre 2021*”, acompañado por un tercero en respuesta a Oficio Circular Ord. N°2-22.

Figura N°16: Asociación de atributos de Internet de los operadores

Nota Confidencial [59].

Fuente: Documento “*Informe Tracking Internet Hogar Diciembre 2021*”, aportado por un tercero en respuesta a Oficio Circular Ord. N°2-22.

247. En la misma línea, en estudios de Claro también es posible notar –de manera consistente con lo señalado *supra*– que Entel y Telefónica han sido las empresas con una mejor evaluación y consideración, mientras que VTR ha visto disminuir de manera relevante su posición de marca en el mercado. Adicionalmente, en distintos indicadores, se muestra que Claro tiene incluso un peor rendimiento que estas tres empresas, tal como refleja la Figura N°17.

Figura N°17: Consideración de empresas – Claro (marzo 2021)

Nota Confidencial [60].

Fuente: Documento “*03.Tracking_Imagen_Hogar_Mar21*”, acompañado por Claro en la Notificación.

248. Conforme con lo expuesto, es posible concluir que el hecho que tanto VTR como Claro cuenten principalmente con redes de HFC –la que presenta prestaciones inferiores que la de FTTH– las ha impactado negativamente, generando una caída relevante en sus participaciones de mercado en Internet Fijo en los últimos años. En este sentido, los problemas de calidad de servicio que ha presentado VTR y Claro han también impactado la percepción de su marca en el mercado.

249. De esta forma y si bien es posible afirmar que las Partes comparten características respecto a la calidad del servicio y la percepción de su marca, que los ubicaría como competidores cercanos, estas características los posicionan en un contexto

desfavorable respecto al resto de sus competidores. Así, es esperable que un consumidor que migre desde VTR o Claro opte contratar con otros actores que puedan ofrecer fibra óptica. Así, la información recabada en la Investigación permite concluir que, más que disciplinarse recíprocamente, las Partes están mayormente constreñidas por otros actores del mercado que ofrecen un servicio de mejor calidad y cuya marca tiene una mejor percepción. Lo anterior es consistente con el análisis de razones de desvío, presentado *infra*.

iii. Monitoreo de competidores

250. El análisis de los documentos internos de las Partes acompañados a la Investigación da cuenta del monitoreo que éstas efectúan de las condiciones de competencia del mercado.
251. Por una parte, se observa que VTR monitorea constantemente los precios y acciones competitivas de los otros actores de la industria para efectos de comparar las ofertas de servicios individuales y de *packs*. En particular, estos estudios en general incluyen en su evaluación a las otras seis empresas que ofrecen servicios de Internet Fijo³⁶⁰. En algunas ocasiones, el monitoreo se centra en competidores específicos, particularmente en Telefónica y Mundo.
252. En tales documentos internos es posible notar que Telefónica y Mundo son las empresas que han sido monitoreadas con mayor frecuencia por parte de VTR, especialmente en los últimos años. Ello respondería, a juicio de la División, al hecho de que, según se explica *infra*, Telefónica se observa como el competidor más fuerte o cercano a VTR y a la fuerte expansión que ha realizado la empresa Mundo en el despliegue de redes en este servicio.
253. En primer lugar, respecto a Telefónica, los estudios evidencian el monitoreo de la posición relativa de los precios de VTR respecto a este actor, en el contexto del lanzamiento del Plan Finix³⁶¹, tal como refleja la Figura N°18. Asimismo, con respecto a este actor se monitorea la tasa de *churn* en localidades con y sin redes FTTH (Figura N°19). **Nota Confidencial [62].**

Figura N°18: Monitoreo de VTR a Telefónica (1) (febrero 2022)

Nota Confidencial [63].

Fuente: Documento “*Status Crystal 1-03*” acompañado por Liberty en respuesta al Oficio Ord. N°552-22.

³⁶⁰ Véase declaración de VTR de fecha 16 de marzo de 2022: [-]. **Nota Confidencial [61].**

Véase asimismo los archivos “*20190808 VTR traslape Compt.pptx*” y “*VTR Informe Estudio Marca Octubre 2020 v20201215.pptx*”, acompañados por VTR en el Primer Complemento.

³⁶¹ Tal como se detallará *infra*, el Plan Finix corresponde a una oferta comercial de VTR que se introdujo en el mercado con fecha 28 de febrero de 2022 como un plan único de Internet Fijo con velocidad de bajada de 500Mbps y velocidad de subida de 10Mbps, con un precio inicial más bajo que el de sus competidores, el cual, a lo largo de los meses, fue en aumento. Véase sección §IV.1.5.

Figura N°19: Monitoreo de VTR a Telefónica (2) (febrero 2020)
Nota Confidencial [64].

Fuente: Documento "20200204 GTM ExCom v5" acompañado por Liberty en Anexo 6i de la Notificación.

254. En segundo lugar, respecto a Mundo, los documentos internos dan cuenta que esta empresa y su sostenida expansión son objeto de monitoreo por parte de VTR, ya sea en conjunto con Telefónica o de manera individual. Por ejemplo, en la Figura N°20, extraída de un estudio de mercado de VTR, se vislumbra **Nota Confidencial [65]**.

Figura N°20: Monitoreo de VTR a Mundo y Movistar (febrero 2022)
Nota Confidencial [66].

Fuente: Documento "Status Crystal 13-05", acompañado por Liberty en respuesta al Oficio Ord. N°806-22.

255. Adicionalmente, en la Figura N°21 se exhibe un estudio de VTR acerca del efecto que tiene el hecho de tener traslape con Mundo en su tasa de *churn*. **Nota Confidencial [67]**.

Figura N°21: Monitoreo de VTR a Mundo (enero 2020)
Nota Confidencial [68].

Fuente: Documento "20190106 GTM ExCom v5" acompañado por Liberty en la Notificación.

256. Los documentos internos de Claro, por su parte, también dan cuenta del seguimiento que efectúa a otros actores del mercado, y de cómo se compara con sus competidores. En ese sentido, en estudios de los años 2020 y 2021 relativos a Internet Fijo, es posible observar que este actor se compara principalmente con Entel, Telefónica y VTR en la comercialización de dicho servicio³⁶².

iv. Conclusión del análisis de información cualitativa

257. A partir del análisis de cercanía competitiva antes expuesto, es posible observar (i) que, si bien ambas Partes son cercanas desde una perspectiva geográfica, existen otros dos actores con quienes también tienen un Traslape Comunal y de Redes relevante, como son Telefónica y GTD-Telsur; (ii) que las Partes son los actores con menor proporción de redes FTTH en el mercado de provisión de Internet Fijo, tecnología que constituye un *driver* de contratación en el mercado, por lo que se verían más constreñidas por sus competidores que recíprocamente; (iii) que, en esa misma línea, Claro no es uno de los principales actores monitoreados por VTR, mientras que VTR sería –junto a Telefónica y Entel– uno de los tres actores mayormente monitoreados por Claro; y (iv) que, como consecuencia de ostentar una peor calidad de servicio que sus competidores, las Partes han visto un deterioro en la percepción de marca por parte de los consumidores

³⁶² Véase documentos: "Caracterización Mercado Internet Fija - Septiembre 2020", acompañado por América Móvil a la Notificación; "Caracterización Mercado Tenencia Internet Hogar_ Junio 2021", acompañado por América Móvil en el Primer Complemento; y "20180814 - Nuevas Velocidades Movistar", acompañado por América Móvil en el Primer Complemento.

b. Información cuantitativa: Razones de desvío

258. Esta División, en línea con lo señalado en la Guía³⁶³, ha utilizado en múltiples ocasiones el cálculo de razones de desvío para estimar el nivel de cercanía que tendrían los diferentes agentes económicos que se concentran entre sí y con sus competidores³⁶⁴. Las razones de desvío representan los patrones de sustitución de los consumidores ante distintas alternativas de decisión.
259. En esta Investigación, las razones de desvío provienen de dos fuentes: (i) un análisis de la información de conexiones y desconexiones de Servicios Fijos para el año 2021 aportadas por las Partes y sus competidores en el marco de la Investigación (“**Análisis Conexiones y Desconexiones**”)³⁶⁵; y (ii) las encuestas a consumidores realizadas por las Partes y el posterior cálculo reflejado en la Minuta GUPPI Internet³⁶⁶.
260. El detalle respecto al Análisis de Conexiones y Desconexiones se presenta en el Anexo Económico, Sección III del presente Informe. Estas estimaciones se realizaron para Internet Fijo considerando a aquellos clientes de la categoría residencial³⁶⁷ y en base a dos especificaciones: (i) una primera más restringida, que considera solo como motivos de desconexión aquellos clasificados como de “cambio hacia la competencia”; y (ii) una segunda que considera “todos los motivos”, a excepción de los que pueden ser calificados como de “fuerza mayor”, y desconexiones por no pago

³⁶³ Véase Guía, párrafo 52. En particular, la razón de desvío desde una Empresa A hacia una Empresa B es el porcentaje de las ventas perdidas por la Empresa A, que se desvían a la Empresa B ante, por ejemplo, un alza en el precio de la primera. Por ejemplo, una Empresa A alza el precio de sus productos, y como resultado de ello, sus ventas disminuyen en 1000. Si 400 de estas unidades son capturadas por la Empresa B, entonces la razón de desvío desde A hacia B es igual a $400/1000=0,4$. El detalle de la estimación de las razones de desvío del caso se presenta en el Anexo Económico, sección III.

³⁶⁴ Así, a modo de ejemplo, véase Informe de Aprobación con Medidas, Fusión entre Fiat Chrysler Automobiles N.V. y Peugeot S.A., Rol FNE F233-2020, e Informe de Aprobación con Medidas, Adquisición de control en GrandVision N.V. (Rotter & Krauss) por parte de EssilorLuxottica S.A., Rol FNE F220-2019. En la jurisprudencia del H. TDLC, véase: Resolución N°43/2012, Consulta de SMU S.A. sobre fusión entre SMU S.A. y Supermercados del Sur S.A., Rol NC 397-11.

³⁶⁵ Respuesta de Claro a Oficio Ord. N°361-22 de fecha 11 de marzo de 2022; respuesta de Entel a Oficio Ord. N°362-22 de fecha 16 de marzo de 2022; respuesta de GTD-Telsur a Oficio Ord. N° 360 de fecha 9 de marzo de 2022; respuesta de Mundo a Oficio Ord. N°359-22 de fecha 14 de marzo de 2022; respuesta de Telefónica a Oficio Ord. N°363-22 de fecha 15 de marzo de 2022; respuesta de VTR a Oficio Ord. N°366-22 de fecha 15 de marzo de 2022; respuesta de WOM a Oficio Ord. N°364-22 de fecha 16 de marzo de 2022.

³⁶⁶ Es necesario tener presente que ambas estimaciones consideran información previa a la introducción del Plan Finix por parte de VTR, por lo que las razones de desvío –y por consiguiente, los índices de presión al alza en precio expuestos *infra*– no tienen internalizado el efecto que estas ofertas comerciales pudieron haber generado en el mercado. Lo anterior a su vez, afectaría los márgenes de comercialización a la baja, atendido los menores precios cobrados por los servicios, disminuyendo así los índices de presión al alza en precios estimados para Claro en la siguiente sección. Sin perjuicio de ello, al ser el Plan Finix una oferta transitoria, puede que ello no afecte los márgenes a largo plazo.

Asimismo, considerarían solo de manera parcial el cambio en la capacidad de las redes realizado por Claro mediante la actualización de DOCSIS 3.1 –según se detalla *infra*– atendido a que estos cambios fueron realizados a mediados y fines del año 2021. En efecto, el documento “Kick Off red FTTH abril 2021” señala que la actualización de DOCSIS 3.1 para la Región Metropolitana se esperaba para el segundo trimestre de 2021 mientras que la actualización para la Región de Coquimbo, Región de Valparaíso y Región del Biobío se esperaba para el tercer trimestre de 2021.

³⁶⁷ La información que se solicitó excluía únicamente a los Servicios Corporativos. Al no contar con otros observables que permitieran identificar a las empresas que son parte del segmento masivo –compuesto por segmento “personas” u “hogar”, y las pequeñas empresas –, esta División consideró únicamente el segmento residencial –aquellos clientes personas naturales, con rol único nacional, equivalente al segmento “personas” u “hogar”–. Adicionalmente, las estimaciones de razones de desvío estimadas por las Partes también consideran únicamente a este tipo de clientes, en base a la Encuesta Internet, en la que solo se consultó a clientes de este segmento.

del servicio. Los resultados de estas especificaciones se detallan en las columnas (i) y (ii) de las tablas en que se utilizan dichas estimaciones.

261. Este primer análisis considera un alto número de suscriptores no encontrados, esto es, clientes que se desconectaron de un operador y no han sido detectados en las bases de datos de conexiones de sus competidores. Esto afectaría la precisión de los resultados, por lo que se hace necesario realizar un análisis de sensibilidad. Por lo mismo, se ajustó el porcentaje de clientes que salen del mercado (“*outside option*”), de acuerdo al valor del desvío hacia la opción “Ninguno” en la encuesta realizada a consumidores de Internet Fijo (“**Encuesta Internet**”), presentada por las Partes como complemento a Minuta GUPPI TV, de fecha 19 de abril (“**Razones de Desvío Ajustadas**”).
262. En efecto, esta División consideró razonable establecer dicha cota de desvíos hacia la *outside option* atendidos los patrones de consumo y de penetración de los servicios de Internet Fijo. Este ejercicio permite tener una mejor aproximación del valor de las razones de desvío entre Claro y VTR, respecto a aquellas que no ajustan el desvío hacia la opción de suscriptores no encontrados³⁶⁸. Los resultados de las Razones de Desvío Ajustadas se presentan en la Tabla N°11 siguiente.

Tabla N°11: Razones de Desvío Ajustadas
Nota Confidencial [69].

Hacia Empresa	Internet			
	Desde VTR		Desde Claro	
	(i)	(ii)	(i)	(ii)
VTR	-	-	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Claro	[0% - 10%]	[0% - 10%]	-	
Entel	[10% - 20%]	[10% - 20%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
GTD-Telsur	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Mundo	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[10% - 20%]	[10% - 20%]
Telefónica	[40% - 50%]	[40% - 50%]	[30% - 40%]	[30% - 40%]
WOM	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Suscriptores no encontrados	[20% - 30%]	[20% - 30%]	[30% - 40%]	[30% - 40%]

Fuente: Elaboración propia en base a respuestas de Oficios de actores de la industria.

263. Complementando el análisis presentado *supra*, esta División realizó un segundo ejercicio, consistente en extender el análisis al periodo comprendido entre octubre 2020 y marzo 2022, en un intento de identificar a aquellos clientes que contrataron servicios con alguna de las Partes en los meses previos y posteriores al 2021, y que no hayan sido capturados por los análisis ya presentados. El análisis de sensibilidad, que se detalla en el Anexo Económico, Sección III, no arroja resultados sustancialmente distintos respecto a las razones de desvío.
264. De esta forma, del Análisis de Conexiones y Desconexiones, y en particular, a las Razones de Desvío Ajustadas, –reflejado en la Tabla N°11– se desprende que los

³⁶⁸ Véase Anexo Económico, Sección III para una explicación más detallada.

desvíos entre las Partes toman siempre valores menores al 10% en las distintas especificaciones y sensibilidades realizadas. De dichos cálculos, es posible notar que Telefónica ejerce una presión competitiva considerablemente mayor a la que las Partes se ejercen recíprocamente y, por otro lado, que otros actores –en particular, Entel, Mundo y, en ciertas ocasiones, WOM–, también presentan razones de desvío mayores o equivalentes a las de las Partes entre sí.

265. Por otra parte, en base a los resultados de la Encuesta Internet, esta División analizó los patrones de sustitución y calculó las razones de desvío entre las Partes y con sus competidores. En específico, el análisis considera el desvío de clientes por aumento al precio de un 10% y por indisponibilidad del servicio³⁶⁹⁻³⁷⁰. Los resultados de las razones de desvío en base a la Encuesta Internet, considerando desvíos únicamente en servicio de Internet Fijo, se presentan en la Tabla N°12.

Tabla N°12: Razones de desvío estimadas en base a Encuesta Internet, considerando desvíos únicamente en servicio de Internet Fijo.

Nota Confidencial [70].

Hacia Empresa	Encuesta Internet			
	Desde VTR		Desde Claro	
	Indisponibilidad	+ 10%	Indisponibilidad	+10%
VTR	-	-	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Claro	[10% - 20%]	[10% - 20%]	-	-
Telefónica	[30% - 40%]	[30% - 40%]	[20% - 30%]	[10% - 20%]
Entel	[20% - 30%]	[10% - 20%]	[20% - 30%]	[20% - 30%]
Mundo	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
GTD-Telsur	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
WOM	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Otro	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Ninguno	[10% - 20%]	[10% - 20%]	[20% - 30%]	[30% - 40%]

Fuente: Elaboración propia en base a resultados Encuesta Internet.

266. Los resultados muestran una magnitud de desvío entre las Partes superior en comparación al Análisis de Conexiones y Desconexiones. Sin embargo, ambos análisis permiten concluir que las Partes perciben mayor presión competitiva de Telefónica y Entel que entre sí.

Conclusión análisis de cercanía competitiva

267. En base al análisis de cercanía competitiva efectuado en esta sección, se desprende (i) que las Partes son actores geográficos cercanos, pero existen otros dos actores

³⁶⁹ Las preguntas fueron formuladas de la siguiente forma: (i) Pensando en la contratación del servicio, ¿qué habría hecho usted si el precio de todos los servicios de [-], incluido el servicio que contrató, hubiera sido un 10% mayor, es decir, en el caso del servicio, por ejemplo, hubiese costado $[A+A*10\%]$ pesos al mes en lugar de $[A]$ pesos mensuales? Considere que este aumento de precio hubiese sido de forma permanente, y el precio de todas las demás compañías se hubiera mantenido igual; y (ii) Imagine que [-] no hubiera estado disponible de forma permanente cuando tuvo que tomar la decisión de contratación del servicio. Pensando en todas las opciones disponibles, ¿qué habría hecho usted en lugar de contratar el servicio que finalmente escogió?

³⁷⁰ En este caso, los ejercicios de sensibilidad implicaron replicar el análisis: (i) excluyendo a aquellos consumidores que señalaron no tener otra opción con factibilidad técnica; y (ii) considerando solo los desvíos en el servicio de Internet Fijo. Este análisis y los distintos ejercicios de sensibilidad se detallan en el Anexo Económico, Sección III.

con quienes también tienen un Traslape Comunal y de Redes relevante, como son Telefónica y GTD-Telsur; (ii) que las Partes son actores con menor porcentaje de redes de FTTH que sus competidores, quedando en una posición menos ventajosa que los otros actores y, además, con una afectación de la percepción de la marca VTR en el mercado; (iii) que VTR no monitorea de manera especial a Claro, mientras que Claro monitorea a VTR, pero siempre en conjunto a Entel y Telefónica; (iv) que las razones de desvío en base a conexiones y desconexiones en ningún caso superan el 10% entre las Partes, y las estimadas en base a la Encuesta Internet alcanzan un máximo valor de [10-20]% y [0-10]% para VTR y Claro, respectivamente; (v) que Entel y Telefónica ejercerían una presión competitiva relevante tanto a Claro como a VTR, lo que es consistente con lo expuesto en documentos internos de las Partes, que refleja el monitoreo que ambas efectúan de dichos actores; y (vi) que, en definitiva, se observa que, para los clientes de cada Parte, la otra no es su principal alternativa ante un eventual cambio de proveedor de servicios de Internet Fijo. **Nota Confidencial [71].**

268. Sin embargo, tal como el H. TDLC ha indicado, “[...] no es posible descartar que exista cercanía competitiva entre dos empresas por el mero hecho de que existan otros competidores [...]”³⁷¹. La Operación en definitiva implica una concentración entre competidores que presentan cierto grado de cercanía competitiva, pero en que la presión competitiva que reciben de los demás actores incumbentes del mercado – especialmente de Telefónica y Entel– es mayor que la que se ejercen recíprocamente o, incluso, equivalente a la que imprimen nuevos entrantes como Mundo o, crecientemente, WOM. Todos ellos, adicionalmente, cuentan con la ventaja tecnológica con respecto a las Partes al prestar servicios en una tecnología FTTH, superior en cuanto a calidad de servicio según se expuso *supra*.

IV.1.4 Índices de presión al alza en precios

269. A la luz de lo dispuesto en la Guía, para realizar una cuantificación de los potenciales efectos de la Operación, esta División realizó un análisis del índice de presión al alza en precio, conocido en la literatura como *Gross Upward Pricing Pressure Index* (“GUPPI”) ³⁷², cuya utilización ha sido recomendada como una aproximación para estimar los efectos horizontales de operaciones de concentración que ocurren en contextos de productos diferenciados.

270. De manera previa, es necesario tener presente que este análisis de índices de presión al alza en precios presenta limitaciones, debido a que el GUPPI es un estimador estático que no toma en consideración aspectos dinámicos de la competencia. Para efectos del presente análisis, esto último implica que el efecto de retroalimentación de competidores no estaría siendo estimado y, asimismo, los incentivos de las Partes

³⁷¹ Sentencia N° 182/2022 H. TDLC, de 5 de septiembre de 2022, considerando Cuadragésimo quinto.

³⁷² Según señala la Guía, párrafo 53.

En la práctica, la FNE ha usado este índice en variadas ocasiones. Por ejemplo véase, Informe de Archivo, “Operación de Concentración entre Promotora Camino a Canaán S.A. y Nuestros Parques”, Rol FNE F36-2014, pp.20-22; e Informe de Aprobación con Medidas, “Fusión entre Fiat Chrysler Automobiles N.V. y Peugeot S.A.”, Rol FNE F233-2020 pp.65-67, e Informe de Prohibición, “Adquisición de control en Colmena Salud S.A. por parte de Nexus Chile SpA.”, Rol FNE F 271-2021 p. 81-82.

de construir y reemplazar redes, y los planes de expansión de sus competidores, no es algo que se contabilizaría mediante este estimador³⁷³.

271. Esta División estimó el GUPPI para Claro y VTR en el servicio de Internet Fijo, utilizando como insumo las razones de desvío presentadas en la sección anterior. Para el cálculo del margen, se utilizó la estimación del margen promedio que tendría un suscriptor de Internet Fijo, en base a la información de ingresos y costos de las Partes para el año 2021³⁷⁴. A su vez, para calcular la razón de precios entre las empresas, se calculó el ingreso promedio de un suscriptor de Internet de cada una de las empresas que conforman el JV³⁷⁵.

272. Los resultados de GUPPI que utilizan las razones de desvío calculadas en base a las Razones de Desvío Ajustadas –presentadas en la Tabla N°11– se encuentran en la Tabla N°13.

**Tabla N°13: Índices de presión al alza en precios utilizando Razones de Desvío Ajustadas
Nota Confidencial [72].**

	Internet			
	VTR		Claro	
	(i)	(ii)	(i)	(ii)
Razón de Desvío Ajustadas	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Margen (%)	[-]		[-]	
Razón de precios	<1		>1	
GUPPI	1,75%	1,87%	4,37%	5,74%

Fuente: Elaboración propia en base a respuestas de Oficios de actores de la industria.

273. De estas estimaciones es posible observar que, por el lado de VTR, el índice GUPPI toma una magnitud menor a un 2% en ambas especificaciones. Por el lado de Claro, dicho índice es inferior a un 6% en ambos casos.

³⁷³ Cabe señalar que las restricciones de este análisis han sido consideradas por el H.TDLC. En efecto, en la Sentencia N° 182/2022 H.TDLC, de 5 de septiembre de 2022, considerando Octogésimo séptimo, se señala: “Qué, en efecto, más allá de la cifra exacta que puedan arrojar los índices de presión al alza en precios calculados por la Fiscalía (GUPPI y CMCR), en la Sentencia N° 166/2018 se señaló que la literatura económica y de política de competencia identifica varias limitaciones inherentes a estos y, en ese sentido, se señala que no constituyen prueba de que una fusión propuesta reduce sustancialmente la competencia, sino que corresponden a uno de los factores de análisis que deben considerarse”. Véase también Moresi, Serge, “The Use of Upward Price Pressure Indices in Merger Analysis”, The antitrust source, February 2010, p. 6; OECD, 2011, p. 41; y a Keating, Bryan y Willig, Robert D. “Unilateral effects”, En: The Oxford Handbook of International Antitrust Economics, eds. R. D. Blair y D. D. Sokol, vol.1, p. 466).

³⁷⁴ Para esto se utilizó el archivo “220516 margen por pack vtr” acompañado por las Partes en el Segundo Informe Compass. Para calcular el margen de un suscriptor de Internet Fijo de cada empresa, se contabilizaron los ingresos y costos de todos los formatos de comercialización que incluyen el servicio de Internet. Del análisis se excluyeron ciertos costos que las Partes incluyeron como costo variable, que a juicio de esta División podrían ser considerados como costos fijos, los que corresponden a los ítems de “Costos de interconexión”; “Call center”; “Costos de cobranza, recaudación, facturación e incobrables”; e “Inversiones en capacidad”.

³⁷⁵ Este cálculo incluye los ingresos y costos promedios ponderados de los distintos formatos de comercialización de Internet Fijo (individual, duo packs y triple packs), consistente con la manera en cómo se calcula las razones de desvío, que toman en consideración de manera agrupada los desvíos desde los distintos formatos de comercialización.

Para el cálculo de las razones de precio, se estimó el precio promedio de adquirir cada formato de comercialización del servicio en una ventana de 24 meses (para considerar así precios promocionales y precio normal). Luego, el precio promedio de un adquirente de Internet de VTR y Claro se obtiene multiplicando el precio calculado por la proporción de clientes que contrataron el servicio con cada formato de comercialización durante el 2021.

274. El análisis presentado se replicó para todas las razones de desvío estimadas en la sección anterior y en el Anexo Económico, calculadas en base a la Encuesta Internet y según las distintas especificaciones. Los incentivos de alza al precio medido por el GUPPI varían según las distintas especificaciones, alcanzando un máximo de 6,55% para VTR y un máximo de 5,9% para Claro. La información completa respecto a dichos índices se encuentra en el Anexo Económico, Sección III del presente Informe³⁷⁶.
275. En relación con los resultados del GUPPI señalados, y tal como el H. TDLC ha indicado, éste índice es estático y no incorpora otras importantes fuentes de presión competitiva, por lo que este índice puede tener limitaciones. Por ello, para determinar si la Operación es apta para reducir sustancialmente a la competencia, dichos cálculos deben complementarse con los demás antecedentes de la investigación, en particular, la respuesta de los competidores de las Partes y el reposicionamiento o reacomodo de actores, entre otros factores³⁷⁷.
276. A la luz de lo anterior, en el análisis a continuación se considera la competencia dinámica entre los actores de mercado, y se evalúa en qué medida este tipo de competencia puede o no contener los incentivos de las Partes a aumentar precios o deteriorar otras condiciones de competencia en el mercado.

IV.1.5 Consideraciones dinámicas

277. A continuación, se examinarán ciertos antecedentes que podrían tener efectos en las dinámicas competitivas del mercado de Internet Fijo. Al respecto, se analizarán los recientes esfuerzos tanto de VTR como de Claro en mantener y/o incrementar su competitividad en el mercado y la expansión de redes por parte de los competidores.

³⁷⁶ Cabe hacer presente que en la Minuta Oxera, aportada por Entel, se analiza el riesgo unilateral de incremento de precios del servicio de Internet Fijo. Para esto, se estima un GUPPI utilizando como supuesto para las razones de desvío que el desvío es proporcional a la participación de mercado que tiene cada operador, y que el margen de cada una de las empresas es de un 80-90%, con lo que obtienen un GUPPI, para VTR, que iría en un rango de 14%-16% y, para Claro, de 28%-32%.

A juicio de esta División, la estimación presentaría problemas en ambos supuestos utilizados. Con respecto a las razones de desvío en base a participaciones de mercado, esto no sería un supuesto adecuado, atendido a que lo anterior resulta más aplicable en bienes o servicios con características de *commodities*, lo que no sería el caso de Internet Fijo. Adicionalmente, como ha sido señalado anteriormente, a pesar de la alta participación de mercado, la posición de VTR frente a actores como Telefónica y Entel ha caído, por lo que asumir que los desvíos se repartirían en base al *stock* de clientes, sobreestimaría el desvío hacia esta empresa. El mismo informe sugiere calcular razones de desvío más precisas utilizando los datos de conexiones y desconexiones de clientes.

Con respecto a los márgenes, el documento únicamente señala el porcentaje a utilizar, sin una justificación de por qué sería realista para el mercado. Adicionalmente, tomaría en consideración únicamente el servicio individual de Internet Fijo, sin tomar en consideración que el usuario promedio de este servicio contrataría Internet en conjunto con otros servicios, particularmente TV de Pago, lo que disminuye el margen de comercialización.

³⁷⁷ Véase Sentencia 182/2022 H. TDLC, considerando 88: “*Que, en particular, el cálculo de estos índices omite importantes fuentes de presión competitiva, como la respuesta de los competidores de las partes notificantes de una operación, la entrada al mercado de nuevos actores, el reposicionamiento de productos por parte de otros oferentes y otros factores dinámicos. Así, si bien autoridades de competencia han utilizado estos índices como la principal herramienta en su análisis de operaciones de concentración en algunas oportunidades, admiten también que poseen limitaciones*”. Véase asimismo, Schapiro, Carl, “The 2010 Horizontal Merger Guidelines: From Hedgehog to Fox In Forty Years”, *Antitrust Law Journal*, vol.77, 2010, p. 717, y Sentencia N° 166/2018 H. TDLC, considerando Quincuagésimo cuarto.

a. Esfuerzos de las Partes para mantener y/o incrementar su competitividad en el escenario contrafactual

278. Respecto a la competitividad de las Partes en el escenario contrafactual de la Operación –esto es, sin que la concentración propuesta se perfeccione– se evaluarán dos elementos: (i) los recientes cambios realizados por VTR, con la introducción de nuevos planes de Internet Fijo; y (ii) la actualización de las redes HFC de Claro al estándar DOCSIS 3.1. Lo anterior, con el propósito de evaluar si dichos elementos modificarían o no, de manera significativa, la competitividad de las Partes en el mercado.

i. VTR

279. Por parte de VTR, la principal estrategia competitiva en precios que se observa es la introducción del “Plan Finix” en el servicio de Internet Fijo, estrategia comercial que sustituyó los tres planes vigentes de Internet con los que contaba la empresa³⁷⁸⁻³⁷⁹. Este plan se introdujo en el mercado con fecha 28 de febrero de 2022, esto es, mientras esta Fiscalía conocía de la Operación, que ya había sido notificada. Su introducción fue como un plan único de Internet Fijo con velocidad de bajada de 500 Mbps y velocidad de subida de 10 Mbps, con un precio inicial más bajo que el de sus competidores, el cual, a lo largo de los meses, fue en aumento³⁸⁰⁻³⁸¹.

280. En la Investigación, VTR planteó a esta División que el Plan Finix busca



82

³⁷⁸ Respecto al lanzamiento del Plan Finix, véase respuesta de VTR a Oficio Ord. N° 552-22 de fecha 14 de abril de 2022, y notas de prensa publicadas en Diario Financiero con fecha 28 de febrero y 7 de abril del presente año, disponibles en: <https://www.df.cl/empresas/telecom-tecnologia/vtr-busca-frenar-fuga-de-clientes-y-lanza-agresiva-oferta-con-precios> y <https://www.df.cl/empresas/telecom-tecnologia/vtr-definio-precio-para-siempre-de-su-nueva-oferta-finix-a-partir-de> [última visita: 4 de octubre de 2022].

³⁷⁹ Además de los esfuerzos de VTR por ser más competitivo en precio, la empresa también se habría enfocado en ofrecer servicios de mejor calidad. En efecto, en estudios internos de VTR se evidencia que la empresa habría realizado otras estrategias comerciales relacionadas al mejoramiento de calidad del servicio mediante [-]. Lo anterior, habría generado una disminución en la tasa de reclamos –medido como reclamos cada 10.000 conexiones–, estando en niveles más bajos que el total de la industria y bajo Telefónica, Mundo y Entel. Véase “Sales statusv3 (002)” p.14 acompañado por VTR en respuesta a la pregunta N°10 del Oficio Ord. N° 552-22 de fecha 14 de abril de 2022. **Nota Confidencial [73]**.

³⁸⁰ En efecto, el precio de lanzamiento de CLP9.990 mensuales, permanente mientras se mantuviera la suscripción. Dicho precio aumentó a \$12.990 para aquellos clientes que adquirieron el producto desde abril del presente año. Posteriormente, en mayo de 2022, VTR modificó nuevamente su política de precios, ofreciendo el servicio a \$12.990 en los primeros 12 meses, aumentando a \$17.990 desde el mes 13. Por último, VTR realizó una nueva modificación al precio posterior al mes 12, quedando en un precio mensual de 20.990.

El nombre actual de la oferta de VTR es VTR Wifi, pero para efectos del presente Informe, y en consideración al cambio en la política comercial con la introducción del producto VTR Finix, “Plan Finix” o “Planes Finix” se referirán a productos comercializados con posterioridad al cambio en las políticas comerciales.

³⁸¹ A raíz de esta nueva propuesta del servicio de Internet Fijo, se reestructuraron a su vez las ofertas conjuntas de Servicios Fijos. En doble *pack* se ofrecen los servicios “Finix 2” y Finix 2 Plus”, los cuales incluyen un servicio de Internet equivalente al Plan Finix, y suman el servicio de TV de Pago en su versión más básica y *premium*, respectivamente. En los Triple *pack*, se ofrecen los servicios “Finix 3” y Finix 3 Plus”, los cuales agregan al servicio “Finix 2” y “Finix 2 Plus” el servicio de Telefonía Fija. Véase: <https://vtr.com/productos/hogar-packs/doble-pack-internet-television> [última visita: 4 de octubre de 2022].

³⁸² Respuesta de VTR a Oficio Ord. N° 552-22 de fecha 14 de abril de 2022.

281. Las principales diferencias que se observan entre el Plan Finix y las ofertas previas son el precio al cual se ofrece el servicio y la reducción de tres ofertas de velocidad a una única oferta comercial. En efecto, el precio del Plan Finix es considerablemente menor que el precio de los planes de Internet ofrecidos previamente por VTR, representando una disminución de un [30-40]% aproximadamente sobre el plan con equivalentes velocidades de bajada. **Nota Confidencial [74].**
282. Esta disminución en el precio no solo representa una caída relevante frente a sus propios planes comercializados, sino que posiciona a VTR como uno de los actores con precios permanentes más bajos en el mercado en la comercialización individual de Internet Fijo. En efecto, considerando el precio promedio en los primeros 12 meses desde contratado el servicio, solo Claro ofrece un precio menor en ofertas con igual o similar velocidad de bajada³⁸³.
283. Con la introducción de estos productos, en el mes de abril, VTR logró resultados positivos, tal como lo evidencian estudios internos³⁸⁴, [REDACTED]⁸⁵. Esto también se ve reflejado en [REDACTED]
284. La introducción del Plan Finix, a su vez, generó reacciones por parte de los competidores de VTR. Lo anterior, se ve reflejado en un estudio de mercado aportado por VTR³⁸⁶ y en la declaración de ejecutivos de Claro³⁸⁷.
285. Lo anterior es indicativo de un incremento en la competitividad de la oferta de VTR en el mercado y, adicionalmente, evidencia la capacidad de los competidores de reaccionar de manera oportuna a una oferta más atractiva de la competencia. No obstante lo anterior, en ciertos factores de calidad de servicio, como velocidad y calidad de la conexión a Internet, VTR se mantiene en desventaja frente a los competidores con despliegue de FTTH, por las mejores características técnicas asociadas a esta tecnología, descritas *supra*³⁸⁸.
286. De esta manera, a juicio de esta División, el lanzamiento del Plan Finix se observa como un esfuerzo relevante de VTR por mantenerse en una posición competitiva en el mercado de Internet Fijo, al menos en cuanto a precios, atendida su caída en participación de mercado y en número de suscriptores netos.

³⁸³ Para un análisis detallado sobre la comparación de los precios de Plan Finix con ofertas previas de VTR, y con planes de sus competidores, véase Anexo Económico, Sección V.

³⁸⁴ Véase los documentos "Sales statusv3 (002)" y "Status Crystal 11-02" acompañados en respuesta a la pregunta N° 10 del Oficio Ord. N° 552-22 de fecha 14 de abril de 2022.

³⁸⁵ Correspondiente a la cantidad de suscriptores o abonados que efectivamente contratan los servicios de ese operador, según fue señalado en la sección II del presente Informe.

³⁸⁶ El estudio "VTR Board Update_finix slides" p.2, aportado por VTR en su respuesta al Oficio Ord. N° 552-22 señala que competidores han reaccionado [-]. **Nota Confidencial [75].**

³⁸⁷ Un ejecutivo de Claro Chile, en declaración de fecha 8 de abril de 2022, al ser consultado respecto a cómo habían analizado el ingreso del Plan Finix, señaló: [-]. **Nota Confidencial [76].**

³⁸⁸ Para un análisis detallado sobre los resultados de VTR post lanzamiento del Plan Finix, y de reacciones de sus competidores, véase Anexo Económico, Sección V.

ii. Claro

287. Por su parte, Claro ha realizado una actualización paulatina de sus estándares de conexiones HFC de acuerdo al último estándar internacional DOCSIS 3.1 (*Data Over Cable Service Interface Specifications*)³⁸⁹. Dicho estándar le permitiría una expansión de la capacidad de su red fija, logrando alcanzar velocidades de bajada cercanas a 1.000 Mbps, pero sin generar un cambio en las velocidades de subida³⁹⁰. Al respecto, documentos internos de Claro que analizan la decisión de actualizar a DOCSIS 3.1 señalan que esta ampliación de capacidad se encontraría justificada por distintas razones comerciales. Así, según refleja la Figura N°22, [-]. **Nota Confidencial [77]**.

Figura N°22: Motivos comerciales que justifican expansión de capacidad por parte de Claro

Nota Confidencial [78].

Fuente: Documento “20200609 - Mercado & Docsis 3.1” acompañado por Claro en el Primer Complemento.

288. Con respecto a si esta estrategia incide en la competitividad de Claro en el mercado, en el mismo estudio se señala que de actualizar la red a los estándares DOCSIS 3.1 existe un efecto incremental en velocidad del servicio ofrecido a los usuarios. Así, la Figura N°23 refleja [-]. **Nota Confidencial [79]**.

Figura N°23: Análisis de competitividad de DOCSIS 3.1 con ofertas de competidores con despliegue de FTTH

Nota Confidencial [80].

Fuente: Documento “20200609 - Mercado & Docsis 3.1” acompañado por Claro en el Primer Complemento.

289. Cabe señalar que Claro ya ha actualizado su red al estándar DOCSIS 3.1 al menos en las regiones de Coquimbo, Valparaíso, Biobío y Metropolitana, las que representarían el [70-80]% de la base de clientes de la empresa³⁹¹. Con esto, se observa que Claro se encuentra actualmente ofreciendo planes de Internet Fijo con una velocidad de bajada de 1000 Mbps, en línea con la velocidad de bajada ofrecida por la mayoría de sus competidores con despliegue en FTTH³⁹². Sin embargo, según fue señalado *supra*, Telefónica ofrece planes con velocidad de bajada de hasta 2000 Mbps. **Nota Confidencial [81]**.

290. De esta manera, esta División estima que Claro habría, en parte, aumentado su competitividad en el mercado de Internet Fijo mediante la actualización al estándar

³⁸⁹ Véase documento “Kick Off red FTTH abril 2021” acompañado por América Móvil en el Primer Complemento.

³⁹⁰ Véase oferta de plan “1 Giga” ofrecido por Claro el cual ofrece una velocidad de subida de 20 Mbps <<https://www.clarochile.cl/personas/servicios/servicios-hogar/internet/>> [última visita: 4 de octubre de agosto 2022]

³⁹¹ Véase documento “Kick Off red FTTH abril 2021” aportado por América Móvil en el Primer Complemento, p. 6.

³⁹² Véase información publicada en páginas web de actores de la industria. Disponibles en : <<https://store.wom.cl/hogar/internet-hogar/#fibra-optica>> <<https://www.clarochile.cl/personas/servicios/servicios-hogar/internet/>> <<https://www.tumundo.cl/internet-fibra/>> <<https://ww2.movistar.cl/hogar/internet-hogar/>> <<https://www.entel.cl/hogar/internet/>> [última visita: 4 de octubre de 2022]

DOCSIS 3.1, al permitirle ofrecer mayores velocidades de bajada. Sin embargo, su red sigue con desventajas en atributos relevantes de la calidad, como velocidad de subida y confiabilidad con respecto a las redes de FTTH, según se expuso *supra*.

b. Expansión de redes de competidores

291. Para complementar el análisis estático del despliegue de redes, esta División realizó un análisis dinámico con dos objetivos. Primero, observar cómo ha cambiado la posición de los distintos actores del mercado en relación al despliegue de redes para la prestación de servicios de Internet Fijo; y, segundo, evaluar las proyecciones de dichos actores, para analizar cómo se espera que varíe la presión competitiva que ejerce la competencia, en el corto y mediano plazo.

i. Despliegue de los últimos años

292. Con respecto al despliegue de redes de los actores en el mercado en los últimos años, en la Figura N°24 se grafica el total de *home passed* de tecnología FTTH y HFC con los que cuentan los siete principales actores del mercado. En ella es posible observar que VTR se ha mantenido como el actor con una mayor cantidad de *home passed* con ambas tecnologías, contando actualmente con alrededor de cuatro millones de hogares con factibilidad técnica. Claro, por su parte, si bien antes del 2020 era el segundo actor del mercado con mayor cantidad de *home passed* desplegados, hoy se encuentra relegado al cuarto lugar.

Figura N°24: Stock de *home passed* de HFC y FTTH (Dic 17-Dic 21)

Nota Confidencial [82].

Fuente: Elaboración propia en base a respuestas de Oficinos de actores del mercado.

293. Por su parte, la Figura N°25 muestra el total de *home passed* construidos durante los últimos 5 años utilizando tecnología FTTH, distinguiendo si son nuevos hogares (*newbuild*) u hogares donde se reemplazaron redes (*overbuild*). En base a dicha figura, es posible observar que Telefónica ha realizado un relevante despliegue de *overbuild*, seguido por GTD, Mundo y Entel. Por su parte, ni VTR ni Claro han desplegado redes de ese modo. Con respecto al despliegue *newbuild*, Mundo es el actor más relevante, seguido por WOM.

Figura N°25: Número de *home passed* construidos con tecnología FTTH (2017-2021)

Nota Confidencial [83].

Fuente: Elaboración propia en base a respuestas de Oficinos de actores del mercado.

294. En cuanto al despliegue de redes, los antecedentes recabados en la Investigación dan cuenta de la agresiva expansión de redes FTTH que han realizado Mundo y Telefónica. Por un lado, Mundo ha tomado una política de expansión importante desde el año 2017, la cual se ha potenciado desde su adquisición por Linzor Capital en septiembre de 2019³⁹³⁻³⁹⁴, alcanzando en diciembre de 2021 un *stock* de *home*

³⁹³ Véase: Declaración de Mundo de fecha 8 de marzo de 2022. En ésta se señaló: [-]. **Nota Confidencial [84].**

³⁹⁴ Respecto a la propiedad de Mundo, cabe hacer presente que esta empresa fue recientemente vendida por Linzor Capital al fondo de inversión DigitalBridge. Véase: Presentación de las Partes de fecha 4 de febrero de 2022, en la que solicitan tener presente una serie de consideraciones sobre la adquisición de Mundo Pacífico por Digital Bridge. Asimismo, véase nota de prensa de Pulso: "Linzor Capital vende empresa de

passed cercano a los 3 millones de hogares, pasando a ser el segundo actor con mayor cantidad de hogares con factibilidad técnica. Por otro lado, Telefónica también efectuó un despliegue importante de fibra óptica para reemplazar las redes con las cuales prestaba servicios de internet con tecnología ADSL, alcanzando también un *stock* cercano a los 3 millones de *home passed*³⁹⁵.

295. Aunque en menor cantidad, es posible observar también un incremento en el número de *home passed* por parte de Entel y WOM. En términos porcentuales, Entel ha tenido un incremento relevante en el número de *home passed*, habiendo aumentado su *stock* durante el año 2020 en un [60-70]% en relación a la cantidad de *home passed* a diciembre de 2019 y, asimismo, a diciembre de 2021 su *stock* de *home passed* era un [50-60]% mayor al de diciembre de 2020. WOM, por su parte, pese a haber entrado recientemente a la prestación de servicios de Internet Fijo, en diciembre de 2021 ya contaba con un *stock* cercano a los [600.000-700.000] *home passed*. **Nota Confidencial [85].**

296. Esta multiplicación en la cantidad y despliegue de redes FTTH es indicativa de un incremento en el nivel de competencia en el mercado en los últimos años, tal como lo documentan diversos documentos internos de las Partes. Al respecto, en la Figura N°26 se muestra un análisis de VTR del nivel de despliegue de redes de competidores en la Región Metropolitana, destacando la expansión de los cuatro actores destacados previamente, y afirmando que ello ha cambiado el escenario competitivo para su empresa. Asimismo, la Figura N°27 exhibe cómo ha cambiado el número de competidores presentes con fibra óptica en la Región Metropolitana a diciembre de 2020 en comparación a diciembre de 2017, mostrando un incremento de competencia importante en la región.

Figura N°26: Construcción de competidores en la red de VTR en la Región Metropolitana (1) (marzo 2021)

Nota Confidencial [86].

Fuente: Documento “20210317 Vivek - Competitive Landscape CVP and Channel Sizing v6” acompañado por Liberty en la Notificación.

Figura N°27: Construcción de competidores en la red de VTR en la Región Metropolitana (2) (marzo 2021)

Nota Confidencial [87].

Fuente: Ibid.

telecomunicaciones Mundo a fondo internacional”, disponible en: <https://www.latercera.com/pulso/noticia/linzor-capital-vende-empresa-de-telecomunicaciones-mundo-a-fondo-internacional/MEBTQP6UMZGHFHROAHOR5ENEQ4/> [última visita: 4 de octubre de 2022]

³⁹⁵ Cabe tener presente que, acorde a lo señalado públicamente por ejecutivos de Mundo y Telefónica, es esperable que sus planes de expansión se potencien o, al menos, se mantengan. Véase: (i) presentación de las Partes de fecha 7 de marzo de 2022, en la que solicitan tener presente una serie de consideraciones sobre los planes de expansión de Mundo Pacífico; (ii) presentación de las Partes de fecha 8 de febrero de 2022, en que solicitan tener presente una serie de consideraciones en relación con los planes de expansión de redes de fibra óptica de KKR/Movistar, a través de On Net Fibra; y (iii) presentación de las Partes de fecha 12 de mayo de 2022 en que solicitan tener presente una serie de consideraciones sobre los planes de despliegue y expansión de Telefónica en Chile.

ii. Planes de expansión

297. Con respecto a los planes de expansión de los actores del mercado, en la Figura N°28 se muestra el número esperado de *home passed* que construiría cada operador para los años 2022 y 2023³⁹⁶; y, en la Figura N°29, el número total de *home passed* proyectados con los que los actores del mercado contarían al término del período proyectado³⁹⁷.

Figura N°28: Proyección de construcción de *home passed*.

Nota Confidencial [88].

Fuente: Elaboración propia en base a respuestas de Oficio de actores del mercado³⁹⁸.

Figura N°29: Proyección de total de *home passed*.

Nota Confidencial [89].

Fuente: Elaboración propia en base a respuestas de Oficio de actores del mercado.

298. De lo anterior es posible observar que algunos competidores de las Partes tienen planes de construcción de redes mucho más significativos que los planes individuales de cada una de las empresas del JV. Nuevamente, destaca Mundo como uno de los actores con importantes planes de construcción de *home passed* durante el presente año, con una meta de sobre un millón de nuevos hogares a los cuales llegaría con factibilidad técnica³⁹⁹. Ello situaría a este actor en una posición muy cercana a VTR en términos de *home passed* construidos.
299. A su vez, es posible observar que WOM tiene planes de expansión que también son relevantes, en virtud de los cuales construiría cerca de dos millones de *home passed* en los próximos dos años. De desarrollarse su proyección, WOM superaría a Claro y podría convertirse en el cuarto actor del mercado, con la mayor cantidad de *home passed*.
300. Si bien en base a la información recabada en la Investigación no es posible conocer, de manera precisa, en qué medida se va incrementar el traslape entre las redes de las Partes y los competidores, resulta razonable prever que el nivel de Traslape de Redes efectivamente aumente en el corto plazo, considerando la envergadura de los

³⁹⁶ Cabe señalar que esta División requirió a los operadores datos hasta 2026. Sin embargo, según las respuestas a los oficios, la expansión de redes se decide y diseña de forma anual, por lo que se pudo recopilar información comparable solo para los años 2022 y 2023.

³⁹⁷ Cabe hacer presente que en lugar de Telefónica se considera a On Net Fibra en este análisis, puesto que la filial que operaba sus redes mayoristas de fibra óptica fue adquirida recientemente por el fondo de inversión KKR and Co. Inc., pasando a ser un Operador Neutro cuyo nombre comercial es On Net Fibra. De esta manera, Telefónica actualmente arrienda las redes a este operador. Véase: Informe FNE Telefónica-KKR.

³⁹⁸ Respuesta de Claro a Oficio Ord. N°361-22 de fecha 11 de marzo de 2022; respuesta de Entel a Oficio Ord. N°362-22 de fecha 16 de marzo de 2022; respuesta de GTD-Telsur a Oficio Ord. N° 360 de fecha 9 de marzo de 2022; respuesta de Mundo a Oficio Ord. N°359-22 de fecha 14 de marzo de 2022; respuesta de Telefónica a Oficio Ord. N°363-22 de fecha 15 de marzo de 2022; respuesta de VTR a Oficio Ord. N°366-22 de fecha 15 de marzo de 2022; respuesta de WOM a Oficio Ord. N°364-22 de fecha 16 de marzo de 2022.

³⁹⁹ Véase: Respuesta de Mundo a Oficio Ord. N°359-22 de fecha 14 de marzo de 2022, y presentación de las Partes de fecha 7 de marzo de 2022 en que solicitan tener presente una serie de consideraciones en relación con los planes de expansión de Mundo Pacífico.

planes de expansión de los competidores. De materializarse los planes de expansión proyectados, es posible prever que el nivel de presión competitiva que ejercen otros operadores del mercado sobre Claro y VTR será más intenso.

301. Adicionalmente, esta División analizó ciertas aproximaciones al nivel de presión competitiva proyectado, según se detalla a continuación.

302. Una primera aproximación consiste en analizar cómo se espera que incremente el Traslape Comunal de los competidores en aquellas comunas donde las Partes se superponen, lo cual se expone en la Tabla N°14. En las primeras tres columnas, se muestra el número de comunas donde opera cada competidor a diciembre de 2021, el número de nuevas comunas donde se proyecta desplegar redes en 2022 y el número de comunas donde proyecta estar operando a fines del año 2022. Las tres columnas siguientes, señalan en cuántas de las [50-100] comunas donde opera Claro y VTR a diciembre de 2021 se encuentra activo cada operador en la misma fecha, y el número de nuevas comunas donde se proyecta desplegar redes en 2022, y el número de comunas donde proyecta que se encontraría operando a fines de 2022.

Nota Confidencial [90].

Tabla N°14: Traslape Comunal de competidores (2021-2022)⁴⁰⁰

Nota Confidencial [91].

Empresa	Total comunas operador – Dic 21 (Despliegue observado)	Total comunas (Nuevas comunas) – Dic 22	Total comunas operador – Dic 22 (Despliegue proyectado)	Operan ambas Partes (N=[50-100]) – Dic 21 (Despliegue observado)	Operan ambas Partes (Nuevas comunas) – Dic 22	Operan ambas Partes (N=[50-100]) – Dic 22 (Despliegue proyectado)
Entel	[0-50]	[0-50]	[0-50]	[0-50]	[0-50]	[0-50]
GTD	[150-200]	-	-	[50-100]	-	-
Mundo	[150-200]	[50-100]	[250-300]	[0-50]	[0-50]	[50-100]
Telefónica	[100-150]	[0-50]	[100-150]	[50-100]	[0-50]	[50-100]
WOM	[0-50]	[0-50]	[50-100]	[0-50]	[0-50]	[0-50]

Fuente: Elaboración propia en base a respuestas de Oficios de actores del mercado⁴⁰¹.

303. En esta tabla, es posible notar que los competidores de las Partes ampliarían el número de comunas en las cuales prestarían servicios de Internet Fijo a través de redes FTTH, entrando en localidades donde actualmente se encuentran presentes Claro y VTR. En los proyectos de incremento de comunas destacan: (i) Entel –con [0-50] nuevas comunas, dentro de las cuales [0-50] son comunas donde operan Claro y VTR–; (ii) Mundo –con [50-100] nuevas comunas, dentro de las cuales [0-50] son comunas con actividad de ambas Partes–; y (iii) WOM –con [0-50] nuevas comunas dentro de las cuales [0-50] son comunas en que están activas Claro y VTR–. **Nota Confidencial [92].**

⁴⁰⁰ De acuerdo a la información acompañada de su respuesta al Oficio Ord. N°360-2022, GTD señaló que no cuenta con información respecto a la prestación de Servicios Fijos desagregada a nivel comunal. Por lo tanto, no es posible su inclusión en el análisis de traslape a nivel comunal proyectado.

⁴⁰¹ Respuesta de Entel a Oficio Ord. N°362-22 de fecha 16 de marzo de 2022; respuesta de Mundo a Oficio Ord. N°929-22 de fecha 29 de junio de 2022; respuesta de Telefónica a Oficio Ord. N°363-22 de fecha 15 de marzo de 2022; respuesta de WOM a Oficio Ord. N°364-22 de fecha 16 de marzo de 2022.

304. Adicionalmente, Liberty aportó durante la Investigación una estimación del nivel de Traslape de Redes con el que contaría VTR con cada operador a mediados de 2022, las cuales se presentan en la Tabla N°15. De esta tabla es posible observar que VTR espera que se incremente el nivel de Traslape de Redes con algunos de sus competidores. En particular –considerando la información del Traslape de Redes a mayo de 2021– aumentaría el nivel de traslape con Entel, desde un [0-10]% a [20-30]%; Mundo, desde un [20-30]% a un [30-40]%; Telefónica, desde un [40-50]% a un [60-70]%; y WOM, desde un [0-10]% a un [20-30]%⁴⁰². **Nota Confidencial [93]**.

Tabla N°15: Proyección de traslape de redes de VTR con sus competidores.
Nota Confidencial [95].

Competidor	Traslape de Redes 2021 ⁴⁰³	Traslape de Redes 2022
Claro	[40% - 50%]	[40% - 50%]
Entel	[0% - 10%]	[20% - 30%]
GTD-Telsur	[0% - 10%]	[0%-10%]
Mundo	[20% - 30%]	[30%-40%]
Telefónica	[40% - 50%]	[60% - 70%]
WOM	[0%-10%]	[20% - 30%]

Fuente: Respuesta de Liberty a Oficio Ord. N°336 de fecha 15 de marzo de 2022.

305. En consistencia con lo anterior, de documentos internos de VTR se obtiene que este actor también espera un mayor Traslape de Redes con sus competidores, particularmente con Mundo. Así, la Figura N°30 muestra que el Traslape de Redes entre esta empresa y VTR aumentaría considerablemente desde 2020 y 2025. Si bien esta estimación no sería precisa, en atención a los planes actuales de Mundo –debido a que se considera que en 2025 contaría con una menor cantidad de *home passed* que la proyectada por esta empresa para el año 2022–, sí sería indicativa de que una de las partes del JV proyecta que exista un mayor traslape entre estos actores y, por ende, una mayor presión competitiva ejercida por Mundo a VTR⁴⁰⁴.

Figura N°30: Estimación de VTR del Traslape de Redes con Mundo (febrero 2021)

Nota Confidencial [97].

Fuente: Documento “6.0 M&A_Board Presentation_Feb 2021_vFINAL_Censurado” acompañado por Liberty en la Notificación.

⁴⁰² Cabe señalar que esta División tuvo acceso únicamente a la información presentada, sin tener un detalle del proceso para llegar a dichos resultados, por lo que no es posible verificar la veracidad y nivel de exactitud de la estimación.

De acuerdo a lo señalado por las Partes, los porcentajes entregados corresponden a una estimación interna de VTR, construida sobre [REDACTED]

[REDACTED] Esta estimación tomaría como supuesto que para el 2022 Telefónica contaría con [3.000.000-4.000.000] de *home passed*, y Mundo con [3.000.000-4.000.000]. **Nota Confidencial [94]**.

⁴⁰³ El Traslape de Redes para el año 2021 considera una fecha previa a diciembre y tomaría en cuenta estimaciones de fecha aproximada mayo de 2021, de acuerdo a la información proporcionada mediante presentación de fecha 5 de septiembre de 2022.

⁴⁰⁴ Al respecto, en la Figura N°30 la estimación señala que a fines de 2025 Mundo contaría con [3.000.000-4.000.000] de *home passed*, mientras que la información aportada por Mundo en respuesta a Oficio Ord. N° 359-22 de fecha 14 de marzo de 2022 señala que la empresa a fines de este año contaría con más de [4.000.000-5.000.000] de *home passed*, por lo que el nivel de traslape estaría subestimado. **Nota Confidencial [96]**.

306. Asimismo, la Figura N°31 expone las proyecciones de Liberty de construcción de los competidores, para los años 2022 y siguientes. Al respecto, si bien las cantidades de *home passed* proyectados no necesariamente condicen con los planes de expansión aportados por los competidores –los cuales muestran que el crecimiento en número de *home passed* sería mayor al estimado por Liberty–, el estudio sí es indicativo de una expectativa de incremento en traslape. Por el lado de Mundo y WOM, por ejemplo, la expectativa de Liberty es que gran parte de los *home passed* construidos ocurran sobre las redes de VTR.

Figura N°31: Estimación de VTR sobre construcción de competidores sobre su red desplegada

Nota Confidencial [98].

Fuente: Documento “20210729-LRP21_BU-v7” acompañado por Liberty en el Primer Complemento.

307. En definitiva, en base al despliegue de redes de los últimos años y las proyecciones a este respecto de los distintos actores del mercado según dan cuenta sus informes internos, es posible razonablemente prever un crecimiento importante de redes de los competidores del JV, lo que incrementaría la competencia en el mercado en el corto y mediano plazo.

IV.1.6 Conclusiones análisis competitivo Internet Fijo a nivel nacional

308. En síntesis, del análisis estructural es posible concluir que la Operación implica una concentración de 7 a 6 actores y que, de perfeccionarse, se produciría una alta concentración de mercado de Internet Fijo, tanto en *stock* de clientes como en *gross adds*. Sin embargo, la información recabada en la Investigación también da cuenta de una disminución de la participación de mercado de las Partes en ambas mediciones, siendo VTR y Claro los únicos operadores que han perdido clientes en los últimos dos años. Por su parte, Mundo y Telefónica han incrementado su importancia en el mercado, y WOM ha ingresado recientemente al mismo.

309. Con respecto al despliegue geográfico, en base a un análisis estático, se obtiene que las Partes serían actores cercanos entre sí, dado que tienen un nivel de traslape geográfico relevante entre ellas. El traslape es más intensivo en las redes de Claro, donde VTR tiene presencia en un [70-80]% de ellos. Sin embargo, el análisis también muestra una superposición importante entre las redes de las Partes con Telefónica y en menor medida Mundo, actores que además cuentan con importantes planes de expansión para los próximos años. **Nota Confidencial [99].**

310. Al complementar el análisis estático con un análisis de cercanía competitiva, éste refleja, en su aspecto cualitativo, que las Partes no se monitorean de manera simétrica entre sí. En específico, si bien VTR es uno de los principales competidores que sigue Claro, Claro no es uno de los principales actores monitoreados por VTR. Además, la información da cuenta que las Partes son los actores del mercado con menor extensión de redes FTTH, tecnología que constituye un *driver* relevante de contratación en el mercado por su superior calidad a la tecnología mayoritaria de las redes de las Partes. Por lo anterior, VTR ha experimentado un deterioro importante en la percepción de marca en comparación a sus competidores.

311. El análisis de las razones de desvío refleja que Telefónica es el actor que recibe la mayor parte de la fuga de clientes de las Partes, seguido mayoritariamente por Entel y –en el caso de Claro– por Mundo. Asimismo, al examinar la recaptura de clientes entre las Partes se observa que, para los clientes de cada Parte, la otra no es su principal alternativa. Sin embargo, los índices GUPPI muestran que las Partes tienen incentivos a alzar los precios. Aun así las Partes serían coartadas por la presión que ejercen los demás competidores en el mercado.
312. Lo anterior es consistente además con el análisis de consideraciones dinámicas del mercado que esta División efectuó de modo complementario a los cálculos de incentivos al alza en precios. Dicha evaluación indica, en primer lugar, que las estrategias comerciales y técnicas que VTR y Claro han realizado respecto al servicio de Internet Fijo, podría permitirles mantenerse competitivas por un tiempo. En segundo lugar, se observa que todos los competidores cuentan con fuertes planes de expansión en el mercado, lo que razonablemente permite proyectar que incrementaría la presión competitiva sobre las Partes.
313. De esta forma y en línea con lo señalado por esta Fiscalía⁴⁰⁵ y por el H. TDLC⁴⁰⁶ en decisiones previas, la aptitud de una operación de concentración de reducir sustancialmente a la competencia a la luz del Título IV del DL 211 no depende únicamente del análisis estático de las condiciones de competencia actuales en el mercado, sino también de la capacidad de los demás actores en el mercado a expandirse y reacomodarse de forma oportuna y efectiva, disciplinando competitivamente a la entidad fusionada.
314. En conclusión, es posible afirmar que, a juicio de esta División, la Operación no cuenta con la aptitud para reducir sustancialmente la competencia en el mercado de Internet Fijo. Lo anterior, por cuanto es posible observar una creciente competencia en este mercado en los últimos años, marcada por el ingreso de WOM en el año 2020 como séptimo operador, por la ascendente importancia en el mercado de Telefónica y Entel, por la mayor relevancia que toma Mundo en número de suscriptores en los últimos dos años y por el fuerte crecimiento de las redes FTTH de los competidores. Todo lo anterior, en desmedro de las redes de HFC de las Partes, que paulatinamente han ido decreciendo en despliegue y número de suscriptores, sin que se proyecten cambios en contrario en esa tendencia en caso de no materializarse la Operación. Además, las condiciones de competencia dinámicas analizadas permiten razonablemente prever un crecimiento importante de redes de los competidores del JV, lo que incrementaría la rivalidad en el mercado, tanto en el corto como en el mediano plazo.

⁴⁰⁵ Véase: Informe de Aprobación con Medidas, “Fusión entre Fiat Chrysler Automobiles N.V. y Peugeot S.A.”, Rol FNE F233-2020, p. 78 y ss.; Informe de Aprobación, “Adquisición de control en Suez S.A. por parte de Veolia Environnement S.A.”, Rol FNE F267-202, p. 20; e Informe de Aprobación, “Adquisición de control en Operadora de Tarjetas de Crédito Nexus S.A. por parte de Minsait Payments Systems Chile S.A.” Rol FNE F297-2021, p. 14.

⁴⁰⁶ Sentencia N° 166/2018 H.TDLC, Recurso de Revisión Especial de Ideal S.A. y otro en contra de la Resolución de la FNE de 10 de mayo de 2018, considerando Centésimo séptimo y siguientes.

IV.2 Comercialización de Internet Fijo a nivel local

315. A efectos de adoptar una visión conservadora, y extremar la evaluación de los efectos de la Operación en la competencia, esta División analizó si la misma podría generar riesgos a nivel local. Ello, atendido a que, desde la perspectiva de la demanda, el mercado de Internet Fijo tiene un fuerte carácter local, dado que las opciones de contratación dependen del despliegue de redes de los operadores y de si el hogar cuenta o no con factibilidad técnica. Asimismo, desde la perspectiva de la oferta, la expansión de las redes de los actores es un proceso planificado bajo variables meramente locales, tales como la intensidad de competencia, las condiciones socioeconómicas y el desarrollo urbano a nivel local⁴⁰⁷.
316. Lo anterior se justifica en atención a que, según se expuso *supra*, si bien a nivel nacional las Partes alcanzarán una posición de mercado relevante, existe disciplina competitiva relevante de incumbentes y nuevos entrantes que constreñirán a las Partes una vez materializada la Operación. Sin embargo, a la luz de los antecedentes de la Investigación, una evaluación nacional de las condiciones de competencia, y del impacto de la Operación en ellas, puede resultar un análisis insuficiente. Ello, toda vez que en la industria se observa que existen dinámicas competitivas locales –tanto de los usuarios como de los operadores– las cuales no resultan abordadas bajo un análisis a nivel nacional. Por ende, para extremar el análisis de los efectos de la Operación en la competencia, es necesario evaluar dichos efectos a niveles más granulares, efectuando un examen local.
317. Además, según se mencionó, incluso a nivel nacional, la disciplina competitiva que se impongan dos o más actores depende de qué medida sus redes y planes de expansión se traslapan geográficamente. Por ende, para evaluar la magnitud de la presión competitiva que ejercen los rivales de las Partes, tanto incumbentes como entrantes recientes, es necesario efectuar un análisis pormenorizado de las condiciones de competencia a nivel local, el cual se expone *infra*.
318. A la luz de lo anterior, se analizaron dos posibles riesgos. En primer lugar, una eventual disminución en los incentivos de las Partes de reemplazar las redes de HFC por redes de FTTH; y, en segundo lugar, el eventual empeoramiento de las condiciones comerciales mediante un incremento en precios y/o un empeoramiento de calidad para los usuarios de Internet Fijo.
319. La siguiente sección se dividirá en las siguientes subsecciones: (i) un análisis de condiciones de competencia a nivel local; (ii) un análisis de posibles riesgos en un nivel de competencia local; y (iii) un análisis dinámico de los planes de expansión de competidores en aquellas zonas catalogadas como de mayor concentración entre las Partes.

⁴⁰⁷ Véase sección §X.2 del presente Informe.

IV.2.1 Condiciones locales de competencia

320. La justificación de un análisis a nivel local reside en que las condiciones de competencia entre las distintas zonas geográficas pueden ser diferentes. De esta forma, es posible examinar si, eventualmente, las Partes podrían adquirir mayor poder de mercado en unas zonas y no en otras. Por lo tanto, a continuación se analiza si existen distintas condiciones de competencia en distintas zonas del país⁴⁰⁸.

321. A este respecto, en primer lugar, en la Tabla N°16 se muestran las participaciones de mercado de los operadores de Internet Fijo a nivel regional.

Tabla N°16: Participaciones de mercado por Región (2021)

Región	VTR	Claro	Telefónica	Entel	GTD	Mundo	WOM	Otros
Arica y Parinacota	45%	8%	47%	0%	-	-	-	-
Tarapacá	45%	6%	47%	1%	2%	-	-	0%
Antofagasta	55%	5%	38%	1%	1%	-	-	0%
Atacama	36%	10%	53%	0%	0%	-	-	0%
Coquimbo	36%	19%	43%	0%	1%	-	-	0%
Valparaíso	47%	10%	22%	2%	0%	17%	1%	0%
Metropolitana	29%	11%	29%	8%	4%	13%	5%	0%
O'Higgins	25%	9%	31%	0%	2%	32%	-	0%
Maule	20%	16%	27%	0%	4%	32%	-	1%
Ñuble	22%	21%	15%	0%	9%	33%	-	0%
Bíobío	26%	8%	19%	0%	10%	37%	-	0%
Araucanía	15%	5%	29%	0%	27%	23%	-	0%
Los Ríos	20%	9%	6%	0%	63%	2%	-	0%
Los Lagos	18%	10%	11%	0%	60%	-	-	0%
Aysén	-	-	-	0%	-	-	-	100%
Magallanes	-	17%	83%	0%	-	-	-	-

Fuente: Elaboración propia en base a información de Subtel a diciembre de 2021.

322. En base a la información expuesta, es posible observar que existen condiciones disímiles de competencia en las distintas regiones, donde destaca particularmente la alta participación de las Partes y la presencia de menor cantidad de competidores en las regiones ubicadas al norte del país –en particular, al norte de la Región de Valparaíso–. En ellas, las Partes se traslapan en siete comunas, las cuales concentran la gran mayoría de las conexiones de la región respectiva. Éstas son las comunas de Coquimbo, La Serena, Copiapó, Antofagasta, Calama, Iquique y Arica⁴⁰⁹.

⁴⁰⁸ A este respecto, es relevante señalar que la definición de mercado relevante geográfico a nivel nacional con consideraciones locales cuenta con precedentes en jurisdicciones comparadas y nacionales. Véase sección §III.1.2 del presente Informe.

⁴⁰⁹ Las comunas de Coquimbo y La Serena representan el 85% de las conexiones de Internet Fijo de la Región de Coquimbo; la comuna de Copiapó representa el 99% de las conexiones de la Región de Copiapó; Antofagasta y Calama representan el 95% de las conexiones de la Región de Antofagasta; Iquique representa el 75% de las conexiones de la Región de Tarapacá; y Arica representa el 99,98% de las conexiones de la Región de Arica y Parinacota.

323. En segundo lugar, esta División analizó el nivel de competencia que existe en aquellas comunas donde existe un Traslape de Redes entre las Partes del JV mayor al 50%⁴¹⁰. Para esto, se contabilizó el número de competidores de cada Parte con los que el Traslape de Redes es mayor a 50%.
324. Así, la Tabla N°17 contiene información sobre el número de comunas que cuentan con un determinado número de competidores con Traslape de Redes relevante – mayor al 50%, para la columna (a), y mayor al 75%, para columna (b)– en las redes de Claro.

Tabla N°17: Número de comunas que cuentan con un determinado número de competidores con Traslape de Redes relevante en las redes de Claro⁴¹¹

Traslape de VTR en las Redes de Claro	N° de competidores (N)	(a) N° de comunas con un Traslape de Redes mayor a 50%	(b) N° de comunas con un Traslape de Redes mayor a 75%
[50-75%] (6 comunas)	0	2	3
	1	3	3
	2	1	-
	3	-	-
[75-100%] (43 comunas)	0	8	24
	1	24	15
	2	9	4
	3	2	-

Fuente: Elaboración propia en base a información de traslape de redes aportada por las Partes.

325. Por su parte, la Tabla N°18 replica este ejercicio para las comunas donde Claro cuenta con un nivel de traslape mayor al 50% de los *home passed* en las líneas de VTR.

⁴¹⁰ Para la descripción del concepto de Traslape de Redes, véase Sección III.A.2 del presente Informe.

⁴¹¹ De la tabla se desprende que, de las 6 comunas donde las líneas de Claro tienen entre un 50% y un 75% de traslape con las redes de VTR, en la columna (a) se observa que en 2 de éstas no hay actores que tengan un nivel de traslape mayor al 50% con las líneas de Claro, en 3 hay un solo actor, en 1 comuna hay dos actores, y no existen comunas que presenten tres actores con al menos un 50% de traslape. En la columna (b) se realiza el mismo ejercicio, pero contabilizando el número de competidores con un nivel de traslape sobre un 75%. En 3 de esas comunas, Claro no tiene otro competidor con un nivel de traslape equivalente, en 3 comunas contaría con un único competidor con este nivel de traslape, y no existen comunas con un mayor número de competidores. Por su parte, de las 43 comunas donde las líneas de Claro tienen al menos un 75% de traslape con las redes de VTR, en la columna (a) se observa que en 8 de éstas no hay actores que tengan un nivel de traslape mayor al 50% con las líneas de Claro, en 24 hay un solo actor, en 9 comunas hay dos actores, y en 2 comunas hay tres actores con al menos un 50% de traslape. En la columna (b) se realiza el mismo ejercicio, pero contabilizando el número de competidores con un nivel de traslape sobre un 75%. En 24 de esas comunas, Claro no tiene otro competidor con un nivel de traslape equivalente, en 15 comunas contaría con un único competidor con este nivel de traslape, en 4 contaría con dos competidores, y no existen comunas que presenten mayor número de competidores.

Tabla N°18: Número de comunas que cuentan con un determinado número de competidores con Traslape de Redes relevante en las redes de VTR⁴¹²⁻⁴¹³

Traslape de Claro en las Redes de VTR por comuna	N° de competidores (N)	(a) N° de comunas con N competidores con un Traslape de Redes mayor a 50%	(b) N° de comunas con N competidores con un Traslape de Redes mayor a 75%
[50-75%] (27 comunas)	0	7	20
	1	13	7
	2	7	-
[75-100%] (2 comunas)	0	1	1
	1	1	1

Fuente: Elaboración propia en base a información de traslape de redes aportada por las Partes.

326. De este análisis estático se desprende que existen múltiples comunas en que VTR y Claro contarían con altas participaciones de mercado, donde habría alto nivel de Traslape de Redes entre las Partes –particularmente en las redes de Claro– y donde no existiría –o existiría un número muy limitado– de competidores con Traslape de Redes relevante con las Partes. En particular, al analizar las comunas del norte de la Región de Valparaíso, se observa que, a modo de ejemplo, en Calama y Coquimbo, Claro tiene un Traslape de Redes en VTR de un [50%-60%] y [60%-70%], respectivamente⁴¹⁴, y en un [50%-60%] y [30%-40%] de estas redes no existen actualmente competidores adicionales a las Partes⁴¹⁵. Lo anterior, junto al detalle de la situación de las otras comunas del norte del país en que las Partes traslapan sus actividades, se observa en la Tabla N°19. **Nota Confidencial [100].**

⁴¹² De la tabla se desprende que, de las 27 comunas donde las líneas de VTR tienen entre un 50% y un 75% de traslape con las redes de Claro, en la columna (a) se observa que en 7 de éstas no hay actores que tengan un nivel de traslape mayor al 50% con las líneas de VTR, en 13 hay un solo actor, y en 7 comunas hay dos actores. En la columna (b) se realiza el mismo ejercicio, pero contabilizando el número de competidores con un nivel de traslape sobre un 75%. En 20 de esas comunas, VTR no tiene otro competidor con un nivel de traslape equivalente, en 7 comunas contaría con un único competidor con este nivel de traslape, y no existen comunas con un mayor número de competidores. Por su parte, de las 2 comunas donde las líneas de VTR tienen al menos un 75% de traslape con las redes de Claro, en la columna (a) se observa que en una de estas comunas no hay actores que tengan un nivel de traslape mayor al 50% con las líneas de VTR, y que, en la otra, hay un solo actor. En la columna (b) se realiza el mismo ejercicio, pero contabilizando el número de competidores con un nivel de traslape sobre un 75%. Nuevamente, se observa en la columna (a) que en una de estas comunas no hay actores que tengan un nivel de traslape mayor al 50% con las líneas de VTR, y que, en la otra, hay un solo actor.

⁴¹³ En el Anexo Económico, Sección VI, se presenta un análisis más granular de esta información, detallando a nivel comunal, para aquellas comunas que presentan un Traslape de Redes mayor al 50% entre las Partes: (i) la participación de las Partes; (ii) Traslape de Redes de las Partes; (iii) número de competidores con traslape mayor a 50%; (iv) número de competidores con traslape mayor a 75%; (v) número de *home passed* de las Partes a 2021; (vi) número de *home passed* de los competidores a 2020; (vii) número de *home passed* de los competidores a 2021; (viii) *home passed* construidos por competidores en 2021; y (ix) *home passed* proyectados a construir por competidores durante 2022.

⁴¹⁴ Véase sección VI del Anexo Económico, Tabla “Condiciones de competencia en determinadas comunas – Redes de VTR”.

⁴¹⁵ Véase: respuesta a Oficio Ordinario N°747, de fecha 12 de mayo de 2022. Cabe señalar que este análisis es una aproximación del traslape que se genera a nivel local, toda vez que VTR no cuenta con datos actualizados respecto a los actores presentes a nivel local, y en ciertas ocasiones las observaciones más actualizadas son de 2020. Asimismo, la base incluye de forma precisa los *home passed* propios utilizando las direcciones exactas. A su vez, los datos de la competencia se estiman con error de medición y según fuentes públicas. Por estas razones, según señala VTR en su respuesta al oficio referido, los resultados de este análisis de deben analizar con cautela.

Tabla N°19: Porcentaje de hogares con factibilidad técnica de VTR y Claro, y otros competidores
Nota Confidencial [101].

Región	Comuna	Porcentaje de HP con factibilidad técnica exclusivamente de VTR y Claro	Porcentaje de HP con factibilidad técnica de VTR y Claro, y una empresa adicional	Porcentaje de HP con factibilidad técnica de VTR y Claro, y dos empresas adicionales
Coquimbo	Coquimbo	[30% - 40%]	[60% - 70%]	[0% - 10%]
	La Serena	[20% - 30%]	[60% - 70%]	[0% - 10%]
Atacama	Copiapó	[10% - 20%]	[80% - 90%]	[0% - 10%]
Antofagasta	Antofagasta	[0% - 10%]	[90% - 100%]	[0% - 10%]
	Calama	[50% - 60%]	[40% - 50%]	[0% - 10%]
Tarapacá	Iquique	[0% - 10%]	[90% - 100%]	[0% - 10%]
Arica y Parinacota	Arica	[20% - 30%]	[70% - 80%]	[0% - 10%]

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

327. Para complementar dicho análisis, esta División utilizó información aportada por Claro y VTR respecto al porcentaje de *home passed* en los que se traslapan las Partes que tendrían como única opción a estos actores, sin limitar el análisis a aquellas comunas del norte del país. Atendido que la información proporcionada por cada una de las Partes presenta limitaciones⁴¹⁶, los antecedentes son expuestos a continuación a modo referencial.
328. Por un lado, en el caso de Claro, el porcentaje de *home passed* traslapados que tendrían como única opción a las Partes no superaría el [0-10]% en ninguna comuna, siendo San Felipe la comuna que obtiene el máximo valor. Por otro lado, en el caso de VTR, en [0-50] comunas más del [20-30]% de los *home passed* traslapados tendrían como única opción a las Partes⁴¹⁷. Si bien es esperable que en ciertas comunas disminuya la cifra estimada por VTR, atendidos los planes de expansión de redes de los competidores, la mayor precisión de estos datos permite concluir que, en múltiples comunas, un número importante de los hogares que cuentan con las Partes como opción, no cuentan o no contaban con otra opción de contratación. **Nota Confidencial [102].**

⁴¹⁶ En efecto, los resultados de VTR serían más precisos en identificar traslape entre las Partes, pero menos actualizados. En particular, VTR [REDACTED]. Estos resultados contarían con información para diciembre de 2020 aproximadamente, lo que podría subestimar el nivel de Traslape de Redes con competidores, particularmente aquellos que se han expandido de manera más agresiva durante 2021 y 2022.

Por el lado de Claro, la empresa [REDACTED], lo que sobreestimaría el nivel de traslape entre las Partes.

⁴¹⁷ Estas [-] comunas son: [-] Se excluye de esta agrupación a las comunas donde la cantidad de hogares con Claro y VTR como única opción no supera el 5% del total de *home passed* por alguna red de HFC o FTTH en la comuna. Estas comunas son [-]. **Nota Confidencial [103].**

329. En suma, es posible concluir que existen condiciones disímiles de competencia a lo largo del país, que se ven reflejadas en (i) la alta concentración entre las Partes en las regiones al norte de la Región de Valparaíso; y (ii) la existencia de comunas en que hay un significativo traslape entre las Partes, con un bajo número de competidores presentes⁴¹⁸.
330. De esta forma, corresponde analizar si la Operación otorgaría a las Partes poder de mercado para deteriorar las condiciones de competencia a nivel local. En este marco, se analizaron dos distintas hipótesis de riesgos. En primer lugar, la posibilidad de que las Partes pudieran empeorar condiciones comerciales tales como precio o calidad. En segundo lugar, se evaluó si producto de la Operación, disminuyen los incentivos de las Partes a mejorar la tecnología ofrecida a los consumidores, particularmente en aquellas localidades en las que alcanzarán mayor poder de mercado.

IV.2.2 Análisis de posibles riesgos en un nivel de competencia local

a. Empeoramiento de variables de competencia a nivel local

331. En cuanto a la primera teoría de riesgo, relativa al eventual empeoramiento de las condiciones comerciales mediante un incremento en precios y/o una afectación negativa de la calidad de Internet Fijo, esta División analizó, a partir de información aportada a la Investigación por las Partes y terceros, si los operadores del mercado efectivamente toman decisiones y efectúan estrategias que afecten variables competitivas a nivel local, ya sea variando precios y/o atributos de calidad dependiendo de las condiciones de competencia de cada zona geográfica.
332. En primer lugar, como ya fue mencionado *supra*⁴¹⁹, los antecedentes de la Investigación permiten confirmar lo señalado por las Partes⁴²⁰, en el sentido de que la mayoría de los operadores de servicios de Internet Fijo determinan sus precios a nivel nacional, sin variar la política de precios, ni las ofertas masivas de sus servicios, acorde a una localidad específica⁴²¹.
333. Respecto a variaciones de precio a nivel local, los operadores han señalado que en general no tienen precios especiales para zonas específicas, salvo en caso de ingreso a una nueva localidad. En esos casos, se suelen realizar ofertas especiales para dar a conocer el servicio, y así obtener una mayor tasa de penetración en la construcción de redes⁴²².

⁴¹⁸ Las Partes acompañaron la Minuta GUPPI Comunal, en que calcularon las razones de desvío en base a: (i) datos de conexiones y desconexiones de clientes; y (ii) respuestas de encuestas llevadas a cabo a nivel comunal, para las comunas donde el GUPPI en base a conexiones y desconexiones supera el 4% –sin considerar eficiencias y utilizando los márgenes estimados por Compass Lexecon–. Sin perjuicio de lo anterior, y considerando que las condiciones de fijación de precio son nacionales, un GUPPI local no sería informativo respecto de los potenciales incentivos de las Partes a incrementar los precios producto de la Operación.

⁴¹⁹ Véase sección §III.1.2 del presente Informe.

⁴²⁰ Notificación p. 306

⁴²¹ La única excepción sería GTD-Telsur, actor que opera dos marcas, las cuales tienen políticas de precio diferenciadas para la macrozona centro y norte del país donde opera la marca GTD Manquehue; y la macro zona sur donde opera la marca Telsur. Véase Notificación, p. 306, respuestas a Oficio Circular Ord. N°2-22 de Entel (fecha 17 de enero de 2022), Mundo (fecha 17 de enero de 2022), Telefónica (fecha 17 de enero de 2022), GTD-Telsur (fecha 17 de enero de 2022) y WOM (fecha 13 de enero de 2022).

⁴²² Véase: Notificación, p. 306, y Respuesta de Entel a Oficio Circular Ord. N°2-22 de fecha 17 de enero de 2022.

334. En esa línea, del análisis de los documentos internos de VTR es posible notar que, en general, este actor no realiza un monitoreo ni evalúa estrategias comerciales por zonas o localidad. De hecho, en los casos específicos –y limitados– en que analiza la situación de alguna comuna en particular, esto se realiza principalmente con el propósito de evaluar el impacto que ha tenido la expansión de redes de ciertos competidores o para testear temporalmente cambios en la oferta comercial⁴²³.
335. Por el lado de Claro, en sus documentos internos y demás antecedentes recabados tampoco se observa que la empresa tome decisiones competitivas en un nivel local, más allá de las decisiones de construcción de redes de FTTH.
336. En relación a las variables de calidad del servicio, la Investigación da cuenta que éstas también se deciden por las Partes a nivel nacional, y las variables más importantes, como velocidad de subida y bajada, son ofrecidas en las mismas condiciones a los consumidores en distintas zonas geográficas. Adicionalmente, al analizar la información de los costos en los que incurren las Partes⁴²⁴, se observa que ellos no parecieran variar sustancialmente a nivel local, atendido a que son en su mayoría costos que se determinan a nivel nacional, o en zonas geográficas amplias.
337. No obstante lo anterior, esta División observó que resultaría plausible que las políticas de retención varíen según el nivel de competencia de una zona geográfica. En efecto, en el marco de la Investigación, Claro indicó que las condiciones de competencia en una zona geográfica donde se presta el servicio podrían influir en las políticas de retención ofrecida a los clientes⁴²⁵. Así, ante la decisión de un cliente de dar de baja un Servicio Fijo contratado, se puede ofrecer la igualación o mejora de la oferta realizada por la competencia, con el objetivo de que el cliente se mantenga en la empresa.
338. Con respecto a VTR, los antecedentes dan cuenta que el plan de retención ofrece los mismos descuentos o servicios adicionales a los clientes que manifiestan la intención de desconectar sus Servicios Fijos, independiente del motivo por el cual haya decidido dejar la empresa⁴²⁶.
339. En definitiva, del análisis de los antecedentes recabados en la Investigación es posible concluir que las principales variables de competencia –distintas del despliegue de redes, y en cierta medida, de las políticas retención– se definen a nivel nacional, por lo que la Operación, y la mayor concentración que ella pueda originar en una localidad específica, no entrega a las Partes la habilidad de afectar variables competitivas relevantes.

⁴²³ A modo de ejemplo, véase documento “20190106 GTM ExCom v5” acompañado por Liberty en la Notificación, p. 30.

⁴²⁴ Véase respuesta de Claro a Oficio Ord. N°361-22 de fecha 11 de marzo de 2022, y de VTR a Oficio Ord. N°366-22 de fecha 15 de marzo de 2022.

⁴²⁵ Respuesta de Claro a Oficio Ord. N°361-22 de fecha 11 de marzo de 2022

⁴²⁶ Véase “20220203 Plan de Retención Marzo v2 – CE” acompañado por VTR en respuesta a Oficio Ord. N° 36-22.

b. Planes de reemplazo de redes

340. Con respecto a la segunda teoría de riesgos analizada, relativa a la eventual pérdida de incentivos de las Partes del JV a reemplazar las actuales redes que detentan, en tecnología HFC, por redes en tecnología FTTH, debe tenerse presente que la industria de las telecomunicaciones se caracteriza por su dinamismo y permanente evolución, debido a los rápidos cambios tecnológicos que experimentan dichos servicios. Este fenómeno implica que el desenvolvimiento competitivo de los operadores de esta industria depende, en gran medida, de su capacidad de resolver los desafíos técnicos y con la habilidad de innovar y brindar permanentemente mejores servicios a los usuarios.
341. En este sentido, jurisprudencia comparada de referencia ha evaluado los esfuerzos de proveedores de Internet en invertir en infraestructura de servicios como un elemento que podría constituir una importante presión competitiva, en un mercado en que es necesaria la actualización tecnológica para prestar servicios de calidad a los clientes y evitar problemas de limitación de capacidad⁴²⁷.
342. De manera similar, atendidos los antecedentes de la Investigación, esta División considera plausible que las Partes tengan incentivos a invertir en su despliegue de red, mediante el reemplazo de sus redes de HFC por redes de FTTH, en la medida que existan competidores que puedan desafiarlos y ofrecer un mejor servicio a los consumidores, capturando así una mayor fracción de los clientes de las Partes.
343. De este modo, corresponde analizar si, en ausencia de la Operación, en las localidades en la que el JV, de perfeccionarse, implicaría una mayor concentración, en que las Partes enfrentarían menor competencia de otros actores –tanto desde una perspectiva estática como dinámica–, tendrían las Partes los incentivos a desplegar redes de FTTH, los que se verían disminuidos en caso de materializarse la Operación.
344. En este sentido, esta División observa que, a nivel teórico, existe una contrapartida o *trade-off* asociado al reemplazo de redes. Por un lado, existen ciertos costos relevantes asociados al despliegue de redes FTTH⁴²⁸ y, por otra parte, existen ganancias relacionadas al logro de una mayor masa de clientes, proveniente, al menos en parte, de la fuga de clientes desde competidores que tengan una oferta menos atractiva en términos de precio y/o calidad a aquella que ofrecen las Partes. De este modo, como consecuencia de la Operación, estas ganancias para las Partes, asociadas a la obtención de clientes se verían disminuidas en aquellas localidades de mayor concentración. Además, este efecto debiese ser mayor en zonas geográficas donde predomine la tecnología HFC, utilizada en su mayoría por Claro y VTR.

⁴²⁷ Véase decisión de la Comisión Europea, M.8864 - Vodafone / Certain Liberty Global Assets, p. 99-100.

⁴²⁸ En costo por hogar para un despliegue de 100.000 nuevos *home passed* en una nueva red fluctuaría entre ██████████ USD. Véase Respuesta de Claro a Oficio Ord. N°361-22 de fecha 11 de marzo de 2022; respuesta de Entel a Oficio Ord. N°362-22 de fecha 16 de marzo de 2022; respuesta de GTD-Telsur a Oficio Ord. N° 360 de fecha 9 de marzo de 2022; respuesta de Mundo a Oficio Ord. N°359-22 de fecha 14 de marzo de 2022; respuesta de Telefónica a Oficio Ord. N°363-22 de fecha 15 de marzo de 2022; respuesta de VTR a Oficio Ord. N°366-22 de fecha 15 de marzo de 2022; respuesta de WOM a Oficio Ord. N°364-22 de fecha 16 de marzo de 2022. **Nota Confidencial [104]**.

345. En la misma línea, hay que tener presente que existe un *trade-off* entre construir FTTH para reemplazar redes de HFC (*overbuild*) y construir nuevas redes de FTTH en lugares donde la empresa no se ha desplegado (*newbuild*), que podría hacer más rentable esta última estrategia. Lo anterior por cuanto, si bien en ambos casos el costo asociado sería similar⁴²⁹, las ganancias podrían ser potencialmente mayores en el caso de construir nuevas redes. Ello, debido a que, a un mismo número de *home passed* construidos y nivel de penetración, la construcción de nuevas redes implica obtener nuevos suscriptores, mientras que el reemplazo de redes operaría principalmente sobre suscriptores que ya se encuentren rentabilizados por la empresa.
346. Para evaluar el eventual riesgo de menores incentivos de reemplazo de redes, esta División analizó la información aportada por cada una de las Partes para identificar si Claro y/o VTR contaban con planes de reemplazo de redes que permitiesen concluir que, en un escenario contrafactual, los consumidores se hubiesen visto beneficiados de una mejora en tecnología, que tendría menor probabilidad de verificarse producto de la Operación.
347. En el caso de Claro, las proyecciones de la empresa señalan que, para el año 2022, no existirían planes de reemplazar redes de HFC por redes de FTTH, sino que dicho operador estaría enfocado en construir únicamente en lugares donde no ha desplegado redes⁴³⁰. Documentos internos de Claro aportados a la Investigación [-], aunque se ha manifestado la necesidad de hacerlo para mantenerse competitivo en el largo plazo⁴³¹. **Nota Confidencial [106].**
348. En el caso de VTR, al igual que Claro, sus planes de expansión para el presente año no contemplan reemplazo de redes por tecnología FTTH, sino que se enfocan en la construcción de despliegues nuevos con esta tecnología⁴³². Asimismo, es posible observar en documentos internos que analizan los planes futuros de construcción, que VTR no tendría contemplado realizar reemplazo de redes, como se observa en la Figura N°32⁴³³.

⁴²⁹ Véase: (i) Respuesta de Mundo a Oficio Ord. N°359-22 de fecha 14 de marzo de 2022. En ésta se señaló: “El costo de construcción para reemplazar la tecnología HFC por FTTH, es el mismo que la construcción de nuevas redes. Adicionalmente, habría que incluir un costeo por el retiro de cableado en desuso, sin embargo, esto no tiene que ver con construcción de red, sino con la mantención de la misma.”

(ii) Respuesta de GTD a Oficio Ord. N° 360-22 de fecha 9 de marzo de 2022. En esta se señaló que el costo promedio de inversión de construir 100 mil nuevos *home passed* de FTTH en una nueva red sería de [-] UF, mientras que desplegar la misma cantidad de *home passed* para reemplazo sería de [-], donde la reducción de costos sería de un [10-20]% por hogar pasado.

(iii) Respuesta de Entel a Oficio Ord. N°362-22 de fecha 17 de marzo de 2022, señaló que el costo promedio por *home passed* de FTTH para una nueva red sería de [-] USD mientras que para reemplazar redes de HFC el costo sería de [-] USD. **Nota Confidencial [105].**

⁴³⁰ Respuesta de Claro a Oficio Ord. N° 361-22 de fecha 11 de marzo de 2022.

⁴³¹ En declaración de América Móvil, se señaló que la empresa debería reemplazar sus redes por tecnología FTTH para mantenerse competitiva en el largo plazo. Lo anterior –de todas maneras– sería bajo un escenario incierto y de un horizonte temporal de cinco años. Véase: Declaración de América Móvil de fecha 22 de abril de 2022: [-]. **Nota Confidencial [107].**

⁴³² En el mismo sentido, véase declaración de VTR de fecha 16 de marzo de 2022: [-]. **Nota Confidencial [108].**

⁴³³ Según se observa, la fila “*FTTH breakdown*” relativa a las proyecciones de crecimiento para los años 2021 y siguientes, muestra que: [-]. **Nota Confidencial [109].**

Figura N°32: Planes de construcción de VTR para años 2022 y siguientes (julio 2021)⁴³⁴

Nota Confidencial [111].

Fuente: Documento “20210729-LRP21_BU-v7” acompañado por Liberty en el Primer Complemento.

349. Sin perjuicio de lo anterior, documentos internos de VTR de fines de 2020 muestran que este actor [-]⁴³⁵. Según se observa en la Figura N°33, VTR evaluó [-]. **Nota Confidencial [112].**

Figura N°33: Piloto de reemplazo de redes de VTR (diciembre 2020).

Nota Confidencial [113].

Fuente: Documento “20201214 Piloto FTTH”, acompañado por Liberty en la Notificación.

350. En la misma línea, la información recabada también da cuenta que VTR ha analizado qué decisiones estratégicas tomar respecto de la construcción de redes. En particular,

[REDACTED], según se observa en la Figura N°34.

Figura N°34: Decisiones estratégicas de VTR en relación a sus redes

Nota Confidencial [114].

Fuente: Documento “20210317 Vivek - Competitive Landscape CVP and Channel Sizing v6” acompañado por Liberty en la Notificación.

351. Sin perjuicio de lo expuesto, la Investigación da cuenta que, a la fecha, no existe un avance relevante en planes de construcción de *overbuild* por parte de VTR. Al respecto, es posible afirmar que la empresa [-], sin contar con planes que permitan concluir que dicho operador realizaría un reemplazo general de sus redes. En particular, para este año, VTR [-]⁴³⁶. **Nota Confidencial [115].**

352. En definitiva, no es posible concluir, en base a los antecedentes tenidos a la vista, que Claro y VTR hubiesen llevado a cabo un extenso reemplazo de redes de HFC o FTTH en el escenario contrafactual a la Operación. Sin perjuicio de lo anterior, dicha ausencia de planes no permite afirmar con total seguridad que las Partes no hubiesen tenido los incentivos a reemplazar redes en ausencia de la Operación.

353. En vistas a lo anterior, y de modo consistente con el análisis realizado *supra* en el caso del ámbito nacional, bajo un análisis dinámico, corresponde evaluar si es razonablemente previsible que las condiciones de competencia cambien en el corto plazo, con ocasión del reacomodo y/o expansión de los competidores de las Partes.

⁴³⁴ Lo anterior es ilustrativo de [-], pero no refleja de manera precisa los planes de construcción de los años 2022 y siguientes, [-]. **Nota Confidencial [110].**

⁴³⁵ Respuesta de VTR a Oficio Ord. N° 806-22 de fecha 27 de mayo de 2022.

⁴³⁶ [-]. Véase documento “20211213-Selección_Comunas_OB-v3”, acompañado por Liberty en respuesta a Oficio Ord. N°806-22 de fecha 24 de mayo. Sobre el estado de avance del piloto, véase carta conductora de respuesta al oficio señalado. **Nota Confidencial [116].**

IV.2.3 Análisis local dinámico - Planes de expansión de competidores

354. Esta División analizó los planes de expansión de competidores en las comunas con traslape entre las Partes que cumplen, al menos, uno de los siguientes requisitos: (a) pertenecer a una región del norte de la Región de Valparaíso; (b) que al menos el 10% de los hogares de la comuna con factibilidad técnica de las Partes, sean *home passed* traslapados sin otros operadores presentes.
355. Lo anterior tiene como objetivo tener una aproximación del cambio en la competitividad a nivel de comuna, donde la mayor magnitud del reposicionamiento o expansión de los competidores en los últimos dos años, es indicativa de un mayor nivel de competencia, y por ende, de una menor probabilidad de materializarse riesgos por la suficiente disciplina competitiva que ejercerían los competidores del JV, una vez perfeccionado.
356. Los resultados detallados de este ejercicio se muestran en la Tabla N°20, donde se incluye información pormenorizada respecto al requisito con que cumpliría la comuna para ser incluida en el análisis, el número de *home passed* de las Partes y sus competidores por comuna de los últimos años, el número de *home passed* proyectados con los que contarían los competidores a fines del presente año, y el crecimiento de los competidores –medido como la cantidad de *home passed* a construir entre 2022 y 2020 sobre el total de *stock* de *home passed* de las Partes en diciembre de 2021–.

Tabla N°20: Análisis de expansión de *home passed* de competidores en comunas que cumplen requisitos señalados
Nota Confidencial [117].

Comuna	Requisitos		Home Passed (HP)				Crecimiento proyectado sobre las Partes ⁴³⁷
	Comuna norte	% HP Únicos	HP Partes 2021	HP Comp 2020	HP Comp 2021	HP Comp 2022	
Independencia	No	[10% - 20%]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[200.000 - 300.000]	[200.000 - 300.000]	[280% - 290%]
La Serena	Sí	[10% - 20%]	[100.000 - 200.000]	[0 - 100.000]	[100.000 - 200.000]	[300.000 - 400.000]	[210% - 220%]
San Fernando	No	[10% - 20%]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[190% - 200%]
Calama	Sí	[20% - 30%]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[100.000 - 200.000]	[150% - 160%]
Quilpué	No	[10% - 20%]	[100.000 - 200.000]	[0 - 100.000]	[100.000 - 200.000]	[200.000 - 300.000]	[150% - 160%]
Vina Del Mar	No	[20% - 30%]	[100.000 - 200.000]	[100.000 - 200.000]	[200.000 - 300.000]	[400.000 - 500.000]	[140% - 150%]
Coquimbo	Sí	[10% - 20%]	[100.000 - 200.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[200.000 - 300.000]	[140% - 150%]
Cuncó	No	[20% - 30%]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[100.000 - 200.000]	[100.000 - 200.000]	[140% - 150%]
Puerto Varas	No	[10% - 20%]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[110% - 120%]
Villa Alemana	No	[30% - 40%]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[100.000 - 200.000]	[100.000 - 200.000]	[100% - 110%]

⁴³⁷ En base a proyecciones de construcción para 2022 aportadas por los competidores de las Partes, lo anterior se calcula de la siguiente forma: (HP Comp 22- HP Comp 20) / HP Partes 21.

Valdivia	No	[10% - 20%]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[90% - 100%]
San Felipe	No	[50% - 60%]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[90% - 100%]
Talca	No	[10% - 20%]	[100.000 - 200.000]	[100.000 - 200.000]	[200.000 - 300.000]	[200.000 - 100.000]	[70% - 80%]
Copiapó	Sí	[0% - 10%]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[200.000 - 300.000]	[60% - 70%]
Iquique	Sí	[0% - 10%]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[100.000 - 200.000]	[50% - 60%]
La Cisterna	No	[20% - 30%]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[40% - 50%]
Antofagasta	Sí	[0% - 10%]	[100.000 - 200.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[100.000 - 200.000]	[30% - 40%]
Arica	Sí	[0% - 10%]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0% - 10%]

Fuente: Elaboración propia en base a información aportada por las Partes y terceros.

357. Según se muestra en la Tabla N°20, en todas las comunas analizadas se observa un importante crecimiento proyectado de redes de los competidores de las Partes, que fluctúa entre 40% y 288% por sobre las redes de las Partes. En concreto, solo en [-] se proyecta un crecimiento menor de 50% por sobre las redes de las Partes. En otras [-] comunas se proyecta un crecimiento entre 50% y 100%, y en el resto de las comunas se proyecta un crecimiento mayor a 100%. La única excepción es [-]; sin embargo, en dicha comuna existe un porcentaje limitado de traslape de redes entre las Partes, y que, además, en 2022, habría presenciado la entrada de GTD-Telsur⁴³⁸, actor que no está incluido en los datos presentados en la Tabla⁴³⁹. **Nota Confidencial [118].**

358. A la luz de la información disponible, indicada *supra*, no es posible para esta División aseverar que los competidores de las Partes del JV construirán estos nuevos *home passed* exactamente sobre las redes de Claro y/o VTR. Sin embargo, de la información indicada se observa que los rivales de las Partes sí proyectan un fuerte incremento en despliegue de redes de Internet. Por consiguiente, es razonable proyectar una mayor presencia de competidores con planes de expansión robustos a nivel local y nacional, lo que hace esperable un aumento de presión competitiva ejercida a las Partes en la gran mayoría de las comunas analizadas.

IV.2.4 Conclusiones análisis competitivo Internet Fijo a nivel local

359. El análisis presentado respecto a las teorías de riesgo bajo un alcance geográfico local, muestran que las principales variables de competencia se definen a nivel nacional, por lo que la Operación, y la mayor concentración que ella pueda originar en una localidad específica, no entrega a las Partes la habilidad de afectar variables competitivas relevantes.

360. Adicionalmente, no se observa que, en ausencia de la Operación, las Partes del JV hubiesen llevado a cabo un extenso reemplazo de redes de HFC o FTTH, pero esto no obsta a que hayan tenido los incentivos a realizarlo.

⁴³⁸ Declaración GTD de fecha 11 de enero de 2022: [-]. **Nota Confidencial [119].**

⁴³⁹ De acuerdo a la información acompañada de su respuesta al Oficio Ord. N°360-2022, GTD señaló que no cuenta con información respecto a la prestación de Servicios Fijos proyectada, desagregada a nivel comunal. Por lo tanto, no es posible su inclusión en el análisis de traslape a nivel comunal proyectado.

361. Finalmente, el análisis dinámico a nivel local efectuado por esta División es indicativo de que los rivales de las Partes tienen planes de expansión relevantes, lo que implica que existirá respecto del JV disciplina competitiva en la gran mayoría de las comunas en las que se generará una mayor concentración como resultado de la Operación.
362. De los antecedentes expuestos, es posible descartar que la Operación tenga la aptitud de reducir sustancialmente la competencia en el mercado de Internet Fijo, analizado desde una perspectiva local.

V. ANÁLISIS COMPETITIVO - TV DE PAGO

363. En esta sección se analizarán los riesgos horizontales unilaterales que podrían eventualmente derivar del perfeccionamiento de la Operación en el segmento de TV de Pago, y que involucran la posibilidad de que la entidad concentrada pueda eventualmente incrementar los precios y/o deteriorar la calidad de dicho servicio.

V.1 Análisis estructural

364. De acuerdo a la definición de mercado relevante correspondiente al servicio de TV de Pago, las participaciones de mercado se presentan en la Tabla N°21, junto a los índices de concentración medidos por el índice HHI.

Tabla N°21: Participación de mercado en TV de Pago medido en número de suscriptores e índices de concentración, considerando los distintos formatos de comercialización

Empresa – Tecnología	Participación
Claro (Satelital)	6%
Claro (Alámbrica)	4%
VTR (Alámbrica)	30%
Partes	40%
Entel (Alámbrica y Satelital)	4%
GTD-Telsur (Alámbrica)	5%
Mundo (Alámbrica)	9%
Telefónica (Alámbrica y Satelital)	19%
DirecTV (Satelital)	21%
Otros	2%
HHI Pre Operación	1909
Cambio HHI	610
HHI Post	2519

Fuente: Elaboración propia en base a información pública de Subtel, marzo de 2022⁴⁴⁰

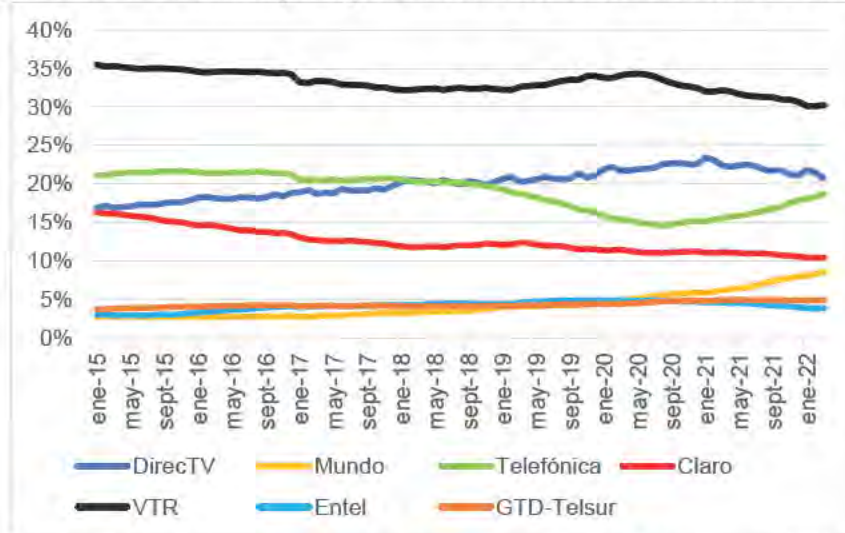
365. Según se observa, en el servicio de TV de Pago, VTR es el primer actor del mercado, mientras que Claro es el cuarto actor. Por consiguiente, el perfeccionamiento de la Operación implica el fortalecimiento del agente económico líder en TV de Pago,

⁴⁴⁰ Es relevante señalar que, del cálculo de cuotas de mercado en base a información pública de Subtel a junio de 2022, las Partes alcanzarían una participación conjunta en TV de Pago de 39,9%. Véase estadísticas sectoriales de Subtel, disponible en: <https://www.subtel.gob.cl/estudios-y-estadisticas/internet/> y <https://www.subtel.gob.cl/estudios-y-estadisticas/television/> [última visita: 4 de octubre de 2022].

haciendo que el mercado pase a ser uno altamente concentrado con posterioridad a su perfeccionamiento.

366. Con respecto a la variación de las participaciones de los Operadores de TV de Pago en el tiempo, la Figura N°35 muestra la evolución de las participaciones de mercado de los actores de la industria desde enero de 2015 a marzo de 2022. De esta figura, es posible notar que la participación de VTR ha disminuido en los últimos años, al igual que en la comercialización de Internet Fijo, con una caída importante desde marzo de 2020. Por otro lado, la participación de Claro ha sufrido una disminución paulatina en el mismo periodo.

Figura N°35: Evolución de participaciones de mercado en servicio de TV de Pago



Fuente: Elaboración propia en base a información pública de Subtel, marzo 2022.

367. En términos de suscriptores netos, en este mercado las Partes han disminuido su número de suscriptores tanto en el último año (entre marzo de 2021 y marzo de 2022), como en el periodo bianual (entre marzo de 2020 y marzo de 2022). Ello ha ocurrido en el contexto de un mercado que, por el contrario a esta tendencia, ha experimentado un incremento en el número de clientes en los dos últimos años. Lo anterior se refleja en detalle en la Tabla N°22.

Tabla N°22: Suscriptores netos en servicio de TV de Pago

Empresa	Marzo 2021 – Marzo 2022		Marzo 2020 – Marzo 2022	
	Cambio Stock	Variación %	Cambio Stock	Variación %
Claro	(10.556)	-3%	(11.436)	-3%
VTR	(29.619)	-3%	(61.028)	-6%
Partes	(40.175)	-3%	(72.464)	-5%
Entel	(17.973)	-12%	(24.984)	-16%
DirecTV	(30.989)	-4%	12.149	2%
GTD-Telsur	4.237	3%	26.007	18%
Mundo	89.031	43%	139.278	89%
Telefónica	123.189	43%	143.436	29%
Total	114.569	3%	210.576	7%

Fuente: Elaboración propia en base a información pública de Subtel, marzo 2022.

368. Al realizar el análisis de *gross adds* o *nuevos suscriptores*, es posible notar que el JV será el principal actor del mercado, seguido por DirecTV. En específico, considerando de manera agregada los distintos formatos de comercialización de TV de Pago, VTR es el segundo actor del mercado, con una cantidad similar de nuevos suscriptores a los de DirecTV. La participación de VTR se explica principalmente por la comercialización de *packs* con TV de Pago e Internet Fijo, que representan el [80-90]% de los nuevos suscriptores al servicio. No obstante, tanto en la comercialización de TV de Pago de manera individual como en *packs*, cada año se ha visto disminuido el número de nuevos suscriptores de VTR. **Nota Confidencial [120].**
369. Claro, por su parte, fue el quinto actor del mercado en el año 2021, proviniendo sus nuevos suscriptores principalmente de la comercialización individual de TV de Pago, la cual representa el [60-70]% de los *gross adds*. Cabe destacar que, en dicha modalidad, Claro es el segundo actor con mayor cantidad de nuevos suscriptores, lo que se explicaría por la oferta de servicios de TV de Pago mediante tecnología satelital o *direct to the home* (DTH). Sin embargo, al igual que VTR, Claro ha visto una disminución en el número de nuevos suscriptores tanto en la comercialización individual de TV de Pago como en *packs* con Internet Fijo desde el año 2019, situación que se mantiene a la fecha. Lo anterior se refleja en detalle en la **Tabla N°23. Nota Confidencial [121].**

**Tabla N°23: Nuevos suscriptores en servicios de TV de Pago (2019-2021).
Nota Confidencial [122].**

Empresa	Servicio	2019	2020	2021
Claro	TV de Pago (Todos)	[100.000 - 200.000]	[100.000 - 200.000]	[100.000 - 200.000]
VTR	TV de Pago (Todos)	[300.000 - 400.000]	[200.000 - 300.000]	[200.000 - 300.000]
Partes	TV de Pago (Todos)	[500.000 - 600.000]	[400.000 - 500.000]	[300.000 - 400.000]
Entel	TV de Pago (Todos)	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
DirecTV	TV de Pago (Todos)	[200.000 - 300.000]	[300.000 - 400.000]	[200.000 - 300.000]
GTD-Telsur	TV de Pago (Todos)	S/I	S/I	[0 - 100.000]
Mundo	TV de Pago (Todos)	-	[100.000 - 200.000]	[100.000 - 200.000]
Telefónica	TV de Pago (Todos)	[0 - 100.000]	[100.000 - 200.000]	[100.000 - 200.000]
Claro	TV de Pago (Individual)	[100.000 - 200.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
VTR	TV de Pago (Individual)	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Partes	TV de Pago (Individual)	[100.000 - 200.000]	[100.000 - 200.000]	[100.000 - 200.000]
Entel	TV de Pago (Individual)	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
DirecTV	TV de Pago (Individual)	[200.000 - 300.000]	[300.000 - 400.000]	[200.000 - 300.000]

GTD-Telsur	TV de Pago (Individual)	S/I	S/I	[0 - 100.000]
Mundo	TV de Pago (Individual)	S/I	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Telefónica	TV de Pago (Individual)	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Claro	Pack TV+I	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
VTR	Pack TV+I	[300.000 - 400.000]	[200.000 - 300.000]	[200.000 - 300.000]
Partes	Pack TV+I	[300.000 - 400.000]	[200.000 - 300.000]	[200.000 - 300.000]
Entel	Pack TV+I	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
DirecTV	Pack TV+I	-	-	-
GTD-Telsur	Pack TV+I	S/I	S/I	[0 - 100.000]
Mundo	Pack TV+I	S/I	[100.000 - 200.000]	[100.000 - 200.000]
Telefónica	Pack TV+I	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[100.000 - 200.000]

Fuente: Elaboración propia en base a respuestas de oficios.

370. De este modo, del análisis estructural antes expuesto se desprende que las Partes alcanzarán una participación de mercado conjunta cercana al 40%, generándose un mercado de TV de Pago altamente concentrado luego de materializada la Operación. Sin embargo, de la información recabada en la Investigación se observa que, en TV de Pago, las Partes han disminuido su participación de mercado, aunque en menor medida que en Internet Fijo, mientras que VTR y Claro son los únicos actores, junto a Entel, que han experimentado una disminución en el número de suscriptores en los últimos dos años.
371. Por consiguiente, si bien las Partes se convertirán en el principal actor del mercado, medido en nuevos suscriptores, su número de *gross adds* ha disminuido en cada uno de los últimos dos años en los distintos formatos de comercialización.

V.2 Despliegue geográfico

372. Con respecto al despliegue geográfico del servicio de TV de Pago, las conclusiones expuestas *supra* –sección §IV.1.2– del análisis del despliegue geográfico de Internet Fijo desde un punto de vista estático, son *mutatis mutandi* aplicables a este servicio.
373. Con respecto a las dinámicas competitivas del mercado, como fue descrito respecto al servicio de Internet Fijo –sección §IV.1.2–, preliminarmente es esperable que la presión competitiva que ejerce un actor sobre otro dependa del nivel de traslape en los hogares en los cuales cuenten factibilidad técnica. En ese sentido, a mayor traslape, mayor es la presión competitiva, al encontrarse una mayor cantidad de clientes bajo la posibilidad real de desviarse a un competidor.
374. Sin perjuicio de lo anterior, es preciso considerar que la tecnología satelital hace posible prestar el servicio de TV de Pago sin despliegue de redes, lo que permite un alcance geográfico considerablemente mayor por parte de los Operadores de TV de Pago y modifica las dinámicas competitivas en este mercado –en comparación con Internet Fijo–. De este modo, los operadores que prestan el servicio con tecnología DTH, usualmente pueden competir con ofertas mono-producto a lo largo de todo el

país, ejerciendo una mayor disciplina competitiva a los distintos actores del mercado, con mayor intensidad en este tipo de formato de comercialización. Ejemplo de ello serían, principalmente, DirecTV, el cual cuenta con suscriptores en [300-350] comunas del país, y Claro, que cuenta con clientes de TV de Pago en [300-350] del total de 346 comunas de nuestro país⁴⁴¹. **Nota Confidencial [123].**

375. Considerando tanto la TV de Pago ofrecida mediante tecnología alámbrica como satelital, las Partes, a octubre de 2021, se traslapaban en [100-150] comunas. En particular, en [-] comunas donde VTR presta servicios, Claro se encuentra activo con algún tipo de tecnología. **Nota Confidencial [124].**

376. En la Tabla N°24 siguiente se muestra el número de comunas donde se traslapa cada operador con Claro y VTR en particular, y con las comunas donde operan ambas Partes. De ella, es posible observar, en primer lugar, que quienes prestan el servicio con tecnología DTH cuentan con suscriptores en un número considerablemente superior de comunas, superando las 300 comunas en caso de Claro, DirecTV, Entel y Telefónica⁴⁴². En segundo lugar, se desprende que el traslape de esos operadores con las comunas donde operan las Partes cubre casi la totalidad de ellas⁴⁴³.

Tabla N°24: Traslape Comunal entre Partes y competidores en TV de Pago.
Nota Confidencial [126].

Empresa	Opera Claro (N=[300-350])	Opera VTR (N=[100-150])	Operan ambas Partes (N=[100-150])
DirecTV (N=[300-350])	[300-350]	[100-150]	[100-150]
Entel (N=[300-350])	[300-350]	[100-150]	[100-150]
GTD-Telsur (N=[100-150])	[100-150]	[50-100]	[50-100]
Mundo (N=[150-200])	[150-200]	[50-100]	[50-100]
Telefónica (N=[300-350])	[300-350]	[100-150]	[100-150]

Fuente: Elaboración propia en base a respuesta de Subtel a Oficio Ord. N°122-22 de fecha 8 de marzo de 2022.

377. No obstante la presión competitiva que ejercen los oferentes de televisión satelital, parte relevante de la presión competitiva geográfica en el servicio de TV de Pago podría responder al despliegue de redes, en atención a que la mayoría de las suscripciones de TV de Pago son en planes que incluyen Internet Fijo, como se señala *infra*.

378. De esta manera, del despliegue geográfico del servicio de TV de Pago es posible afirmar que: (i) los actores que prestan el servicio con tecnología satelital cuentan con una amplia cobertura, estando presentes en la mayoría de las comunas del país,

⁴⁴¹ Respuesta de Subtel a Oficio Ord. N°122-22 de fecha 8 de marzo de 2022.

⁴⁴² Actualmente Movistar y Entel no cuentan con una oferta comercial de televisión satelital; solo siguen prestando servicios DTH a aquellos clientes que lo habían contratado con anterioridad. Por el lado de Movistar, véase declaración de dicho actor de fecha 13 de enero de 2022: [-]; y, por el lado de Entel, véase la oferta de televisión disponible en: <https://www.entel.cl/hogar/television/> [última visita: 4 de octubre de 2022] y Noticia de Nextv News, "Entel Chile elimina servicio DTH de su oferta", disponible en: <https://nextvlatam.com/entel-chile-elimina-servicio-dth-de-su-oferta/> [última visita: 4 de octubre de 2022]. **Nota Confidencial [125].**

⁴⁴³ Lo anterior difiere del análisis de Traslape Comunal realizado en el servicio de Internet Fijo mostrado en la Tabla N°7 de la sección §IV.1.2, donde el número de comunas de cobertura y el nivel de traslape entre las Partes y con sus competidores era menor.

ejerciendo (en particular DirecTV) una presión competitiva transversal en las distintas zonas geográficas –especialmente en la comercialización de planes de TV de Pago que incluyen únicamente este servicio–; y (ii) considerando únicamente a quienes cuenta con tecnología alámbrica, VTR es uno de los actores que mayor presión competitiva ejerce a Claro; mientras que, por el lado de VTR, Claro con Telefónica serían los actores más cercanos.

V.3 Cercanía competitiva

379. En esta sección se analizará el grado de cercanía competitiva entre las Partes y otros actores que participan de la comercialización de servicios de TV de Pago. Ello en atención a que, en mercados de bienes diferenciados, como son los servicios analizados en este contexto, el análisis estructural presenta ciertas limitaciones, por lo que debe complementarse con un análisis de cercanía competitiva, como se expuso *supra* –sección §IV.1.3–.

380. De este modo, en el presente se tendrán en consideración los antecedentes cualitativos y cuantitativos recabados en la Investigación, a fin de evaluar el alcance de los incentivos que tendría la entidad concentrada para materializar los eventuales riesgos de aumento de precios y/o deterioro de la calidad del servicio de TV de Pago.

V.3.1 Información cualitativa

381. En esta sección se examinarán los elementos cualitativos relacionados a la cercanía competitiva entre las Partes y sus competidores; analizando, en primer lugar, los factores diferenciadores de las ofertas de los Operadores de TV de Pago y, en segundo lugar, el monitoreo competitivo que efectúan VTR y Claro a otros actores del mercado.

a. Factores diferenciadores de las ofertas de Operadores de TV de Pago

382. En la comercialización de TV de Pago, hay diferentes factores diferenciadores de los servicios ofrecidos por los distintos Operadores de TV de Pago y la manera en cómo compiten. Dichos factores son relevantes al determinar la cercanía competitiva entre las Partes y con otros actores del mercado.

383. En cuanto a los atributos específicos de calidad del servicio de TV de Pago, es posible identificar diversas variables, tales como los canales que se incluyen en el plan, la posibilidad de acceder a contenido en otros dispositivos, la estabilidad del servicio, cantidad de canales HD, entre otros factores. Ellos se destacan en la Figura N°36.

Figura N°36: Atributos de mayor importancia en la contratación de TV de Pago (febrero 2022).

Nota Confidencial [127].

Fuente: Documento “LMI_VTR Conjoint SSFF_informe final_17FEB2022” aportado por Liberty en respuesta a Oficio Ord. N°366-22.

384. De esta manera, se observa que un elemento diferenciador de los servicios de TV de Pago es la propuesta de contenido ofrecida por los Operadores de TV de Pago, dentro de la cual se distinguen principalmente dos elementos: (i) los canales ofrecidos en el servicio; y (ii) las funcionalidades y servicios adicionales a la suscripción de TV de Pago.
385. Con respecto al primer punto, en general los Operadores de TV de Pago ofrecen un servicio similar de canales básicos, en que se incluyen algunos o todos los canales de los principales conglomerados de Proveedores de Contenido como Warner Media-Discovery y Disney-Fox, en conjunto con los canales nacionales de televisión abierta.
386. Sin perjuicio de ello, la Investigación da cuenta que existe un grado de diferenciación en las propuestas de los Operadores de TV de Pago. Así, DirecTV y VTR son operadores que se destacan por ofrecer una amplia variedad de canales. En particular, DirecTV cuenta con contenido deportivo exclusivo y VTR destaca en ser el único actor que ofrece múltiples canales de HBO dentro del paquete básico, a diferencia de los competidores que no incluyen canales de este conglomerado en sus planes básicos –como el caso de Telefónica⁴⁴⁴⁻⁴⁴⁵ o incluyen un único canal –como el caso de Claro, DirecTV y Entel–. Éstos últimos ofrecen a su vez un *pack premium* con el resto de canales⁴⁴⁶.
387. Con respecto al segundo elemento de la propuesta de contenido de los Operadores de TV de Pago, entre las funcionalidades y servicios adicionales ofrecidos, destaca la inclusión de suscripciones de plataformas OTT en conjunto a la suscripción del servicio de TV de Pago. Este servicio adicional es ofrecido por actores como VTR, que ofrece servicios de TV de Pago junto con una suscripción a *HBO Max*⁴⁴⁷, y Telefónica, que oferta el servicio con acceso a la plataforma *Paramount+*⁴⁴⁸.
388. Otra funcionalidad que han incorporado los operadores es la inclusión, dentro de los planes de TV de Pago, de plataformas OTT propias que permiten el acceso a contenido no lineal como películas, series, programas infantiles, entre otros⁴⁴⁹. A este respecto, resaltan principalmente las ofertas de DirecTV y VTR, que incluyen una

⁴⁴⁴ Al respecto, en comparación con Telefónica que cuenta con un número similar de canales, en el documento interno “2021_11_Noviembre” acompañado por Liberty en el Primer Complemento, se destaca que **Nota Confidencial [128]**.

⁴⁴⁵ Por su parte, Mundo es la única compañía que no ofrece los canales de HBO, incluso como canales *premium* de pago adicional, y la única que no ofrece la posibilidad de contratar los canales de *TNT Sports* –previamente comercializados como CDF–. Véase grilla de canales del servicio “TV HD” ofrecido por Mundo, disponible en: https://mundointernet.cl/p/tv-mundo/mundo-tv-cable.html?keyword=Mundo%20Go&qclid=CjwKCAjwiJqWBhBdEiwAtESPaAVFjmDi7QMq7NNIhDGHGPbqf2q_CoHdltXBdBNXklxHosp3cDRBoCSbAQAvD_BwE [última visita: 4 de octubre de 2022]

⁴⁴⁶ Véase grilla de canales de VTR (disponible en: <https://vtr.com/productos/hogar-packs/television/>); Entel (disponible en: <https://www.entel.cl/hogar/television/>); Movistar (disponible en: <https://ww2.movistar.cl/hogar/television/>); y Claro (disponible en: <https://www.clarochile.cl/personas/servicios/servicios-hogar/television/guia-de-canales/>) [última visita: 4 de octubre 2022].

⁴⁴⁷ Véase: <https://vtr.com/productos/hogar-packs/television> [última visita: 4 de octubre 2022]

⁴⁴⁸ Véase: <https://ww2.movistar.cl/hogar/television/> [última visita: 4 de octubre de 2022]

⁴⁴⁹ Como fue mencionado *supra* –sección §II.1.2– esta funcionalidad que ha sido desarrollada por Claro con “Claro Video”; VTR con “VTR+”; DirecTV con “DirecTV GO” y Telefónica con “Movistar TV Multipantalla”.

amplia biblioteca de contenido *on-demand*, incluyendo el contenido de canales HBO⁴⁵⁰.

389. Adicionalmente, los Operadores de TV de Pago han incluido en sus servicios el acceso a contenidos de televisión lineal mediante plataformas de *streaming*, como fue descrito *supra* –sección §II.1.2–⁴⁵¹. Al respecto, Claro ofrece un número limitado de canales de manera remota, a diferencia de las propuestas de los otros operadores que ofrecen este servicio.

390. Teniendo en consideración los elementos diferenciadores de la oferta de los Operadores de TV de Pago recién descritos, es posible observar que VTR es un actor con una oferta de alta calidad en el mercado, al contar con una parrilla de canales amplia, e incluir servicios de OTT, servicios de acceso a contenido no lineal atractivo y funcionalidades de acceso remoto a contenido lineal. Dichos atributos operan como elementos diferenciadores de VTR frente a sus competidores y lo ubicarían junto a DirecTV –quien también cuenta con múltiples de las características descritas– como uno de los actores que ofrecen un producto de calidad. En este sentido, VTR ha sido asociado como el líder del mercado de TV de Pago, como lo muestra la Figura N°37, y Figura N°38 que reflejan su liderazgo de marca⁴⁵². **Nota Confidencial [130]**.

Figura N°37: Percepción de liderazgo de VTR en servicio de TV de Pago (abril 2019)
Nota Confidencial [131].

Fuente: Documento “VTR Informe Estudio Marca Santiago Abril 2019 v20190715”, acompañado por Liberty en la Notificación.

Figura N°38: Percepción de liderazgo de VTR en servicio de TV de Pago (marzo 2021)
Nota Confidencial [132].

Fuente: Documento “20210317 Vivek - Competitive Landscape CVP and Channel Sizing v6”, acompañado por Liberty en la Notificación.

391. Por su parte, si bien Claro ofrece acceso a contenido no lineal mediante su plataforma propia, no cuenta con servicios o contenidos que sobresalgan particularmente. **Nota Confidencial [133]**⁴⁵³.

⁴⁵⁰ En este sentido, el Documento “2021_03_Marzo” de VTR, acompañado por Liberty en el Primer Complemento, analiza su propuesta de contenido no lineal, remarcando el hecho de que cuenta con el contenido de los principales Proveedores de Contenido, a excepción de Disney-Fox. Adicionalmente en el estudio interno de VTR de noviembre de 2021 “2021_11_Noviembre” acompañado por Liberty en el Primer Complemento la empresa señala que **Nota Confidencial [129]**.

⁴⁵¹ Esta funcionalidad ha sido incluida por VTR, con “VTR Play”; Claro, con “TV Full Streaming”; Entel, con “App Entel TV”, Telefónica con “Movistar TV Multiplanta”; y DirecTV con “Direct TV Go”. Al respecto, véase <https://vtr.com/productos/hogar-packs/doble-pack-internet-television/>; <https://www.clarochile.cl/personas/servicios/servicios-hogar/television/planes-y-precios/>; <https://www.entel.cl/hogar/television/>; y <https://ww2.movistar.cl/hogar/television/>; <https://www.directv.cl/comprar/planes-tv/oro-plus-hd-postpago> [última visita: 4 de octubre de 2022]

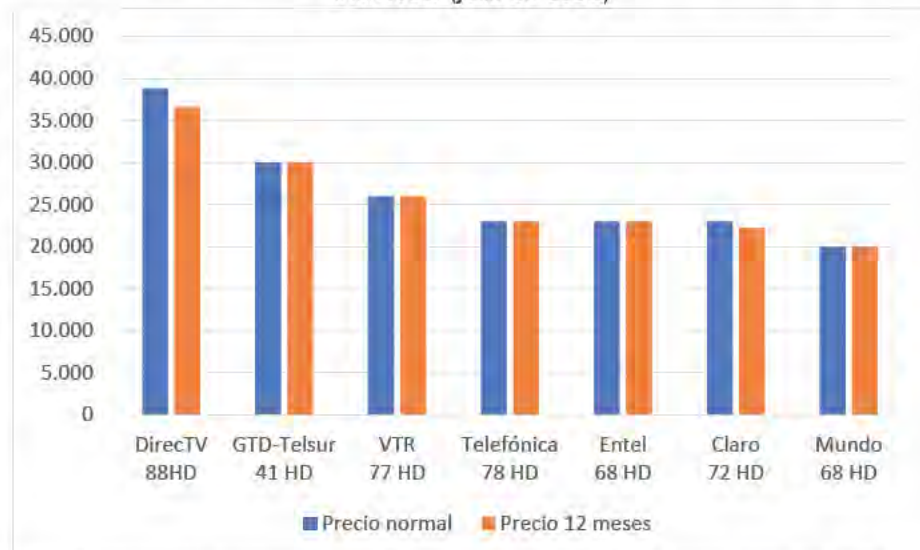
Cabe hacer presente que ciertos contenidos podrían no estar disponibles para acceso en tiempo real. Además, no se ha hecho referencia a la televisión por *streaming* de WOM, entendiéndose que este actor ofrece exclusivamente TV por *streaming*, y no TV de Pago

⁴⁵² Adicionalmente sobre una percepción de liderazgo de VTR en TV de Pago, véase documento “Imagen y Posicionamiento Gtd_ Telsur - (Respuesta 5)” acompañado por GTD-Tesur en respuesta a Oficio Circ.Ord. N°002-22 de fecha 17 de enero de 2022, p. 43 y siguientes que muestra que VTR, junto con Movistar, serían los operadores con mayor preferencia.

⁴⁵³ Véanse los documentos “Resultados Encuesta TV - Octubre 2020” e “Informe Claro Video - Fase Cualitativa”, acompañados por América Móvil en la Notificación.

392. Un segundo factor diferenciador de los productos ofrecidos por los Operadores de TV de Pago es el precio de los planes comercializados⁴⁵⁴. En la Figura N°39 se muestran las ofertas de cada uno de los Operadores de TV de Pago en el plan de mayor valor, en caso de que corresponda, acompañándose información sobre el número de canales y precio⁴⁵⁵. En ella, es posible observar que Claro y Mundo ofrecen el servicio de TV de Pago al menor precio, al tomar en consideración el precio promedio de los primeros 12 meses. Por otro lado, DirecTV y GTD-Telsur tienen las propuestas de mayor precio.

Figura N°39: Planes TV de Pago de nivel más alto (*high tier*) ofrecidos de manera individual (julio de 2022)



Fuente: Elaboración propia en base a las ofertas publicadas por Operadores de TV de Pago.

393. Así, es posible observar que, en lo que respecta al precio promedio de los primeros 12 meses de los planes de TV de Pago ofrecidos a los consumidores, las Partes no son las más cercanas competitivamente, presentando una diferencia de precios del orden de 14%⁴⁵⁶.

⁴⁵⁴ Para casos previos de análisis de cercanía competitiva en base al precio del producto o servicio ofrecido, véase Informe de Prohibición, Adquisición de control en Colmena Salud S.A. por parte de Nexus Chile SpA, Rol FNE F271-2021, párrafos 150-155.

⁴⁵⁵ Entel, Mundo, Telefónica y VTR comercializan únicamente un plan de TV de Pago bajo tecnología alámbrica.

Para el caso de DirecTV se excluyó el plan "Oro 4K", única propuesta del mercado que permite ver TV de Pago en calidad de reproducción de video de "4K". Este plan cuenta con el mismo número de canales que el Plan Oro Plus HD considerado en la tabla y tiene un valor de 33.990 por los primeros 3 meses y luego incrementa a 43.260.

Para el caso de Claro se consideró el precio del plan "TV Pro Más" ofrecido mediante HFC o FTTH, excluyéndose el plan TV Pro HD que incluye el canal TNT Sports Premium el cual se vende de manera separada en las propuestas de los otros operadores.

La tabla contiene información obtenida de las páginas web de cada uno de los operadores con fecha 12 de julio de 2022. Véase: <https://vtr.com/productos/hogar-packs/doble-pack-internet-television/>; <https://www.clarochile.cl/personas/servicios/servicios-hogar/television/planes-y-precios/>; <https://www.tumundo.cl/television-hd/>; <https://www.entel.cl/hogar/television/>; <https://www2.movistar.cl/hogar/television/>; <https://www.directv.cl/comprar/planes-tv/oro-plus-hd-postpago> y <https://www.gtd.cl/hogar/productos-hogar/television/plan-familia>. [última visita: 12 de julio 2022].

⁴⁵⁶ Tomando en cuenta que el precio promedio para los primeros 12 meses es de \$25.990 para VTR y \$22.240 para Claro.

b. Monitoreo de competidores

394. En relación al monitoreo de competidores, al igual que en Internet Fijo, Claro realiza un monitoreo que considera a todos los actores, con un especial énfasis en número más limitado de empresas, que en el caso de TV de Pago incluye a DirecTV, Telefónica y VTR⁴⁵⁷.
395. Con respecto a VTR, si bien supervisa cada mercado en el que participa, generalmente su monitoreo de mercado se enfoca en los Servicios Fijos en general, o particularmente en el servicio de Internet Fijo. En este sentido, no se observa un análisis especial en la categoría de TV de Pago hacia competidores específicos, más allá del monitoreo a Mundo y Telefónica, señalado *supra* –sección §IV.1.3.a–, respecto al servicio de Internet Fijo.
396. En conclusión, respecto a la cercanía competitiva de las Partes, es posible notar: (i) que, en cuanto a propuesta de contenido de TV de Pago, VTR cuenta con una oferta relativamente fuerte en relación a sus competidores, incluyendo a Claro; (ii) que las Partes no serían las más cercanas en lo referente al precio de sus planes; y (iii) que Claro no sería un actor que VTR monitoree especialmente como un rival cercano, mientras que por el contrario, se observa que Claro sí monitorea a VTR.

V.3.2 Información cuantitativa: Razones de desvío

397. Esta División, utilizando la misma metodología empleada en el cálculo de las razones de desvío para el servicio de Internet Fijo, estimó las razones de desvío para el servicio de TV de Pago. De este modo, se presentarán las razones de desvío estimadas en base a: (i) Análisis de Conexiones y Desconexiones; y (ii) la encuesta realizada a consumidores de servicios de TV de Pago (“**Encuesta TV de Pago**”), presentada como complemento a la Minuta GUPPI TV⁴⁵⁸.
398. Con respecto a las razones de desvío en base al Análisis de Conexiones y Desconexiones de clientes, durante el año 2021, al igual que las estimaciones del servicio de Internet Fijo, se utilizaron dos metodologías. La primera, considerando únicamente a aquellos clientes que señalan un motivo de desconexión por cambio a la competencia (denotado en la tabla a continuación por (i)); y la segunda que considera todos los motivos de desconexión, a excepción de aquellos “de fuerza mayor” (denotada en la tabla a continuación por (ii)). Los resultados de este análisis se presentan en el Anexo Económico, sección §VII.
399. Al igual que en el análisis de Internet Fijo, y atendido el alto porcentaje de clientes no encontrados en las razones de desvío, se siguió la metodología utilizada en la Tabla N°11, para calcular las Razones de Desvío Ajustadas⁴⁵⁹. Estos resultados se expresan en la Tabla N°25.

⁴⁵⁷ Véase documento “*Caracterización Mercado Tenencia TV Cable_ Junio 2021*” acompañado por Claro en el Primer Complemento.

⁴⁵⁸ Dicha encuesta fue acompañada con fecha 19 de abril de 2022.

⁴⁵⁹ Dado que, al igual que para el mercado de Internet Fijo, la cantidad de suscriptores no encontrados no sería consistente con el nivel de penetración de la TV de Pago en los hogares, que a marzo de 2022 alcanza

Tabla N°25: TV de Pago - Razones de Desvío Ajustadas⁴⁶⁰.
Nota Confidencial [134].

Hacia Empresa	TV de Pago			
	Desde VTR		Desde Claro	
	(i)	(ii)	(i)	(ii)
VTR	-	-	[10% - 20%]	[10% - 20%]
Claro	[0% - 10%]	[0% - 10%]	-	-
Entel	[10% - 20%]	[10% - 20%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
GTD-Telsur	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Mundo	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[10% - 20%]	[10% - 20%]
Telefónica	[50% - 60%]	[40% - 50%]	[30% - 40%]	[20% - 30%]
WOM	-	-	-	-
DirecTV	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Suscriptores no encontrados	[10% - 20%]	[10% - 20%]	[30% - 40%]	[30% - 40%]

Fuente: Elaboración propia en base a respuestas de Oficios de actores de la industria.

400. Asimismo, al igual que en el análisis de Internet Fijo, se calcularon las razones de desvío estimadas en base al Análisis de Conexiones y Desconexiones, con la base ampliada al periodo comprendido entre octubre 2020 y marzo 2022. Dichos resultados se detallan en el Anexo Económico, sección §VII.
401. En suma, del cálculo de razones de desvío en base al Análisis de Conexiones y Desconexiones de clientes se observan razones de desvío que no superan el [0-10]% en caso de VTR hacia Claro; mientras que las razones de desvío desde Claro hacia VTR toman valores de mayor magnitud, aunque no superan el [10-20]% en ninguna de las especificaciones analizadas. Adicionalmente, al igual que en el mercado de Internet Fijo, las Partes enfrentarían la presión competitiva por parte de Telefónica, el cual captura sobre el [20-30]% de los desvíos desde las Partes en cada una de las especificaciones consideradas. Además, según los datos presentados en la tabla anterior, para el caso de Claro, dependiendo de la especificación, Mundo es el segundo o tercer competidor que captura la mayor cantidad de desvíos de suscriptores de este actor. Para el caso de VTR, Entel es quien captura la mayor cantidad de desvíos después de Telefónica. **Nota Confidencial [135].**

un 54,4% de los hogares, ni tampoco con el aumento en la cantidad de suscriptores que se ha producido en los últimos dos años. Fuente: https://www.subtel.gob.cl/wp-content/uploads/2022/06/PPT_Series_MARZO_2022_V0.pdf [última visita: 5 de septiembre de 2022].

Sin embargo, cabe mencionar que este cálculo podría sobreestimar los efectos de la Operación, en el sentido que incrementa la cercanía competitiva entre las Partes, debido a que es posible que el *outside option* en este mercado sea mayor que en Internet Fijo. Lo anterior, por cuanto para la TV de Pago existiría un número de opciones alternativas más creíbles de sustitución en comparación con Internet Fijo.

En particular, el alto porcentaje de clientes no encontrados, causa un cambio relevante en la magnitud en las razones de desvío, especialmente en las estimaciones que consideran la segunda metodología de cálculo, siendo este efecto más acentuado para aquellas empresas que capturan una mayor proporción de clientes.

⁴⁶⁰ Cabe hacer presente que se ha omitido a WOM para el cálculo de las razones de desvío en TV de Pago, entendiéndose que este actor participa exclusivamente en el mercado de TV por *streaming* y no de TV de Pago como fue descrito *supra*.

402. En relación a las razones de desvío estimadas en base a la Encuesta TV de Pago, éstas se presentan en la Tabla N°26.

Tabla N°26: TV de Pago - Razones de desvío estimadas en base a Encuesta de TV de Pago
Nota Confidencial [136].

Hacia Empresa	Desde VTR		Desde Claro	
	Indisponibilidad	+10%	Indisponibilidad	+10%
VTR	-	-	[10% - 20%]	[10% - 20%]
Claro	[10% - 20%]	[10% - 20%]	-	-
Telefónica	[20% - 30%]	[20% - 30%]	[10% - 20%]	[10% - 20%]
Entel	[20% - 30%]	[20% - 30%]	[10% - 20%]	[10% - 20%]
Mundo	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
GTD-Telsur	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
WOM	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
DirecTV	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[10% - 20%]	[10% - 20%]
Otro	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Ninguno	[10% - 20%]	[10% - 20%]	[30% - 40%]	[30% - 40%]
N° Encuestados	197	135	192	117

Fuente: Presentación de las Partes Minuta GUPPI TV.

403. En base a estos resultados, es posible observar que Telefónica es el actor más cercano para VTR y que Claro se presenta en tercer lugar de cercanía con desvíos que no superan el [10-20]%. Con respecto a Claro, Telefónica es la empresa que captaría una mayor cantidad de desvíos, siendo su competidor más cercano, mientras que VTR ocupa el cuarto lugar en términos de cercanía competitiva, luego de DirecTV y Entel⁴⁶¹. **Nota Confidencial [137].**
404. Al igual que con respecto a los resultados de razones de desvío calculadas con la Encuesta Internet, la información presentada en la Tabla N°26 fue objeto de sensibilidades consistentes en: (i) excluir del análisis a aquellos encuestados que señalaron tener como única opción a Claro y VTR al momento de la contratación del servicio⁴⁶²; y (ii) calcular las razones de desvío considerando únicamente los desvíos del servicio de TV de Pago, sin incluir los desvíos de Internet Fijo y Telefonía Fija. Los resultados –presentados en el Anexo Económico, sección §VII– no arrojan razones de desvío sustancialmente distintas a las señaladas *supra*.
405. De este modo, del análisis de razones de desvío en base a la Encuesta TV de Pago, es posible observar que las Partes, si bien son competidores cercanos, también enfrentan presión competitiva por parte de Telefónica y, en ciertos casos, de DirecTV y Entel⁴⁶³.

⁴⁶¹ De la información de razones de desvío (tanto en base al Análisis de Conexiones y Desconexiones, como de la Encuesta TV de Pago) se desprende que Entel es un competidor que le ejerce presión competitiva a las Partes. Si bien las participaciones de mercado de dicho actor reflejadas en la Tabla N°21 no alcanzan un 5%, esos datos no consideran el servicio de televisión por *streaming*, lo que puede explicar la diferencia en su relevancia.

⁴⁶² Al respecto, según fue señalado en el análisis de despliegue geográfico en la sección §V.2, en el servicio de TV de Pago esto debería ser una limitante menor en atención a que, al menos para la contratación del servicio de TV de Pago de manera individual, la factibilidad técnica es mayor considerando el despliegue con tecnología satelital de ciertos actores.

⁴⁶³ Si bien esta Fiscalía previamente ha sostenido que, en operaciones en que las partes son competidores cercanos, pero no los más cercanos entre sí, también podrían reducir sustancialmente la competencia (véase: Informe de Prohibición Rol FNE F271-2021 “Adquisición de control en Colmena Salud S.A.

406. En definitiva, del análisis de razones de desvío calculadas en base a conexiones y desconexiones se obtiene que el desvío desde VTR hacia Claro toma un valor en el rango entre [0-10]%; mientras que el desvío desde Claro hacia VTR alcanza un mayor valor, en el rango entre [0-20]%. Con respecto a las razones de desvío en base a la Encuesta TV de Pago, por el lado de VTR el desvío hacia Claro sería en un rango entre 0-20]%; mientras que, por el lado de Claro, el desvío hacia VTR en todas las especificaciones sería en un rango entre [0-20]%. Adicionalmente, se observa en las distintas especificaciones que las Partes enfrentarían una fuerte presión competitiva por parte de Telefónica, quien captura la mayoría de los desvíos de cada una de las Partes en todas las especificaciones y, dependiendo de la estimación utilizada, los datos muestran que una parte relevante de los desvíos se produce hacia actores como DirecTV, Entel y Mundo. **Nota Confidencial [138].**

V.4 Índices de presión al alza en precios

407. Al igual que en el análisis de Internet Fijo, esta División realizó una estimación del índice de presión al alza en precios (GUPPI), para Claro y VTR en el servicio de TV de Pago, como una aproximación para evaluar los efectos de la Operación en el mercado. Para ello, se utilizaron como insumo las razones de desvío presentadas en la sección anterior. Para el cálculo del margen, se utilizó la estimación del margen promedio que tendría un suscriptor de TV de Pago, en base a la información de ingresos y costos de las Partes para el año 2021⁴⁶⁴. A su vez, para calcular la razón de precios entre las empresas, se calculó el ingreso promedio de un suscriptor de TV de Pago de cada una de las empresas que conforman el JV⁴⁶⁵.

408. En la Tabla N°27 se exponen los resultados de las estimaciones GUPPI en virtud de las Razones de Desvío Ajustadas.

por parte de Nexus Chile SpA”, párrafo 144), ello ocurre en la medida que la fusión tenga un impacto significativo en la dinámica competitiva post-operación. En ese sentido, para que una operación genere riesgos para la competencia aun cuando las entidades que se concentran no sean los competidores más cercanos entre sí, se debe verificar que los elementos dinámicos de la competencia y otras fuentes de presión competitiva presentes en el mercado no son suficientes para contrarrestar el mayor poder de mercado adquirido por las partes (véase: Sentencia N° 182/2022 H. TDLC, de 5 de septiembre de 2022, considerandos Octagésimo sexto y Octagésimo octavo), cuestión que, según se expone, ocurre en el presente caso.

⁴⁶⁴ Para esto se utilizó el archivo “220516 *margen por pack vt*” acompañado por las Partes en el Segundo Informe Compass. Para calcular el margen de un suscriptor de TV de Pago de cada empresa, se contabilizaron los ingresos y costos de todos los formatos de comercialización que incluyen el servicio de TV de Pago. Del análisis se excluyeron ciertos costos que las Partes incluyeron como costo variable, que a juicio de esta División podrían ser considerados como costos fijos, los que corresponden a los ítems de “Costos de interconexión”, “Call center”, “Costos de cobranza, recaudación, facturación e incobrables”; e “Inversiones en capacidad”.

⁴⁶⁵ Este cálculo incluye los ingresos y costos promedios ponderados de los distintos formatos de comercialización de TV de Pago (individual, Doble *Packs* y Triple *Packs*), consistente con la manera en cómo se calculan las razones de desvío, que toman en consideración de manera agrupada los desvíos desde los distintos formatos de comercialización.

Para el cálculo de las razones de precio, se estimó el precio promedio de adquirir cada formato de comercialización del servicio en una ventana de 24 meses (para considerar así precios promocionales y precio normal). Luego, el precio promedio de un adquirente de TV de Pago de VTR y Claro se obtiene multiplicando el precio calculado por la proporción de clientes que contrataron el servicio con cada formato de comercialización durante el 2021.

Tabla N°27: GUPPI - Razones de Desvío Ajustadas.
Nota Confidencial [139].

	TV de Pago			
	VTR		Claro	
	(i)	(ii)	(i)	(ii)
Razón de desvío	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[10% - 20%]	[10% - 20%]
Margen (%)	[-]		[-]	
Razón de precios	<1,00		>1,00	
GUPPI	1,57%	1,89%	6,6%	7,06%

Fuente: Elaboración propia en base a respuestas de Oficinas de actores de la industria.

409. De estas estimaciones se desprende que, en caso de VTR, el índice GUPPI es de una magnitud menor a 2%. En cambio, los resultados de Claro reflejan que la empresa cuenta con incentivos al alza en precio de entre 6,6% y 7,06%.
410. Por su parte, las estimaciones GUPPI utilizando las razones de desvío calculadas en base a la Encuesta TV de Pago se exponen en la Tabla N°28.

Tabla N°28: GUPPI - Encuesta TV de Pago.
Nota Confidencial [140].

	TV de Pago			
	VTR		Claro	
	Indisponibilidad	+10%	Indisponibilidad	+10%
Razón de desvío	[10% - 20%]	[10% - 20%]	[10% - 20%]	[10% - 20%]
Margen (%)	[-]		[-]	
Razón de precios	<1,00		>1,00	
GUPPI	3,88%	5,31%	5,82%	5,73%

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de TV de Pago.

411. En definitiva, del análisis de índices de presión al alza en precios es posible observar que tanto VTR como Claro contarían con GUPPIs que, en sus distintas especificaciones, no superan el 8%.
412. Sin perjuicio de lo anterior, como fue mencionado *supra* –sección §IV.1.4– es preciso tener presente que el análisis de presión al alza en precios tiene limitaciones, puesto que no aprecia otras importantes fuentes de presión competitiva y, en ese sentido, es solo un elemento del análisis que debe considerarse⁴⁶⁶. De este modo, se vuelve necesario considerar los demás antecedentes de la Investigación para determinar si la Operación es apta para reducir sustancialmente a la competencia. Por esta razón, en lo que sigue, se considera la competencia dinámica entre los actores de mercado, la posibilidad de reposicionamiento o reacomodo de actores y se evalúa en qué medida este tipo de competencia puede contener los eventuales incentivos de las

⁴⁶⁶ Véase: Sentencia N°182/2022 H. TDLC, de 5 de septiembre de 2022, considerando Octogésimo séptimo, y Sentencia N°166/2018 H. TDLC, de fecha 27 de noviembre de 2018, considerando Quinquagésimo tercero y Quinquagésimo cuarto.

Partes a aumentar precios o deteriorar otras condiciones de competencia en el mercado.

V.5 Consideraciones dinámicas

413. Por último, en el análisis de TV de Pago, esta División tomó en cuenta las consideraciones dinámicas del mercado, particularmente, aquellas relacionadas al despliegue de redes de competidores y a la eventual presión competitiva que ejercerían las plataformas OTT y la televisión por *streaming*⁴⁶⁷.

V.5.1 Expansión de redes de competidores

414. Tomando en consideración lo señalado a este respecto en el análisis competitivo de Internet Fijo –sección §IV.1.5.b–, es posible afirmar que los competidores de las Partes se han expandido de manera agresiva en el mercado, con un despliegue de redes significativo –en particular, por parte de Mundo y Telefónica–, principalmente de tecnología FTTH, la cual permite prestar múltiples servicios de manera simultánea. Este despliegue de redes incrementaría la presión competitiva en el mercado de los Servicios Fijos, incluyendo el servicio de TV de Pago.

415. Adicionalmente, como fue destacado *supra*, los competidores contarían con planes de expansión relevantes en despliegue de redes, destacando especialmente la expansión proyectada de Mundo y, en menor medida, la de Entel y Telefónica, lo que aumentaría la presión competitiva en los mercados de Servicios Fijos y la TV de Pago. En esta línea, cabe tener presente que se espera que los planes de expansión de Mundo y Telefónica se potencien o, a lo menos, se mantengan⁴⁶⁸.

416. Respecto a la expansión de Mundo, si bien la empresa ofrece una propuesta de TV de Pago con menores funcionalidades a la ofrecida por las Partes, este operador igualmente ejercería presión competitiva al JV mediante el precio más bajo en sus productos, tal como refleja la Figura N°39 *supra*.

417. Por otro lado, del análisis competitivo de Internet Fijo –sección §IV.1.5.b–, Figuras N° 26 y 27, se aprecia que el número de competidores presentes en fibra óptica en la Región Metropolitana ha tenido un incremento considerable entre diciembre de 2017 y diciembre de 2020. Lo anterior, es especialmente importante para el servicio de TV de Pago, considerando que se está dando un retroceso tecnológico en desmedro de la tecnología ADSL y a favor de tecnologías como el FTTH o HFC⁴⁶⁹.

⁴⁶⁷ El cambio en la política de precios de VTR materializado en el Plan Finix, descrito en la Sección IV.A.5.a de Internet Fijo, no se analiza con respecto al mercado de TV de Pago, ya que no implicó un aumento en la competitividad de dicho actor en precio; por el contrario, VTR reemplazó su oferta de planes por uno solo de mejor contenido, incrementando el precio del plan en CLP 2.000. Con respecto a Claro, no se observan modificaciones acontecidas recientemente o por materializarse en el mercado de TV de Pago, que permitan prever un cambio en la competitividad de esta empresa.

⁴⁶⁸ Véase en sección §IV.1.5.b–, declaraciones públicas de ejecutivos de Mundo y Telefónica, referente a sus planes de expansión.

⁴⁶⁹ En base a que, de acuerdo Subtel, el uso de tecnología ADSL a junio de 2019 representaba un promedio de 14,2%, cifra notablemente menor al 25,2% registrado a 2017. Además, se destaca el crecimiento de 4,3% de la tecnología HFC entre junio de 2018 y junio de 2019, mientras que para el FTTH se registró un crecimiento de 71%. Fuente: <https://www.subtel.gob.cl/chile-aumenta-en-71-los-hogares-conectados-a-fibra-optica/> [última visita: 4 de octubre de 2022].

418. De esta manera, a la luz de los antecedentes expuestos es posible concluir que la competencia en el mercado de TV de Pago se ha incrementado. Así, considerando la creciente evolución de la tecnología FTTH, junto a la dinámica expansión de los competidores, resulta razonable esperar que esta competencia actúe como contrapeso al JV, de perfeccionarse la Operación.

V.5.2 Presión competitiva de plataformas OTT y televisión por *streaming*

419. Como se expuso *supra* –sección §III.1.1.b–, las Partes afirman que los servicios de acceso a contenido audiovisual no lineal proveídos por medio de plataformas OTT y los servicios de televisión por Internet prestados mediante plataformas de *streaming*, son sustitutos eficaces de la TV de Pago o, al menos, ejercen sobre la misma una presión competitiva significativa⁴⁷⁰. En consecuencia, dado que esta División descartó que actualmente dichos servicios formaran parte del mismo mercado relevante de TV de Pago, corresponde a continuación analizar si ejercen o no algún grado de presión competitiva sobre ésta y/o si es esperable que lo hagan en el futuro próximo.

420. Para analizar la eventual presión competitiva que ejercen este tipo de productos sobre el servicio de TV de Pago, se tuvieron a la vista los documentos internos aportados a la Investigación por los Operadores de TV de Pago.

421. Como se expuso *supra* –sección §II.1.2–, el servicio de TV de Pago por Internet o *streaming* ha sido desarrollado por los Operadores de TV de Pago tanto como un producto en sí mismo, así como una funcionalidad adicional a la suscripción de TV de Pago.

422. De este modo, documentos internos muestran que VTR ha monitoreado las acciones de sus competidores en estos servicios adicionales a la TV de Pago, como se observa en la Figura N°40. En particular, se destaca cómo otros operadores están ofreciendo el servicio de TV Pago por *streaming* sin la necesidad de que el cliente esté suscrito a un plan de TV de Pago tradicional, permitiendo acceder al servicio únicamente con una conexión de Internet Fijo y/o Móvil.

Figura N°40: Monitoreo de VTR a ofertas de TV de Pago por Internet de competidores

Nota Confidencial [141].

Fuente: Documento “20210118 CVP Balan p”, acompañado por Liberty en la Notificación.

⁴⁷⁰ Véase: (i) Notificación p. 320 y 335; (ii) presentación de Liberty de fecha 31 de enero de 2022, ingreso correlativo N° 20327-22, en la que solicita tener presente consideraciones relativas a una serie de documentos internos de Liberty acompañados a la Investigación, p. 11 y ss.; (iii) Primer Informe Compass Lexecon, p. 176 y ss.; (iv) presentación de Claro de fecha 2 de febrero de 2022, ingreso correlativo N° 20413-22, en la que solicita tener presente una serie de consideraciones referidas a documentos internos de América Móvil acompañados a la Investigación, p. 8 y ss.; (v) presentación de las Partes de fecha 25 de febrero de 2022, ingreso correlativo N° 21042-22, en la que solicitan tener presente una serie de consideraciones respecto del mercado de la televisión de pago; (vi) Segundo Informe Compass Lexecon, p. 50 y ss.; y (vii) presentación de las Partes de fecha 17 de junio de 2022, ingreso correlativo N°26094-22, en que solicitan tener presente ciertas consideraciones sobre los antecedentes aportados por terceros a la investigación, en relación con los servicios fijos de telecomunicaciones y la infraestructura necesaria para proveerlos, p. 9.

423. En cuanto al servicio televisión por Internet o *streaming* en particular, la Figura N°41 muestra un análisis efectuado por VTR de la oferta de un competidor que presta servicios de TV por *streaming*, en que se valoriza la composición de la grilla de dicha oferta y el porcentaje del total de *rating* que alcanzaría esta.

Figura N°41: Análisis de VTR de la propuesta de TV de Pago por Internet de un competidor

Nota Confidencial [142].

Fuente: Documento “2021_11_Noviembre”, acompañado por Liberty en el Primer Complemento.

424. Igualmente, respecto al contenido que VTR ofrece en su plataforma, es posible destacar en documentos internos que este actor ha adoptado una estrategia **Nota Confidencial [143]**⁴⁷¹. En concordancia con lo anterior, los resultados de un estudio realizado por Claro muestran que **Nota Confidencial [144]**⁴⁷².

425. Por otro lado, de documentos internos de un operador de la industria se desprende que este actor monitorea a todos los competidores del mercado, sin centrarse en aquellos que ofrezcan el servicio de televisión por *streaming*. Adicionalmente, se observa que el nivel de consideración de la empresa como opción para ser contratada en los servicios de televisión ha incrementado el tiempo, alcanzando una posición no marginal⁴⁷³⁻⁴⁷⁴.

426. Asimismo, respecto a los planes de televisión por Internet de tipo “*skinny bundles*” o “TV Lite”⁴⁷⁵, éste ha sido analizado en una encuesta a consumidores encargada y aportada por VTR a la Investigación, que muestran que este tipo de planes suscita un creciente interés por parte de los consumidores. En particular, un [REDACTED] % de los consumidores de TV de Pago señalan que consideran el servicio de TV Lite como algo muy interesante y un [REDACTED] % de clientes otorga una probabilidad de [REDACTED] % o mayor a contratar este tipo de servicios en los próximos 12 meses. **Nota Confidencial [147].**

Figura N°42: Consideración de TV Lite por parte de consumidores de TV de Pago

Nota Confidencial [148].

Fuente: Documento “LMI_VTR Conjoint SSFF_informe final_17FEB2022” aportado por Liberty en respuesta a Oficio Ord. N°366-22.

⁴⁷¹ Véase el documento “2018_11_Noviembre” acompañado por Liberty en Primer Complemento.

⁴⁷² Véase el documento “Resultados Encuesta TV - Octubre 2020” acompañado por América Móvil en la Notificación.

⁴⁷³ Véase documento [-] acompañado por un actor de la industria en respuesta a oficio. [-].

Asimismo, véase declaración de [-] **Nota Confidencial [145].**

⁴⁷⁴ En este sentido, el estudio citado en la nota al pie anterior, muestra que frente a la pregunta de “Qué tres empresas consideraría para contratar servicio de TV de Pago”, la consideración de este operador ha aumentado hasta llegar a un [REDACTED] % de los encuestados en diciembre de 2021. **Nota Confidencial [146].**

⁴⁷⁵ Como fue descrito *supra* – sección §II.1.2–, los planes de TV por internet de tipo “*skinny bundles*” o el servicio de TV Lite consiste en una modalidad de la TV de Pago por Internet en que se ofrece una menor cantidad de canales que en los planes de TV de Pago tradicional, pero a menor precio.

Al respecto, las Partes señalan que los *skinny bundles* consisten en: “*planes de TV por internet más restringidos que los tradicionales, que únicamente mantienen los contenidos que no pueden ser obtenidos mediante las OTT más populares (sobre todo redifusión de canales nacionales). Así, se trata de planes que no cuentan con los atributos premium que ofrecen los planes tradicionales de TV pagada (...)*”. Véase: Segundo Informe Compass Lexecon, párrafo 4.26.

427. Adicionalmente, es posible notar, en documentos internos de VTR, que respecto a los servicios de televisión por Internet, este actor ha evaluado **Nota Confidencial [149]**⁴⁷⁶.
428. Si bien la evidencia recién expuesta no es concluyente respecto a una competencia directa de la televisión por Internet o *streaming* con la TV de Pago tradicional, el monitoreo de acciones de los competidores en dicho servicio por parte de VTR muestra que la oferta de televisión por *streaming* podría ejercer un cierto grado de presión competitiva a la TV de Pago o que, al menos, es esperable que lo ejerza en el futuro cercano.
429. Con respecto a las plataformas OTT de tipo SVOD, el mercado ha visto un crecimiento relevante en el número de opciones disponibles en los últimos años, con el ingreso desde el año 2020 de *Disney+*, *Star+*, *Paramount+*, *HBO Max* y *StarzPlay*, sumándose a *Netflix*, *Amazon Prime Video*, *Apple TV*, entre otras⁴⁷⁷. En particular, destaca la entrada de *Star+* –ofrecida por el conglomerado Disney-Fox– como una entrada especialmente relevante en relación al mercado de TV de Pago. Ello por cuanto esta plataforma ofrece contenido deportivo en vivo –consistente en aquel disponible en los canales ESPN y *Fox Sports*, en conjunto con contenido deportivo exclusivo⁴⁷⁸– el cual solía ser un tipo de contenido distintivo de la TV de Pago⁴⁷⁹. Lo anterior, se suma a la oferta de contenido deportivo en vivo de Estadio TNT Sports.
430. En cuanto al análisis de los documentos internos de los Operadores de TV de Pago, se observa que éstos no monitorean de manera constante a las plataformas OTT⁴⁸⁰, pero sí existe cierto monitoreo generalizado de la conducta de los consumidores respecto a dichas plataformas. Así, un estudio acompañado por Claro, reflejado en la Figura N°43 analiza si los usuarios son clientes de TV de Pago, plataformas OTT o ambos servicios. **Nota Confidencial [150]**.

Figura N°43: Análisis de sustitución y/o complementariedad entre TV de Pago y OTT

Nota Confidencial [151].

Fuente: Fuente: Documento “ACCESO TV_Estudio TV Paga_Informe.Presentación” acompañado por Claro en Primer Complemento.

⁴⁷⁶ Véase documento “2021_11_Noviembre” acompañado por Liberty en el Primer Complemento, p. 30 y siguientes.

⁴⁷⁷ Véase: Informe de aprobación con medidas de “Adquisición de control en WarnerMedia LLC, por parte de Discovery Inc. y otros. Rol FNE F290-2021.” párrafo 64.

⁴⁷⁸ A modo de ejemplo de contenido exclusivo para Star+ véase <https://espnpressroom.com/latinamerica/press-releases/2022/07/gran-miercoles-en-wimbledon-por-star/> y <https://espnpressroom.com/latinamerica/press-releases/2022/03/gp-de-arabia-saudita-de-formula-1-solo-en-star/> [última visita: 5 de julio de 2022]

⁴⁷⁹ Con excepción de ciertas plataformas OTT con contenido especializado en un tipo de deporte. Véase Informe de Aprobación con Medidas, Adquisición de 21CF por parte de Disney, Rol FNE F155-2019, párrafos 26-28.

⁴⁸⁰ Así, por ejemplo, en general los Operadores de TV de Pago en sus estudios de mercado comparan sus precios directamente con los otros operadores de TV de Pago y no con las OTT, como fue señalado *supra* –sección §III.1.1.b–.

431. En la misma línea, en otro estudio acompañado por Claro se analiza la frecuencia del consumo de contenido pagado, y cuáles son las plataformas más utilizadas por los consumidores.

Figura N°44: Análisis frecuencia de consumo diversos contenidos

Nota Confidencial [152].

Fuente: Documento “Resultados Encuesta TV – Octubre 2020” aportado por América Móvil en la Notificación.

432. Dicho monitoreo sería consistente con el incremento en el tiempo del número de consumidores que estarían dispuestos a sustituir el servicio de TV de Pago por OTT, según ha sido reconocido recientemente por esta División⁴⁸¹. Por lo tanto, si bien las plataformas OTT no forman parte del mismo mercado relevante que la TV de Pago y por tanto no compiten directamente con este servicio, es factible proyectar a futuro que estos servicios ejercerán disciplina competitiva a la TV de Pago, en atención al dinamismo de la industria y a la creciente importancia de esos servicios para los consumidores. Lo anterior, es consistente con los hallazgos de un análisis realizado por **Nota Confidencial [153]**⁴⁸².
433. En conclusión, respecto a los servicios de televisión mediante Internet o *streaming*, si bien no se observa que éstos actualmente compitan de manera directa con la TV de Pago tradicional, la evidencia muestra que sí son crecientes sustitutos a la TV de Pago tradicional y, por tanto, es esperable que ejerzan un mayor grado de presión competitiva a la TV de Pago en el futuro cercano.
434. En cuanto a las plataformas OTT, se concluye que, si bien siguen siendo un servicio complementario a la TV de Pago tradicional, es plausible esperar que la relación entre ambos servicios evolucione con el paso del tiempo, especialmente si se considera que es una industria de gran dinamismo⁴⁸³.

V.6 Conclusiones

435. En suma, del análisis estructural, se tiene que producto de la Operación se producirá una alta concentración en el mercado de TV de Pago, tanto medido en *stock* de clientes como en *gross adds*. Sin perjuicio de ello, las Partes son los únicos actores, junto con Entel, que han visto disminuir su *stock* de clientes en el periodo entre marzo del 2020 y marzo del 2022, mientras que Mundo y Telefónica serían los actores con mayor crecimiento medido en número de suscriptores.

⁴⁸¹ Véase informe de aprobación con medidas de “Adquisición de control en WarnerMedia LLC, por parte de Discovery Inc. y otros. Rol FNE F290-2021” párrafo 19.

⁴⁸² Véase el documento “ACCESO-TV_Estudio-TV-Paga_Presentación_CBDS-final” acompañado por Claro en Primer Complemento.

⁴⁸³ Véase: Notificación de Operación de Concentración entre Time Warner Inc. y AT&T Inc. Rol FNE F-81-17, párrafos 18-20; “Adquisición de CDF por parte de Turner International Latin America, Inc.”, Rol FNE F116-18, párrafo 29; “Adquisición de 21CF por parte de Disner, Rol FNE F155-2018, párrafo 29; y “Adquisición de control en HBO Ole Partners por parte de HBO Latin America Holdings, L.L.C.”, Rol FNE F222-2019, nota al pie 28.

436. En cuanto al despliegue geográfico, es posible notar que quienes ofrecen el servicio de televisión utilizando como vía la tecnología satelital tendrían la facultad de ejercer una presión geográfica transversal en las distintas zonas del país, especialmente en la comercialización de TV de Pago de manera individual.
437. Luego, del análisis cualitativo de cercanía competitiva entre las Partes, se concluye (i) que VTR cuenta con una oferta con mayor contenido en comparación a Claro; (ii) que las Partes no se observan como las con mayor cercanía de entre todos los operadores del mercado en lo referente al precio de sus planes; (iii) que Claro no es un actor que VTR considere cercano, mientras que Claro sí monitorea de manera más directa a VTR.
438. Adicionalmente, del análisis de razones de desvío, se desprende que las Partes, si bien son cercanas, no serían las más cercanas y que enfrentarían una fuerte presión competitiva de otros actores, especialmente de Telefónica, pero también de Entel, Mundo y DirecTV.
439. Utilizando estas razones de desvío para el cálculo de índices de presión al alza en precios, tanto VTR como Claro contarían con GUPPIs que, en sus distintas especificaciones, no superan el 8%. Sin embargo, aun cuando estos indicadores muestran ciertos incentivos al alza en precios, las consideraciones dinámicas del mercado permiten sopesar dichos efectos.
440. En cuanto las consideraciones dinámicas del mercado, la expansión de los competidores con despliegue de redes, y la creciente relevancia de las plataformas OTT y la televisión por *streaming*, torna razonable proyectar que, en el corto plazo, se incrementa paulatinamente la presión competitiva hacia el JV. Dicha disciplina competitiva vendría no solo de los operadores con redes, sino también de las Plataformas OTT y los servicios de Televisión vía *streaming*.
441. En conclusión, es posible afirmar que, a juicio de esta División, la Operación no cuenta con la aptitud para reducir sustancialmente la competencia en el mercado de TV de Pago. Lo anterior, por cuanto las Partes, si bien son cercanas, no serían competidores especialmente cercanos en este mercado y a que existen otros actores relevantes con oferta satelital y despliegue geográfico irrestricto (DirecTV), o con oferta alámbrica y despliegue de redes relevante (Telefónica), que ejercerían presión competitiva relevante al JV. Además, las consideraciones dinámicas permiten prever el incremento de la competencia en el mercado en el corto y mediano plazo, por parte de actores que han ido ingresando al mercado con ofertas competitivas para atraer demanda, como Mundo, como asimismo con servicios que, si bien no son parte del mismo mercado relevante, se proyecta ejerzan presión competitiva relevante en el futuro, como las plataformas OTT o los servicios de Televisión vía *streaming*.

VI. ANÁLISIS COMPETITIVO – TELEFONÍA FIJA

442. En esta sección se analizarán los efectos que el perfeccionamiento de la Operación podría generar respecto al servicio de Telefonía Fija.

443. Las participaciones de mercado de los actores que participan en el segmento de Telefonía Fija —medidas tanto en término de líneas telefónicas como de tráfico de llamadas— se presentan en la Tabla N°29, junto a los respectivos cálculos de índices de concentración, a la luz de la Guía.

Tabla N°29: Participaciones de mercado en la provisión de Telefonía Fija

Empresa	Líneas Telefónicas	Tráfico (Minutos)
Claro	9%	9%
VTR	22%	18%
Partes	31%	27%
Entel	19%	26%
GTD-Telsur	13%	13%
Telefónica	35%	31%
Otros	2%	2%
HHI Pre Operación	2.312	2.234
Δ HHI	393	336
HHI Post Operación	2.705	2.570

Fuente: Elaboración en base a información pública de Subtel, marzo 2022⁴⁸⁴.

444. Según la medición en base a líneas telefónicas, VTR es el segundo actor del mercado, mientras que Claro es el quinto. Por otro lado, al examinar las cuotas de mercado según tráfico de minutos, Claro se mantiene como el quinto actor, mientras que VTR pasa a ser el tercero.
445. De materializarse la Operación, las Partes se convertirían en el segundo actor del mercado, alcanzando una participación de mercado en torno al 30%, detrás de Telefónica. Dicho operador se mantendría como el líder del mercado. Con todo, la Operación implica que el mercado de Telefonía Fija pasaría a ser uno altamente concentrado, con índices HHI mayores a 2.500 puntos.
446. A la luz de lo anterior, las Partes seguirían enfrentando la presión competitiva de, al menos, tres operadores. En primer lugar, por parte de Telefónica, que seguiría siendo el líder del mercado, con una posición ligeramente mayor a la de las Partes. Por otro lado, enfrentarían la presión competitiva de Entel, con una participación de mercado similar al JV, según el tráfico de llamadas, y de GTD-Telsur con una participación sobre el 10% del mercado. Esto indicaría que existen otros actores con una red de infraestructura⁴⁸⁵ y una posición en el mercado superior (Telefónica) o cercana a la de las Partes (Entel y, en menor medida, GTD-Telsur) que podrían servir de

⁴⁸⁴ Es necesario señalar que la información pública de Subtel no incluye dentro de su medición la Telefonía Fija por VOIP, (por la sigla en inglés, "Voice Over Internet Protocol"), servicio que forma parte del mercado relevante. Diversos actores prestan este servicio —en particular, Mundo, quien solamente ofrece telefonía fija mediante la tecnología VOIP, contando en el último trimestre de 2021 con [100.000-200.000] clientes que tienen contratado este servicio, ya sea, de manera individual o en conjunto con los servicios de TV de Pago y/o Internet Fijo—, por lo que las participaciones de las Partes en el mercado se encontrarían sobrestimadas. Véase respuesta de Mundo de fecha 17 de enero de 2022 a Oficio Ord. N°02-22. **Nota Confidencial [154].**

⁴⁸⁵ Cabe señalar que el servicio de Telefonía Fija se presta usando la misma infraestructura que Internet. Fuente: Tecnología de redes de banda ancha redes HFC, disponible en <https://biblioteca.utb.edu.co/notas/tesis/0028401.pdf> [última visita: 4 de octubre de 2022].

Véase sección § IV.1.2 del presente Informe, para mayores detalles respecto al despliegue de red de infraestructura.

contrapeso al JV y disciplinarlo competitivamente. En este sentido, la posición actual de Entel y GTD-Telsur en el mercado es de una entidad tal que no puede descartarse que el JV pueda verse también disciplinado por ellas.

447. Junto con lo anterior, en mercados de bienes diferenciados, el análisis estructural tradicional, basado en participaciones de mercado y definiciones estrictas de mercado relevante puede ser insuficiente para evaluar los riesgos unilaterales de una operación. Ello se sustenta en que aun cuando pueda no existir sustitución perfecta entre dos productos, sí puede existir rivalidad y ejercerse recíprocamente presión competitiva.
448. Por ende, resulta más preciso para este tipo de operaciones de concentración evaluar sus efectos según un análisis de cercanía competitiva y desde una perspectiva dinámica. Todo lo anterior, en consistencia tanto con lo que señala la Guía⁴⁸⁶, como con decisiones anteriores de la FNE, la literatura económica⁴⁸⁷ y conforme ha resuelto el H. TDLC en decisiones recientes en materia de operaciones de concentración⁴⁸⁸.
449. En este sentido, según fue expuesto *supra*⁴⁸⁹, la demanda por este servicio ha sufrido una caída importante en los últimos años, en atención a la convergencia tecnológica y la presión competitiva que en cierto nivel ejercerían otros servicios, como la Telefonía Móvil. Así, es razonable entonces proyectar que el JV vea constreñido su poder de mercado por la amenaza de perder aún más clientes de Telefonía Fija ante servicios de Telefonía Móvil, que le ejercen cierto grado de presión competitiva.
450. En conclusión, a la luz de lo expuesto, esta División considera que la Operación no resulta apta para reducir sustancialmente la competencia en la comercialización de servicios de Telefonía Fija.

VII. ANÁLISIS COMPETITIVO - PACKS CON INTERNET FIJO Y TV DE PAGO

451. En la siguiente sección se expondrá el análisis competitivo realizado respecto al mercado relevante plausible de paquetes de Servicios Fijos a nivel nacional, centrado

⁴⁸⁶ Guía, párrafo 45.

⁴⁸⁷ Véase Informe de Prohibición, Rol FNE F178-2019, Adquisición de control de Clínica Iquique S.A. por parte de Redinterclínica S.A., párrafo 101.

Véase asimismo Jones, A. y Sufrin, B., *EC Competition Law*, Oxford University Press, 2008, p. 406, y; Shapiro, Carl, "Mergers with Differentiated Products", *Antitrust*, Spring, pp. 23-30.

⁴⁸⁸ En la misma línea, véase asimismo, Sentencia N° 182/2022 H. TDLC, de 5 de septiembre de 2022, considerando Trigésimo sexto: "*Que, existe consenso en que en mercados con bienes diferenciados [...] el incentivo que tienen las Partes para aumentar los precios post-Operación depende del grado de sustitución o de cercanía competitiva existente entre los productos ofrecidos por estas, lo que no está directamente relacionado con sus participaciones de mercado. (...) el análisis tradicional para definir un mercado relevante del producto puede ser falaz*". En el mismo sentido, véase Sentencia N° 166/2018 H. TDLC, de 27 de noviembre de 2018, considerando Quincuagésimo.

⁴⁸⁹ Véase sección §III.1.1.c.

en la comercialización de aquellos *packs* que incluyen Internet Fijo y TV de Pago⁴⁹⁰⁻
491

VII.1 Análisis estructural

452. En la Tabla N°30 se presentan las participaciones de mercado de los distintos actores, así como los índices de concentración medidos por el índice HHI para los Doble *Pack* de TV de Pago con Internet Fijo⁴⁹² y los Triple *Pack*, agregando ambos formatos de comercialización. Lo anterior ya que, a juicio de esta División, el análisis debe considerar estas formas de comercialización de manera agrupada, atendida la posibilidad de sustitución que existe entre ambas por el lado de la oferta, particularmente, por la posibilidad de ofrecer Doble *Pack* a aquellos clientes que tienen contratado un Triple *Pack*.

Tabla N°30: Participaciones de mercado en comercialización de *packs* con Internet Fijo y TV de Pago

Empresa	TV+I ⁴⁹³ (1)	Triple <i>Pack</i> (2)	TV+ I + Triple <i>Pack</i> (3)
Claro	8%	4%	6%
VTR	36%	48%	42%
Partes	44%	52%	48%
Entel	5%	2%	3%
GTD-Telsur	9%	6%	7%
Mundo	13%	10%	12%
Telefónica	26%	29%	28%
Otros	2%	0%	1%
Total suscriptores	1.121.262	996.352	2.117.614
HHI Post	2.936	3.741	3.289
Cambio HHI	586	383	516

Fuente: Elaboración propia en base a información pública Subtel, marzo 2022⁴⁹⁴.

453. De la tabla anterior se desprende que el JV alcanzaría altas participaciones de mercado bajo cualquiera de los supuestos y que se superarían los umbrales de

⁴⁹⁰ Esta División optó por mantener fuera del análisis los *packs* que, sin ser Triple *Pack*, incluyen Telefonía Fija, en atención a que, las conclusiones del análisis competitivo respecto de los servicios de Internet Fijo y Telefonía Fija prestados de manera independiente (ver secciones IV y VI), aplican respecto de la condiciones de competencia en comercialización conjunta de estos servicios, en donde la mayoría de los proveedores de Internet Fijo, salvo WOM, prestan al mismo tiempo servicios de Telefonía Fija (ver Tabla N°1). Lo mismo ocurre respecto de los *packs* de TV de Pago y Telefonía Fija (ver secciones V y VI), donde el único proveedor que no presta ambos servicios es Direct TV (ver Tabla N°1).

A mayor abundamiento, según fue señalado *supra*, la Telefonía Fija es un servicio que presenta una comercialización más bien marginal. En efecto, según se desprende de Tabla N°3, los clientes de las Partes que contratan *packs* de Internet Fijo y Telefonía Fija, o TV de Pago y Telefonía Fija, representan el 3% o menos del total de los clientes.

⁴⁹¹ Atendido a que estos servicios ya fueron analizados como mercados relevantes en sí mismos, una parte importante de las dinámicas competitivas de cada uno de ellos repercute en la comercialización de *packs* que incluyen Internet Fijo y TV de Pago, por lo que se realizará la mención correspondiente según sea el caso.

⁴⁹² En adelante, se entenderá que "Doble *Pack*" se refiere al paquete que incluye los servicios de TV de Pago e Internet Fijo.

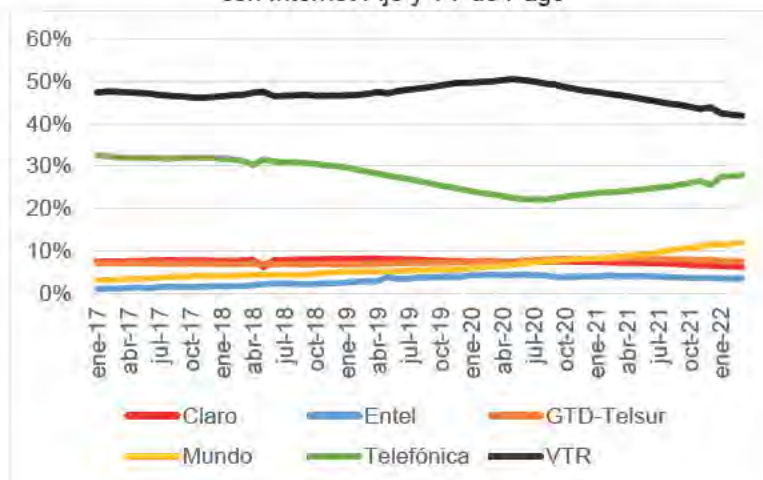
⁴⁹³ "TV" corresponde a TV de Pago; "I" corresponde a Internet Fijo.

⁴⁹⁴ Es relevante señalar que del cálculo de cuotas de mercado en base a estadísticas de Subtel actualizadas a junio de 2022, las Partes alcanzarían una participación conjunta de 42% en Doble *Pack*, 50% en Triple *Pack* y 47% en Doble y Triple *Pack* agregado. Véase estadísticas sectoriales de Subtel, disponible en: <https://www.subtel.gob.cl/estudios-y-estadisticas/internet/> y <https://www.subtel.gob.cl/estudios-y-estadisticas/television/> [última visita: 4 de octubre de 2022].

índices de concentración establecidos en la Guía. Sin embargo, cabe hacer presente que, con anterioridad a la Operación, VTR ya contaba con una participación relevante y que Claro era el quinto actor del mercado, por lo que el perfeccionamiento de la Operación no modifica en forma significativa la estructura del mercado existente.

454. Es necesario tener en cuenta que estas participaciones de mercado no consideran los *packs* que incluyen el servicio televisión prestado por Internet o plataformas de *streaming* que son comercializados por WOM y Entel⁴⁹⁵. Si bien para efectos del presente caso no se requiere precisar si el servicio de televisión por Internet forma o no parte del mismo mercado relevante de la TV de Pago, toda vez que se descartaron riesgos para la competencia en dicho segmento, la televisión por *streaming* sí le generaría un creciente grado de presión competitiva según lo señalado *supra* – sección §V.5.2.–. Por lo tanto, en la hipótesis que se consideraran dichos servicios en el cálculo de las cuotas de mercado, la participación de las Partes sería menor.
455. Con respecto a la evolución de las participaciones de mercado, al igual que en el mercado de Internet Fijo y TV de Pago, VTR ha visto disminuir su participación, particularmente en los últimos dos años, cayendo su cuota de mercado de un 50% a un 42%. Por el lado de Claro, su participación en la comercialización de *packs* también ha decrecido, disminuyendo en los últimos dos años de un 8% a un 6%, pasando a ser el quinto actor del mercado.

Figura N°45: Evolución de las participaciones de mercado en la comercialización de *packs* con Internet Fijo y TV de Pago



Fuente: Elaboración propia en base a información pública de Subtel, marzo 2022.

456. Este cambio en las participaciones de mercado es consistente con la evolución del número de suscriptores netos presentado en la Tabla N°31. Al respecto, es posible observar que la cantidad de suscriptores netos de las Partes ha disminuido, y que

⁴⁹⁵ En particular, un 55% del *stock* de clientes de Entel en *packs* está dado por paquetes cuyo servicio de televisión es a través de Internet o *streaming* y, por ende, su omisión genera que la participación de mercado de Entel sea menor en comparación al caso en que se incluyese suscriptores independientes del tipo de tecnología del servicio de televisión.

Lo anterior considera el número de suscriptores de *packs* con TV de Pago e Internet Fijo a diciembre de 2020, de acuerdo a la información aportada por Entel en respuesta a Oficio Ord. N°002-22 de fecha 17 de enero de 2022.

Mundo y Telefónica son las empresas que han experimentado un mayor crecimiento en cada uno de los últimos dos años.

Tabla N°31: Suscriptores netos en la comercialización de Doble y Triple *Packs* con TV de Pago e Internet Fijo⁴⁹⁶

Empresa	Mar22-Mar21		Mar22-Mar20	
	Cambio Stock	Variación %	Cambio Stock	Variación %
Claro	(7.630)	-6%	(10.459)	-7%
VTR	(19.680)	-2%	(42.467)	-5%
Partes	(27.310)	-3%	(52.926)	-5%
Entel*	(5.035)	-6%	(7.463)	-9%
GTD-Telsur	355	0%	22.926	17%
Mundo	86.324	52%	137.811	120%
Telefónica	127.198	28%	156.347	36%
Total	154.222	9%	203.769	14%

Fuente: Elaboración propia en base a información pública de Subtel (marzo 2022).

457. Al realizar el análisis de *gross adds* o nuevos suscriptores, como ya ha sido señalado, las Partes pasarán a ser los principales comercializadores de Doble *Packs*, aunque ambos han visto una disminución en el número de *packs* comercializados en los últimos dos años. En este segmento, de materializarse la Operación, VTR será el principal actor del mercado, mientras que Claro detentará el quinto lugar, solo por delante de GTD-Telsur.

Tabla N°32: Nuevos suscriptores en Doble y Triple *Packs* con Internet Fijo y TV de Pago. Nota Confidencial [155].

Empresa	2019	2020	2021
Claro	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
VTR	[300.000 - 400.000]	[200.000 - 300.000]	[200.000 - 300.000]
Partes	[300.000 - 400.000]	[200.000 - 300.000]	[200.000 - 300.000]
Entel	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
GTD-Telsur	S/I	S/I	[0 - 100.000]
Mundo	-	[100.000 - 200.000]	[100.000 - 200.000]
Telefónica	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[100.000 - 200.000]

Fuente: Elaboración propia en base a respuestas de Oficios de actores de la industria.

458. De este modo, y de manera similar al mercado de Internet Fijo, del análisis estructural del mercado de *packs* de Servicios Fijos es posible concluir que las partes pasarían a ser el principal actor del mercado, medido por *stock* de clientes y *gross adds*, con VTR y Claro como el principal actor y quinto actor del mercado, respectivamente. Sin perjuicio de ello, la sola mirada estructural en este segmento es una aproximación incompleta, toda vez que debe considerarse que las Partes han disminuido su participación de mercado de manera importante en los últimos dos años, siendo los únicos actores –junto a Entel– cuyo número de conexiones ha decrecido en ese periodo, en circunstancias que otros actores como Mundo y Telefónica han ido incrementando sostenidamente su cuota de mercado.

⁴⁹⁶ Al igual que en la comercialización de TV de Pago, las estadísticas de Subtel excluye de sus estadísticas, aquellos *packs* conformados por servicios de TV de Pago prestados mediante internet o plataformas de *streaming*.

VII.2 Despliegue geográfico

459. Esta División considera que las dinámicas de despliegue geográfico en la comercialización de *packs* que incluyen Internet Fijo y TV de Pago⁴⁹⁷ coinciden en gran parte con el análisis realizado *supra* con respecto al Internet Fijo –sección §IV.1.2–, atendido a que se requiere del despliegue de redes para prestar el servicio de Internet Fijo y ofrecer *packs* que incluyan este servicio.
460. De esta manera, es posible afirmar que, en un escenario actual y estático, las Partes se ejercerían presión competitiva entre sí, en tanto VTR estaría presente en la gran mayoría de las comunas donde opera Claro, con un Traslape de Redes relevante; y, asimismo, Claro sería uno de los actores cercanos a VTR. Así, a excepción de Telefónica y Mundo, el resto de los actores ejercen actualmente un menor contrapeso competitivo en términos del despliegue geográfico, como fue señalado en la sección §IV.1.2.
461. No obstante, los antecedentes expuestos *supra* son indicativos de un cambio de circunstancias del mercado, en el corto y mediano plazo, a raíz de la expansión de competidores mediante el despliegue de red, siendo razonable proyectar que se incremente el nivel de competencia en el servicio de Internet Fijo y, consecuentemente, el de la comercialización de *packs* con este servicio y TV de Pago.

VII.3 Cercanía competitiva

462. Sin perjuicio de las participaciones expuestas en el análisis estructural, como se señaló *supra* –sección §IV.1.3–, en mercados de bienes diferenciados, como los servicios analizados en este contexto, el cálculo de participaciones de mercado puede resultar insuficiente para evaluar los riesgos unilaterales que puede generar una operación de concentración. Por lo tanto, el análisis estructural se debe complementar con un análisis de cercanía competitiva y, asimismo, se deben ponderar también elementos dinámicos de la competencia y otras fuentes de presión competitiva, en atención a las características del mercado.

VII.3.1 Información cualitativa⁴⁹⁸

463. Del análisis de los Servicios Fijos que componen los *packs*, cabe reiterar, en primer lugar, que las Partes son actualmente los actores con menor proporción de redes de FTTH, situación que no variará tras el perfeccionamiento de la Operación, persistiendo entonces su posición menos ventajosa que sus competidores a este respecto. En segundo lugar, se observó que mientras VTR cuenta con un posicionamiento importante en la comercialización de TV de Pago, las Partes

⁴⁹⁷ Cabe tener presente que en este mercado no corresponde considerar la presión de DirecTV, al no ser esta empresa activa en la prestación de Internet Fijo.

⁴⁹⁸ En atención a que múltiples elementos del análisis de Internet Fijo y TV de Pago son aplicables a la comercialización de *packs* de Servicios Fijos, en esta sección se realizará un análisis centrado únicamente en las dinámicas competitivas específicas de los *packs*.

enfrentan una significativa presión competitiva de otros actores, destacando particularmente Telefónica y la entrada de Mundo.

464. Ahora, en cuanto a los aspectos específicos de los *packs*, el principal aspecto que se analizará a continuación son los *drivers* de contratación de *packs* de Servicios Fijos, para efectos de identificar las dinámicas competitivas de Internet Fijo y TV de Pago que priman en la comercialización de los mismos.
465. Del análisis de los documentos de las Partes se tiene, en primer lugar, que un estudio interno de Liberty, expuesto la Figura N°46, muestra que los principales atributos asociados considerados por consumidores para determinar la empresa de telecomunicaciones “ideal”, corresponden a características directas del servicio de Internet Fijo o aspectos derivados la tecnología de las redes empleadas para prestar dicho servicio, teniendo los factores específicos de TV de Pago una menor consideración por parte de los consumidores. **Nota Confidencial [156].**

Figura N°46: Atributos de determinación de empresa de telecomunicaciones “ideal” (1) (febrero 2022)
Nota Confidencial [157].

Fuente: Documento “LMI_VTR Conjoint SSFF_informe final_17FEB2022”, acompañado por Liberty en respuesta al Oficio Ord. N°366-22 de fecha 15 de marzo de 2022.

466. Adicionalmente, respecto a la satisfacción de los consumidores con las compañías de telecomunicaciones, el mismo estudio concluye que la mayor parte de ella vendría explicada por la conformidad que tendrían los usuarios con el servicio de Internet Fijo, seguido por la TV de Pago y luego por la Telefonía Fija. **Nota Confidencial [158].**

Figura N°47: Atributos de determinación de empresa de telecomunicaciones “ideal” (2) – feb 2022
Nota Confidencial [159].

Fuente: Documento “LMI_VTR Conjoint SSFF_informe final_17FEB2022”, acompañado por Liberty en respuesta al Oficio Ord. N°366-22.

467. En el mismo sentido, de un estudio interno de un competidor acerca de las variables que inciden en la decisión de contratación de Servicios Fijos, al ser consultados los consumidores, la gran mayoría respondió que el servicio de telecomunicaciones para el hogar más importante es el Internet Fijo.

Figura N°48: Importancia de Servicios Fijos de Telecomunicaciones.

Nota Confidencial [160].

Fuente: Documento “[-]”, aportado por un actor de la industria en respuesta a Oficio.

468. Lo anterior es indicativo de que el servicio de Internet Fijo se considera como el producto más importante en la satisfacción y relevancia de los Servicios Fijos para los consumidores, por lo que las dinámicas competitivas de aquel servicio serían las predominantes para la comercialización de *packs* que incluyen Internet Fijo y TV de Pago.

469. A este respecto, según fue indicado *supra* –sección §IV.1.3–, en el mercado de Internet Fijo las Partes se encuentran en una posición menos ventajosa que sus competidores, con un deterioro en la percepción de marca de VTR, lo que en conjunto a un despliegue agresivo de redes FTTH de competidores, ha llevado a una caída en la participación de mercado de las Partes.

470. Sin perjuicio de lo anterior, es necesario evaluar la manera en que la TV de Pago, atributo relevante en la oferta de VTR, afecta la competencia en el mercado de *packs*. Para estos efectos, se tuvieron en cuenta documentos internos de VTR, expuestos en las Figuras N°49 y N°50, en que se analizó el impacto del Traslape de Redes con Mundo y Telefónica en las tasas de *churn*. En particular, para el caso de Mundo, se muestra que la tasa de *churn* en Internet Fijo para aquellos clientes de VTR que tienen contratado TV de Pago, incrementa en un menor porcentaje que en comparación a los clientes que tienen contratado el producto de manera individual. De lo anterior, se concluye que el servicio de TV de Pago es un atributo que fideliza, al competir en zonas donde existe traslape con las redes de Mundo. **Nota Confidencial [161].**

Figura N°49: Efecto de TV de Pago de VTR en tasa de *churn* en zonas traslapadas con Mundo (febrero 2020)

Nota Confidencial [162].

Fuente: Documento “20200617 Flanker completa”, aportado por Liberty en la Notificación.

471. Por el otro lado, en cuanto al efecto del traslape de las redes FTTH de Telefónica en las redes de VTR, se obtiene que la introducción de esta tecnología incrementa el *churn* de manera transversal, sin observarse que la TV de Pago sea un producto que fidelice y disminuya la salida de clientes del servicio de Internet Fijo.

Figura N°50: Efecto de TV de Pago de VTR en tasa de *churn* en zonas traslapadas con Telefónica (febrero 2020)

Nota Confidencial [163].

Fuente: Documento “20200204 GTM ExCom v5” acompañado por Liberty en la Notificación⁴⁹⁹.

472. En el mismo sentido, se observa de un documento interno de Claro que el motivo que impulsó a la mayoría de los clientes que dejaron la compañía, por mejor oferta de la competencia, fue el poder contratar fibra óptica⁵⁰⁰, tecnología de la que Claro carece.

473. De esta manera, es posible notar que en la comercialización de Servicios Fijos, el Internet Fijo es el servicio de mayor importancia para los usuarios, lo que es consistente con el hecho de que las conexiones de Internet Fijo han crecido de manera considerablemente mayor a las suscripciones de TV de Pago y también con el hecho de que VTR ha sido uno de los pocos operadores que ha perdido

⁴⁹⁹ Al respecto, cabe mencionar que ambos documentos son de febrero del año 2020, previo a la pandemia por Covid-19, la cual incrementó la demanda por el servicio de Internet según fue señalado *supra* en la sección §IV.1.3.a, adquiriendo también el servicio de una mayor valoración. De esta manera, es esperable que el efecto del traslape con VTR, genere aumentos en la tasa de *churn* a pesar de su propuesta de valor en TV de Pago.

⁵⁰⁰ Véase documento “08. Informe_Churn_Hogar_HFC - (Trimestre_Móvil_Jun-Jul-Ago)” aportado por América Móvil en la Notificación.

suscriptores en la comercialización de *packs*, pese a contar con una propuesta atractiva de TV de Pago.

474. Por lo tanto, es posible sostener que, si bien el servicio de TV de Pago puede tener cierto efecto en la disminución del *churn*, no es de una magnitud tal que evite el incremento de presión competitiva por parte de los actores relevantes en la comercialización de Internet Fijo.

VII.3.2 Información cuantitativa: Razones de desvío

475. Para el mercado de *packs* de Servicios Fijos, esta División realizó una estimación de las razones de desvío en base al Análisis de Conexiones y Desconexiones de clientes. En línea con las estimaciones de Internet Fijo y TV de Pago, se presentan las razones de desvío de acuerdo a las dos especificaciones que previamente fueron descritas. Los resultados del Análisis de Conexiones y Desconexiones, durante el año 2021, se presentan en el Anexo Económico, sección §VIII.
476. En este caso, al igual que para el análisis de Internet Fijo y TV de Pago, atendiendo al gran porcentaje de clientes no encontrados, se calculan las Razones de Desvío Ajustadas⁵⁰¹, cuyos resultados se muestran en la Tabla N°33.

Tabla N°33: Razones de Desvío Ajustadas.
Nota Confidencial [164].

Hacia Empresa	Pack TV+I			
	Desde VTR		Desde Claro	
	(i)	(ii)	(i)	(ii)
VTR	-		[0% - 10%]	[10% - 20%]
Claro	[0% - 10%]	[0% - 10%]		
Entel	[10% - 20%]	[10% - 20%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
GTD-Telsur	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Mundo	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[10% - 20%]	[10% - 20%]
Telefónica	[50% - 60%]	[40% - 50%]	[40% - 50%]	[40% - 50%]
WOM	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Suscriptores no encontrados	[20% - 30%]	[20% - 30%]	[20% - 30%]	[20% - 30%]

Fuente: Elaboración propia en base a respuestas de Oficinas de las Partes y sus competidores.

477. Por otro lado, se realizó el Análisis Conexiones y Desconexiones ampliado –que considera el periodo entre octubre 2020 y marzo de 2022– de aquellos clientes que desconectaron un *pack* que incluye Internet Fijo y TV de Pago, ya sea Doble o Triple *Pack*, de Claro o de VTR. Dichos resultados se detallan en el Anexo Económico, sección §VIII.

⁵⁰¹ Cabe mencionar que, en este caso, el ajuste de los usuarios no encontrados se basa únicamente en la pregunta de indisponibilidad de la empresa, en atención a que, al limitar la muestra únicamente a quienes cuentan con *packs*, el número de clientes que se cambiaría frente a un aumento de precio de 10% no superaría los 100 encuestados ni para Claro ni para VTR. Al tratarse de una muestra tan acotada, las probabilidades de sesgo en las estimaciones son mayores y, por ende, se corre el riesgo de cuantificar resultados poco representativos. Lo anterior es consistente con los lineamientos de la CMA, Survey Best Practices, párrafo 2.31.

478. En síntesis, del cálculo de razones de desvío en base al Análisis de Conexiones y Desconexiones se observan razones de desvío que no superan el [0%-10%] en el caso de VTR hacia Claro; mientras que los desvíos de Claro hacia VTR son de mayor valor, aunque no superan el [10%-20%] en ninguno de los análisis especificados. Adicionalmente, al igual que en el mercado de Internet y TV de Pago, se observa que las Partes enfrentan mayor presión competitiva por parte de otros actores que recíprocamente, siendo Telefónica quien captura la mayor parte de los desvíos. **Nota Confidencial [165].**
479. En relación a las razones de desvío en base a encuestas, se utilizaron los datos de la Encuesta Internet, atendida la mayor proporción de clientes consultados en dicha encuesta que tiene contratado *packs*, en comparación a los encuestados en la Encuesta TV de Pago –particularmente para Claro–⁵⁰².

**Tabla N°34: Razones de desvío de *packs* con TV de Pago e Internet Fijo en base a Encuesta Internet
Nota Confidencial [166].**

Hacia Empresa	Desde	
	Claro	VTR
Claro	-	[0% - 10%]
VTR	[0% - 10%]	-
Telefónica	[20% - 30%]	[30% - 40%]
Entel	[20% - 30%]	[10% - 20%]
Mundo	[0% - 10%]	[0% - 10%]
GTD-Telsur	[0% - 10%]	[0% - 10%]
WOM	[0% - 10%]	[0% - 10%]
DirecTV	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Otro	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Ninguno	[20% - 30%]	[20% - 30%]
N° Encuestados	86	120

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta Internet.

480. Estos resultados muestran que, si bien las Partes son cercanas competitivamente entre sí, lo que se refleja en razones de desvío cercanas a [0%-10%], no serían especialmente cercanas, en tanto Entel y Telefónica son más cercanos competitivamente a ellas, al capturar la mayor proporción de desvíos de clientes desde VTR y Claro. **Nota Confidencial [167].**

⁵⁰² En atención a la falta de representatividad de la muestra de clientes que se cambiaría frente a un aumento de precio de 10%, en este caso se reportan los resultados únicamente bajo el escenario de indisponibilidad, cuyas razones de desvío se muestran en la Tabla N°34.

Según fue señalado, el número de clientes que se cambiaría frente a un aumento de precio de 10% no superaría los 100 encuestados. En el caso de Claro, dicho número de clientes asciende a 62, y para VTR, a 82. Por lo tanto, dichos datos no son considerados por falta de representatividad, en línea con lo señalado en la nota al pie anterior.

VII.4 Índices de presión al alza en precios

481. Utilizando las razones de desvío estimadas en la sección anterior⁵⁰³, se obtienen los siguientes índices de presión al alza en precios. Las estimaciones en base a las Razones de Desvío Ajustadas se presentan en la Tabla N°35.

Tabla N°35: GUPPI - Razones de Desvío Ajustadas.
Nota Confidencial [168].

	TV+I			
	Claro		VTR	
	(i)	(ii)	(i)	(ii)
Razón de desvío	[0% - 10%]	[10% - 20%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Margen (%)	[-]		[-]	
Razón de precios	>1		<1	
GUPPI	5%	6%	2%	2%

Fuente: Elaboración propia en base a respuestas de Oficinas de actores de la industria.

482. De estas estimaciones se desprende que, en el caso de VTR, el índice GUPPI es de una magnitud de 2%. En cambio, los resultados de Claro reflejan que la empresa cuenta con incentivos al alza en precio de entre 5% y 6%.

483. Por su parte, las estimaciones GUPPI utilizando las razones de desvío calculadas en base a la Encuesta Internet se exponen en la Tabla N°36.

Tabla N°36: GUPPI - Encuesta Internet.
Nota Confidencial [169]

	TV+I	
	Claro	VTR
Razón de desvío	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Margen (%)	[-]	[-]
Razón de precios	>1	<1
GUPPI	4,95%	3,74%

Fuente: Elaboración propia en base a respuestas de Oficinas de actores de la industria y Encuesta Internet.

484. De estas estimaciones se desprende que, para VTR, el GUPPI tomaría un valor de 3,74%; mientras que Claro contaría con incentivos ligeramente mayores a incrementar precios, con un GUPPI de 4,95%.

485. De este modo, y en línea con lo señalado en el análisis de Internet Fijo y TV de Pago, se hace necesario ponderar estos resultados a la luz de los demás antecedentes de la Investigación, para determinar si la Operación es apta para reducir sustancialmente

⁵⁰³ Para el cálculo del margen, se utilizó la estimación del margen promedio que tendría un suscriptor de Doble y Triple Pack, en base a la información de ingresos y costos de las Partes para el año 2021. A su vez, para calcular la razón de precios entre las empresas, se calculó el ingreso promedio de un suscriptor de Doble y Triple Pack de cada una de las empresas que conforman el JV. Para más detalles sobre margen y razón de precios, véase Sección IV.1.4 y V.4.

a la competencia⁵⁰⁴. Por esta razón, en lo que sigue, se considerará la competencia dinámica entre los actores de mercado, así como la posibilidad de reposicionamiento o reacomodo de actores, a fin de evaluar en qué medida este tipo de competencia podría contener o mitigar los eventuales incentivos de las Partes a aumentar precios o deteriorar otras condiciones de competencia en el mercado.

VII.5 Consideraciones dinámicas

486. Respecto a las consideraciones dinámicas, como fue mencionado *supra* en el análisis de Internet Fijo y TV de Pago –secciones §IV.1.5 y §V.5–, hay ciertos factores que afectarían la competitividad de las Partes en el mercado, en atención a ciertos cambios en su propuesta y a la expansión de redes de competidores.

487. Con respecto a las estrategias comerciales desarrolladas por VTR –Plan Finix– y a las actualizaciones técnicas de Claro –DOCSIS 3.1–, se concluyó que, si bien estos cambios les habrían permitido mantener y, en parte, aumentar su competitividad en el mercado de Internet Fijo –y, por ende, en el mercado de *packs* que incluyen este servicio–, aquello no sería suficiente para hacer frente a la desventaja que tienen en comparación a sus competidores con despliegue de FTTH.

488. Por otro lado, en relación a la expansión de competidores, se observa que los actores de la industria cuentan con proyecciones de despliegue de redes que incrementarían la competencia, en el corto y mediano plazo, en la provisión de Servicios Fijos, incluyendo los *packs* con Internet Fijo y TV de Pago, limitando así las posibles ganancias de un eventual incremento de precios llevado a cabo por las Partes.

VII.6 Conclusiones

489. En razón de lo expuesto, es posible para esta División descartar que el perfeccionamiento de la Operación pueda generar riesgos para la competencia en el mercado de *packs* que incluyen servicios de Internet Fijo y TV de Pago.

490. Ello, por cuanto: (i) del análisis estructural se observa que Claro es uno de los actores con menor participación de mercado en la comercialización de *packs* con Internet Fijo y TV de Pago; (ii) las Partes, pese a que liderarán el mercado, han visto paulatinamente disminuir su participación, siendo los únicos actores que han perdido clientes en los últimos dos años; (iii) Internet Fijo sería el principal *driver* de contratación, servicio en que las Partes se encuentran en una posición competitiva desmejorada en relación a sus competidores; (iv) las Partes no serían competidores especialmente cercanos, con Entel y Telefónica ejerciendo una mayor presión

⁵⁰⁴ En el mismo sentido se ha pronunciado el H. TDLC en la Sentencia N°182/2022, considerando Octogésimo séptimo: “*Qué, en efecto, más allá de la cifra exacta que puedan arrojar los índices de presión al alza en precios calculados por la Fiscalía (GUPPI y CMCR), en la Sentencia N° 166/2018 se señaló que la literatura económica y de política de competencia identifica varias limitaciones inherentes a estos y, en ese sentido, se señala que no constituyen prueba de que una fusión propuesta reduce sustancialmente la competencia, sino que corresponden a uno de los factores de análisis que deben considerarse. (c. 53º, citando a Moresi, Serge, “The Use of Upward Price Pressure Indices in Merger Analysis”, The antitrust source, February 2010, p. 6; OECD, 2011, p. 41; y a Keating, Bryan y Willig, Robert D. “Unilateral effects”, En: The Oxford Handbook of International Antitrust Economics, eds. R. D. Blair y D. D. Sokol, vol. 1, p. 466)”.*

competitiva; y (v) los competidores cuentan con planes de expansión, que incrementarían la presión competitiva al JV Partes en el corto y mediano plazo.

VIII. CONDICIONES DE ENTRADA Y EXPANSIÓN

491. Para analizar las condiciones de entrada y expansión en el mercado de Servicios Fijos en Chile, esta División ha tenido en consideración los antecedentes aportados por las Partes a la Investigación, lo informado por diversos actores de la industria, información pública disponible, lo señalado por el H. TDLC y por la Fiscalía en decisiones anteriores, y por autoridades comparadas de referencia en la materia.

492. En la Notificación, las Partes indican que, en años recientes, el mercado de telecomunicaciones ha experimentado una baja sostenida de barreras a la entrada, lo que se ha traducido en la entrada o expansión de nuevos actores como WOM y Mundo⁵⁰⁵. En otras presentaciones, las Partes afirman incluso que las barreras a la entrada y expansión en la provisión de Servicios Fijos son mínimas o inexistentes⁵⁰⁶. Según ellas, este fenómeno se explicaría por: (i) la disminución de costos del despliegue de red en alrededor de un 85%; (ii) la entrada de Operadores Neutros como, por ejemplo, OnNet Fibra, que facilitan la expansión de los actuales operadores a nuevas localidades y la entrada de nuevos actores; y (iii) los cambios regulatorios que facilitan la contestabilidad de los clientes finales⁵⁰⁷. Además, señalan que, si bien la prestación de Servicios Fijos requiere de una concesión de servicio público de transmisión de datos, el procedimiento de tramitación de la solicitud de dicha concesión no constituye una barrera insuperable.

493. En efecto, esta División observa que el mercado de Servicios Fijos ha visto importantes cambios, particularmente desde 2019 en adelante. En primer lugar, Mundo ha tenido un crecimiento significativo desde su adquisición por Linzor Capital en septiembre de 2019 y WOM, un actor agresivo en el mercado de telefonía móvil, entró a prestar Servicios Fijos con despliegue de fibra óptica. Asimismo, en 2021, y en línea con lo señalado por las Partes, Telefónica entregó la administración de su infraestructura a OnNet Fibra, creando un operador mayorista con una red local extensa⁵⁰⁸. Más recientemente, a través de hecho esencial, Entel anunció su intención

⁵⁰⁵ Notificación, p. 580 y ss.

⁵⁰⁶ Véase: presentaciones de las Partes de fecha 11 de mayo de 2022 “Se tenga presente sobre los planes de despliegue y expansión de Telefónica en Chile”; de fecha 4 de febrero de 2022 “Se tenga presente en relación con la adquisición de Mundo Pacífico por DigitalBridge”; de fecha 8 de febrero de 2022 “Se tenga presente en relación con los planes de expansión de redes de fibra óptica de KKR/Movistar, a través de OnNet Fibra” y de fecha 3 de marzo de 2022 “Se tenga presente en relación con los planes de expansión de Mundo Pacífico”.

⁵⁰⁷ Entre ellos destacan: (i) Ley de Ductos; (ii) Reglamento Ley de Ductos que asegura la existencia de opciones de contratación en las edificaciones posteriores a 2015; (iii) Ley N°20.453 y Decreto N°368, de 2011 (Ley de Neutralidad y Reglamento de Neutralidad), que reduce las asimetrías de información entre el suscriptor y los operadores; (iv) las normas del reglamento servicios de telecomunicaciones (RST) que permiten a los usuarios de servicios de telecomunicaciones poner término en cualquier momento al contrato; (v) la creación por parte del SERNAC de una plataforma especial para gestionar cambios de esta naturaleza, denominada “*Me Quiero Salir*”; y (vi) el Oficio Circular de Subtel N°109/2017 en virtud del cual Subtel instruyó a las compañías de telecomunicaciones la implementación de acciones que faciliten al suscriptor el ejercer su derecho a término del contrato de los demás servicios de telecomunicaciones cuando así lo expresare al momento de efectuar una solicitud de portabilidad.

⁵⁰⁸ Véase Informe Telefónica/KKR.

de venta parcial o total de su red de fibra óptica⁵⁰⁹. Estos hechos dan luces de que el segmento de provisión de Servicios Fijos es un mercado dinámico y desafiante.

494. En este contexto, conforme con el dinamismo existente en el mercado de telecomunicaciones, el examen efectuado por esta División sigue los lineamientos de la Guía y del H. TDLC, que establecen el sentido de evaluar las posibilidades de ingreso de actores a un mercado o su expansión mediante el reacomodo o reposicionamiento de sus productos. En esta línea, se examina la forma en que ciertos elementos dinámicos de la competencia –como las reacciones de competidores actuales y/o potenciales de las Partes que se concentran– pueden influir en la competencia, de perfeccionarse la Operación⁵¹⁰.
495. De acuerdo a la Guía, una entrada o expansión de un nuevo competidor puede morigerar los riesgos competitivos que conllevaría la Operación si resulta copulativamente probable, oportuna y suficiente⁵¹¹. En consistencia con ello, el H. TDLC ha explicitado que, en este análisis, resulta “[...] *necesario dilucidar si la entrada de nuevos competidores o el reacomodo de marcas o productos por parte de actores existentes en mercados próximos puede generar una presión competitiva eficaz para las Partes de manera de impedir que la entidad concentrada pueda aumentar rentablemente los precios después de la Operación*”⁵¹².
496. En el presente caso, se evaluarán cada una de las señaladas condiciones estructurales de entrada o expansión al mercado de Servicios Fijos, distinguiendo entre (i) la eventual entrada de un nuevo actor al mercado de Servicios Fijos, sin presencia alguna en el mercado de telecomunicaciones en Chile; (ii) la expansión o reacomodo de actores que participan en mercados aledaños, –tales como el mercado de Telefonía Móvil o TV de Pago–; y (iii) el reposicionamiento de actores que actualmente participan en el mercado de Servicios Fijos, pero sin cobertura en la totalidad de las comunas en que operan las Partes.

VIII.1 Probabilidad de entrada o expansión

497. La Guía sostiene que, en la evaluación del criterio de probabilidad, se deben considerar los incentivos que tenga un agente económico para entrar o expandirse a un mercado en particular, esto es, la rentabilidad esperada de la decisión de entrar. Ello, teniendo en cuenta la existencia de barreras que puedan dificultar o impedir dicho ingreso o reacomodo⁵¹³.

⁵⁰⁹ Entel Hecho Esencial de fecha 15 de marzo de 2022, disponible en: https://www.cmfchile.cl/sitio/aplic/serdoc/ver_sgd.php?s567=8ee36c6120b24fa4880d8b14f7bf5428VFdwQmVVMXFRWHBOUKVWM1RWUkpOVTUzUFQwPQ==&secuencia=-1&t=1647414901 [última visita: 4 de octubre de 2022].

⁵¹⁰ Guía, párrafo 118.

⁵¹¹ Guía párrafo 119 y ss.

⁵¹² TDLC, Sentencia 166/2018, Recurso de Revisión Especial Ideal Foods y CCU Inversiones en contra de resolución de prohibición de FNE, Considerando N° 107.

⁵¹³ Guía, párrafo 123.

VIII.1.1 Entrada de un nuevo actor

498. En el análisis de la probabilidad de entrada de un nuevo competidor, sin presencia previa en el mercado de telecomunicaciones en Chile, esta División tomó en consideración principalmente (i) los costos hundidos en que se debe incurrir, dados principalmente por la alta inversión requerida para el despliegue de infraestructura; y (ii) la incidencia de la actual estructura de la oferta del mercado en la decisión de entrada.
499. En cuanto a los costos hundidos⁵¹⁴, los antecedentes de la Investigación dan cuenta que la alta inversión en infraestructura –necesaria para la construcción de una red completa de líneas troncales y laterales, y de una red local para la prestación de Servicios Fijos en zonas determinadas– sigue siendo la principal barrera a la entrada a dicho mercado. En efecto, en la Investigación, distintos actores de la industria han dado cuenta, según su experiencia, de los altos costos de construcción de la red⁵¹⁵. Lo anterior es consistente con la experiencia comparada⁵¹⁶.
500. Del mismo modo, si bien la posibilidad de arriendo de redes de terceros puede reducir los costos de entrada, estos siguen siendo elevados por los requerimientos de inversión para la interconexión de las redes⁵¹⁷⁻⁵¹⁸. Con respecto a las redes locales, si bien recientemente se ha creado un mercado mayorista de arrendamiento de dichas redes, esta División estima que actualmente esta alternativa no sería económicamente viable para un operador de Servicios Fijos, según será desarrollado *infra*.

⁵¹⁴ Los costos hundidos corresponden a aquellos gastos en que un agente económico debe incurrir para entrar a un determinado mercado y que no puede recuperar en un plazo razonable al salir del mismo. Guía, párrafo 140.

⁵¹⁵ Por ejemplo, GTD ha señalado que el costo aproximado de una línea lateral se eleva a USD [-] por km, sin considerar gastos de equipamiento - Respuesta GTD a Oficio Ord. N°528-22 de fecha 12 de abril de 2022. A su vez, Entel ha entregado comparativos para la generación de una línea lateral entre [-] (70 km) con un costo total estimado de USD [-] (o USD [-] por km construido) - Respuesta de Entel a Oficio Ord. N°529-22 de fecha 14 de abril de 2022. Los costos de inversión señalados por la industria se refieren a ejemplos aislados de la construcción de una línea. Sin embargo, la entrada de un operador a nivel nacional requeriría la generación de una red completa que multiplicaría los montos indicados por varios miles de kilómetros.

Asimismo, Declaración Mundo de fecha 8 de marzo de 2022: “*nosotros creciendo a razón de..., entre [-] y [-] (...)* “...estoy tomado información pública diciendo que el plan que tenemos para los próximos meses son algo así como 200 millones de dólares.”; y nota publicada en El Mercurio, cuerpo B página 7, con fecha 1 de marzo de 2022 “Mundo invertirá US\$ 200 millones para duplicar clientes de fibra óptica”. **Nota Confidencial [170]**.

⁵¹⁶ En decisiones recientes de la Comisión Europea, se ha destacado la alta inversión en infraestructura como la principal barrera a la entrada en mercados de Servicios Fijos. Véase Comisión Europea, Case M.7978 - VODAFONE / LIBERTY GLOBAL / DUTCH JV (2016) párrafo. 351 y ss. Disponible en: https://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m7978_1870_3.pdf [última visita: 4 de octubre de 2022] y Comisión Europea CASE M.8864 - VODAFONE / CERTAIN LIBERTY GLOBAL ASSETS (2019), párrafos 596 y ss. Disponible en: https://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m8864_7363_3.pdf [última visita: 4 de octubre de 2022].

⁵¹⁷ Esto va en línea con lo señalado por la Comisión Europea en un caso reciente, donde indicó que la reciente creación de un mercado mayorista bajaría las barreras, pero no las eliminaría debido al requerimiento de inversiones para permitir la interconexión entre mayorista y minorista. Véase Comisión Europea CASE M.8864 - VODAFONE / CERTAIN LIBERTY GLOBAL ASSETS, (2019) párrafos 596 y ss., disponible en: https://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m8864_7363_3.pdf [última visita: 4 de octubre de 2022]

⁵¹⁸ A este respecto, resulta indicativa la estimación de Entel para la misma línea lateral de [-], que eleva el costo de interconexión a USD [-] -Respuesta de Entel a Oficio Ord. N°529-22 de fecha 14 de abril de 2022. **Nota Confidencial [171]**.

501. En definitiva, los altos costos fijos en que incurren los actores para el despliegue de infraestructura generan economías de escala que elevan bastante la escala mínima eficiente para que un nuevo actor pueda entrar en el mercado. Esto es consistente con lo señalado por agencias de competencia comparadas en la materia⁵¹⁹.
502. A pesar de lo señalado, en el pasado reciente, se ha observado la entrada y/o expansión de nuevos actores en el mercado de telecomunicaciones en general, y en el de Servicios Fijos en particular. En esta línea, cabe mencionar el caso de WOM en Telefonía Móvil, que emergió en 2015 tras la compra de Nextel por parte de Novator Partners y que, tras una inyección importante de capitales extranjeros, ha logrado aumentar su participación en el mercado de abonados de 3% en enero de 2016 a 21% en junio de 2022, habiendo ingresado en 2019 al mercado de Servicios Fijos.
503. Otro caso relevante para el análisis de esta División, y que también tiene lugar en el mercado de Servicios Fijos, es el de Mundo, actor cuya presencia en el mercado se remonta a 25 años atrás, en particular en la Región del Biobío y que, tras la toma de control por parte de Digital Bridge en 2019, vio crecer su participación de 5% en dicho año a 15% en 2022, asociado a una importante expansión en despliegue de fibra óptica.
504. La alta inversión en infraestructura cobra especial relevancia considerando la estructura actual de la oferta del mercado de Servicios Fijos. En efecto, se observa que el mercado cuenta con siete actores y con extensas redes desplegadas que cubren gran parte de las zonas potencialmente rentables⁵²⁰. De esta forma, para que un entrante pueda desviar un número suficiente de clientes desde los incumbentes, requiere incurrir en altos costos hundidos relacionados a estrategias de publicidad, *marketing* y reconocimiento de marca, disminuyendo así la rentabilidad esperada de la entrada y, por ende, la probabilidad de la misma. De esta forma y si bien la alta inversión requerida no constituye una barrera insuperable, la actual estructura de la oferta hace que una nueva entrada sea menos probable.

VIII.1.2 Expansión o reacomodo de un actor desde un mercado próximo o aledaño

505. Ahora, en cuanto a la probabilidad de entrada al mercado de provisión de Servicios Fijos por parte de un actor presente en un mercado aledaño, esta División reconoce

⁵¹⁹ “La existencia de economías de escala se traduce también en una barrera de entrada al mercado, suponiendo que el operador adquiera tamaño y capte una base de clientes importante para poder beneficiarse de descensos de costes medios y ser competitivo (es decir, que alcance la Escala Mínima Eficiente). En este sentido, cuanto mayor sea el número de clientes de un operador, menores serán sus costes medios, teniendo este operador una ventaja sobre los operadores más pequeños” Traducción libre de: “Também a existência de economias de escala se traduz numa barreira à entrada no mercado, pressupondo que o operador adquira dimensão e capture uma base de clientes significativa para que possa beneficiar de decréscimos nos custos médios e tornar-se competitivo (i.e. que atinja a Escala Mínima Eficiente). Neste sentido, quanto maior o número de clientes de um operador, menores serão os seus custos médios, estando este operador numa situação de vantagem face aos operadores de menor dimensão” p. Véase: Autoridad de Competencia de Portugal, Processo Ccent. 5/2013 – Kento*Unitel*Sonaecom/ZON*Optimus, párrafos 642 Disponible en: https://www.concorrenca.pt/sites/default/files/processos/ccent/AdC-CCENT_2013_05-Decisao-VNC-final-net.pdf [última visita: 4 de octubre de 2022]

⁵²⁰ Véase Declaración de Telefónica de fecha 13 de enero 2022, en la cual representantes de la empresa señalaron que: [-]. **Nota Confidencial [172]**.

que la presencia de una empresa en actividades relacionadas, tales como el mercado de Telefonía Móvil, puede disminuir los costos hundidos en que debería incurrir⁵²¹.

506. A este respecto, resulta ilustrativo lo señalado por Subtel: “*De este modo, y a consecuencia del alto grado de integración entre servicios, donde muchos de ellos utilizan una misma red, advertido tanto por el TDLC como por esta Subsecretaría, nos encontramos hace ya bastantes años ante una situación de “indivisibilidad”, donde, ya no es posible imaginar ni mucho menos diseñar una empresa que preste sólo un servicio en particular. En muchos casos los concesionarios a ser regulados son parte de una empresa convergente multiservicio y la divisibilidad resulta artificiosa e imposible de ejecutar debido a la compartición de las inversiones, costos e ingresos*”⁵²² En esta misma resolución, Subtel señala que la empresa eficiente proveerá al menos y en forma conjunta Telefonía Fija, Telefonía Móvil, Internet Fijo, Internet Móvil y Televisión de Pago.
507. En la misma línea, los antecedentes de la Investigación también dan cuenta que las empresas de Telefonía Móvil que actualmente operan en el mercado ya han incurrido en ciertas inversiones de redes necesarias para la provisión de Servicios Fijos⁵²³, y que la suma de clientes fijos y móviles se traduce en una mayor base de clientes que hace más probable alcanzar una escala eficiente.
508. En línea con lo anterior, las eficiencias alcanzadas por la interconexión de Servicios Fijos y Servicios Móviles han sido reconocidas por los distintos actores, habiendo sido WOM el último de los OMR en entrar a prestar Servicios Fijos en el año 2019. Tal como ha sido señalado, este actor presenta altos niveles de expansión tanto respecto a la evolución de su participación de mercado, como respecto a suscriptores netos⁵²⁴.
509. En este contexto y aun cuando los antecedentes de la Investigación no permiten identificar a actores de mercados aledaños que actualmente estén interesados o disponibles a prestar Servicios Fijos, ello no obsta a que puedan existir operadores interesados en el futuro cercano.
510. Así, por ejemplo, conforme a los antecedentes recabados en la Investigación y según se analiza con mayor detalle en la Sección XIII del presente Informe, hoy en día existe Espectro disponible en la Banda 3.5 para ser concursado por parte del regulador sectorial. Dicho Espectro, sumado a otras porciones de este insumo que retornarán a manos del Estado una vez implementados los remedios aquí evaluados, sería una cantidad suficiente incluso para gatillar el interés de un potencial entrante al mercado de Servicios Móviles, en particular como competidor en la provisión de servicios 5G. En atención a las eficiencias de interconexión fijo-móvil indicadas *supra*, dicho entrante podría tener importantes incentivos a expandirse también hacia el mercado aledaño de Servicios Fijos. Lo anterior, sin perjuicio de que dicha entrada podría no cumplir con el criterio de oportunidad analizado *infra*.

⁵²¹ Véase: Respuesta de WOM a Oficio Ord. N°526-22 de fecha 31 marzo de 2022.

⁵²² Resolución Exenta N°1469 de fecha 28 de julio de 2021, disponible en: https://www.subtel.gob.cl/wp-content/uploads/2021/07/Res.-1469-de-2021-BTE-Definitivas-VTR_f.pdf [última visita: 4 de octubre de 2022].

⁵²³ Véase: Informe Compass Lexecon, p. 20.

⁵²⁴ Véase Figura N°5 Tabla N°5 de la sección § IV.1.1.

a. Posibilidad de arrendamiento de redes de terceros

511. Otro elemento relativo a la probabilidad de entrada que consideró esta División en su análisis, es la creación reciente de un mercado mayorista de arrendamiento de redes locales que facilitaría la expansión de los actores actuales de menor tamaño. En este mercado participan dos tipos de operadores: (i) aquellos que están integrados verticalmente con el servicio minorista y que aguas arriba arriendan la capacidad ociosa de sus redes, tales como Mundo y Entel⁵²⁵; y (ii) los Operadores Neutros, actores que participan exclusivamente en el servicio mayorista de arriendo de redes locales (fibra oscura) a operadores que prestan el servicio público de telecomunicaciones y que, por tanto, no compiten aguas abajo en el mercado minorista. En esta categoría se encontrarían ATP⁵²⁶ y OnNet Fibra⁵²⁷.
512. Mundo es el operador mayorista con mayor despliegue de redes, superando los [-] de *home passed* en 2021⁵²⁸, [-] OnNet Fibra con [-]⁵²⁹ y Entel con cerca de [-] *home passed* el mismo año. Por su parte, ATP todavía tiene una presencia [-], con alrededor de [-] *home passed* en 2021, y está presente solo en cuatro zonas geográficas: [-]⁵³⁰. **Nota Confidencial [173].**
513. La presencia de tres operadores mayoristas con amplio despliegue de redes podría potencialmente disminuir los costos de ingreso y eliminar algunos de los costos hundidos incurridos por un nuevo operador, facilitando así la expansión de otros actores en nuevas localidades.
514. A este respecto, resulta pertinente analizar en detalle el despliegue de infraestructura de los dos principales actores mayoristas. Por una parte, Mundo, en un inicio siguió una estrategia de nicho que se enfocó en el despliegue de redes en áreas rurales con [-] o áreas urbanas de [-]⁵³¹. En consideración de dicha estrategia, un actor del mercado minorista sostuvo que, debido al enfoque que ha tenido Mundo en sectores [-], la probabilidad de efectivamente compartir la infraestructura de dicho operador sería baja⁵³². **Nota Confidencial [174].**

⁵²⁵ Cabe precisar que Claro y Telefónica ofrecen servicios mayoristas en su red troncal y lateral, pero no así en su red local.

⁵²⁶ En el Informe Compass Lexecon se señala además a Ufinet como operador neutro. Sin embargo, según pudo constatar esta División, dicho actor no cuenta con redes locales en Chile y no presta servicios a operadores minoristas de Servicios Fijos, según lo indicado por el mismo actor en su respuesta Oficio Ord. N°527-22 de fecha 14 de abril de 2022.

⁵²⁷ OnNet Fibra es un operador de servicio de acceso mayorista de redes de fibra, controlado conjuntamente por KKR y Telefónica, tras la venta parcial de la filial de Telefónica Chile S.A. que opera su infraestructura de red local de fibra óptica.

Por ello, es discutible que OnNet Fibra sea un Operador Neutro propiamente tal, dado que, aunque KKR sea su controlador, Telefónica sigue ejerciendo influencia decisiva conjunta sobre aquella. Véase: Informe de aprobación de Adquisición de control el filial de Telefónica Chile S.A. por parte de KKR Alameda Aggregator L.P. Rol FNE F273-2021, párrafo 3.

⁵²⁸ Respuesta de Mundo a Oficio Ord. N°359-22 de fecha 25 de febrero de 2022.

⁵²⁹ Respuesta de OnNet Fibra a Oficio Ord. N°532-22 de fecha 8 de abril de 2022.

⁵³⁰ Respuesta de ATP a Oficio Ord N°530-22 de fecha 12 de abril de 2022.

⁵³¹ Declaración de Mundo de fecha 8 de marzo de 2022: "*nosotros no solamente estamos en aquellos lugares, digamos, rurales, por decirlo así, sino que también estamos en lugares con alta densidad poblacional pero que tienen condiciones de conectividad muy baja. El ejemplo que a mí me gusta dar para poder ilustrar el punto de la mejor forma, es el caso de [-], para darles un ejemplo muy claro.*" **Nota Confidencial [175].**

⁵³² Respuesta de [-] a Oficio Ord. N°[-]-22 de fecha 14 de abril de 2022. **Nota Confidencial [176].**

515. Sin perjuicio de lo anterior, y según declaraciones públicas de ejecutivos de la empresa, dicha estrategia inicial ha experimentado variaciones, lo que se refleja en que el despliegue de fibra óptica que este actor se encuentra realizando actualmente tendría como foco sectores en los cuales se percibe la competencia de terceros⁵³³. Por otra parte, algunos actores señalan que la apertura de las redes de Mundo aguas arriba generaría la canibalización de su base de clientes aguas abajo en la prestación de Servicios Fijos⁵³⁴⁻⁵³⁵. Este *trade-off* entre el negocio mayorista y minorista generaría precios más altos aguas arriba⁵³⁶. En efecto, si bien Mundo actualmente [-], este panorama podría cambiar en virtud de nuevas estrategias de despliegue a ser implementadas por este actor⁵³⁷. **Nota Confidencial [177]**.
516. Por otra parte, si bien OnNet Fibra demuestra un despliegue de red extenso, ofrece servicios [-], lo que lo hace poco atractivo para otros operadores⁵³⁸. De hecho, resulta ilustrativo que, si bien varios de los operadores [-] los servicios de OnNet Fibra, esta [-]⁵³⁹. **Nota Confidencial [179]**.
517. Por tanto, en el marco de la Investigación no ha sido posible ratificar que la oferta mayorista de acceso a infraestructura de red sea actualmente una alternativa para la entrada o expansión, como señalan las Partes⁵⁴⁰. Sin perjuicio de lo anterior, dicho escenario podría variar, considerando que este es un mercado incipiente, cuyos precios y demanda pueden verse afectados por los fuertes planes de expansión proyectados por los incumbentes y, también, por la anunciada entrada que tendría lugar tras la venta total o parcial de los activos de Entel⁵⁴¹.

⁵³³ Según nota de prensa publicada en el Diario Financiero con fecha 17 de junio de 2022, y acompañada en presentación de las Partes de la misma fecha.

⁵³⁴ Respuesta de [-] a Oficio Ord. N°[-]-22 de fecha 14 de abril de 2022, también Documento acompañado por Liberty, anexo de la Notificación – “Competitive Landscape CVP and Channel Sizing v6”, p. 18. **Nota Confidencial [178]**.

⁵³⁵ Según la Guía, se produce ‘canibalización’ si los potenciales desarrollos de una de las partes capturasen una parte sustancial de los ingresos de la otra parte (pie de página 128). En particular, en este caso la canibalización se refiere al hecho que el arriendo de redes de infraestructura aguas arriba permitiría a otros actores tener acceso y competir por los clientes de Mundo aguas abajo.

⁵³⁶ Véase: Documento acompañado por Liberty, anexo de la Notificación – “Competitive Landscape CVP and Channel Sizing v6”, p. 18.

⁵³⁷ En efecto, al entrar en zonas con mayor presencia de competidores, Mundo percibiría la competencia tanto a nivel minorista como a nivel mayorista, lo que podría presionar los precios hacia la baja.

⁵³⁸ Respuesta de Entel a Oficio Ord. N°529-22 y Respuesta de GTD a Oficio Ord. N°528-22, ambas de fecha 31 marzo de 2022. En esta línea, según la respuesta de Entel, el precio ofrecido por One Net Fibra era de [-] por hogar conectado, asumiendo un nivel de penetración de [-], y disminuiría según nivel de penetración, hasta alcanzar los [-] por hogar conectado en un nivel de penetración de [-] –nivel de penetración [-], considerando que el despliegue se haría [-]. Asimismo, acorde al análisis interno de Entel, incluso para estos niveles de penetración, el precio [-]. Finalmente, según los mismos documentos internos, [-]. **Nota Confidencial [180]**.

⁵³⁹ Respuesta de OnNet Fibra a Oficio Ord. N°532-22 de fecha 8 de abril 2022.

⁵⁴⁰ Notificación, p. 580 y ss; Informe Compass Lexecon, p. 40-47; presentación de fecha 3 de marzo de 2022 “Se tenga presente en relación con los planes de expansión de Mundo Pacífico”; presentación de fecha 21 de abril de 2022 “Solicita tener presentes algunas consideraciones sobre los supuestos riesgos asociados a infraestructura pasiva y alámbrica, identificados por la FNE en la resolución que extendió a Fase 2 la investigación F295-2021”; y presentación de fecha 11 de mayo de 2022 “Se tenga presente sobre los planes de despliegue y expansión de Telefónica en Chile”.

⁵⁴¹ Entel Hecho Esencial de fecha 15 de marzo de 2022, disponible en: https://www.cmfchile.cl/sitio/aplic/serdoc/ver_sgd.php?s567=8ee36c6120b24fa4880d8b14f7bf5428VFdwQmVVMXFRWHBOUkVWM1RWUkpOVTUzUFQwPQ==&secuencia=-1&t=1647414901 [última visita: 4 de octubre de 2022].

b. Cambios regulatorios relativos al acceso de operadores a edificios y condominios

518. Finalmente, con respecto al acceso a los ductos de edificios y condominios, los antecedentes de la Investigación dan cuenta de la introducción de avances normativos en sede de competencia y que se plasmaron especialmente en la Ley de Ductos y el Reglamento Ley de Ductos. El objetivo primordial de esta regulación fue facilitar la entrada de un mayor número de operadores de Servicios Fijos en edificios y condominios, garantizando el derecho de libre elección de los usuarios de servicios de telecomunicaciones.
519. No obstante la entrada en vigencia de dicha normativa, actores del mercado han señalado en el marco de la Investigación que aún persisten ciertas trabas en el acceso, en particular a los Edificios Existentes. En dichos edificios se observa una saturación de los ductos, debido a un despliegue poco sistemático por parte de los incumbentes y, en el caso particular de cambio de tecnología, la mantención de residuos de la tecnología antigua que no permite o dificulta la entrada de un segundo actor⁵⁴².
520. Esta situación genera una saturación de los ductos que puede resultar en un aumento de hasta 30% de los costos que debe asumir un entrante⁵⁴³⁻⁵⁴⁴. Adicionalmente, dicho entrante también debe tener en consideración el tamaño del edificio y la probabilidad de conseguir suficientes nuevos clientes que justifiquen la inversión⁵⁴⁵. De esta manera, la Investigación de la FNE muestra que, ante dicho escenario, en muchos casos los operadores se desisten de entrar a estos Edificios Existentes, sobre todo en atención a temas de factibilidad técnica y costos de transacción⁵⁴⁶.
521. Sin embargo, más allá de lo señalado por actores de la industria respecto a las dificultades de ingreso a Edificios Existentes que no se encuentran sujetos al cumplimiento de las exigencias de conectividad indicadas *supra* -lo que mantendría la ventaja competitiva respecto del primer entrante-, ni cabe duda que, gracias a la regulación de ductos, dichas barreras a la entrada disminuyen significativamente en los nuevos proyectos inmobiliarios, ya sea en vertical o extensión, los que deben contar con la infraestructura necesaria para asegurar la entrada y coexistencia de a lo menos dos operadores⁵⁴⁷.

⁵⁴² Respuesta de WOM a Oficio Ord. N°526-22 de fecha 14 de abril de 2022.

⁵⁴³ Respuesta de Entel a Oficio Ord. N°529-22 de fecha 14 de abril de 2022.

⁵⁴⁴ El artículo 48° del Reglamento Ley de Ductos dispone: “*Con todo, el costo de las nuevas instalaciones, el retiro de cables en desuso, la desobstrucción de ductos o cualquier otra obra necesaria será de cargo del o los proveedores entrantes. Igualmente, los daños y perjuicios que se ocasionaren como consecuencia de la ejecución de las obras necesarias para el ingreso del o los nuevos proveedores, serán responsabilidad de estos últimos, conforme a las reglas generales*”. (Énfasis añadido).

⁵⁴⁵ En esta línea, Declaración de Nokia de fecha 5 de abril de 2022: “(...) cuando tú llegas en tercero o cuarto, tienes 2 cosas: el extra costo por llegar, y segundo, el, el, lo que todo tú tienes que hacer para robar un cliente de un lado a otro, entonces también es un costo adicional que ellos lo ponen sobre la mesa.”.

⁵⁴⁶ Véase declaración de Mundo de fecha 8 de marzo de 2022, en que un representante de la empresa señaló: “*lo que nosotros tenemos que hacer es, primero, [-], es que nosotros tenemos que [-] y, segundo, [-]*”.

Nota Confidencial [181].

⁵⁴⁷ Véase sección § II.3.2 Redes de Infraestructura Alámbrica, para mayor detalle respecto a los cambios introducidos por la Ley de Ductos. Al respecto, en el caso de los nuevos edificios, condominios o loteos, la regulación de ductos establece que éstos deben tener incorporada una red interna de telecomunicaciones, que permita soportar distintas tecnologías y varios operadores de servicios. Las edificaciones que deben cumplir

VIII.1.3 Expansión o reacomodo de actores ya presentes en el mercado

522. Respecto a los operadores que actualmente tienen presencia en el mercado de Servicios Fijos, el análisis versará sobre los cinco actores restantes, distintos de las Partes -Telefónica, Mundo, Entel, WOM, y GTD/Telsur- y evaluará la probabilidad de que ellos se expandan en las zonas geográficas donde ya están presentes las Partes.
523. En los últimos años, todos los actores han materializado agresivas estrategias de expansión de redes de FTTH, siendo los principales promotores de esta tecnología, Mundo y Telefónica⁵⁴⁸. De esta forma, las Partes estiman que, ya a partir de 2021, el mapa de competencia comenzó a cambiar sustancialmente⁵⁴⁹.
524. Los antecedentes de la Investigación permiten concluir que esta tendencia proyecta seguir en los próximos años. En efecto, y según los planes de expansión señalados por los actores del mercado, a fines de 2022 Mundo alcanzaría a VTR, superando ambos los 4 millones de *home passed*. Adicionalmente, OnNet Fibra quedaría en el tercer lugar, alcanzando los [-] de *home passed*. También cabe destacar los planes de inversión de WOM, que, si bien en 2022 alcanzaría [-] de *home passed*, proyecta seguir con un plan de expansión agresivo, superando los [-] de *home passed* en 2023. **Nota Confidencial [182].**
525. Por su parte, se observa que Entel no proyecta [-], lo que podría explicarse por su intención de vender sus redes de infraestructura y seguir un modelo de arrendamiento de redes⁵⁵⁰. Por su lado, GTD/Telsur mantiene una estrategia distinta a los demás actores⁵⁵¹. **Nota Confidencial [183].**
526. Adicionalmente, y según lo indicado *supra*, los planes de expansión de los competidores [-] un mayor traslape en las redes de las Partes. En efecto, el análisis pormenorizado respecto a los planes de expansión de los competidores de las Partes [-] al materializarse la Operación, muestra [-] en despliegue de nuevas redes. En concreto, en [-] de las comunas analizadas, el crecimiento de los competidores por sobre el actual despliegue de las Partes superaría el [-]. En el resto de las comunas este crecimiento alcanza [-]⁵⁵². **Nota Confidencial [185].**
527. Por lo tanto, es posible afirmar que la expansión de los actores con actual presencia en el mercado tiene una alta probabilidad de ocurrencia en razón de los planes declarados de rivales de las Partes que constan en la Investigación⁵⁵³.

con dichos requisitos, son aquellas cuyos permisos de edificación han sido solicitados desde el 3 de septiembre de 2018 en adelante.

⁵⁴⁸ Véase sección § IV.1.5 b.

⁵⁴⁹ Idem.

⁵⁵⁰ Entel Hecho Esencial de fecha 15 de marzo de 2022, disponible en: https://www.cmfchile.cl/sitio/aplic/serdoc/ver_sgd.php?s567=8ee36c6120b24fa4880d8b14f7bf5428VFdwQmV_VMXFRWHBOUkVWM1RWUkpOVTUzUFQwPQ==&secuencia=-1&t=1647414901 [última visita: 4 de octubre de 2022]

⁵⁵¹ Véase Declaración GTD/Telsur de fecha 11 de enero de 2022: “[-]”. **Nota Confidencial [184].**

⁵⁵² Véase sección § IV.2.3.

⁵⁵³ Guía, párrafo 119 y ss.

VIII.2 Oportunidad

528. Habiendo analizado la probabilidad de entrada y/o expansión en los mercados de Servicios Fijos, resulta pertinente evaluar la oportunidad de una posible entrada o reacomodo de actores. Para ello, es importante estimar el grado de rapidez necesario para ingresar o expandirse en el mercado y si dicho plazo es suficientemente breve para contrapesar posibles riesgos generados por la Operación. A este respecto, la Guía establece que, en principio, no se considera oportuna una entrada o expansión que se lleve a cabo en un período mayor a dos años⁵⁵⁴.
529. Siguiendo el orden de ideas expuesto *supra*, es importante diferenciar la oportunidad de la entrada según si se trata un entrante nuevo, sin presencia previa en el sector de las telecomunicaciones, o si se trata de la expansión de un actor ya presente en el mercado.
530. Con respecto a la entrada de un nuevo actor, éste debe, en primer lugar, efectuar las gestiones necesarias para el otorgamiento de las concesiones de servicios intermedios y públicos de telecomunicaciones otorgadas por la Subtel, según corresponda, trámite que tiene una duración aproximada de seis meses⁵⁵⁵.
531. En segundo lugar, un nuevo actor debe desarrollar la infraestructura necesaria para la conectividad del cliente final en todos sus eslabones, a través del transporte de datos dentro y fuera del país. Esto incluiría enlaces tanto internacionales como nacionales, que a su vez abarcan una red troncal y una red lateral, las que requieren tiempos extensos para su diseño, planificación y despliegue.
532. Por otra parte, si bien es posible ingresar al mercado sin desplegar infraestructura ni ser concesionario de servicios de telecomunicaciones, el arriendo de capacidad o la contratación de transporte de datos en redes troncales de terceros para el enlace nacional, también influyen en la oportunidad de la entrada, por involucrar largos procesos de negociación de las distintas condiciones comerciales⁵⁵⁶.
533. Ahora, respecto al despliegue de la red local necesario para la prestación del servicio minorista en una determinada zona geográfica, en el contexto tanto de la entrada de un nuevo actor como la expansión de uno existente, participantes del mercado indican que el tiempo estimado para obtener los distintos permisos que se requieren para la

⁵⁵⁴ Guía, párrafo 128.

⁵⁵⁵ Para consultar los requisitos necesarios para obtener la concesión, véase página web de SUBTEL, Concesión para prestar servicios públicos e intermedios. Disponible en: <https://www.subtel.gob.cl/concesion-para-prestar-servicios-publicos-e-intermedios-de-telecomunicaciones/> [última visita: 4 de octubre de 2022].

⁵⁵⁶ Respuesta de WOM a Oficio Ord. N° 526-22 y Respuesta de Entel a Oficio Ord. N°529-22, ambos de fecha 14 de abril de 2022.

construcción de las líneas, se eleva a un período de entre [-] meses⁵⁵⁷⁻⁵⁵⁸. **Nota Confidencial [186].**

534. En suma, teniendo en consideración lo señalado *supra*, el tiempo involucrado para la expansión a una zona geográfica determinada, desde la decisión de expandirse hasta la comercialización del servicio, conforme con lo indicado por algunos actores del mercado, se eleva a alrededor de [-]⁵⁵⁹, periodo que de todos modos se enmarca dentro de los plazos señalados en la Guía. **Nota Confidencial [189].**

535. De esta forma, en vista de las consideraciones antes expuestas, esta División considera que la entrada de un nuevo actor sin presencia previa en el mercado podría implicar tiempos superiores a aquellos estipulados en la Guía, lo que a su vez afectaría la oportunidad de dicha entrada.

536. Por el contrario, esta División ha llegado a la conclusión de que la expansión de un incumbente a localidades nuevas, sí podría ejecutarse de manera oportuna, toda vez que esta se puede efectuar en plazos cortos y por ende puede disciplinar competitivamente a la entidad resultante de la Operación, según señala la Guía⁵⁶⁰.

VIII.3 Suficiencia

537. El análisis de suficiencia consiste en determinar si la entrada o expansión de un actor puede morigerar o mitigar los efectos anticompetitivos asociados a la Operación. En esta línea, y a raíz de los anuncios de diversos actores de su intención de intensificar su participación en Servicios Fijos a través del despliegue de redes FTTH o estrategias alternativas⁵⁶¹, corresponde revisar si dichas estrategias pueden resultar suficientes para contrapesar los riesgos identificados *supra*, esto es, generando actores de una escala y una magnitud capaz de contrapesar los riesgos de la Operación.

⁵⁵⁷ Respuesta [-] a Oficio Ord N°[-]-22 de fecha 14 de abril de 2022. Asimismo, véase Declaración de WOM de fecha 23 febrero 2022, en que representantes de la empresa señalaron: “*En general, entre, cuando tú pides más o menos los permisos antes y entre que te lo dan, por ejemplo, la DOM se está tomando, de las municipalidades, sólo para que te dejen hacer el, el, el tema, se está demorando entre cuatro y cinco meses. Solamente para eso, imagínate lo que es después pedir todos los otros permisos porque sin eso no podís iniciar; entonces, después tienes que pedir todos los otros permisos a todos los otros entes reguladores para que te dejen conectarte a la energía, desplegar, hacer las obras civiles y vas sumando tiempo. (...) Sí, para que ustedes se hagan una idea, todo lo que se va a desplegar el 2022 se diseñó a principios del 2021, o sea son en el fondo meses que pueden llegar a ser años ¿sí? por, por, por la complejidad de lo que involucra todo el proceso.*”. **Nota Confidencial [187].**

⁵⁵⁸ Cabe hacer presente que las Partes controvirtieron la afirmación de sus competidores respecto a los plazos requeridos para la obtención de todos los permisos necesarios acompañando información respecto a los últimos permisos obtenidos por VTR los que [-]. Sin perjuicio de ello, las diferencias señaladas no cambian sustancialmente las conclusiones respecto a la oportunidad de la expansión. Las estimaciones de las Partes incluyen los permisos de la dirección de obras municipales y el permiso de la compañía eléctrica. Fuente: Presentación de las Partes de fecha 17 de junio de 2022. **Nota Confidencial [188].**

⁵⁵⁹ Respuesta de [-] a Oficio Ord. N°[-]-22 de fecha 12 de abril de 2022. **Nota Confidencial [190].**

⁵⁶⁰ Véase Guía, párrafo 125 y ss.

⁵⁶¹ Véase: presentaciones de las Partes de fecha 4 de febrero de 2022 “Se tenga presente en relación con la adquisición de Mundo Pacífico por DigitalBridge”; de fecha 8 de febrero de 2022 “Se tenga presente en relación con los planes de expansión de redes de fibra óptica de KKR/Movistar, a través de OnNet Fibra”; de fecha 3 de marzo de 2022 “Se tenga presente en relación con los planes de expansión de Mundo Pacífico”; de fecha 18 de marzo de 2022 “Se tenga presente en relación con la venta de infraestructura de Entel para la prestación de servicios de Internet” y de fecha 11 de mayo de 2022 “Se tenga presente sobre los planes de despliegue y expansión de Telefónica en Chile”.

538. En efecto, y según lo analizado en secciones anteriores, desde ya cabe señalar que los otros actores actualmente presentes en el mercado ejercen presión competitiva a las Partes, la que razonablemente se proyecta se vea intensificada por sus agresivos planes de expansión.
539. Esta presión competitiva se manifiesta, en primer lugar, al comparar la calidad del servicio prestado por las Partes y sus competidores la que está fuertemente influenciada por la tecnología utilizada. De esta forma, resulta de suma importancia el hecho que el despliegue de redes planificados por los competidores de las Partes es exclusivamente con tecnología FTTH, tecnología que como ha sido señalado *supra* es superior a aquella operada por las Partes, además de ser la tecnología preferida por los consumidores⁵⁶². Esta ventaja competitiva de los operadores de FTTH ha sido señalada en varios documentos internos aportados por las Partes durante la Investigación⁵⁶³ y en diversas presentaciones efectuadas con ocasión de la misma⁵⁶⁴.
540. Adicionalmente, la presión actual y potencial que pueden ejercer los otros actores en el mercado, se manifiesta en documentos internos de las Partes, los que indican un monitoreo constante de los precios, las velocidades, y la expansión a nuevas localidades de toda la competencia y en particular de los actores más grandes Mundo y Telefónica, actores que además presentan los planes de expansión [-]⁵⁶⁵. **Nota Confidencial [191].**
541. Finalmente, el análisis cuantitativo realizado por esta División, así como la Encuesta Internet aportada por las Partes, confirman que varios de los actores presentes en el mercado ejercen incluso mayor presión competitiva a las Partes que éstas entre sí. De esta forma, a partir del análisis de las razones de desvío presentadas *supra* es posible concluir que tras la fuga de un cliente de VTR, es más probable que dicho cliente se dirija hacia [-], que hacia Claro. En la misma línea, tras la fuga de un cliente de Claro, es más probable que dicho cliente se dirija hacia [-] y, bajo ciertos supuestos, [-]⁵⁶⁶. Por tanto, es esperable que la expansión de estos competidores y el mayor Traslape de Redes que se generaría entre estos y las Partes, se traduciría en mayores desvíos y así mayor presión competitiva al JV. **Nota Confidencial [192].**
542. Por lo tanto, a la luz de los antecedentes recabados en la Investigación, en cuanto a la expansión de actores en el mercado de Servicios Fijos, dadas las dinámicas que se observan en el mercado, con ambiciosos planes de expansión que proliferan entre la mayoría de los incumbentes, según consta en Expediente F295, el análisis de la Fiscalía permite razonablemente concluir que es plausible la ocurrencia, en los próximos años, de la expansión de dichos actores. Ello se configura como un contrapeso efectivo a la pérdida de un competidor que existirá como efecto la materialización de la Operación.

⁵⁶² Véase sección §IV.1.3.a.ii.

⁵⁶³ Idem

⁵⁶⁴ Véase presentación de las Partes de fecha 17 de junio de 2022.

⁵⁶⁵ Véase sección §IV.1.3.a.iii.

⁵⁶⁶ Según Razones de Desvío Ajustadas, presentadas en la sección §IV.1.3.b.

IX. ANÁLISIS COMPETITIVO – RIESGOS DE CONGLOMERADO

543. La Operación, de materializarse, implicará que la oferta del principal actor en la provisión de Servicios Fijos –VTR– será complementada con la de un actor relevante en Servicios Móviles –Claro–. A su vez, la información recabada en la Investigación da cuenta que existe una superposición importante de clientes que demandan ambos tipos de servicios. Es por lo anterior que esta División analizó si el perfeccionamiento del JV podría generar riesgos de conglomerado. Dicho riesgo conllevaría que las Partes eventualmente puedan apalancar el poder que ostentan en un segmento hacia el otro segmento, a fin de afectar la capacidad de competir de sus rivales⁵⁶⁷⁻⁵⁶⁸.
544. Para evaluar la probabilidad de que una concentración de conglomerado pueda generar efectos anticompetitivos, corresponde analizar los siguientes requisitos copulativos⁵⁶⁹: (i) la habilidad de la entidad resultante para excluir rivales; (ii) la existencia de incentivos para efectuar la señalada estrategia de exclusión; y (iii) si lo anterior daría lugar a un efecto perjudicial considerable sobre la competencia, en detrimento de los consumidores.
545. Con respecto a la habilidad del JV para excluir rivales, cabe tener presente que las Partes están obligadas por las Instrucciones de Carácter General 2/2012 del H. TDLC (“IG2”)⁵⁷⁰. Las mismas fueron dictadas para regular las ofertas conjuntas de empresas de telecomunicaciones que ofrezcan servicios fijos y móviles, impidiéndoles otorgar descuentos o condiciones más favorables de ninguna especie a los clientes o suscriptores de ambos tipos de servicios⁵⁷¹. Dicha limitación tiene precisamente como propósito evitar que un agente que tiene un poder de mercado significativo en un mercado relevante específico, o en un segmento del mismo, pueda traspasar dicho poder a otro segmento o mercado relevante, produciendo así un efecto exclusorio⁵⁷².
546. A la luz de lo anterior, esta División considera que las reglas establecidas en la IG2 restringen la habilidad de las Partes de ejecutar una conducta exclusoria. En efecto, si bien el JV podría llevar a cabo estrategias promocionales o utilizar su base de clientes para impulsar el *cross selling*, en la práctica carecería de un mecanismo

⁵⁶⁷ En efecto, estudios internos de las Partes muestran como parte de la racional de la Operación la comercialización cruzada de Servicios Fijos a clientes de Servicios Móviles y viceversa, lo que sería indicativo de incentivos de llevar a cabo estas ventas cruzadas.

⁵⁶⁸ En el marco de la investigación, un competidor señaló que se podrían generar riesgos de conglomerado por la comercialización de Servicios Fijos y Móviles, más TV de Pago, ya que VTR podría tener la capacidad e incentivos de traspasar su poder de mercado de los Servicios Fijos a los Servicios Móviles y, por su parte, Claro desde los Servicios Móviles a los Fijos, en atención al paquete de servicios complementarios que cada Parte ofrece. Véase [-]. **Nota Confidencial [193]**.

⁵⁶⁹ Véase Informe de Aprobación, “Adquisición de Cornershop por parte de Uber Technologies, Inc.”, Rol FNE F217-2019, párrafos 183 y siguientes, y Comisión Europea, Directrices para la evaluación de las concentraciones no horizontales, pár.93-118.

⁵⁷⁰ Las IG2 fueron dictadas por el H. TDLC con fecha 18 de diciembre de 2012, en el contexto de un procedimiento no contencioso iniciado de oficio para analizar la pertinencia de dictar instrucciones de carácter general en materia de diferenciación de precios al consumidor final en los servicios públicos de telefonía móvil, según la red de destino de las llamadas (“tarifas *on-net* / *off-net*”) y para determinar el ámbito y contenido de tales instrucciones, con miras a promover la libre competencia y prevenir conductas contrarias a ella. Cabe hacer presente que el texto de las IG2 fue modificado por Sentencia dictada por la Excm. Corte Suprema el 17 de diciembre de 2013, en autos sobre recurso de reclamación Rol 2506-13 y, además, por las Instrucciones de Carácter General N°4/2015, dictadas el 4 de junio de 2015, en autos Rol NC N° 423-14 del TDLC.

⁵⁷¹ IG2, letra B, N°1.

⁵⁷² IG2, considerando Octogésimo segundo (en su versión original, no refundida).

directo para empaquetar ambos servicios. Así, dicha restricción limita la posibilidad del JV de adquirir clientes a costa de sus competidores, y consecuentemente, constriñe su habilidad de cerrar el mercado a sus rivales.

547. En segundo lugar, esta División considera que las Partes no contarían con un grado significativo de poder de mercado que les otorgue la habilidad de perfeccionar esta estrategia. En efecto, en el mercado de Servicios Móviles, Claro es el cuarto actor del mercado, con una participación de 20,14%⁵⁷³. Por su parte, no se observa que Claro ostente alguna particularidad u ofrezca algún servicio o producto que lo haga especialmente relevante para los usuarios en relación con los demás actores del mercado. Además, existen competidores importantes que ofrecen alternativas a los servicios ofrecidos por Claro, como Entel, Movistar y WOM.
548. A mayor abundamiento, atendido el bajo incremento que la Operación generaría en la participación del JV en este mercado, es posible concluir que la situación actual de Claro no cambiaría sustancialmente de materializarse la Operación, como tampoco la concentración entre las Partes incide ni facilita la posibilidad de Claro de apalancar su posición de mercado hacia los Servicios Fijos.
549. Con respecto a la posición de VTR en los mercados de Servicios Fijos, como ya fue señalado, dicha empresa cuenta con una participación relevante. Sin perjuicio de lo anterior, dicha posición se ve constreñida por el alto dinamismo en la provisión de Servicios Fijos y por la disciplina competitiva que ejercen los actores que se han reacomodado y expandido a dicho segmento, según fue detallado *supra*.
550. Finalmente, cabe recordar que existen otros actores relevantes que se encuentran activos en ambos segmentos, como Telefónica, Entel y WOM, que podrían llevar a cabo estrategias para contrarrestar el actuar del JV y disciplinarlo competitivamente.
551. En conclusión, atendida la regulación de la IG2, y la presión competitiva que se observa en los mercados de Servicios Móviles y Fijos, es posible descartar que la Operación pueda generar riesgos de conglomerado en el mercado de Servicios Fijos y Móviles, y que por ende, la Operación no resulta apta para reducir sustancialmente la competencia de conformidad con el Título IV del DL 211.

X. ANÁLISIS COMPETITIVO – INFRAESTRUCTURA

X.1 Enlace Internacional

552. Las Partes están presentes en distintos eslabones del mercado de Enlace Internacional. Claro participa, aguas arriba, en la comercialización de capacidad y arriendo de transporte de datos a través de Enlace Internacional en virtud de la participación de América Móvil en el Cable SPSC/Mistral. Asimismo, actualmente, aguas abajo, Claro es demandante de servicios de Enlace Internacional para la

⁵⁷³ Por número de abonados, a marzo de 2022, en base a información pública de Subtel, disponible en: <https://www.subtel.gob.cl/estudios-y-estadisticas/telefonía/> [última visita: 5 de septiembre de 2022].

prestación de servicios de telecomunicaciones⁵⁷⁴. Por su parte, VTR es únicamente demandante de estos servicios⁵⁷⁵. De esta forma, con la Operación se genera un traslape vertical entre la prestación de servicios de Enlace Internacional, por parte de América Móvil, y la demanda de dichos servicios, por parte de VTR.

553. Como se indicó *supra*⁵⁷⁶, de perfeccionarse la Operación, el Enlace Internacional quedará como negocio excluido del JV y seguirá siendo operado por América Móvil⁵⁷⁷. Además, la empresa operadora de algunos tramos del Cable SPCS/Mistral en Chile será Claro⁵⁷⁸.
554. Por lo tanto, en el marco del análisis de los efectos de la Operación en la competencia, lo que corresponde a esta División analizar es si, con ocasión de la Operación, América Móvil tendría incentivos de aplicar una estrategia de bloqueo de insumo consistente en aumento de precios o empeoramiento de las condiciones comerciales del servicio de Enlace Internacional a los competidores del JV aguas abajo.
555. Al respecto, cabe tener presente que, una vez que el Cable SPCS/Mistral se encuentre plenamente operativo, ello va a significar un aumento en la capacidad disponible para el transporte de datos a través del Enlace Internacional. Según se muestra en la Tabla N°37, previo al año 2021, existían dos cables –SAC y SAM-1– con una capacidad total de 23,6 Tbps, proyectados a estar operativos hasta fines de la presente década –entre 2026 y 2030, aproximadamente–⁵⁷⁹. Luego, en el año 2021 ingresaron dos nuevos cables: (i) el cable [-], en el que TI Sparkle mantiene un intercambio de capacidad [-]; y (ii) el Cable SPCS/Mistral, que es un cable de mayor capacidad máxima –hasta ■■■ Tbps–, la que se divide [-], entre sus socios América Móvil y Telxius. **Nota Confidencial [196]**.
556. De este modo, esta División considera en primer lugar, que América Móvil carece de la habilidad para ejercer un bloqueo de insumos, toda vez que, una vez que se encuentre operativo el cable, inyectará capacidad al mercado que será comercializada de forma independiente por parte de los dos socios, Telxius y América Móvil. A la capacidad de este cable, se agrega además aquella proveniente de los otros dos cables operativos desde 2001 y que sigue en vigencia, y [-]. TI Sparkle en el [-]. Por lo tanto, se considera que existen competidores en el mercado con capacidad suficiente para reaccionar frente a un posible bloqueo de insumos. **Nota Confidencial [197]**.

⁵⁷⁴ En específico, Claro mantiene tres contratos tipo [-], a través de los cuales Claro adquiere el derecho [-]. Anexo “Servicios de Enlace Internacional”, acompañado al Segundo Complemento, p. 1-2. **Nota Confidencial [194]**.

⁵⁷⁵ En particular, según se indica en Notificación y en el Anexo “Servicios de Enlace Internacional”, acompañado al Segundo Complemento (p. 1), VTR actualmente contrata [-]. El contrato con [-] tiene plazo hasta el [-], mientras que con [-]. **Nota Confidencial [195]**.

⁵⁷⁶ Véase sección §1.3 del presente Informe.

⁵⁷⁷ Notificación p. 68.

⁵⁷⁸ Notificación p. 161.

⁵⁷⁹ Véase: Respuesta de Lumen a Oficio Circular Ord. N°9-22 de fecha 16 de febrero de 2022, y respuesta de Telxius al mismo oficio, de fecha 14 de febrero de 2022.

Tabla N°37: Descripción de cables internacionales que conectan a Chile con EEUU.
Nota Confidencial [198].

Cable	Socios	Año despliegue	Capacidad Actual (Tbps)	Capacidad Máxima (Tbps)	Pares de fibra
[-]	[-]	[-]	[-]	[-]	[-]
[-]	[-]	[-]	[-]	[-]	[-]
SAM-1	Telxius	2001	S/I	19,1	4
SPCS/Mistral	Telxius, América Móvil	2021	0,3	22	6 a Valparaíso + 6 a Arica

Fuente: Elaboración propia en base a respuestas de oficinas de operadores de cable internacional.

557. Asimismo, en cuanto a la habilidad para incurrir en una estrategia de bloqueo de insumos, cabe señalar que el costo del Enlace Internacional representaría entre [0%-10%] de los gastos totales de operación de los servicios de telecomunicaciones⁵⁸⁰. Esto es relevante, puesto que un aumento en el precio de Enlace Internacional afectaría a una fracción menor de los costos de prestación del servicio y por ende el precio final aguas abajo⁵⁸¹. Por lo mismo, no es posible proyectar que exista un desvío de clientes aguas abajo que pudiera derivar en un beneficio para las Partes. Por tanto, a la luz de lo expuesto, la información permite concluir que el JV carecerá de la habilidad de ejercer una estrategia de bloqueo de insumos. **Nota Confidencial [199].**
558. En la misma línea, en los últimos años, se ha visto un cambio en la forma de negociar los contratos que mostraría mayor poder de negociación de los actores del mercado aguas abajo. En particular, se observa una reducción de la duración de los contratos y cambios en la forma de pago que favorecerían al demandante del servicio⁵⁸²⁻⁵⁸³. Lo anterior, afectaría la habilidad de efectuar una estrategia de bloqueo de insumos.
559. En segundo lugar, en cuanto a los incentivos a llevar a cabo un bloqueo de insumos, cabe hacer presente que el costo de un bloqueo de insumos se asumiría por completo por América Móvil, matriz de Claro y propietaria del Cable SPCS/Mistral. A su vez, aguas abajo, el beneficio del despliegue de dicha conducta sería compartido por igual entre Claro y VTR. De esta forma, a menos que existiese una compensación entre las Partes, dicha estrategia sería más costosa para América Móvil, elemento que afectaría los incentivos a su materialización.

⁵⁸⁰ Respuesta GTD al Oficio Ord N°93-22 y Respuesta Mundo al Oficio Ord. N° 92-22, ambas de fecha 25 de enero de 2022, Respuesta Telefónica al Oficio Ord. N° 87-22 de fecha 26 de enero de 2022, Respuesta Entel al Oficio Ord. N° 86-2022 de fecha 27 de enero de 2022, y Respuesta Liberty al Oficio Ord. N°84-22 de fecha 14 de enero de 2022.

⁵⁸¹ Esto va en línea con lo señalado por Comisión Europea, Directrices para la evaluación de las concentraciones no horizontales, párrafo 34: "El bloqueo de insumos puede suscitar problemas de competencia solamente si se refiere a un insumo importante para el producto descendente. Este es el caso, por ejemplo, cuando el insumo en cuestión constituye un factor de coste significativo en relación con el precio del producto descendente". Versión en español disponible en: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX-52008XC1018\(03\)&from=EN](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX-52008XC1018(03)&from=EN) [última visita: 4 de octubre de 2022].

⁵⁸² Según Google, [-]. Véase Declaración Google de fecha 3 de junio de 2021, de la investigación Rol FNE F273-2021, "Adquisición de control en filial de Telefónica Chile S.A. por parte de KKR Alameda Aggregator L.P.", agregada al Expediente F295 por resolución de fecha 11 de agosto de 2022. **Nota Confidencial [200].**

⁵⁸³ Lo anterior se desprende también de las presentaciones entregadas por VTR donde se habla de una reducción de los contratos de [-] a [-] años y un cambio en la forma de pago. Véase documentos "VTR20200207 Intl BW negotiation" y "VTR20210319 Intl BW negotiation 2021 2022", acompañados por Liberty a la Notificación. **Nota Confidencial [201].**

560. Por consiguiente, a la luz de lo expuesto, es posible descartar que la Operación dote a la entidad resultante de habilidad e incentivos para llevar a cabo una estrategia de bloqueo de insumos con respecto a los servicios de Enlace Internacional.
561. Adicionalmente, esta División analizó si, con ocasión de la Operación, el JV tendría incentivos a ejecutar una estrategia de bloqueo de clientes, esto es, excluir competidores del mercado aguas arriba, reduciendo así su habilidad e incentivos a competir en el mercado. Al respecto, y tal como refleja la Tabla N°38, si bien las Partes quedarían como primer actor en tráfico de datos fijos y móviles para el periodo entre abril 2021 y marzo 2022, existen varios otros actores en el mercado con presencia importante y que, además, proyectan planes de expansión que pueden contribuir en el aumento en la demanda del servicio de transporte de datos mediante Enlace Internacional⁵⁸⁴.

Tabla N°38: Participaciones de mercado en tráfico de datos, medido en terabytes (abril 2021 – marzo 2022)

Operador	Participación en tráfico de datos
Movistar	28%
VTR	21%
Mundo Pacífico	15%
Entel	13%
Claro	12%
WOM	6%
GTD/Telsur	5%
Fullcom	0%
Austro Internet	0%
Partes	33%
HHI	2,304
ΔHHI	501

Fuente: Elaboración propia en base a información pública de Subtel.

562. Por otra parte, cabe señalar que los operadores de Servicios Fijos y Móviles no son los únicos clientes de los operadores de Enlace Internacional, existiendo también entre sus clientes empresas de contenido, buscadores y otras empresas internacionales, como por ejemplo Google, Microsoft, Facebook y Amazon⁵⁸⁵. De esta forma, la habilidad de la Partes a ejercer un bloqueo de clientes se ve aún más reducida.
563. Asimismo, las Partes carecen de incentivos para ejercer tal estrategia, considerando que Claro, y en parte VTR, actualmente poseen cierta capacidad ya contratada y

⁵⁸⁴ Véase sección §IV.1.5 del presente Informe.

⁵⁸⁵ Respuestas TI Sparkle, Lumen y Telxius al Oficio Circular Ord. N°9-22 de fecha 31 enero 2022, 16 febrero 2022 y 14 de febrero 2022, respectivamente.

Asimismo, cabe destacar que actualmente, el único contrato de América Móvil para el Cable SPCS/Mistral es con Scotiabank. Véase: Anexo 6c de América Móvil al Segundo Complemento.

Véase también declaración de América Móvil, de fecha 4 de enero de 2022. En ésta se señaló: "FNE 1: Ok. ¿En ese sentido entonces según su conocimiento los clientes suelen contratar estos servicios a varias empresas de manera simultánea o solamente contratan a un proveedor?. Declarante 1: La verdad otra vez tengo que insistir que depende [-] (...)". **Nota Confidencial [202]**.

pagada a sus proveedores. Según los contratos acompañados al Expediente F295, el no uso de esta capacidad no conlleva una devolución del pago por parte del proveedor⁵⁸⁶.

564. Finalmente, desde una perspectiva teórica, una estrategia de bloqueo de clientes tiene como objetivo final el encarecimiento de las operaciones de los competidores aguas abajo y, por lo mismo, la posibilidad de aumento de precios a los consumidores⁵⁸⁷. Este efecto difícilmente se puede lograr en este caso, considerando que el actor que ejerce mayor presión competitiva al JV –según se señaló en la sección §IV.1.3– es Telefónica, el cual ejerce influencia decisiva en Telxius, socio de América Móvil en la construcción del cable SPCS/Mistral, y que comercializa de forma independiente la mitad de la capacidad de este cable. Por lo tanto, Telefónica no tendría limitaciones de acceso al insumo, lo que implica que no se podrían encarecer sus operaciones.

565. En conclusión, es posible para esta División descartar que, con ocasión de la Operación, el JV vaya a incurrir en estrategias de bloqueo de insumo y de bloqueo de clientes a sus competidores aguas abajo y aguas arriba, respectivamente, en el mercado de Enlace Internacional.

X.2 Redes de Infraestructura Alámbrica

566. Al dejarse abierta la definición de mercado de Enlace Nacional, a continuación, se analizarán por separado los efectos de la Operación en los siguientes segmentos: (a) Líneas Troncales; (b) Líneas Laterales; y (c) Red Local.

X.2.1 Enlace Nacional - Líneas Troncales

567. Las Partes están presentes en distintos eslabones del mercado de Red Troncal. En particular, Claro participa, aguas arriba, como oferente del servicio de transporte de datos. Por su parte, VTR no cuenta con infraestructura propia, por lo que es únicamente demandante de dichos servicios⁵⁸⁸.

568. De esta forma, de materializarse la Operación se producirá una relación vertical entre la prestación de servicios de Red Troncal, por parte de Claro, y la demanda de dichos servicios, por parte de VTR. Por dicha razón, corresponde revisar si, producto de la

⁵⁸⁶ Véanse contratos celebrados entre VTR y sus proveedores de Enlace Internacional, aportados por Liberty en la Notificación, anexo 6 j).

Asimismo, Véase declaración de América Móvil, de fecha 4 de enero de 2022. En ésta se señaló: “FNE 1: Ok y ¿cuáles serían los costos para un cliente de cambiarse a un proveedor antes del término de este plazo, o no es posible simplemente mudarse. Declarante 1: Pues vaya generalmente [-]. FNE 2: ¿Y el precio se fija para esos 15 años? ¿es reajutable bajo algunos criterios en esos 15 años o se renegocia cada cierto tiempo? Declarante 1: [-]”. **Nota Confidencial [203]**.

⁵⁸⁷ Comisión Europea, Directrices para la evaluación de las concentraciones no horizontales, párrafo 58: “Para que el bloqueo de clientes sea perjudicial para los consumidores finales, no es necesario que los rivales de la empresa resultante de la concentración [aguas abajo] se vean forzados a salir del mercado. El parámetro pertinente es si el incremento de los costes de los insumos dará lugar a unos precios más altos para los consumidores finales”.

⁵⁸⁸ Actualmente VTR contrata los servicios de [-]. Véase documento “Mercado Relevante Afectado (enlace nacional)”, p. 3, acompañado por las Partes en el Primer Complemento. **Nota Confidencial [204]**.

Operación, se pudieran generar riesgos verticales, relacionados a bloqueo de insumo aguas abajo a los competidores del JV⁵⁸⁹.

569. Respecto a la habilidad de las Partes de efectuar una estrategia de bloqueo de insumos en la Red Troncal, cabe señalar que existen dos actores –Telefónica y Entel– que son capaces de proveer el servicio de transporte de datos con un alcance geográfico igual que aquel prestado por Claro⁵⁹⁰, junto a otros actores que ofrecen dichos servicios con alcance geográfico más acotado –GTD-Telsur, Internexa, Silica y CTR–⁵⁹¹. Además, la habilidad de ejecutar tal estrategia se ve limitada por el hecho de que actualmente, Claro no presta servicios a WOM, único demandante de Red Troncal que quedaría tras la Operación si no que, al contrario, este operador cuenta con un contrato de plazo indefinido con otro actor del mercado⁵⁹².
570. Por otro lado, en cuanto al incentivo para ejecutar la estrategia de bloqueo de insumos, cabe señalar que el costo de contratación del Enlace Nacional –aun incluyendo Líneas Troncales y Laterales– ascendió, en 2021, a menos del [0%-10%] de los costos de operación de los principales operadores de servicios fijos y móviles, y al [0%-10%] para WOM. De esta manera, la baja incidencia del costo de contratación de la Red de Larga Distancia en el costo total en que incurren los operadores de telecomunicaciones, implicaría que un aumento de los costos de los competidores aguas abajo no necesariamente se traduciría en un aumento de precio ni, consecuentemente, en un desvío de clientes hacia las Partes⁵⁹³. **Nota Confidencial [206]**.
571. A la luz de lo expuesto, es posible descartar que la Operación dote a la entidad resultante de habilidad e incentivos para llevar a cabo una estrategia de bloqueo de insumos con respecto a los servicios de Líneas Troncales⁵⁹⁴.

⁵⁸⁹ Por otra parte, se descarta que la Operación puede generar un bloqueo de clientes toda vez que el despliegue de redes se genera principalmente para uso propio, por lo mismo se descarta que pueda existir bloqueo de clientes capaz de forzar a un actor aguas arriba a salirse del mercado.

⁵⁹⁰ Asimismo, según se señala en respuesta a Oficio, a lo menos un actor cuenta con capacidad ociosa en sus líneas troncales. **Nota Confidencial [205]**.

⁵⁹¹ Esto va en línea con lo señalado por Comisión Europea, Directrices para la evaluación de las concentraciones no horizontales, párrafo 36: “*La entidad resultante de la concentración sólo estará en condiciones de bloquear a los competidores en sentido descendente si, al reducir el acceso a sus propios productos o servicios en sentido ascendente, puede afectar negativamente a la disponibilidad global de insumos para el mercado descendente en términos de precio o calidad*”.

⁵⁹² Según fue señalado *supra*, en la actualidad los demandantes de este servicio son VTR y WOM, ya que son los únicos operadores de Servicios Fijos y Móviles que no cuentan con una infraestructura propia de Red Troncal y que arriendan el servicio a terceros.

⁵⁹³ Esto va en línea con lo señalado por Comisión Europea, Directrices para la evaluación de las concentraciones no horizontales, párrafo 34: “*El bloqueo de los insumos puede plantear problemas de competencia solamente si se refiere a un insumo importante para el producto descendente. Este es el caso, por ejemplo, cuando el insumo en cuestión constituye un factor de coste significativo en relación con el precio del producto descendente*”.

En el mismo sentido, la proporción del costo que representa el insumo eventualmente bloqueado para los competidores aguas abajo, afecta no solo la habilidad, sino que también los incentivos a perfeccionar dicha estrategia. Véase Comisión Europea, Directrices para la evaluación de las concentraciones no horizontales, párrafo 42: “*El efecto en la demanda en sentido descendente también será mayor si el insumo en cuestión representa una proporción significativa de los costes de los rivales descendentes o si dicho insumo es un componente vital del producto descendente*”.

⁵⁹⁴ En el marco de la investigación, un actor del mercado señaló que la Operación podría dar lugar a riesgos coordinados en el subsegmento de Líneas Troncales, debido a que, como consecuencia de la misma, solo quedaría un demandante de este servicio. **Nota Confidencial [207]**.

X.2.2 Enlace Nacional - Líneas Laterales

572. Las Partes están presentes en distintos eslabones del mercado de Red Lateral. Claro actúa únicamente en este mercado como oferente de servicio de transporte de datos, sin demandar este tipo de servicios a terceros, al prestar servicios minoristas solo a través de infraestructura propia⁵⁹⁵. Por su parte, VTR, si bien cuenta con infraestructura propia en la Región Metropolitana y en la Región de Valparaíso, no actúa como oferente de servicios, utilizando su red solo para el transporte de datos de clientes propios⁵⁹⁶. Por lo tanto, dicho actor solo opera como demandante de Líneas Laterales, para aquellas zonas del país en que no cuenta con su propia red.
573. Por lo tanto, el perfeccionamiento de la Operación generaría una relación vertical entre la prestación de servicios de Red Lateral, por parte de Claro, y la demanda de dichos servicios, por parte de VTR. Así, corresponde revisar si, producto de la Operación, se pudieran generar riesgos verticales, relacionados a bloqueo de insumo aguas abajo a los competidores del JV⁵⁹⁷.
574. Respecto a la habilidad del JV para ejecutar una estrategia de bloqueo de Líneas Laterales, los antecedentes de la investigación evidencian que el único actor que actualmente contrata líneas laterales de Claro es [-], en [-] y [-]⁵⁹⁸. Según lo indicado por este operador, no existiría información disponible respecto a la presencia de otros actores con infraestructura en las mismas localidades que serían capaces de absorber la demanda de [-] por transporte de datos frente a la ejecución de una eventual estrategia de bloqueo de insumos. **Nota Confidencial [208].**
575. De lo anterior se tiene que, si bien al menos teóricamente es posible sostener que las Partes en esas zonas tendrían la habilidad de ejecutar dicha estrategia, carecerían de incentivos de ejecutarla. En efecto, según lo señalado por la demandante del servicio, el contrato de arriendo facilita la conectividad de [REDACTED] clientes móviles en el caso de [-] y [REDACTED] clientes móviles en el caso de [-], lo que correspondería en total a menos del [0-5]% de los abonados móviles del demandante⁵⁹⁹. **Nota Confidencial [210].**
576. De esta forma, un aumento en los costos de dicho operador para la prestación de Servicios Móviles en las localidades en cuestión, no podría traducirse en un aumento en sus precios a los consumidores finales, especialmente considerando que éstos se fijan a nivel nacional⁶⁰⁰. Consecuentemente, aguas abajo, no habría ganancias hacia

Sin embargo, esta División descarta que la Operación puede aumentar dichos riesgos, dado que la estructura del mercado aguas arriba no cambia producto de la Operación, al participar solamente una de las Partes en el mercado de Enlace Nacional.

⁵⁹⁵ Respuesta Claro al Oficio Ord. N°551-22 de fecha 14 de abril 2022.

⁵⁹⁶ Anexo "Mercado Relevante Afectado (enlace nacional)", p. 3, acompañado al Primer Complemento.

⁵⁹⁷ Por otra parte, se descarta que con ocasión de la Operación se pueda generar un bloqueo de clientes capaz de forzar a un actor aguas arriba a salirse del mercado, toda vez que el despliegue de redes se genera principalmente para uso propio.

⁵⁹⁸ Respuesta de oficio de un actor del mercado. **Nota Confidencial [209].**

⁵⁹⁹ Según datos Subtel para marzo 2022 disponible en: <https://www.subtel.gob.cl/estudios-y-estadisticas/telefonía/> [última visita: 5 de septiembre de 2022]

⁶⁰⁰ Según lo señalado *supra*, sección §II.1.

el JV productos de potenciales desvíos, por lo que los incentivos del JV se verían limitados.

577. A mayor abundamiento, de acuerdo a lo declarado por diversos actores de la industria, el arriendo de infraestructura lateral se utiliza excepcionalmente, para casos puntuales, siendo lo más común en la industria, la suscripción de acuerdos de mutuo respaldo entre los operadores de telecomunicaciones⁶⁰¹.

578. Adicionalmente, esta División analizó si la Operación generaría un riesgo de bloqueo de insumos hacia potenciales entrantes. Al respecto, de antecedentes de la Investigación⁶⁰² se desprende que la decisión de entrada en una nueva localidad no se toma en base de la existencia de infraestructura, sino en atención a diversos criterios comerciales⁶⁰³. Luego, una vez tomada la decisión comercial, los actores consideran la forma de expandirse, pudiendo elegir entre invertir en infraestructura propia o utilizar infraestructura de terceros⁶⁰⁴.

579. En la misma línea, la Investigación da cuenta que, para un operador, el hecho de no contar con infraestructura en una localidad no impide su entrada en la misma, dado que la decisión de construcción de una línea se adopta teniendo en consideración el negocio fijo y el negocio móvil, lo que contribuiría a alcanzar más fácilmente la escala mínima que justificaría la inversión⁶⁰⁵. A mayor abundamiento, como se señaló *supra*, el arriendo de infraestructura lateral se utiliza excepcionalmente, para casos puntuales, siendo lo más común en la industria, la suscripción de acuerdos de mutuo respaldo entre los operadores de telecomunicaciones⁶⁰⁶.

580. A la luz de lo expuesto, es posible descartar que la Operación dote a la entidad resultante de los incentivos para llevar a cabo una estrategia de bloqueo de insumos

⁶⁰¹ Declaración de Entel de fecha 2 de marzo de 2022: [-].

En la misma línea, véase declaración de Mundo de fecha 8 de marzo de 2022: [-]. **Nota Confidencial [211].**

⁶⁰² Véase: (i) Documento interno de Claro “*Despliegue Potencial FTTH*”, acompañado por Claro en Respuesta Oficio Ord N° 2-2022 de fecha 12 de enero de 2021. (ii) Respuesta de WOM al Oficio Ord. N°526-22 de fecha 15 de abril de 2022, en la que se señala que dichas decisiones de inversión “*obedecen a las [-]*”; y (iii) Respuesta de Entel a Oficio Ord. N°529-22 de fecha 14 de abril de 2022, en la que se indica que algunos de los principales factores que se toman en consideración para construir una nueva línea lateral son: [-]. **Nota Confidencial [212].**

⁶⁰³ Entre ellos, destacan criterios socioeconómicos, de desarrollo urbano y el número de oferentes de servicios fijos presentes en la zona.

⁶⁰⁴ A este respecto, antecedentes de la investigación dan cuenta que, generalmente, los operadores eligen invertir para el desarrollo de infraestructura propia en la Red Lateral en base a criterios relacionados a la demanda de tráfico fijo y móvil que será agregada, la capacidad de las redes de microondas a satisfacer la capacidad de transporte de datos requeridos en la actualidad y en un corto plazo –en caso de la demanda proveniente exclusivamente del servicio móvil–, la necesidad de disponer de rutas de respaldo, y la cobertura de nuevas zonas de interés comercial. A su vez, la Red Lateral de terceros se utiliza principalmente en aquellas zonas que requieren una cierta capacidad de red para mantener la calidad del servicio de los clientes. Véase: Respuesta Entel al Oficio Ord. N°529-22 de fecha 14 de abril de 2022 y declaración de Entel de fecha 2 de marzo de 2022.

⁶⁰⁵ Declaración WOM de fecha 23 de febrero de 2022: [-].

Declaración Entel de fecha 2 de marzo de 2022: “*La decisión de ampliación [-] considera [-]*”. **Nota Confidencial [213].**

⁶⁰⁶ Declaración Entel de fecha 2 de marzo de 2022: “*Pueden existir conexiones laterales [-], ¿mm?, pero lo que más se utiliza en este mercado [-]*”.

En la misma línea, véase declaración Mundo de fecha 8 de marzo de 2022: [-] **Nota Confidencial [214].**

con respecto a los servicios de Líneas Laterales, tanto a sus actuales clientes como a potenciales entrantes.

X.2.3 Red Local

581. Respecto a la Red Local, esta Fiscalía analizó si producto de la Operación podría generarse un posible bloqueo de insumos que pudiese afectar el despliegue de la tecnología 5G, considerando que con esta nueva tecnología se incrementará la necesidad de conectar las antenas con la infraestructura alámbrica, especialmente en aquellas localidades con mayor uso de datos⁶⁰⁷.
582. En relación a este punto, cabe tener presente que, a marzo de 2022, un 86% de las conexiones de la Red Local de Claro, y un 94% de las conexiones de la Red Local de VTR, son con tecnología de HFC⁶⁰⁸, la cual no cumple con la capacidad y rapidez que requiere la tecnología 5G, como fue indicado *supra* –sección §II.1.1–. Por ello, en la actualidad, las Partes no tendrían la habilidad para ejecutar dicho bloqueo y el riesgo señalado sólo se podría materializar si, en el corto plazo, el JV migrara de redes de HFC a fibra óptica.
583. De esta forma, y bajo una mirada dinámica, se evaluó si el reemplazo de las actuales redes HFC de las Partes a tecnología FTTH⁶⁰⁹, al materializarse la Operación, le podría conferir al JV poder de mercado y la habilidad, en el corto plazo, para ejecutar la estrategia señalada.
584. Al respecto, antecedentes de la Investigación muestran que, al año 2027, el JV proyecta alcanzar unos [0-10] millones de *home passed*⁶¹⁰. Sin perjuicio de lo anterior un [40-50]% de estos seguirían siendo con tecnología HFC⁶¹¹. En efecto, al año 2027, el JV proyecta alcanzar [0-10] millones de *home passed* con FTTH, quedando con un tamaño similar al que tienen actualmente Mundo y On Net Fibra –los principales actores del segmento de Red Local–, sin considerar las futuras expansiones señaladas por ellos para los próximos años⁶¹². De esta manera, es posible descartar que el JV pueda alcanzar en los próximos años una posición en el mercado de infraestructura FTTH, que le otorgase la habilidad para ejecutar una estrategia de bloqueo de insumos hacia los operadores móviles de servicios 5G. **Nota Confidencial [215]**.
585. Adicionalmente, las Partes carecerían de incentivos para ejecutar una estrategia de bloqueo de insumos. Ello, principalmente debido a que los requerimientos de terceros para conexión a la Red Local de las Partes, tendría un alcance geográfico acotado en aquellas localidades donde los primeros no cuentan con infraestructura propia. En ese sentido, el efecto de un eventual bloqueo de insumos sobre los costos de los

⁶⁰⁷ Respuesta WOM al Oficio Circular Ord. N°2-22 de fecha 17 de enero 2022.

⁶⁰⁸ Véase: Estadísticas Subtel. Series conexiones Internet Fija. Disponible en: <https://www.subtel.gob.cl/estudios-y-estadisticas/internet/> [última visita: 5 de septiembre de 2022].

⁶⁰⁹ A este respecto, véase sección §IV.2.2 del presente Informe.

⁶¹⁰ En el mismo sentido, las Partes en la Notificación indican que el JV proyecta para el año 2025, un despliegue que cubra 6 millones de *home passed*. Notificación, p. 75.

⁶¹¹ Primer Informe Compass p. 73.

⁶¹² Para mayor detalle de análisis sobre el despliegue de Red Local de las Partes y sus competidores, véase sección §IV.1.

competidores sería restringido, y difícilmente podría afectar su política de precios, que se define a nivel nacional⁶¹³. En consecuencia, no es posible proyectar que, aguas abajo, las Partes perciban beneficio económico producto del bloqueo de insumos efectuado aguas arriba, lo cual merma los incentivos que tengan a efectuarla.

586. En segundo lugar, se evaluó si producto de la Operación el JV podría llevar a cabo un bloqueo de insumos hacia los Edificios Existentes que cuentan únicamente con redes de alguna de las Partes y que, por ser Edificios Existentes⁶¹⁴ o debido a las falencias en la implementación de la Ley de Ductos alegadas por actores de la industria, la entrada de otro actor se ha visto imposibilitada⁶¹⁵.
587. Asimismo, actores del mercado han indicado que, producto de la Operación, podrían verse disminuidos los incentivos de las Partes a seguir la tendencia de la industria de comercialización mayorista de la Red Local y, particularmente, de la Red Vertical. Asimismo, agregan que, al negarse compartir infraestructura existente, se generaría una “*exclusividad de facto*” que impediría a los entrantes recientes del mercado de Servicios Fijos expandirse⁶¹⁶.
588. Sin perjuicio de lo anterior, la exclusividad descrita *supra* es una situación del mercado preexistente a la Operación, que se mantendría independiente de si la concentración se materializa o no. A este respecto, cabe considerar que el análisis de operaciones de concentración que se efectúa en el marco del Título IV del DL 211 busca comparar las condiciones de competencia previo a una operación de concentración, definidas como el contrafactual, con aquellas que emergerían al materializarse la misma⁶¹⁷. Como expresamente indica la Guía, el control de fusiones no tiene por propósito corregir las eventuales fallas de los mercados en los que recae la operación ni mejorar sus estructuras competitivas, existiendo para ello otras vías legales y/o regulatorias⁶¹⁸.
589. En esta línea, debe tenerse presente que el JV no genera un cambio en la estructura de la oferta –esto es, en el número de operadores presentes en los Edificios Existentes, particularmente aquellos que cuentan con instalaciones de un único operador– que sea capaz de influir en las condiciones de prestación del servicio hacia los consumidores finales. En consecuencia, es posible descartar que exista un cambio en la habilidad de las Partes a ejecutar un eventual bloqueo de insumos producto de la Operación.
590. Asimismo, atendidos los antecedentes de la Investigación, no se identifica un cambio en los incentivos de las Partes a materializar una estrategia de bloqueo de insumos. A este respecto, de los antecedentes aportados por las Partes no se vislumbra que

⁶¹³ Notificación, p. 197 y 254. Asimismo, véanse las respuestas de Entel de 17 de enero de 2022, de Mundo Pacífico de 17 de enero de 2022 y de Telefónica de 17 de enero de 2022, todas en respuesta al Oficio Circ. Ord. FNE N° 002-22. Cabe señalar que solamente GTD, en respuesta de 17 de enero de 2022 al Oficio Circ. Ord. FNE N° 002-22, señaló tener una política de precios que distingue por zonas del país.

⁶¹⁴ Como fue mencionado *supra*, los Edificios existentes son aquellos construidos de manera previa a la entrada en vigencia del Reglamento de la Ley de Ductos. Véase sección §II.3.

⁶¹⁵ Véase sección § VIII. Condiciones de entrada servicios fijos.

⁶¹⁶ Respuesta de Entel a Oficio Ord. N°529-22 de fecha 14 abril 2022.

⁶¹⁷ Véase Guía, p.6. En el mismo sentido, véase sentencia N°182/2022 H. TDLC, considerando Cuarto.

⁶¹⁸ Guía, Presentación, p. 3.

éstas, previo a la Operación, hayan tenido la intención de abrir la Red Vertical para su comercialización a terceros⁶¹⁹.

591. En la Resolución de Fase 2 esta Fiscalía sostuvo que existiría una tendencia de los operadores de servicios fijos de abrir su Red Local y Vertical a terceros operadores. Sin embargo, en el marco de la Investigación esta División recabó información principalmente de los operadores del mercado respecto a la comercialización de su infraestructura hasta el usuario final. De los actores consultados, solo uno señaló tener infraestructura abierta para el uso de terceros, en aquellos edificios en los que proveen servicios fijos a través de fibra óptica⁶²⁰ y [-]⁶²¹. De esta forma, no fue posible confirmar que existiría una demanda creciente en el mercado, o que efectivamente existe una tendencia en el mercado, a comercializar la red de última milla completa hasta llegar al domicilio del usuario final⁶²². **Nota Confidencial [216]**.

592. A la luz de lo expuesto, es posible descartar que la Operación dote de habilidad a las Partes para llevar a cabo una eventual estrategia de bloqueo de insumos hacia los operadores de Servicios Móviles para el despliegue de la tecnología 5G, y que disminuya sus incentivos a desarrollar una de comercialización mayorista de su Red Local y Vertical⁶²³.

X.3 Torres de telecomunicaciones

593. La Excma. Corte Suprema ha reconocido a las Torres y Soportes –y de modo más general, la infraestructura– como insumo esencial para la prestación de Servicios

⁶¹⁹ En efecto, VTR y Claro señalan en respuestas a oficios que no dan en arriendo acceso a la Red Vertical para terceros, y de estas mismas respuestas se desprende que nunca han evaluado hacerlo, puesto que, por un lado, VTR indica que no cuentan con registros o catastros de edificios en que tengan ductos verticales, ni de la capacidad de dichos ductos. Por el otro lado, Claro manifiesta que los ductos no se arriendan, sino que solo se comparte la infraestructura de las cámaras y ductos de la manera que mandata la Ley de Ductos. Véase: respuesta de VTR a Oficio Ord. N°552 de fecha 14 de abril de 2022, y de Claro a Oficio Ord. N°551-22 de misma fecha.

Asimismo, de la revisión de documentos internos de las Partes aportados en la Notificación y en respuestas de oficios, no se divisa ningún plan de comercialización de Red Vertical.

⁶²⁰ Declaración Entel de fecha 2 de marzo de 2022: “FNE 2: Perfecto, pero la infraestructura en el edificio mismo la tiene que hacer el otro operador. Hoy, incluso esa infraestructura la puede prestar Entel. **“DECLARANTE”:** Incluida esa infraestructura, o sea, le proponemos el despliegue hasta el usuario final, al homepass directo, ¿ya?

⁶²¹ Declaración Entel de fecha 2 de marzo de 2022: [-]. **Nota Confidencial [217]**.

⁶²² A diferencia de lo señalado en Resolución de Fase 2, Considerando 41.

⁶²³ Con respecto al riesgo señalado el informe económico aportado por Entel sugiere la compartición de redes en aquellos edificios y condominios existentes. Este mismo informe presupone el cambio tecnológico de la red completa de HFC de las Partes a una red de Fibra Óptica e indica que en paralelo con la instalación de esta red, las Partes debería habilitar el uso por parte de sus competidores en el mercado minorista (Informe Aldo González p.23). Sin embargo, la DL 211 faculta a la FNE a aprobar una Operación con remedios solo respecto a aquellos mercados en los cuales los antecedentes de la Investigación demuestran de forma concluyente que la misma tiene la aptitud a disminuir sustancialmente a la competencia. Adicionalmente, cabe hacer presente que, tal como se señaló *supra*, la intención de las Partes es cambiar tecnología en un número menor de *Home Passed* existentes y enfocarse mayoritariamente en la expansión en nuevas localidades. De esta forma la Red Local y Vertical actual de las Partes se mantendría mayoritariamente de HFC, tecnología que presenta un menor atractivo comercial que las redes de fibra óptica por la asimetría entre subida y bajada de datos, la mayor latencia y fallas por saturación de la red tal como se señaló *supra*.

Móviles⁶²⁴⁻⁶²⁵. De esta forma, al materializarse la Operación, las Partes, por sí o a través de sus relacionadas, tendrían la titularidad de dos insumos necesarios para la prestación de Servicios Móviles, y de importancia para el despliegue del 5G, esto es, las Torres y Soportes⁶²⁶, y el Espectro.

594. En este orden de ideas, corresponde analizar si, bajo un escenario dinámico eventual en el cual el JV utilizaría el conjunto de Espectro de las Partes para expandirse en el mercado de Servicios Móviles aguas abajo a través del despliegue de 5G⁶²⁷, y considerando la creciente necesidad de uso de antenas para la prestación de dicho servicio, América Móvil tendría o no la habilidad y los incentivos de materializar una estrategia de bloqueo de insumos para el acceso a Torres y Soportes a los competidores del JV.

595. A este respecto, las Partes rechazan que pudiera existir un riesgo relacionado a Torres y Soportes, toda vez que éstas constituyen un Negocio Excluido del JV⁶²⁸, de manera que, al materializarse la Operación, las Torres y Soportes serán operadas de manera separada por Sites Chile S.A., filial de América Móvil⁶²⁹⁻⁶³⁰. Sin embargo, para el análisis del impacto competitivo de operaciones de concentración corresponde analizar los traslapes generados tanto por las entidades que forman parte de la operación, como por las entidades que conforman sus grupos empresariales⁶³¹.

596. En relación a las participaciones de los principales actores del mercado, en el expediente de Investigación constan distintas estimaciones. Según la información aportada por las Partes en la Notificación, calculada utilizando el registro de estaciones base publicado por la Subtel, el mercado asciende a 19.169 Torres y

⁶²⁴ Véase Sentencia de caps, p. 1: “Constituye un hecho inconcuso que el mercado relevante en que incide la consulta, esto es, los servicios de telecomunicaciones móviles, incluyendo voz y datos, requiere para su funcionamiento tres insumos esenciales: Espectro radioeléctrico, infraestructura y tecnología”.

⁶²⁵ Cabe señalar que las Partes, no concuerdan con la calificación de Torres y Soportes como insumo esencial por no cumplir con los requisitos señalados por el H. TDLC en la Resolución N°68-2022, esto es: (i) el acceso a la instalación debe ser suministrado por una única firma presente en el mercado aguas arriba; (ii) la instalación no debe ser replicable a costo y plazo razonables; y (iii) la infraestructura debe ser indispensable para participar en el mercado aguas abajo (TP Infraestructura, p. 7). Sin perjuicio de lo anterior, no se considera necesario pronunciarse sobre la naturaleza de este insumo, toda vez que las conclusiones del presente análisis no varían en caso que se adopte una u otra postura.

⁶²⁶ A través de Sites Chile S.A., empresa relacionada a América Móvil.

⁶²⁷ La posibilidad de prestar Servicios Móviles mediante el Espectro bajo la titularidad de las Partes en la macro banda media, está sujeta a una eventual autorización de cambio de uso del Espectro. Al respecto, véase explicación expuesta *infra*, sección §XI.5.

⁶²⁸ Véase sección §I.3 del presente Informe.

⁶²⁹ Como se indicó en la sección §I.3, dicha sociedad se convertirá en subsidiaria de Sitios Latinoamérica S.A. de C.V., operador mayorista que será creado por América Móvil tras el *spin-off* de su infraestructura de Torres y Soportes en Latinoamérica. Dicha entidad busca concentrar la infraestructura pasiva de América Móvil desplegada en los países del continente donde opera para permitir su compartición a terceros. Véase: Minuta Riesgos Infraestructura, p. 14 y TP Riesgos Infraestructura, p. 3-4.

⁶³⁰ En la misma línea, las Partes aportan antecedentes que, a su parecer, confirmarían y garantizarían la independencia con que dicha entidad operaría en el mercado. Véase TP Riesgos Infraestructura, p. 3 y ss.

⁶³¹ Guía de Competencia: “De tal manera, las evaluaciones que realizará la Fiscalía considerarán no solo a las actividades desarrolladas por las entidades involucradas en la respectiva operación de concentración, sino también las desarrolladas por los agentes económicos pertenecientes a sus respectivos grupos empresariales.” Disponible en: <https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2017/10/Guia-de-competencia.pdf> [última visita: 4 de octubre de 2022].

Respecto al análisis de influencia decisiva de un agente económico sobre otro, véase Informe de Prohibición, Operación de Concentración entre Banco Santander - Chile y Sociedad de Recaudación y Pagos de Servicios Limitada. Rol FNE F101-2017, p. 53 y ss.; e Informe de Aprobación con medidas, Operación de Concentración entre Aza Participaciones SpA, Matco Cables SpA y Otros, Rol FNE 109-2017, p. 21 y ss.

Soportes, y el grupo América Móvil quedaría como cuarto actor con un [10-20]% de participación de mercado⁶³². **Nota Confidencial [218].**

597. Adicionalmente, existen estudios internacionales relativos al mercado de Torres y Soportes que tienden a subestimar el tamaño del mercado. **Nota Confidencial [219].**
598. Por su parte, esta División estimó el tamaño y las participaciones de mercado, utilizando información sobre la cantidad de Torres y Soportes de propiedad de cada actor, y los ingresos percibidos por el arrendamiento de espacio en los mismos.
599. Según el primer criterio –cantidad de Torres y Soportes al 2021–, América Móvil sería el tercer actor en el mercado con una participación de [10-20]%, tras Entel ([20-30]%) y American Tower ([20-30]%). Adicionalmente, y según refleja la Tabla N°39, al calcular participaciones en base a ingresos, América Móvil alcanzaría el cuarto lugar, con un [0-10]% del mercado, siendo el principal actor American Tower, con un [60-70]% del mercado⁶³³. **Nota Confidencial [220].**

Tabla N°39: Participaciones de mercado según ingresos por comercialización de Torres y Soportes (2021)

Nota Confidencial [221].

Empresa	Participación medida por ingresos
American Tower	[60% - 70%]
ATP Torres	[10% - 20%]
Entel	[10% - 20%]
América Móvil	[0% - 10%]
SBA Torres	[0% - 10%]
WOM	[0% - 10%]
Telefónica	[0% - 10%]

Fuente: Elaboración propia a partir de información aportada por las Partes y terceros.

600. Los antecedentes muestran que América Móvil, ante una posible estrategia de bloqueo de insumos, podría ser constreñido competitivamente tanto por el principal Operador de Torres del mercado –American Tower–, como por los diversos actores que también participan activamente en el mercado. Por lo tanto, no se observa que, con ocasión de la Operación, América Móvil tenga la habilidad para ejecutar una estrategia de bloqueo de insumo.
601. En el mismo sentido, cabe señalar que la habilidad de ejecutar una estrategia de bloqueo de insumos se vería reducida por el modelo de negocios que siguen los Operadores de Torres aguas arriba. En particular, dichos actores disponen de un portafolio de sitios para el arriendo, ubicados en todo el territorio nacional. Sin

⁶³² Las Partes reconocen que esta es una estimación imprecisa, considerando que en muchos casos existirían varias estaciones base co-localizadas en la misma torre que tenderían a sobre estimar el tamaño del mercado y alterar el orden y la magnitud de las participaciones de mercado. Notificación, p. 369.

⁶³³ En efecto, esta medida se considera más adecuada para medir la real participación de cada actor en el mercado de comercialización de Torres y Soportes, considerando que para los operadores móviles la principal motivación de la tenencia de Torres y Soportes es la operación de su red móvil y no su comercialización.

embargo, dependiendo de las necesidades específicas del demandante y frente a una indisponibilidad de sitio existente que pueda satisfacerlas, los Operadores de Torres se encargan de buscar los terrenos y ejecutar el proyecto según se requiera⁶³⁴.

602. En cuanto a un análisis geográfico más granular, y según los datos acompañados por comuna⁶³⁵, no existe ninguna localidad en la que América Móvil tenga una participación mayor, y en la que no haya a lo menos otros dos actores con presencia importante. Dado lo anterior, a nivel local el JV enfrentará la presión competitiva de al menos dos competidores.
603. Asimismo, los operadores móviles señalaron que, en caso de indisponibilidad de torres en ciertas localidades, ellos estarían en condiciones de realizar la inversión por cuenta propia⁶³⁶, lo que limitaría la habilidad de ejecutar un posible bloqueo de insumos en alguna localidad en específico. A este respecto, los resultados de la Investigación respecto al costo de instalación de una torre indican que el mayor costo consiste en la compra del terreno, que puede variar entre CLP [REDACTED] y CLP [REDACTED] millones, mientras que el costo de su construcción sería bajo⁶³⁷. **Nota Confidencial [222].**
604. Finalmente, en cuanto a los incentivos a llevar a cabo un bloqueo de insumos a nivel nacional o local, cabe hacer presente que el costo de un eventual bloqueo de insumos se asumiría por completo por América Móvil y sus filiales. A su vez, aguas abajo, el beneficio de desplegar dicha conducta sería compartido por igual por Claro y VTR. De esta forma, a menos que existiese una compensación explícita y/o implícita entre las Partes, dicha estrategia sería más costosa para América Móvil, lo cual afectaría los incentivos a su materialización y la hace menos probable.
605. En conclusión, a la luz de lo expuesto se observa que la Operación no resulta apta para generar riesgos de bloqueo de insumos en el segmento de Torres y Soportes, en atención a la falta de habilidad e incentivos de las Partes para ejecutar dicha estrategia. Por lo tanto, la Operación no genera una reducción sustancial a la competencia en este mercado.

⁶³⁴ Véase respuestas de ATP Chile y American Tower Chile de fecha 31 de enero 2022 al Oficio Circ. Ord. N°8-2022.

⁶³⁵ Véase respuestas de ATP y American Tower de fecha 1 de febrero de 2022 al Oficio Circ. Ord. N°8-22, respuesta de SBA Torres de fecha 25 enero 2022 al Oficio Circ. Ord. N°8-22, respuesta de Entel de fecha 27 de enero de 2022 al Oficio Ord. 086-22, respuesta de Telefónica de fecha 26 de enero de 2022 al Oficio Ord. N°087-22, respuesta de WOM de fecha 31 de enero de 2022 al Oficio Ord. N°088-22, y respuesta de América Móvil de fecha 27 de enero de 2022 al Oficio Ord. N°129-22.

⁶³⁶ Declaración WOM de fecha 23 de febrero de 2022: "O sea, lo, lo, lo que hoy día está haciendo WOM es, es hacer un deployment, o una instalación digamos, de nuevos sitios con, con antenas propias, en el caso que lo necesitemos. También existe, y eso también se negoció la posibilidad de usar infraestructura de terceros en este caso con un, con un acono, con un torrero ¿ya? Porque en el fondo, hay un tema de tiempo aquí y de eficiencia, o sea pa' qué yo voy a construir una torre, cuando hay una torre que me sirve, que está puesta ahí y, y que en el fondo tiene disponibilidad para que yo la use ¿ya? entonces eso también se hace, entonces están como en las tres, las tres partes: está lo de los sitios existentes, está lo de los nuevos sitios y están la colo(calización)"

⁶³⁷ Respuesta American Tower Chile al Oficio Circular Ord. N°8-2022 de fecha 31 de enero 2022. En la misma línea ATP Torres señala que los costos de instalación varían entre USD [-] y USD [-] en su respuesta al Oficio Circular Ord. N°8-2022 de la misma fecha. **Nota Confidencial [223].**

XI. ANÁLISIS COMPETITIVO – ESPECTRO RADIOELÉCTRICO

XI.1 Antecedentes

a. Marco regulatorio del Espectro

606. Conforme a la LGT, el Espectro es un bien cuyo dominio pertenece a la nación completa⁶³⁸, cuyo uso y goce será de libre e igualitario acceso por medio de concesiones, permisos o licencias de telecomunicaciones, especialmente temporales, otorgadas por el Estado⁶³⁹.
607. Adicionalmente, la LGT dispone que las concesiones de servicios de telecomunicaciones de libre recepción o de radiodifusión, se otorgarán por concurso público y regula cuáles son elementos de la esencia de una concesión, los que, por consiguiente, no pueden ser objeto de modificaciones. Para los servicios públicos o intermedios de telecomunicaciones, los elementos de la esencia son: (i) el tipo de servicio; y (ii) el período de la concesión⁶⁴⁰⁻⁶⁴¹.
608. Como consecuencia de que el espectro radioeléctrico es un insumo esencial para la provisión de Servicios Inalámbricos, el regulador sectorial de telecomunicaciones⁶⁴² y ante la ausencia de norma expresa que regule la materia, los órganos jurisdiccionales encargados de velar por la defensa de la libre competencia, se han encargado de plantear y resolver controversias relativas al límite máximo de la tenencia de derechos de uso del espectro radioeléctrico por cada operador.
609. En este sentido, un primer antecedente de fijación de límites se encuentra en la Resolución N° 588/2000, de 20 de diciembre de 2000, dictada por la extinta Comisión Resolutiva, conociendo una acción interpuesta por la FNE luego de una denuncia de Smartcom S.A. –entonces operadora en el mercado de las telecomunicaciones móviles–⁶⁴³.

⁶³⁸ Artículo 2° LGT.

⁶³⁹ Artículo 8° LGT.

⁶⁴⁰ Artículo 13° LGT.

⁶⁴¹ De conformidad con el artículo 13° C de la LGT, las concesiones de servicios públicos de telecomunicaciones deberán otorgarse a través de un concurso público cuando exista una norma técnica que sólo permita otorgar un número limitado de concesiones. Desde 1997 los concursos públicos se han resuelto a favor de los participantes que, cumpliendo las respectivas bases, “*ofrezcan las mejores condiciones técnicas que aseguren una óptima transmisión o excelencia de servicio*” (artículo 13° C inciso segundo de la LGT). Dicha regla se traduce, en concreto, en que las concesiones se otorgan sobre la base (i) la cobertura del servicio ofrecido; y, (ii) los plazos para la construcción e instalación de la red, así como la puesta en marcha del servicio. Luego, una segunda fase de los concursos públicos consiste en una licitación (subasta), que es eventual. En efecto, cuando dos o más participantes al concurso público se encuentra en “*igualdad de condiciones*”, eso es, existe un empate en los puntajes asignados a sus respectivos proyectos técnicos (fase técnica: cobertura y plazo de despliegue de la red), la LGT ordena que el concurso se resolverá entre aquellos mediante una licitación. Este proceso debe realizarse en un solo e ininterrumpido acto, y cada licitante deberá entregar su oferta por escrito en un sobre cerrado, con indicación expresa del precio que ofrece por el otorgamiento de la concesión.

Cabe señalar que los Concursos 5G tuvieron este proceso en dos etapas, una primera con requisitos técnicos y otra de subasta por haber interesados en igualdad de condiciones. Véase: <https://www.subtel.gob.cl/concursos5g/> [última visita: 5 de septiembre de 2022].

⁶⁴² Conforme al artículo 41 de la LGT, dentro las funciones y atribuciones en materia de telecomunicaciones de la Subtel, se encuentra “Administrar y controlar el espectro radioeléctrico”.

⁶⁴³ En dicha ocasión, la Comisión Resolutiva determinó en 30 MHz el límite de espectro en la banda de 1900 MHz, los que debían ser adjudicados mediante concurso público, siendo exigible a los concursantes

610. Luego, un segundo hito sobre la materia es la Resolución N°2/2005 del H. TDLC – mediante la cual se aprobó la fusión entre Movistar y BellSouth–, que impuso como condición a la adquirente Movistar que debía desprenderse de 25 MHz en la banda de 800 MHz, no pudiendo ser titular de derechos de uso sobre el espectro radioeléctrico por más de 60 MHz en dicha banda.
611. Posteriormente, en el contexto de la asignación del espectro para la red 3G (bandas de 1700 y 2100 MHz), la Subtel formuló una consulta sobre esta materia ante el H. TDLC. En ella, dicho servicio argumentó que, conforme a la LGT, estaba imposibilitada de excluir interesados, por lo que solicitó dilucidar si correspondía, de acuerdo con las normas contenidas en el DL 211, establecer algún tipo de exclusión, restricción o requisito específico para la participación de los concesionarios de servicio público telefónico móvil.
612. El asunto se resolvió por medio de la Resolución N°27/2008 del H. TDLC, que determinó que, por no afectar la libre competencia, no era procedente excluir del concurso 3G a los operadores incumbentes, quienes podrían participar en él cumpliendo con los requisitos establecidos en la normativa y en las bases. No obstante, por medio de Sentencia de fecha 27 de enero de 2009, dictada en autos Rol N°4.797-2008, la Excm. Corte Suprema revocó dicha decisión, resolviendo que era indispensable fijar un límite a la tenencia de derechos de uso sobre el espectro radioeléctrico, determinación que fomentaría su uso eficiente y la competencia, ordenando que ningún postulante *“(...) podrá por esa vía ser titular de derechos de uso y goce de frecuencias de espectro radioeléctrico de más de 60 MHz, consideradas en conjunto las bandas de frecuencia objeto de la consulta y las demás bandas destinadas actualmente a la operación del servicio público telefónico móvil”*⁶⁴⁴.
613. Luego, en el año 2013, la Corporación Nacional de Consumidores y Usuarios de Chile (“**Conadecus**”) demandó ante el H. TDLC a los tres principales operadores del mercado –Entel, Claro y Movistar–, por haber participado en el concurso para la asignación de frecuencias en la banda de 700 MHz, excediendo el límite de 60 MHz impuesto previamente por la Excm. Corte Suprema, que la demandante entendía aplicable a la generalidad del espectro y no sólo al concurso 3G. Aunque en la Sentencia N° 154/2016, el H. TDLC desestimó la demanda, dicha decisión fue revocada por la Excm. Corte Suprema por Sentencia de 25 de junio de 2018, dictada en autos Rol N°73.923-2016 en la que declaró que las empresas demandadas:

“(...) incurrieron en una conducta anticompetitiva al adjudicarse bloques en la licitación de la banda 700 MHz sin respetar el límite de 60 MHz impuesto como máximo que puede tener cada incumbente (...)”, el que fue entendido como una restricción vigente y de aplicación general, ordenando “(...) a las recurridas desprenderse de la misma cantidad de espectro radioeléctrico que fue adquirida en el concurso de la banda 700, quedando a su opción la elección de la banda

cumplir con los proyectos técnicos comprometidos a fin de cautelar el uso efectivo y eficiente de las frecuencias a asignar.

⁶⁴⁴ Sentencia de la Excm. Corte Suprema de fecha 27 de enero de 2009, dictada en autos Rol N°4.797-2008, resuelvo B.

que será enajenada⁶⁴⁵, y agregando que "(...) en el evento que la Subtel estime necesaria la revisión del límite máximo del espectro radioeléctrico que puede tener cada operador, deberá iniciar un proceso consultivo ante el TDLC con este fin. En caso contrario deberá iniciar los procedimientos necesarios para adecuar el límite establecido a los parámetros definidos de 60 MHz para cada operador participante en el referido espectro radioeléctrico⁶⁴⁶.

614. Por último, en octubre de 2018, Subtel presentó una consulta ante el H. TDLC en la que solicitó la modificación del límite máximo de 60 MHz fijado por la recién referida Sentencia de la Excm. Corte Suprema. Tal solicitud fue resuelta por medio de la Resolución N° 59/2019 del H. TDLC, que estableció límites porcentuales de tenencia de Espectro, que luego fueron modificados por Sentencia de la Excm. Corte Suprema de 13 de julio de 2020, dictada en autos Rol N° 181-2020 ("**Sentencia de caps**"). De esta manera, los límites actualmente vigentes son los que se muestran en la Tabla N°40:

Tabla N°40: Límites de espectro establecidos por la Sentencia de caps

Macro banda	Límite
Baja	32% por cada operador
Media baja	30% por cada operador
Media	30% por cada operador, sin gradualidad ⁶⁴⁷
Media alta	No se fija límite
Alta	25% por cada operador, sin gradualidad

Fuente: Elaboración propia en base a la Sentencia de caps, resuelvo I.A.

b. Límites a la tenencia espectral o "caps" de Espectro

615. La fijación de límites máximos a la tenencia espectral corresponde a una política de competencia y sectorial que varios países han optado por implementar como una medida que posibilita promover *ex ante* la competencia en el mercado de telecomunicaciones móviles⁶⁴⁸. Así, los límites máximos a la tenencia o "caps" de

⁶⁴⁵ Sentencia de la Excm. Corte Suprema de fecha 25 de junio de 2018, dictada en autos Rol N°73.923-2016, resuelvo 2°.

⁶⁴⁶ Sentencia de la Excm. Corte Suprema de fecha 25 de junio de 2018, dictada en autos Rol N°73.923-2016, resuelvo 4°.

⁶⁴⁷ Se refiere a que el límite de tenencia sería de aplicación inmediata y no de forma paulatina (distinguiendo entre el corto, mediano y largo plazo), como se había resuelto en la Resolución N° 59/2019 H. TDLC respecto de las macro bandas media y alta.

⁶⁴⁸ En términos generales: "Los topes de espectro limitan la cantidad de espectro que puede tener un operador en un área geográfica particular. Los topes de espectro se aplican ya sea dentro de la subasta actual o a una categoría de espectro más allá de la subasta actual". Traducción libre de: "Spectrum caps limit the quantity of spectrum that can be held by an operator in a particular geographic area. Spectrum caps are applied either within the current auction or to a category of spectrum beyond the current auction". Véase Cramton, P., Kwerel, E., Rosston, G., & Skrzypacz, A. (2011). "Using Spectrum Auctions to Enhance Competition in Wireless Services". Disponible en: <https://www.journals.uchicago.edu/doi/abs/10.1086/661939> [última visita: 4 de octubre de 2022].

En este sentido, también se ha señalado: "Los límites de espectro son un mecanismo que se introdujo en la década de 1990 para garantizar una competencia efectiva en el mercado móvil. El espectro radioeléctrico es un recurso escaso y, como resultado de ello, muchos países aplican medidas *ex ante* para evitar que un solo operador o un pequeño número de operadores limiten la mayor parte del espectro disponible para uso comercial. Esto evita el comportamiento anticompetitivo, que provocaría fallas de mercado en detrimento de los clientes y

Espectro pueden ser diseñados con el fin de cumplir con distintos objetivos, entre ellos:

“[...] permiten evitar el acaparamiento de espectro e incrementar la eficiencia espectral, favorecer el ingreso de nuevos actores a los mercados de comunicaciones móviles, y tender a una mayor simetría en los portafolios de espectro de que disponen los OMRs para que la competencia no se vea atenuada por las asimetrías de costos entre éstos”⁶⁴⁹.

616. A nivel nacional, en la Sentencia de caps la Excm. Corte Suprema reconoció la necesidad de imponer ciertos límites a la tenencia de Espectro como medida cuyo “objetivo primordial y directo” consiste en evitar el acaparamiento del recurso⁶⁵⁰⁻⁶⁵¹.
617. Si bien, en el mercado de las telecomunicaciones pueden existir razones de negocio legítimas para detentar una cantidad mayor de Espectro que el que efectivamente se usa –como lo sería la necesidad de servir incrementos futuros de demanda–⁶⁵², ello puede devenir en una conducta que atente contra la competencia. En efecto, en sede de competencia, el concepto de “acaparamiento de Espectro” se ha entendido como una conducta lesiva para la competencia, en virtud de la cual los operadores detentan Espectro, en cantidades consideradas como muy superiores a las técnicamente necesarias, concentrando el recurso sin utilizarlo actualmente y/o sin tener una intención de hacer un uso activo en el futuro⁶⁵³⁻⁶⁵⁴. En ello han sido consistentes los

el bienestar social y económico en general”. Traducción libre de: “Spectrum caps are a mechanism that was introduced in the 1990s to ensure effective competition in the mobile market. The electromagnetic spectrum is a scarce resource, and, as a result, many countries apply ex ante measures to prevent a single or small number of operators from constraining most of the spectrum available for commercial use. This avoids anti-competitive behavior, which would cause market failures to the detriment of customers and overall social and economic welfare”. Véase García Zaballos, A. y Foditsch, N (2015) “Spectrum Management The Key Lever for Achieving Universality”. Disponible en: <https://publications.iadb.org/en/spectrum-management-key-lever-achieving-universality> [última visita: 4 de octubre de 2022].

⁶⁴⁹ Informe de Butelmann Consultores (2019), titulado “Límites a la tenencia de espectro radioeléctrico” (p.59), acompañado por WOM en el marco del procedimiento no contencioso seguido ante el H. TDLC bajo el Rol NC 448-2018 (“Informe Butelmann”).

⁶⁵⁰ Sentencia de caps, Considerando 13°.

⁶⁵¹ De igual modo, la Excm. Corte Suprema sostuvo que los caps deben ser fijados por macro bandas, en atención a la necesidad de que cada operador cuente con un portafolio de Espectro, dadas las diversas propiedades físicas que poseen las distintas macro bandas, adhiriendo a la división por macro bandas recogida previamente por el H. TDLC, según se expuso *supra*.

⁶⁵² Así lo han señalado las Partes en TP Espectro, p. 16: “La modelación del uso efectivo y eficiente del espectro de las Partes debe necesariamente considerar esa mayor demanda proyectada y, como podrá revisar vuestra Fiscalía en los informes técnicos y económicos que acompañaremos, ello ratifica la necesidad de utilización de dicho espectro combinado para lograr satisfacerla y, por ende, los incentivos a que así ocurra”.

⁶⁵³ Esta Fiscalía se ha referido previamente a la conducta anticompetitiva de acaparamiento de espectro radioeléctrico como “la adquisición o retención por parte de los operadores móviles de cantidades superiores de espectro a las técnicamente necesarias, con el propósito de distorsionar la competencia en los mercados de servicios finales. En este sentido, los mecanismos de topes de espectro, en particular, los de cota máxima, se desarrollaron para evitar tanto dicho acaparamiento, como la concentración en los mercados finales de servicios móviles.” FNE, Informe de Archivo Rol N°1774-2010, Operación de concentración Entel/Transam, p. 5-6.

⁶⁵⁴ “Que en materia de telecomunicaciones la doctrina ha indicado que el acaparamiento de espectro hace referencia a “compañías que mantienen espectro sin utilizar y respecto del cual no tienen intención de utilizarlo activamente en el futuro”, ya sea por motivos de especulación (esto es, para venderlo con una ganancia en el futuro) o por motivos exclusorios (es decir, para evitar su uso por otros) (...) En otras palabras, el acaparamiento se refiere “al uso estratégico del espectro para obstaculizar el desarrollo de competencia o de competidores. Esto puede incluir negar a los rivales o nuevos entrantes el acceso al espectro o elevarle los costos”. Sentencia N°154/2016 H. TDLC, Considerando 75°.

Asimismo, Subtel ha señalado: “En este sentido, el acaparamiento de espectro y/o su subutilización o uso ineficiente no constituyen sólo posibles infracciones administrativas, sino que relevantes ilícitos

lineamientos de reguladores sectoriales comparados de referencia⁶⁵⁵. Tal como lo señaló la Excma. Corte Suprema, los lineamientos y literatura comparada coinciden en que de la conducta de acaparamiento de Espectro pueden derivarse efectos negativos para la competencia, afectándose los precios o la calidad y, eventualmente, produciéndose efectos exclusorios al erigirse barreras artificiales a la entrada de nuevos actores al mercado⁶⁵⁶.

anticompetitivos, justificándose además la imposición a estas empresas incumbentes de obligaciones especiales y adicionales a las del común de los operadores". Consulta de la Subtel sobre el límite máximo de tenencia de derechos de uso sobre el espectro radioeléctrico, de fecha 3 de octubre de 2018, Rol NC N° 448-18 H. TDLC, p. 41.

⁶⁵⁵ Al respecto, Ofcom – la autoridad de telecomunicaciones del Reino Unido, con facultades de libre competencia– ha señalado respecto al acaparamiento de Espectro: *"Un OMR con una tenencia de espectro muy alta podría hacer un uso limitado de cualquier espectro adicional que adquiera en una subasta, denegando ese espectro a otros OMR que podrían haberle dado un uso productivo inmediato. Esto podría debilitar la competencia en el corto y largo plazo: los otros OMR podrían haber competido más fuertemente si ellos hubiesen adquirido el espectro subastado"*. Traducción libre de *"An MNO with a very high spectrum share could in principle make limited use of any additional spectrum it wins in an auction, denying that spectrum to other MNOs who might have put it to immediate or productive use. This could weaken competition in the short and longer term: the other MNOs might have competed more strongly if they had instead won the auctioned spectrum"*. Véase Ofcom, "Award of the 2.3 and 3.4 GHz spectrum bands Competition issues and Auction Regulations", julio 2017. Disponible en: https://www.ofcom.org.uk/data/assets/pdf_file/0022/103819/Statement-Award-of-the-2.3-and-3.4-GHz-spectrum-bands-Competition-issues-and-auction-regulations.pdf [última visita: 4 de octubre de 2022].

Por su parte, ERG-RSPG (Grupo Europeo de Reguladores de Telecomunicaciones, junto con Grupo de Políticas de Espectro Radioeléctrico de la Comisión Europea) ha señalado: *"El acaparamiento de espectro podría describirse como agentes del mercado que, individual o conjuntamente, adquieren o retienen cantidades de espectro mayores a sus necesidades técnicas previsibles, con el efecto de distorsionar la competencia"*. Traducción libre de *"Anticompetitive spectrum hoarding could be described as market players individually or jointly acquiring or retaining spectrum quantities greater than their foreseeable technical needs, with the effect of distorting competition"*. Véase ERG-RSPG, "ERG-RSPG Report on radio spectrum competition issues", junio 2009. Disponible en: <http://spectrum.welter.fr/international/rspg/reports/rspg-report-2009-2nd-new-competition-challenges-flexible-spectrum-management.pdf> [última visita: 4 de octubre de 2022].

⁶⁵⁶ Así también se ha definido acaparamiento como *"(...) el uso estratégico de las licencias de espectro para obstaculizar el desarrollo de la competencia o competidores. Esto podría incluir negar a los competidores o nuevos entrantes el acceso al espectro o aumentar su costo para ellos"*. Traducción libre de *"(...) the strategic use of spectrum licences to hamper the development of competition or competitors. This might include denying rivals or new entrants access to spectrum or raising its cost to them"*. Véase Martin Cave, "Anti-Competitive Behaviour in Spectrum Markets", Agosto 2009 en: https://www.researchgate.net/publication/228250075_Anti-Competitive_Behaviour_in_Spectrum_Markets [última visita: 4 de octubre de 2022].

En relación a los efectos del acaparamiento de Espectro, ERG-RSPG señalaron que: *"Si todo el espectro que se puede utilizar para brindar un servicio en particular en un mercado aguas abajo está en manos de uno o un pequeño número de operadores, –y no existe una alternativa de línea fija–, la nueva entrada a ese mercado aguas abajo se vuelve imposible. Si uno o un pequeño número de actores del mercado posee una gran parte del espectro, es posible que los competidores no puedan proporcionar el mismo tipo de servicio en términos de, entre otras cosas, la calidad del nivel de servicio o el precio."* Traducción libre de: *"If the entire spectrum that can be used to deliver a particular service on a downstream market is held by one or a small number of players –and there is no fixed-line alternative– new entry to that downstream market becomes impossible. If one or a small number of market players holds a large share of the spectrum, competitors may not be able to provide the same type of service in terms of inter alia the quality of service level or price"*. Véase ERG-RSPG, "ERG-RSPG Report on radio spectrum competition issues", junio 2009. Disponible en: <http://spectrum.welter.fr/international/rspg/reports/rspg-report-2009-2nd-new-competition-challenges-flexible-spectrum-management.pdf> [última visita: 4 de octubre de 2022]. A mayor abundamiento, la conducta de acaparamiento es especialmente grave tratándose de un recurso escaso como es el espectro radioeléctrico: *"El espectro es, por definición, un recurso escaso. Tal escasez se ve frecuentemente agravada por el abuso del poder de mercado de los tenedores del espectro, como la subutilización intencional del espectro. El acaparamiento de espectro hace que los mercados sean significativamente menos accesibles para los nuevos entrantes; los titulares de espectro frustran la competencia entre los proveedores"*. Traducción libre de: *"Spectrum is, by definition, a scarce resource. Such scarcity is frequently aggravated by the abuse of the market power of spectrum holders, such as the intentional underutilization of the spectrum. Spectrum hoarding makes the markets significantly less accessible to new entrants; spectrum holders thwart competition among providers"*. Véase García Zaballos, A. y Foditsch, N., (2015) "Spectrum Management The Key Lever for Achieving Universality". Disponible en: <https://publications.iadb.org/en/spectrum-management-key-lever-achieving-universality> [última visita: 4 de octubre de 2022].

618. En atención a la relevancia que tiene evitar el acaparamiento de Espectro, previniendo la concentración del mismo en uno o pocos actores, autoridades internacionales han señalado que se deben establecer medidas que eviten o prevengan la conducta anticompetitiva. Una de esas medidas es, precisamente, la imposición de límites máximos a la tenencia de Espectro de los operadores de red – o *caps* de Espectro⁶⁵⁷.
619. En consistencia con lo anterior, y según señaló la Excm. Corte Suprema, la sola superación de dichos límites de tenencia espectral conlleva una situación de acaparamiento, y configura una conducta anticompetitiva sin que deban acreditarse elementos adicionales. En virtud de lo anterior, un operador acapara Espectro por el solo hecho de exceder el límite que ha sido fijado para prevenir dicha conducta y que se encuentra vigente en un determinado espacio temporal. En línea con lo anterior, la Excm. Corte Suprema ha señalado que:

“En efecto, al estar vigente un límite de espectro radioeléctrico como una medida necesaria e imprescindible para la competencia del mercado de que se trata, el sólo desconocimiento de aquello por parte de los actores permite configurar la conducta anticompetitiva, toda vez que es inconcuso que la medida fue dispuesta para impedir el acaparamiento, permitiendo el acceso de nuevos desafiantes, imprimiendo competencia en un mercado que presenta grandes riesgos o peligros para aquella”⁶⁵⁸.

620. Junto con la fijación de los *caps*, la Excm. Corte Suprema también estableció una medida complementaria, consistente en la obligación para todo operador adjudicatario de Espectro vía concurso público, de presentar un plan de uso efectivo y eficiente de dicho insumo, el que en cada caso deberá ser aprobado y posteriormente fiscalizado por Subtel⁶⁵⁹. Conforme a lo sostenido por la Excm. Corte

⁶⁵⁷ Así lo ha señalado la ITU, al establecer que: *“Deben existir mecanismos que eviten, detecten y cuando sea necesario, prevengan el acaparamiento de espectro, el cual disuadirá la competencia”*. Traducción libre de *“Mechanisms should be in place to avoid, detect and where necessary prevent spectrum hoarding, which will deter competition”*. Véase ITU. *“Guidelines for the Review of spectrum pricing methodologies and the preparation of spectrum fees schedules”*, 2016. Disponible en: https://www.itu.int/en/ITU-D/Spectrum-Broadcasting/Documents/Publications/Guidelines_SpectrumFees_Final_E.pdf [visitado última vez: 4 de octubre de 2022].

En este sentido, la Comisión Europea ha establecido que: *“Las autoridades competentes deben poder monitorear y asegurar el cumplimiento de los términos y condiciones de la autorización general sobre los derechos de uso, y en particular asegurar el uso efectivo y eficiente del espectro y el cumplimiento de las obligaciones de cobertura y calidad del servicio, mediante sanciones financieras o administrativas, incluyendo el retiro de derechos de uso en caso de incumplimiento de dichos términos y condiciones. (...) Para evitar la creación de barreras de entrada en el Mercado, concretamente mediante el acaparamiento (...) El monitoreo debe incluir la aplicación de una solución “úsalo o piérdelo” para contrarrestar la larga duración de los derechos”*. Traducción libre de *“Competent authorities should be able to monitor and secure compliance with the terms and conditions of the general authorisation and rights of use, and in particular to ensure effective and efficient use of spectrum and compliance with coverage and quality of service obligations, through financial or administrative penalties including injunctions and withdrawals of rights of use in the event of breaches of those terms and conditions. (...) In order to avoid the creation of barriers to entry in the market, namely through anti-competitive hoarding (...) Enforcement conditions should include the application of a “use it or lose it” solution to counterbalance long duration of rights”*. Véase Comisión Europea, *“Directive of the European Parliament and of the Council establishing the European Electronic Communications Code (Recast)”*, octubre 2016. Disponible en: [última visita: 4 de octubre de 2022].

⁶⁵⁸ Excm. Corte Suprema, Sentencia Rol N°73.923-2016, Considerando 18°.

⁶⁵⁹ Véase Sentencia de *caps*, Considerando 59°: *“En todo concurso que implique una concesión de uso sobre frecuencias radioeléctricas deberá exigirse a los asignatarios, con independencia del tiempo de despliegue técnico de red que se verifica en la recepción de obras, que comprometan un plan de uso efectivo (real) y eficiente (óptimo) con vigencia durante todo el plazo de duración de la concesión respectiva. (...) La existencia de este plan deberá generar como consecuencia la aplicación del principio de que las frecuencias o*

Suprema, dicha medida es complementaria al límite máximo de Espectro toda vez que:

*“(...) abona directamente a la mitigación del principal riesgo anticompetitivo presente en el mercado relevante, consistente en el acaparamiento del espectro radioeléctrico, cuyo efecto indeseado no se agota en el exceso de tenencia de derechos de uso y la eventual exclusión de competidores por falta de acceso a este insumo esencial, sino que el reproche se intensifica para el caso de que dicha tenencia excesiva diga relación con espectro radioeléctrico ocioso, puesto que, en tal caso, no sólo se podría afectar el precio del servicio ofrecido en el mercado minorista, sino también podría conllevar una merma en su calidad, por vía de una menor eficiencia”*⁶⁶⁰.

621. En consecuencia, la fijación de caps de Espectro y el establecimiento de un plan de uso efectivo y eficiente de dicho insumo, son medidas originalmente concebidas con el propósito de proscribir el acaparamiento⁶⁶¹. Asimismo, conforme a lo indicado por el máximo tribunal, el acaparamiento se ve aún más agravado cuando implica no solo la tenencia en exceso de un insumo escaso, sino que, además, la existencia de Espectro ocioso al cual los operadores no dan un uso real y óptimo de acuerdo a los parámetros previamente definidos por el regulador sectorial⁶⁶².

su capacidad de transmisión que no se usen efectivamente conforme con el plan comprometido, deberá obligatoriamente ser puesta a disposición de terceros interesados (...)”.

En este sentido, tanto el plan de uso efectivo y eficiente como la consecuencia de poner a disposición de terceros las frecuencias que no cumplan con dicho plan, se enmarcan dentro de lo que se conoce como cláusulas “use it or lose it”. Estas cláusulas tienen por objetivo: “*que el adjudicatario de la licencia de espectro comience a operar utilizando el espectro para prestar servicios dentro de un período desde el otorgamiento de la concesión. La disposición está diseñada para actuar como elemento disuasorio del acaparamiento del espectro*”. Traducción libre de: “*It requires the winner of the spectrum licence to commence operations using the spectrum to deliver services within a period from the licence being granted. The provision is designed to act as a deterrent to spectrum hoarding*”, véase Cave, M., & Nicholls, R. (2017), “The use of spectrum auctions to attain multiple objectives: Policy implications”. Disponible en: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0308596116302828> [última visita: 4 de octubre de 2022]. Tal como señala la ITU: “*(...) cláusulas “úsalo o piérdelo” son obligaciones que pueden prevenir el acaparamiento potencial y promover el uso efectivo del espectro, aunque los reguladores deben considerar debidamente la cantidad de tiempo realista que necesitan los operadores para usar el espectro, especialmente si son requeridas actualizaciones o despliegues de red*”. Traducción libre de: “*(...) “use it or lose it” rules are sound obligations that can prevent potential hoarding and promote effective use of spectrum, although regulators should give due consideration to the realistic amount of time needed by operators to use spectrum, especially if network upgrades or deployments are needed*”. Véase: “Spectrum management: Key applications and regulatory considerations driving the future use of spectrum”. Disponible en: <https://digitalregulation.org/spectrum-management-key-applications-and-regulatory-considerations-driving-the-future-use-of-spectrum/> [última visita: 4 de octubre de 2022].

⁶⁶⁰ Sentencia de caps, Considerando 46°.

⁶⁶¹ Así la Excm. Corte Suprema, refiriéndose a la medida complementaria del plan de uso efectivo y eficiente del Espectro declaró que “*(...) En este orden de ideas, como quedó asentado en lo expositivo, las dos grandes máximas que orientan la política competitiva en el mercado de las comunicaciones móviles consisten, precisamente, en la proscripción del acaparamiento y la promoción del uso efectivo y eficiente del espectro radioeléctrico, premisas que, a través de la medida o condición que aquí se analiza, se ven necesariamente optimizadas, realidad que lleva a entender que esta propuesta resulta indispensable para una adecuada resolución del hecho consultado*”. (Sentencia de caps, Considerando 46°).

⁶⁶² Dentro de los parámetros de uso del Espectro determinados por el regulador, se consideran aquellos vinculados a la cobertura que deben proporcionar los operadores en virtud del Espectro que se les ha adjudicado. Así, por ejemplo, Subtel estableció requisitos en cuanto a las coberturas exigidas en las bases de los Concursos 5G, los que debieron ser tenidos en consideración por los operadores para presentar sus propuestas y proyectos técnicos, y luego, también a la hora de presentar el plan de uso efectivo y eficiente del Espectro correspondiente en cada caso. Específicamente, dentro de los requisitos del plan de uso efectivo y eficiente del Espectro, Subtel, en la Resolución Exenta N°1.999 de 2020 estableció que: “*El plan a presentar por cada uno de los adjudicatarios de los “concursos públicos 5G” deberá considerar las estimaciones de tráfico de la red; la proyección de cantidad de usuarios a atender; y el total de estaciones base proyectadas junto con el ancho de banda utilizado. Asimismo, deberá indicar otros antecedentes, tales como la superficie cubierta*”.

622. En definitiva, la Excma. Corte Suprema estableció límites porcentuales por macro banda, conforme se detalló en la Tabla N°40 *supra*. Asimismo, determinó que las adecuaciones a que dieran lugar los *caps* debían ser efectuadas en razón de futuros concursos, considerando que el ajuste debía acreditarse por el operador respectivo al momento de adjudicarse Espectro o en un plazo no superior a 6 meses⁶⁶³. Además, la Excma. Corte Suprema estableció la obligatoriedad de presentar un plan de uso efectivo y eficiente del Espectro, con vigencia durante todo el periodo de concesión respectivo⁶⁶⁴.

XI.2 Base sobre la cual calcular los límites a la tenencia de Espectro

623. Para el cálculo del límite a la tenencia de Espectro, resulta de particular relevancia como paso preliminar, la determinación del universo de Espectro que debe considerarse en cada macro banda como base para la aplicación del límite porcentual respectivo. Al respecto, existen ciertos criterios tomados en consideración para determinar dicha base de cálculo, los que han sido sustentados por la Subtel⁶⁶⁵ y con los que esta División –en términos generales– concuerda.

624. Siguiendo lo anterior, la base de cálculo debe extenderse a todas las bandas de frecuencia o Espectro disponible. Para efectos de precisión, el “Espectro disponible” comprende: (a) aquel que se encuentra actualmente atribuido a la prestación de Servicios Inalámbricos y asignado a los distintos operadores para su uso; (b) aquel que está atribuido mediante norma técnica para la prestación de dichos servicios, y se encuentra actualmente siendo objeto de un concurso público para su asignación a los operadores; y (c) aquel que, no estando concesionado ni actualmente siendo

expresada en kilómetros cuadrados de los proyectos técnicos, así como también la población cubierta. En este sentido, se ha planteado que una utilización geográficamente desigual de licencias nacionales de Espectro puede ser entendida como otra forma de acaparamiento de Espectro: “Operadores podrían usar su espectro asignado de una forma que no asegure que las personas dentro de un área geográfica relevante puedan usar los servicios que operan en esa parte del espectro (otra forma de acaparamiento de espectro). Por ejemplo, una empresa de telecomunicaciones solo puede ofrecer servicios a las áreas más ricas y densamente pobladas de su área de licencia, dejando sin servicio las áreas rurales. O un operador de telefonía móvil puede tener una licencia para todo un país, pero luego no construir la infraestructura física necesaria para garantizar una cobertura total”. Traducción libre de: “Operators could use their allocated spectrum in a way that fails to ensure that individuals in the relevant geographical area are able to use the services that operate on that part of the spectrum (another form of spectrum hoarding). For example, a telecommunications company might only provide services to the wealthier and more densely populated areas of its licence area, leaving rural areas unserved. Or a mobile phone operator may have a licence for an entire country, but then not build the physical infrastructure needed to ensure full coverage”. Véase: “ITU Explainer: Spectrum Management”. Disponible en: https://www.gp-digital.org/wp-content/uploads/2018/11/ITU_Explainers_spectrum.pdf [última visita: 4 de octubre de 2022].

⁶⁶³ Sentencia de *caps*, Considerando 17°.

⁶⁶⁴ Sentencia de *caps*, Considerando 45°.

⁶⁶⁵ Conforme a presentación de Subtel de fecha 17 de mayo de 2019, en el marco del procedimiento no contencioso seguido ante el H. TDLC bajo el Rol NC448-2018 (en adelante “**Consulta II Subtel**”), se indicó que “A juicio de esta Subsecretaría, las reglas que deben aplicarse para determinar el total de bandas de frecuencia disponibles son las siguientes: (i) Se deben considerar todas aquellas bandas que cuenten con una norma técnica que habilite la prestación de servicios móviles y su adjudicación mediante un concurso; y, (ii) Se deben excluir de ese total, aquellas bandas que estén destinadas a fines específicos o distintos de la prestación de servicios móviles por parte de un concesionario”. De igual forma, en particular para la determinación del *cap* en la macro banda media, Subtel ha manifestado que “(...) se considera para el cálculo los siguientes definiciones: La macro banda media de espectro comprende de 3 a 6 GHz. Se considera los servicios identificados por norma técnica para concurso público. No se consideran las frecuencias asignadas a servicios compartidos, como por ejemplo el servicio satelital. Se consideran concesionarias relacionadas y coligadas”. Respuesta de Subtel de fecha 25 de mayo de 2022 a Oficio Ord. N°751-22.

objeto de un concurso público, se encuentra atribuido mediante norma técnica para la prestación de dichos servicios, y respecto al cual existe certeza razonable que será concursado para su asignación a los operadores en el corto plazo⁶⁶⁶.

⁶⁶⁶ La razonabilidad detrás de la noción de “Espectro disponible” conforme a lo aquí indicado, obedece a considerar dentro de dicho concepto únicamente las porciones del insumo espectral ya asignadas a un concesionario o a las cuales los operadores pueden acceder razonablemente en el corto plazo, excluyendo de la base de cálculo para la aplicación del *cap* aquellas porciones de espectro a las que, a la fecha, ningún operador en el mercado tendría posibilidades de asignarse, entendiendo que la disponibilización de ellas depende del anuncio y realización de un concurso por parte del regulador sectorial.

La definición del concepto de Espectro disponible aquí adoptada, se sustenta además en la revisión efectuada por esta División de los siguientes instrumentos: **(i) Aporte de antecedentes de la FNE de fecha 28 de diciembre de 2018, presentado en el marco de la consulta de Subtel, tramitada bajo el Rol NC448-2018**, en el que se expresó que: “La evaluación o análisis sobre si un determinado operador excede o no el máximo preestablecido en cada tipo o grupo de bandas se debiera realizar a propósito de cada nuevo concurso de asignación de bandas que efectúe Subtel, ante transferencias de concesiones o títulos que impliquen el derecho de usar espectro radioeléctrico destinado a servicios inalámbricos fijos y/o móviles y, también, ante cambios de tipo normativo o análogos que permitan prestar estos servicios a un operador con bandas preexistentes que tenían una destinación diferente o bien, que no eran idóneas, técnica y económicamente para prestar dichos servicios. En tales casos, para calcular la tenencia de derechos de uso del respectivo operador, el total del espectro disponible, debiera tomar en consideración la nueva cantidad de espectro que se incorpora con la operación en análisis”. La anterior cita da cuenta de que, al realizar el examen sobre si un determinado operador ajusta o no su tenencia de espectro al *cap* establecido, debe considerarse el total de espectro disponible, lo que incluye las nuevas porciones de espectro que se incorporan en virtud de un concurso público o cambios normativo que afecte a bandas previamente asignadas a los operadores para la prestación de otros servicios. De esto se desprende que la base de cálculo del *cap* solo considera aquel Espectro que ya se encuentra asignado a los operadores –y que puede ser transferido o ser objeto de un cambio normativo– y aquel espectro que se concursa para su asignación, y no podrían, por tanto, entenderse además comprendidas dentro de dicha base de cálculo, aquellas porciones de espectro que no son objeto de un concurso y que por ende no se encuentran al alcance de los operadores para su asignación; y **(ii) Informe de Butelmann (p. 62-63)**, conforme al cual “Los límites a la tenencia de espectro deben establecerse y calcularse considerando las disponibilidades actuales de espectro apto para prestar servicios de comunicaciones móviles. (...) En efecto, si lo que se busca es simetría en las porciones de espectro de que disponen los OMRs, el ejercicio solo puede hacerse considerando las bandas atribuidas en Chile al servicio comercial de comunicaciones móviles, sea que hayan sido o estén siendo objeto de algún concurso. En este sentido, el TRAI señala, “(i) Todo el espectro asignado a los operadores (TSP), incluida la cantidad de espectro cuyos derechos de uso fueron subastados pero no se vendieron, el espectro cuyos derechos de uso se asignaron pero posteriormente los operadores devolvieron o el licenciante retiró, y la cantidad de espectro cuyos derechos de uso están siendo subastados, se contabilizará a los fines del límite del espectro; y (ii) El espectro que pueda disponibilizarse para uso comercial por parte del Departamento de Telecomunicaciones (DoT) después de ser reasignado desde otros usos (como la defensa) en diferentes momentos no se contabilizará para determinar los límites máximos de espectro hasta que esos derechos de uso sean concursados”. Ello implica que no pueden considerarse bandas de guarda, reserva de emergencia, ni otras bandas que a futuro puedan ser destinadas a servicios de comunicaciones móviles, pero con las cuales actualmente ningún operador puede contar, al menos, hasta que las respectivas frecuencias sean incluidas en algún concurso o exista certeza de que su uso será objeto de una concesión de servicios de comunicaciones móviles. En particular, y considerando lo recientemente resuelto por Subtel mediante Resolución Exenta 386 de 2019, no se pueden considerar como actualmente aptas para comunicaciones móviles las frecuencias que hasta hace poco estaban reservadas a emergencia y a banda de guarda, ya que éstas aún no han sido incorporadas a las bases de algún concurso o de otro modo atribuidas con certeza a servicios de comunicaciones móviles. Igual incerteza existe respecto de las frecuencias en la Banda 3.5 GHz que serán objeto del Concurso 5G, y del cual no se conocen las respectivas bases. No tenemos antecedentes de regulaciones que establezcan límites a la tenencia de espectro que consideren bandas respecto de las que no hay certeza de que puedan llegar a ser efectivamente utilizadas por los OMRs del respectivo país”. De lo anterior se desprende que únicamente puede ser considerado como espectro disponible y, por ende, como base de cálculo para la aplicación del *cap*, aquel espectro que ha sido o es objeto de un concurso, para ponerlo a disposición de los operadores para su asignación.

Adicionalmente la OECD ha expresado que “Los límites generalmente se actualizan cada vez que se subasta más espectro (...)”. Traducción libre de: “Caps are usually updated whenever more spectrum is auctioned (...)”. Véase [https://www.oecd-ilibrary.org/sites/9789264251823-6-en](https://www.oecd-ilibrary.org/sites/9789264251823-6-en/index.html?itemId=/content/component/9789264251823-6-en) [última visita: 4 octubre de 2022].

Por otra parte, la misma Subtel, si bien en general ha sostenido una postura en que la base de cálculo de los *caps* se extendería a las porciones de Espectro destinadas por norma técnica a la prestación de un determinado servicio, sin distinguir respecto a la oportunidad en que dicho Espectro se disponibilice para su asignación a los operadores vía concurso público, también ha recogido la posición de esta Fiscalía, en cuanto ha manifestado que: “La importancia de referirse a estas futuras bandas, es que, de imponerse un límite máximo de espectro porcentual, como el propuesto por esta Subsecretaría, ello permitirá que tan pronto una banda

625. Considerando las dos macro bandas en que el JV combinaría Espectro producto de la Operación, en concordancia con el concepto de Espectro disponible detallado *supra* y lo señalado por Subtel a esta Fiscalía en el marco de la Investigación, a juicio de esta División, el total de Espectro sobre el cual se deben calcular los *caps* en la macro banda media baja son los 360 MHz actualmente asignados a los distintos operadores y en la macro banda media, los 350 MHz⁶⁶⁷ que constituyen el Espectro disponible para la prestación de Servicios Inalámbricos, tanto Servicios Fijos Inalámbricos como Servicios Móviles.
626. Por consiguiente, considerando que el límite máximo de tenencia de Espectro impuesto por la Excm. Corte Suprema es de 30%, el *cap* para cada actor en la macro banda media es actualmente de 105 MHz y en la macro banda media baja de 108 MHz.
627. Siguiendo estos lineamientos, según se expondrá *infra*, los 150 MHz perteneciente a las frecuencias 3.650–3.800 MHz, no se pueden considerar actualmente como Espectro disponible en la macro banda media. Por otro lado, los 40 MHz que no están concesionados en la sub-banda 3.400–3.600 MHz, solo podrán considerarse dentro de la base de cálculo, en la medida que sean concursados para su asignación en el corto plazo.
628. Sobre la base de cálculo, las Partes han manifestado que eventualmente ésta podría ser distinta a la antes indicada para cada macro banda. Sugieren que no existiría claridad en la determinación de la base de cálculo sobre la cual debe aplicarse el *cap*, existiendo diversas alternativas. Bajo dicha teoría, sostienen que la base de cálculo del *cap*, tanto en la macro banda media baja como en la macro banda media, podría ser más amplia, considerando 428MHz y 400MHz, respectivamente⁶⁶⁸.

pueda ser considerada como técnicamente apta para prestar servicios de comunicaciones móviles, se dicte a su respecto la correspondiente norma técnica, y posteriormente se realice el correspondiente llamado a concurso, esa porción de espectro deberá ser contabilizada para el cálculo de los caps". Véase Consulta II Subtel, p.78.

Además, esta División tuvo a la vista los criterios empleados en las últimas licitaciones de Espectro realizadas en Reino Unido, conforme a las cuales se considera dentro de la base de cálculo para la aplicación del *cap* respectivo, el Espectro asignado como resultado de un concurso. Véase: https://www.ofcom.org.uk/data/assets/pdf_file/0020/192413/statement-award-700mhz-3.6-3.8ghz-spectrum.pdf [última visita: 4 de octubre de 2022].

⁶⁶⁷ Esto ha sido reafirmado por Subtel en respuesta de fecha 25 de mayo de 2022 a Oficio Ord. N°751-22. En ella, se señala lo siguiente: "De acuerdo a estos postulados, se incluye para el *cap* en la macro banda media las bandas reguladas por la resolución exenta N° 1498, de 1999, es decir 3400 - 3600 MHz; y la resolución exenta N° 547, de 2020, bandas de 3,30 - 3,40 GHz y de 3,60 - 3,65 GHz. Considerando que las bandas reguladas entre ambas normativas totalizan 350 MHz y dado que el *cap* es de 30% en esta macro banda, el actual *cap* por operador es de 105 MHz".

⁶⁶⁸ En esta línea la Minuta Espectro Coleago sostiene que "La cantidad de espectro para calcular la base de la banda debería incluir el espectro detallado en la Resolución N° 59/2019, Rol NC N° 448-18 Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, Tabla N° 12 (véase Anexo 3). La cantidad de espectro de la Tabla N° 12 es mayor que la descrita en el punto anterior porque se basa en lo que se podría asignar a los operadores móviles en Chile"; y continúa expresando que "Con la información incluida en la Resolución N° 59/2019, Rol NC N° 448-18 Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, Tabla 12, el tope de espectro en la banda media baja es 128 MHz (es decir, el 30% de 428 MHz) y en la banda media es 120 MHz (es decir, el 30% de 400 MHz)". Minuta Espectro Coleago, p.6-7.

Sin embargo, esta División estima que dicha interpretación de la Resolución N°59/2019 es errónea, debido a que: (i) la Tabla N°12 está incorporada en la sección "Distribución del espectro radioeléctrico de acuerdo con la naturaleza de las bandas existentes", que "describe las principales características de las bandas que conforman el espectro radioeléctrico"; por lo tanto, la información contenida en la Tabla N°12 es meramente

629. Por los fundamentos expuestos *supra*, esta División no concuerda con la opinión de las Partes en cuanto a la ampliación de la base de cálculo del Espectro disponible. La opinión de las Partes también difiere de lo que ha postulado el regulador sectorial al respecto, tanto en el marco de esta Investigación como ante el H. TDLC, lo cual es coherente con la postura de esta Fiscalía, en particular para la macro banda media. Asimismo, la opinión de las Partes tampoco se condice con la deferencia regulatoria que las mismas Partes han impetrado e invocado ante esta Fiscalía al dar respuesta a cuestionamientos de otros actores de la industria respecto a este mismo tema⁶⁶⁹⁻⁶⁷⁰.
630. En específico, esta División considera que no corresponde ampliar la base de cálculo en la macro banda media a más de 350 MHz, incluyendo las frecuencias entre 3.650-3.800 MHz toda vez que en la actualidad, el Espectro entre las frecuencias 3.650–3.800 MHz se encuentra regulado por diferentes normas técnicas, conforme a las cuales se ha establecido –para cada sub-banda de frecuencias– un tipo de servicio distinto al relacionado a la prestación de Servicios Inalámbricos, tal como se observa en la Tabla N°41.
631. En este sentido, según las respectivas normas técnicas, el Espectro entre las frecuencias 3.650–3.700 MHz se encuentra destinado para la operación de equipos de transmisión de datos de servicio fijo (por ejemplo, servicio punto multipunto), mientras que el Espectro entre las frecuencias 3.700–3.750 MHz está destinado para la operación de equipos de radiocomunicación del servicio fijo por satélite (por ejemplo, servicio de televisión satelital). Por su parte, el Espectro entre las frecuencias

ilustrativa de la realidad del Espectro en Chile, y en ningún caso puede entenderse como una interpretación del H. TDLC sobre la base de cálculo para los *caps*; y (ii) tal como señala el propio H. TDLC en dicha Resolución (Considerando 133°): “En Chile, tal como se muestra en la siguiente Tabla N° 12, solo algunas de las bandas de frecuencias estandarizadas y atribuidas a la provisión de servicios de comunicaciones móviles son efectivamente utilizadas. Con todo, el hecho que algunas de ellas no hayan sido asignadas para la provisión de servicios móviles en Chile no implica que las mismas estén disponibles, por cuanto la Subtel ha determinado que sean utilizadas para la prestación de otros servicios de telecomunicaciones, como, por ejemplo, para servicio fijo por satélite”.

⁶⁶⁹ Vinculado con dichos cuestionamientos, Movistar, en el marco del *market test* efectuado por la Fiscalía en relación con los remedios propuestos por las Partes, refiriéndose en particular a la base de cálculo de los *caps* en la macro banda media, planteó que: “(...) no hay ninguna claridad sobre la base de cálculo del *cap* en esta banda, porque, al menos hay 3 posiciones.”. Movistar continuó indicando su postura, la que difiere tanto de la sostenida por las Partes, como de la planteada por esta División. En dicha línea, Movistar señaló que el Espectro disponible en la macro banda media actualmente sería menos de 350 MHz, no pudiendo considerarse en esa base de cálculo los 40 MHz disponibles en poder de Subtel, puesto que “(...) ya han pasado 18 meses desde el concurso anterior y el Estado chileno no ha hecho ningún acto formal que permita asumir que va a haber un concurso, en el corto o mediano plazo.”. A mayor abundamiento, indicó que el Espectro disponible incluso variaría en las distintas regiones, dependiendo de la cantidad del recurso asignada a los operadores, siendo menor en las regiones de Aysén y de Magallanes y la Antártica chilena. Véase Declaración de Movistar de fecha 3 de agosto de 2022.

Al respecto, esta División llegó a la conclusión que la base de cálculo del *cap* en la macro banda media corresponde al Espectro disponible, que asciende a 350 MHz, según fue analizado exhaustivamente en la sección §XI.2 del presente Informe.

Con respecto al eventual aspecto regional de la base de cálculo, esta División considera irrelevante realizar un análisis a nivel regional, dado que en las regiones en que a juicio de Movistar hay menor cantidad de Espectro disponible, VTR no tiene Espectro asignado. Por lo tanto, la Operación no genera una mayor concentración de Espectro en dicha zona.

⁶⁷⁰ En relación con ello, las Partes han sostenido que “(...) nos causa sorpresa tener que hacer esta aclaración frente a las teorías alternativas que ahora expone Movistar, pues este es un punto sobre el que no existen dudas: así lo manifestó expresamente Subtel en el procedimiento de modificación de los *caps* tramitado ante el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (“TDLC”) (...)”. Presentación de fecha 18 de junio de 2022.

3.750–3.800 MHz está destinado a los servicios limitados de telecomunicaciones⁶⁷¹⁻⁶⁷².

Tabla N°41: Normas Técnicas Banda 3.5

Frecuencia de Espectro (MHz)	Norma Técnica Subtel	Destino del Espectro (según norma técnica)
3.300 - 3.400, 3.600 - 3.650	Resolución N°547	(i) Servicios públicos de telecomunicaciones, (ii) Servicios intermedios de telecomunicaciones
3.400 - 3.600	Resolución N°1.498	Servicio público telefónico local inalámbrico ⁶⁷³
3.650 - 3.700	Resolución N°4.596	Transmisión de datos de servicio fijo
3.700 - 3.750	Resolución N°6.966	Servicio fijo por satélite
3.750 - 3.800	Resolución N°2.400	Servicios limitados de telecomunicaciones

Fuente: Elaboración propia según las Resoluciones Exentas de Subtel que fijan las normas técnicas señaladas.

632. Lo anterior, según consta en los antecedentes de la Investigación, es consistente con lo señalado por Subtel respecto a la utilización actual que se le está dando al Espectro en las sub-bandas de frecuencias antes detalladas. Adicionalmente, según lo señalado por el regulador, a la fecha no existen modificaciones a las normas técnicas mencionadas que permitan vislumbrar que, en el corto plazo, se cuente con Espectro disponible para ser asignado para Servicios Inalámbricos en esta porción de la Banda 3.5⁶⁷⁴.
633. El análisis desarrollado por las Partes que justificaría una base de cálculo mayor, se sustenta en que dicha mayor porción de Espectro “se basa en lo que se podría asignar a los operadores móviles en Chile” lo que, según ellas, va en línea con

⁶⁷¹ Conforme al artículo 3° de la LGT, son “servicios limitados de telecomunicaciones” aquellos “cuyo objeto es satisfacer necesidades específicas de telecomunicaciones de determinadas empresas, entidades o personas previamente convenidas con éstas. Estos servicios pueden comprender los mismos tipos de emisiones mencionadas en la letra a) de este artículo [es decir, emisiones sonoras, de televisión o de otro género] y su prestación no podrá dar acceso a tráfico desde o hacia los usuarios de las redes públicas de telecomunicaciones”.

⁶⁷² La Resolución N°4596 Exenta de Subtel que estableció la norma técnica de la sub-banda 3.650-3.700 señala que: “Artículo 1°: Destínese la banda de frecuencias 3.650 - 3.700 MHz para la operación de equipos de transmisión de datos de servicio fijo, que se autorice mediante concesión de servicio público de telecomunicaciones o de servicio intermedio de telecomunicaciones”. Mientras la Resolución N°6.966 Exenta de Subtel que estableció la norma técnica de la sub-banda 3.700-3.750 MHz establece que: “Artículo 1°: Destínense las bandas de frecuencias que se señalan en el artículo siguiente para la operación de equipos de radiocomunicación del servicio fijo por satélite que se autorice mediante concesión de servicio público o intermedio de telecomunicaciones o permiso de servicio limitado de telecomunicaciones. Por su parte, la Resolución N°2.400 Exenta de Subtel que determinó la norma técnica de la sub-banda 3.750-3.800 MHz establece que: “Artículo 3°.- Destínase la banda de frecuencias 3.750 - 3.800 MHz para la instalación, operación y/o explotación de servicios limitados de telecomunicaciones que utilicen redes inalámbricas con tecnología de quinta generación (5G) o superior”.

⁶⁷³ Se hace presente que, si bien, la Resolución N°6.554 Exenta de Subtel modificó la Resolución N°1.498 Exenta de Subtel para permitir que la banda de frecuencias regulada en esta última, también pueda ser empleada para suministrar servicio público de telefonía móvil, para lo cual, las concesionarias de servicio público telefónico local inalámbrico en la banda de frecuencias 3.400 - 3.600 MHz interesadas en suministrar el citado servicio móvil, debían solicitar las respectivas concesiones sobre la misma banda de frecuencias autorizada, **a la fecha, no existen solicitudes de concesionarios que hayan dado lugar a lo anterior, y por ello, actualmente solo existen concesiones destinadas a la prestación de Servicios Fijos Inalámbricos.**

⁶⁷⁴ En esta línea se manifestaron los representantes de Subtel en declaración de fecha 19 de abril de 2022: “Declarante 1: (...) bueno, por ahora, está destinado a de 3.650 a 3.700, está destinado a servicios de operación punto multipunto. Básicamente se han otorgado algunas autorizaciones para el tipo ISP de menor tamaño. Incluso hay algunas operaciones del FDE financiadas por el FDT también ahí. **Nota confidencial 224.**”

recomendaciones internacionales y responde a los mayores requerimientos espectrales dado el aumento en el tráfico de datos 5G⁶⁷⁵.

634. Si bien, dicho análisis podría ser teóricamente correcto y constituir el horizonte hacia donde la regulación podría avanzar, ello corresponde a un análisis puramente teórico, que excede el examen que esta División debe efectuar en el caso concreto, considerando el marco regulatorio actualmente vigente. La postura de las Partes no resulta armónica con lo expuesto *supra* –en cuanto a que la base de cálculo solo puede y debe considerar aquel Espectro al cual los operadores ya han accedido, o efectivamente pueden acceder en el corto plazo–, aspirando a incluir dentro de la base de cálculo, porciones de espectro que ni siquiera han sido atribuidos para un determinado tipo de servicio mediante norma técnica vigente.
635. En la misma línea se ha pronunciado Subtel, al admitir la existencia de ciertas bandas en estudio para su atribución a la prestación de Servicios Móviles 5G, dados los mayores requerimientos espectrales para dar respuesta al aumento exponencial de la demanda de este tipo de servicios⁶⁷⁶. No obstante, el regulador sectorial también ha reconocido que una virtud de los *caps* porcentuales establecidos, es justamente poder adecuarse automáticamente una vez se adicione más Espectro⁶⁷⁷ –es decir, que aumente la base de cálculo–.
636. En todo caso, lo anterior también evidencia que Subtel entiende esto como una realidad que puede eventualmente tener lugar en el futuro, conforme se materialicen los avances regulatorios. Así, en efecto, Subtel ha señalado:

“La importancia de referirse a estas futuras bandas, es que, de imponerse un límite máximo de espectro porcentual, como el propuesto por esta Subsecretaría, ello permitirá que tan pronto una banda pueda ser considerada como

⁶⁷⁵ En esta línea las Partes han señalado que *“La cantidad de espectro de la Tabla N° 12 es mayor que la descrita en el punto anterior porque se basa en lo que se podría asignar a los operadores móviles en Chile. Esta cantidad mayor es consistente con las asignaciones de espectro móvil en otros países, pero sigue siendo muy inferior a la necesidad de espectro identificada en el informe “Estimating the mid-band spectrum needs in the 2025-2030 time frame, Global Outlook”, un informe de Coleago Consulting Ltd. para la GSMA, julio de 2021”.* Además, han argumentado que *“Según las recomendaciones internacionales de la Unión Internacional de las Telecomunicaciones, las autoridades deberían haber adjudicado, al menos, 1.960 MHz de espectro a los servicios móviles del mercado. Esto significa que el espectro actualmente asignado en Chile representa solo el 34,2% de lo recomendado. Por lo tanto, la base de cálculo en la banda media baja y la banda media en función de la cantidad de espectro que se muestra en el Anexo 2 no es adecuada si consideramos el alto crecimiento del tráfico de red para los servicios 5G, que, a su vez, generará una presión competitiva natural entre los competidores del mercado para que los servicios ofrecidos cumplan con las normas de calidad.”*

⁶⁷⁶ *“Además de las bandas de frecuencia descritas en el apartado anterior, esta Subsecretaría considera importante que el H. Tribunal esté en conocimiento que los altos requerimientos de espectro que demandará el despliegue de la tecnología 5G, han hecho necesario que los diversos reguladores nacionales de telecomunicaciones hayan fijado su vista en diferentes porciones del espectro radioeléctrico, que, además de contar con niveles acotados de asignación para tecnologías previas, cumplan con características de propagación y capacidad lo suficientemente atractivas para el alto tráfico que se predice llegará durante los próximos años. Lo anterior, ha llevado a que actualmente los reguladores sectoriales de distintos países estén estudiando, o incluso asignando, una serie de bandas para el despliegue de la tecnología 5G (...).”* Consulta II Subtel, p.76.

⁶⁷⁷ *“En relación con el límite máximo, según se ha señalado, esta Subsecretaría se ha convencido de la conveniencia de fijar cualquier límite máximo en términos porcentuales, en lugar de guarismos, entre otras razones, por la dificultad de poder anticipar con exactitud los futuros desarrollos tecnológicos que permitirán una mayor destinación del espectro radioeléctrico a servicios móviles”. (Consulta II Subtel, p. 105), en esta línea, Subtel reconoció que los “límites porcentuales son fácilmente adaptables a las nuevas condiciones del mercado, así como a los cambios tecnológicos que vayan surgiendo en la industria”. (Consulta II Subtel, p. 65)*

técnicamente apta para prestar servicios de comunicaciones móviles, se dicte a su respecto la correspondiente norma técnica, y posteriormente se realice el correspondiente llamado a concurso, esa porción de espectro deberá ser contabilizada para el cálculo de los caps⁶⁷⁸.

637. En definitiva, no es posible interpretar que el Espectro disponible y, por ende, la base de cálculo del *cap* en la macro banda media a la fecha pueda extenderse más allá de 350 MHz, puesto que los 150 MHz entre las frecuencias 3.650-3.800 MHz están actualmente atribuidos mediante norma técnica a otros servicios distintos de los servicios públicos de telecomunicaciones⁶⁷⁹.
638. Similar razonamiento se extiende a la determinación de la base de cálculo en la macro banda media baja, para la cual debe considerarse que la base actualmente son 360MHz, correspondientes al Espectro actualmente asignado a los operadores. En efecto, no corresponde incorporar en la base de cálculo: (i) 20 MHz de banda AWS 3, al no estar atribuido mediante norma técnica; ni (ii) 48 MHz de la banda 2.6 GHz, destinado a servicio público de transmisión de datos con múltiples asignaciones.
639. Por otra parte, los 40 MHz entre las frecuencias 3.400 – 3.600 que no han sido disponibilizados aún por Subtel, cuentan con una norma técnica que permite la prestación de Servicios Inalámbricos y la adjudicación de derechos de uso mediante concurso público⁶⁸⁰. Subtel ha manifestado que dicha porción de Espectro será concursada en el corto plazo, una vez se haya llevado a cabo el reordenamiento de la sub-banda⁶⁸¹, debido a que actualmente –tal como se muestra en la Figura N°51– dicho Espectro se encuentra repartido en una serie de bloques no contiguos. Así, su utilización para prestar servicios de telecomunicaciones de quinta generación no sería la más eficiente, puesto que, para aprovechar el recurso espectral de manera óptima, los antecedentes recabados en la Investigación dan cuenta de que se requiere de bloques contiguos⁶⁸².

⁶⁷⁸ Consulta II Subtel, p.78.

⁶⁷⁹ Esto va en línea con lo sostenido por el regulador sectorial en tanto “(...) los límites máximos de tenencia se establecen únicamente en consideración a bandas que son técnica y regulatoriamente aptas para proveer servicios de comunicaciones móviles en Chile, y no a aquellas cuya explotación no es técnica ni económicamente viable (...) permite que una vez que nuevas bandas pasen a tener la condición de aptas para la provisión de servicios móviles, y Subtel haya dictado una norma técnica que permita considerarlos para futuros concursos, el límite se ajuste de manera automática”. Consulta II Subtel, p.74.

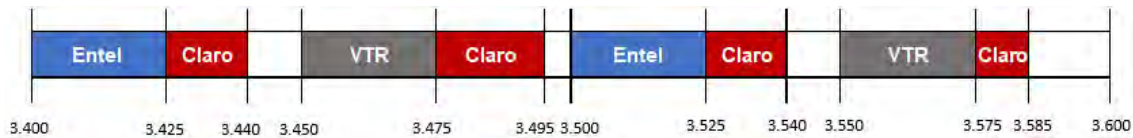
⁶⁸⁰ La Resolución N°1498 Exenta de Subtel que estableció la norma técnica de la sub-banda 3.400-3.600 señala lo siguiente: “Artículo 3º.- Las concesiones para el servicio serán asignadas por concurso público”. Con respecto al destino de dicha sub-banda, la resolución referida fue modificada por la Resolución N°6554 Exenta de Subtel, en el siguiente sentido: “la banda de frecuencias regulada por la referida resolución también podrá ser empleada para suministrar servicio público de telefonía móvil. Las concesionarias de servicio público telefónico local inalámbrico en la banda de frecuencias 3.400 - 3.600 MHz interesadas en suministrar el citado servicio móvil, deberán solicitar las respectivas concesiones sobre la misma banda de frecuencias autorizada”.

⁶⁸¹ Respuesta de Subtel de fecha 25 de mayo de 2022 a Oficio Ord. N°751-22 “Como estrategia general de Subtel para los 40 MHz de la banda 3400-3600 MHz, se pretende seguir los siguientes pasos: Reordenamiento de la banda 3400-3600. [-]. (...) Concurso de los 40 MHz, (...). [-] **Nota confidencial [225]**.”

⁶⁸² En este sentido, los representantes de Subtel en declaración de fecha 19 de abril de 2022 indicaron lo siguiente: “Declarante 1: Es que lo que sucede que todo esto es parte del, de un conjunto de medidas (...) pero reordenamiento significa redistribuir las frecuencias. **Nota confidencial [226]**.”

La importancia de contar con bloques de Espectro **contiguo** para efectos de prestar servicios en forma más eficiente, ha sido reconocida por el H. TDLC “En efecto, diversos informes y estudios en la materia indican que, para cumplir con los objetivos IMT-2020 indicados supra, un operador requiere de espectro contiguo en determinadas macro bandas. Ello se explica por dos razones: (i) por una parte, se reducen los costos de ingeniería, pues permite el uso de portadoras con mayor ancho de banda y flexibilidad, lo que se traduce en una reducción de las mismas -en vez de dos portadoras de 10 MHz se puede utilizar una sola de 20 MHz-, una

Figura N°51: Estado actual de la sub-banda 3.400 – 3.600 MHz⁶⁸³



Fuente: Elaboración propia según información entregada por las Partes.

640. Finalmente, la consideración de los 40 MHz que aún no han sido concursados por Subtel, dentro de la base de cálculo del *cap* en la macro banda media, se fundamenta en la información recabada en la Investigación. En particular, el regulador sectorial ya ha manifestado –en su informe sobre el resultado de los Concursos 5G– que el *cap* de Espectro ha sido calculado sobre una base que incluye a dichos 40 MHz⁶⁸⁴, y adicionalmente, ha informado a esta Fiscalía sus proyecciones y planes ciertos de disponibilizar dicha porción de Espectro vía concurso público, según fue señalado *supra*.
641. Sin perjuicio de todo lo anterior, cabe hacer la prevención que, en caso de que finalmente dicho Espectro no fuere concursado por Subtel en el corto plazo –contrariamente a lo informado por Subtel a esta Fiscalía en el marco de la Investigación– y no existiera certeza de que efectivamente se fuere a concursar, correspondería considerar dentro de la base de cálculo solo el Espectro que se encuentra actualmente atribuido mediante norma técnica a la prestación de Servicios Inalámbricos, así como aquel que es actualmente objeto de un concurso público para su asignación a los distintos operadores para su uso. Este potencial escenario futuro podría hacer variar la base de cálculo y, por ende, el límite aplicable a la tenencia espectral en la macro banda media, el que se reduciría a 93 MHz.
642. En efecto, una menor base de cálculo podría traducirse en un cambio de las circunstancias consideradas por esta Fiscalía al evaluar los efectos de la Operación en la competencia relativas al cumplimiento o no de los *caps* de Espectro por las Partes. Así, esta Fiscalía hace presente desde ya que el hecho de que Subtel no

menor complejidad del sistema de antenas y un menor número de estaciones con mayor desempeño; y (ii) por otra parte, se aumenta la eficiencia en el uso del ancho de banda asignado, ya que se pueden utilizar más canales -prescindiendo de una banda de guarda entre canales- y estos, a su vez, pueden ser más amplios, mejorando la densidad espectral y permitiendo el uso de tecnologías que aumenten las tasas de rendimiento de datos". Véase H. TDLC, Resolución N°59/2019, Considerando 172°.

En la misma línea, véase respuesta de Nokia de fecha 5 de mayo de 2022 a Oficio Ord. N°683-22:

Nota confidencial 227.

Esto también ha sido reconocido por las Partes. Véase respuesta de Claro de fecha 10 de mayo de 2022 a Oficio Ord N°682-22: *"En el escenario de tener dos o más portadoras en vez de una sola con un bloque de espectro contiguo, disminuiría la velocidad y aumentaría la latencia de los servicios prestados. Como se señaló con anterioridad, lo más eficiente es contar con una portadora de al menos 100 MHz, pues es aquello lo que permite dar un mejor servicio a los clientes".* En la misma línea reconocen que *"(...) resulta indispensable que dicha compartición se realice sobre un bloque de espectro contiguo que permita utilizarlo de manera eficiente en pos de la prestación de servicios de alta calidad a los usuarios".*

⁶⁸³ Aquellos bloques de frecuencia que no detallan a qué operador pertenecen, corresponden a los 40 MHz que no han sido disponibilizados aún por Subtel.

⁶⁸⁴ Véase Subtel, "Informe Resultado de los Concursos Públicos 5G (700 MHz – AWS – 3.5 GHz – 26 GHz)", disponible en: <https://www.subtel.gob.cl/wp-content/uploads/2021/02/Informe-con-resultados-concursos-5G.docx> [última visita: 5 de septiembre de 2022].

concurse los referidos 40 MHz en el corto plazo, contrariamente a lo informado en el marco de la investigación, podría corresponder a un nuevo antecedente en los términos del artículo 32 del DL 211.

XI.3 Acaparamiento de Espectro: Superación de los límites impuestos en la Sentencia de *caps* con ocasión de la Operación

643. Atendidos los cambios en la tenencia de Espectro generados a raíz del eventual perfeccionamiento de la Operación, esta División evaluó los posibles riesgos relacionados a la mayor tenencia de este insumo que podrían producirse en el mercado, considerando la cantidad de Espectro que alcanzaría el JV y los límites de tenencia espectral actualmente vigentes para cada una de las macro bandas según lo establecido en la Sentencia de *caps*.
644. En caso de materializarse la Operación, las Partes han señalado que, tanto las actuales concesiones de Espectro de Claro como las de VTR pasarían a estar bajo la titularidad del JV⁶⁸⁵. Con ello, tal como se observa en la Tabla N°42, el JV incrementaría su tenencia de Espectro, particularmente, en la macro banda media baja y en la macro banda media.
645. En la macro banda media baja, las Partes alcanzarían una tenencia de 110 MHz de Espectro, equivalente al 30,5% del total de Espectro disponible en dicha banda, correspondiente al total de este insumo actualmente asignado a los operadores –360 MHz–, sobrepasando por un 0,5% –es decir, por 2 MHz– el límite de 30% impuesto por la Excm. Corte Suprema en la Sentencia de *caps*.
646. Por otro lado, en la macro banda media, las Partes también alcanzarían una tenencia de 110 MHz de Espectro⁶⁸⁶, es decir, obtendrían el 31,4% del Espectro que se encuentra disponible para la prestación de Servicios Inalámbricos, sobrepasando por un 1,4% el límite de tenencia espectral de 30% por operador que fue establecido en la Sentencia de *caps*, equivalente en la actualidad a 105 MHz de un total de 350 MHz.

⁶⁸⁵ Como ha sido señalado anteriormente, solamente el negocio de torres de telecomunicaciones y los activos de telecomunicaciones submarinas han sido dejados fuera de la Operación. Por tanto, el JV –ya sea directa o indirectamente– pasaría a ser titular de los decretos de concesión de Espectro actualmente bajo la titularidad de las Partes.

⁶⁸⁶ A excepción de las regiones de Los Ríos, Los Lagos, Aysén y Magallanes y la Antártica Chilena, ya que, la tenencia de Espectro de VTR en esta macro banda corresponde a concesiones regionales que abarcan desde la Región de Arica y Parinacota hasta la Región de la Araucanía.

Tabla N°42: Limite y tenencia de Espectro de las Partes

Operador	Macro banda Baja (Bajo 1 GHz)	Macro banda Media Baja (Entre 1 a 3 GHz)	Macro banda Media (Entre 3 y 6 GHz)	Macro banda Alta (Sobre 24 GHz)
Entel	50	100	100	400
Movistar	45	60	50	0
WOM	20	90	50	400
Claro	45	80	60	400
VTR	0	30	50	0
Partes	45	110	110	400
Disponible		360	350	
Cap (%-MHz)		30%=108	30%=105	
Sobrepaso	-	2	5	-

Fuente: Elaboración propia en base a la información entregada por las Partes.

647. Dado lo anterior, en caso de concretarse la Operación sin que previamente exista un desprendimiento de Espectro que permita un ajuste *ex ante* a los *caps* vigentes, el JV superaría dichos límites tanto en la macro banda media baja como en la macro banda media.
648. Lo anterior implica que las Partes, con ocasión de la Operación, acapararían Espectro.
649. Según se indicó *supra*, la Excm. Corte Suprema ha sido enfática en declarar que la transgresión de los límites impuestos a la tenencia espectral constituye, en sí misma, una conducta anticompetitiva contraria al DL 211. En efecto, el acaparamiento afecta directamente el precio y/o calidad de los servicios ofrecidos, además de generar barreras a la expansión de competidores existentes o barreras a la entrada de nuevos actores.
650. Como se verá *infra*, el riesgo de acaparamiento se ve reforzado en este caso por el potencial no uso de un insumo esencial y escaso. Siguiendo lo expresado por el máximo tribunal, el acaparamiento se ve agravado y el reproche a su respecto se intensifica en caso de verificarse la existencia de Espectro ocioso, es decir, al que los operadores no dan ni pretenden dar un uso efectivo en base a las justificaciones y planes proporcionados. En la especie, las Partes no acompañaron a la Investigación un plan de uso del Espectro que combinarían, ni han podido acreditar que usarán en forma efectiva y eficiente el mayor Espectro adquirido.
651. Y como también se verá *infra*, es relevante destacar que la tenencia de Espectro que alcanzaría el JV con ocasión de la Operación sería, desde una perspectiva de eficiencia técnica, mayor a la cantidad recomendada por distintos organismos técnicos especializados en telecomunicaciones y a lo señalado por el H. TDLC.

a. Acaparamiento se ve reforzado por el no uso del Espectro

652. Como consecuencia de la Operación, el riesgo de acaparamiento de Espectro se vería reforzado por la potencial tenencia en exceso y sin uso efectivo del insumo espectral de que dispondrá el JV.
653. En efecto, en el marco de la Investigación, las Partes no han proporcionado un plan de uso del Espectro que el JV combinaría con la Operación y que permita a esta División dar por acreditado que efectivamente realizarían un uso real de dicho insumo. Incluso, las Partes han reconocido que carecen de dicho plan, condicionando su elaboración tanto a eventuales autorizaciones regulatorias⁶⁸⁷, como a la eventual autorización de la Operación⁶⁸⁸.
654. Las Partes han acompañado informes económicos que, conforme indican, acreditarían sus incentivos a la plena utilización del Espectro que combinaría el JV⁶⁸⁹. Sin embargo, tal como se detallará a continuación, dichos informes incluyen aseveraciones que no se encuentran justificadas en base a la demanda proyectada por el JV, o bien, no son consistentes con los antecedentes allegados a la Investigación por las mismas Partes.
655. En relación a la macro banda media, las Partes han señalado que inicialmente utilizarían dicho Espectro para la prestación de Servicios Fijos Inalámbricos y, posteriormente, en caso de contar con la posibilidad de prestar Servicios Móviles, utilizarían dicho Espectro para ofrecer ambos servicios⁶⁹⁰. Ahora bien, la ausencia de un plan de uso impide acreditar tanto el tipo de servicio que ofrecería el JV como la justificación de la mayor tenencia espectral en base a la demanda actual y proyectada⁶⁹¹.

⁶⁸⁷ Específicamente, el reordenamiento de la sub-banda 3.400-3.600 MHz y la eventual autorización para prestar Servicios Móviles con sus actuales concesiones para Servicios Fijos Inalámbricos en dicha sub-banda de Espectro.

⁶⁸⁸ Respuesta de Claro de fecha 1° de junio de 2022 a Oficio Ord. N°807-22.

⁶⁸⁹ Véase TP Espectro, p.17-18. Dado lo anterior, las Partes acompañaron la Minuta Espectro Compass Lexecon y la Minuta Espectro Coleago.

⁶⁹⁰ Véase respuesta de Claro de fecha 1° de junio de 2022 a Oficio Ord. N°807-22: *“Sin perjuicio de lo expuesto, y como se señaló precedentemente, el plan inicial es utilizar el espectro combinado para brindar el Servicio Público de Telecomunicaciones y, en particular, el servicio Fijo-Inalámbrico, con tecnología LTE-TDD. No obstante, en caso de existir las habilitaciones regulatorias que se encuentran pendientes y que darán paso a la adición de servicios móviles en la macro banda Media y al reordenamiento de los bloques espectrales, lo óptimo sería utilizar la red para prestar servicio fijos y móviles, con tecnología 5G”*. Con respecto al análisis de lo señalado por las Partes en este sentido, véase sección §XI.5 del presente Informe.

⁶⁹¹ En este sentido, actores de la industria han señalado que no sería creíble la estrategia de uso del Espectro que llevaría adelante el JV en la macro banda media conforme a lo indicado por las Partes, puesto que *“(…) una de las razones de hacer este joint-venture (…) son sus planes de expansión en fibra óptica al hogar. Por lo tanto, si va a haber abundancia de fibra óptica al hogar, no se entiende que ellos planteen que van a crecer en el servicio fijo inalámbrico y que van a crecer de tal manera que necesitan (…) el espectro que hoy día están utilizando”*. Véase Declaración de Movistar de fecha 3 de agosto de 2022. Dado lo anterior, siguiendo la postura de Movistar, el Espectro ocioso que mantendría el JV, sería superior a aquella cantidad por sobre el límite de Espectro vigente en la macro banda media, y correspondería a toda cantidad de Espectro que no se utilice realmente para la provisión de Servicios Fijos Inalámbricos. No obstante, lo planteado por Movistar se ve resuelto por la Medida PUEEER propuesta por las Partes, según se detalla *infra* en el Informe. Conforme con dicha Medida, las Partes se obligan a presentar una actualización del plan de uso efectivo y eficiente del Espectro que fue presentado por el operador Claro y se encuentra en actual vigencia. Dicha actualización deberá efectuarse con el propósito de reflejar la mayor tenencia espectral que mantendrá el JV y cómo se hará un uso real y óptimo de ese recurso, en consideración de los servicios que actualmente autorizan los respectivos decretos de concesión que permanecerán bajo titularidad del JV, es decir, en el caso de la Banda 3.5, Servicios

656. En este sentido, la Minuta Espectro Coleago señala que la tenencia de 110 MHz de Espectro en la macro banda media (tenencia superior al *cap*) estaría justificada en la prestación de Servicios Fijos Inalámbricos y Servicios Móviles.
657. En el caso de los Servicios Fijos Inalámbricos, señala que: “se *necesita un ancho de banda de hasta 60 MHz para continuar con el servicio de FWA*”. Lo anterior, en atención a una serie de consideraciones, tales como: (i) la cantidad actual de Espectro utilizada por Claro; (ii) la cantidad de clientes de Claro y la proyección de clientes del JV; (iii) el tráfico de datos generado por un cliente fijo inalámbrico respecto a un cliente móvil; (iv) el crecimiento de las conexiones inalámbricas; y (v) el cumplimiento de las “velocidades mínimas garantizadas” y el cambio tecnológico de 4G a 5G.
658. En primer lugar, en cuanto a la cantidad actual de Espectro utilizada por Claro, la Minuta Espectro Coleago indica que: “*Actualmente, Claro usa [-] MHz para atender clientes FWA*”, mientras que Claro ha señalado que: “[-]”⁶⁹². Lo anterior, refleja inconsistencias en la información proporcionada por la empresa. Sin embargo, esta División ha tenido por establecido que, a la fecha, Claro [-]”⁶⁹³. **Nota Confidencial [228]**.
659. Adicionalmente, en cuanto a la cantidad de clientes de Servicios Fijos Inalámbricos actuales y proyectados, la Minuta Espectro Coleago indica que: “*Claro tiene [redacted] clientes FWA, pero espera [-]. (...) Después de la introducción de 5G FWA, Claro espera que la cantidad de clientes FWA [-]*”. Al respecto, como se observa en la Tabla N°43, Claro señaló que su proyección de abonados para el año 2022 era de [-] clientes de Servicios Fijos Inalámbrico⁶⁹⁴ y que la proyección máxima de abonados (con 30 MHz) para el año 2026 era de [-] clientes⁶⁹⁵. Por otro lado, VTR [-]”⁶⁹⁶. Por lo tanto, no existe un documento que acredite o justifique la proyección de [-] clientes para

Fijos Inalámbricos. En la eventualidad de que el JV no cumpla con los parámetros de uso efectivo y eficiente del Espectro comprometidos en el plan actualizado, lo que será fiscalizado por Subtel, serán aplicables las sanciones establecidas en la Sentencia de *caps* al efecto, es decir, “(...) *las frecuencias o su capacidad de transmisión que no se usen efectivamente conforme con el plan comprometido, deberá obligatoriamente ser puesta a disposición de terceros interesados, de diversos modos: a. Cesión de uso a otros OMR preferentemente entrantes o de menor tamaño, mediante mecanismos no discriminatorios y que le permitan al cedente sólo recuperar costos eficientes, pero no especular. Evidentemente, el cesionario deberá aceptar y garantizar el cumplimiento de los compromisos del plan de uso efectivo y eficiente de las frecuencias; b. Desinversión a terceros o devolución al Estado de las concesiones por incumplimiento del plan de uso*”. Sentencia de *caps*, Considerando 45°.

⁶⁹² Véase respuesta de Claro de fecha 10 de mayo de 2022 a Oficio Ord. N°682-22: “*Al respecto, cabe señalar que esta proyección fue realizada en base a la realidad y características de las concesiones con que Claro contaba a esa época, esto es, concesiones que cuentan con 30 MHz de espectro (divididos en bloques de 20 MHz y 10 MHz) para la prestación de servicio local-inalámbrico. Por lo mismo, dichas proyecciones pueden requerir ser revisadas y actualizadas en la medida que cambien las circunstancias sobre las cuales fueron elaboradas. [-], lo cual podría hacerlas variar en el sentido de permitir a Claro aumentar la cantidad máxima de abonados*”. **Nota Confidencial [231]**.

⁶⁹³ Dado lo anterior, es factible sostener que actualmente Claro, de manera individual, cuenta con capacidad espectral disponible suficiente para albergar una mayor cantidad de abonados de Servicios Fijos Inalámbricos, sin necesidad de contar con Espectro adicional, en este caso, los 50 MHz de VTR en la macro banda media. En efecto, conforme a respuesta de Claro de fecha 15 de junio de 2022 a Oficio Ord. N°875-22, dicha compañía indicó que proyecta [-]. **Nota Confidencial [232]**.

⁶⁹⁴ Respuesta de Claro de fecha 11 de marzo de 2022 a Oficio Ord. N°361-22

⁶⁹⁵ Respuesta de Claro de fecha 10 mayo de 2022 a Oficio Ord. N°682-22.

⁶⁹⁶ Respuesta de VTR de fecha 3 mayo de 2022 a Oficio Ord. N°661-22.

Servicios Fijos Inalámbricos a ser atendidos por parte del JV en un periodo determinado. **Nota Confidencial [229].**

Tabla N°43: Proyección de abonados y abonados máximos de servicios fijos inalámbricos en las redes de la Banda 3.5 de las Partes
Nota Confidencial [230].

	2022	2023	2024	2025	2026
Proyección abonados de Claro	[20.000-25.000]	[20.000-25.000]	[20.000-25.000]	[20.000-25.000]	[20.000-25.000]
Proyección abonados de VTR	[0-5.000]	S/I	S/I	S/I	S/I
Proyección Máxima abonados de Claro (con 30 MHz)	[40.000-45.000]	[45.000-50.000]	[45.000-50.000]	[50.000-55.000]	[50.000-55.000]
Proyección Máxima abonados de VTR	S/I	S/I	S/I	S/I	S/I

Fuente: Elaboración propia en base a información entregada por las Partes en respuestas a Oficios Ord. N°361-22, N°661-22 y N°682-22.

660. Luego, en cuanto al tráfico de datos generado por un cliente fijo inalámbrico respecto a un cliente móvil, la Minuta Espectro Coleago señala que: *“un cliente FWA genera 30 veces más tráfico de datos que un cliente móvil”*. Sin embargo, dicha proporción estaría sobreestimada, ya que, para su construcción, en base a estadísticas Subtel, se compara el consumo móvil (15,9 Gigabytes) con el consumo de internet fijo (472,1 Gigabytes), cifra que incluye el tráfico mensual de todos los clientes de internet fijo. En efecto, dichas estadísticas incluyen las conexiones de fibra óptica y cable coaxial, que presentan mayor tráfico de datos que los Servicios Fijos Inalámbricos, al no contar con una cuota limitada de navegación mensual, como es el caso de dichos servicios. En este sentido, actualmente Claro tiene establecida una cuota de navegación mensual de 100 Gigabytes para cada cliente de Servicios Fijos Inalámbricos⁶⁹⁷. Por lo tanto, como máximo, un cliente fijo inalámbrico generaría 6 veces más tráfico de datos que un cliente móvil.
661. Además, en cuanto al crecimiento de las conexiones inalámbricas, la Minuta Espectro Coleago señala que: *“Las conexiones inalámbricas (principalmente FWA) y FTTH fueron las categorías de más rápido crecimiento, con un aumento del 22,7% por ciento y 14,1 por ciento, respectivamente, entre el T4 de 2018 y el T4 de 2019”*. Sin embargo, a nivel nacional y según estadísticas de Subtel, las conexiones fijas inalámbricas disminuyeron un 20,2% entre marzo de 2021 y marzo de 2022⁶⁹⁸.
662. Finalmente, en cuanto al cumplimiento de las “velocidades mínimas garantizadas” y al cambio tecnológico de 4G a 5G, en la Minuta Espectro Coleago se argumenta que: *“para mantener las velocidades FWA experimentadas por los usuarios es necesario dimensionar las redes FWA con una demanda concurrente superior. Es imposible*

⁶⁹⁷ Véase información publicada en la página web de Claro. Disponible en: <https://www.clarochile.cl/personas/servicios/servicios-hogar/internet/planes-y-precios/> [última visita: 4 de octubre de 2022]. Esto, adicionalmente, permitiría mitigar el problema de saturación de aquellos sitios que soportan una cantidad importante de clientes fijos inalámbricos, señalado en el Informe Coleago (p.12).

⁶⁹⁸ Véase “1_SERIES_CONEXIONES_INTERNET_FIJA_MAR22_110522”, disponible en: <https://www.subtel.gob.cl/estudios-y-estadisticas/internet/> [última visita: 5 de septiembre de 2022].

cumplir las reglamentaciones relativas a las velocidades mínimas garantizadas sin, al menos, 60 MHz de espectro en sitios que atienden a una cantidad importante de clientes FWA". Junto con lo anterior, se indica que: "Durante la fase de transición, el JV deberá utilizar el espectro de 3500MHz para garantizar la continuidad del servicio a los clientes FWA sobre LTE actuales que pasarán a usar FWA sobre 5G; y también para iniciar la disponibilidad de servicio a clientes 5G móviles". Tal como se indicó previamente, en la actualidad, Claro presta Servicios Fijos Inalámbricos con tecnología 4G únicamente en base a 30 MHz de Espectro en la macro banda media. Por lo tanto, contaría con 30 MHz de Espectro adicionales en dicha macro banda para dar cumplimiento a las "velocidades mínimas garantizadas"⁶⁹⁹, así como para la denominada "fase de transición".

663. Por otra parte, respecto a la combinación de Espectro en la macro banda media baja, las Partes han señalado que el Espectro de la banda AWS de VTR, inicialmente complementarían la red 4G de Claro [-]⁷⁰⁰. Asimismo, las Partes señalaron que, posteriormente, complementarían la prestación de Servicios Móviles 5G en el largo plazo, condicional a un cambio en la norma técnica que regula dichas frecuencias⁷⁰¹. Sin embargo, las Partes no proporcionan detalles sobre cómo se implementaría la agregación de dicho Espectro a la red 4G de Claro (i.e. adquisición de nuevas radio

⁶⁹⁹ La Minuta Espectro Coleago hace alusión a: "Resolución 1251 exenta, fija norma técnica de la ley n° 21.046, que establece la obligación de una velocidad mínima garantizada de acceso a internet, Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones; Subsecretaría de Telecomunicaciones, 29 de julio de 2020". Sin embargo, dicha resolución fue actualizada por la Resolución 403 Exenta, promulgada el 22 de febrero de 2021. En esta última se señala que: "Velocidad promedio garantizada: Aquel porcentaje de la velocidad promedio contractualmente ofrecida por los ISPs, medida de conformidad a la presente norma y que aquéllos se obligan asegurar a sus usuarios". En este sentido, el diseño de la oferta comercial a los usuarios finales se debiese establecer teniendo en consideración la capacidad que soportaría en promedio la red del Operador, en base a la demanda proyectada al momento de elaborar el plan de uso del Espectro.

⁷⁰⁰ Inversión que sería equivalente al [-]% de la inversión total de una radioestación en aquellas radioestaciones con factibilidad para incluir nuevas radios compatibles con el Espectro AWS. Lo anterior, según el Primer Informe Compass Lexecon: "[-]". Sin embargo, no se detalla el proceso de habilitación del Espectro AWS de VTR en la red de Claro a nivel nacional (por ejemplo, la cantidad de radioestaciones (nuevas y/o vigentes) que se habilitarían, los plazos de dicha habilitación, entre otros). **Nota Confidencial [234]**.

A este respecto, en Declaración de Movistar de fecha 3 de agosto de 2022, representantes de la empresa plantearon que, en primer término, "En el caso del joint-venture, es evidente que hay un desacople entre el espectro que va a tener (...) en banda media baja y su participación de mercado actual y esa participación de mercado es la suma de la participación de mercado de VTR más la de Claro en líneas móviles a marzo de 2022. Así es evidente que este joint-venture va a tener más espectro en la banda media baja que el que necesita de acuerdo a su participación de mercado (...)", para continuar señalando que "(...) no se ve ninguna razón para que el joint-venture invierta en construir una red nueva, en el espectro AWS de VTR. El espectro AWS de VTR que es un espectro que ocupa 2 bandas de frecuencia, 1.700 para la subida y 2.100 en la bajada, es incompatible con las radio bases actuales de Claro que ven otro espectro, que es un espectro de 1.900. Eso significa que el joint-venture tendría que invertir en una red de miles de radio bases para usar este espectro de AWS. (...) tiene que hacer una enorme inversión de una red totalmente nueva de miles de radio bases y no la necesita porque, como con lo que hemos mencionado, sólo con el espectro portado por Claro que son 80 MHz en esta banda, está muy por sobre el uso que tendría, el uso real de acuerdo a su demanda". No obstante, los reparos planteados por Movistar se ven abordados y resueltos, tanto por la Medida de Devolución Banda AWS, como por la Medida PUEEER, según se definen más adelante, propuestas por las Partes como parte del paquete de remedios, según se desarrolla en la sección §XIII del presente Informe.

⁷⁰¹ En la Minuta Espectro Coleago, se indica que: "Con respecto a los 30 MHz del espectro de AWS (...). El JV implementaría radios 4G / 5G definidas por software. Así, el JV podría atravesar el período en que el tráfico 4G siga en aumento. A largo plazo, el espectro de AWS se utilizaría para 5G para solucionar la escasez de ancho de banda en la banda de 3500MHz". Por su parte, en la Minuta Espectro Compass Lexecon señalan que: "El JV sería capaz de aprovechar de forma más eficiente y rápidamente el espectro de VTR en la banda media baja (30 MHz en la banda AWS) para expandir el espectro de Claro dedicado a 4G (...). Por su parte, previa modificación de la norma técnica de SUBTEL que define el uso de la banda AWS –que es técnicamente apta para 5G (Release 17 de 3GGP)–, el JV también podría aprovechar este espectro para prestar servicios 5G en el futuro (...)"

estaciones, número y ubicación de ellas, plazos, etc.), ni tampoco proveen una justificación comercial de la inclusión de dicho Espectro en base a la demanda de tráfico proyectada por el JV, ni detallan los plazos en que comenzaría a ser utilizado para 5G. **Nota Confidencial [233].**

664. A mayor abundamiento, en la Minuta Espectro Coleago se indica que: “*Con respecto a los 30 MHz del espectro de AWS, Claro registra aumentos sustanciales en el tráfico 4G*”. Al respecto, como se indica en la Tabla N°44, Claro actualmente es el OMR con el menor tráfico de datos en sus redes. En términos comparados, el tráfico total de datos durante el año 2021 de Claro fue equivalente al 63,4%, 42,3% y al 36,3% del tráfico de datos de Movistar, WOM y Entel, respectivamente. Considerando a Claro y VTR en conjunto, su tráfico total de datos durante el año 2021 fue equivalente al 66,8%, 44,5% y al 38,2% del tráfico de datos de Movistar, WOM y Entel, respectivamente.
665. Sin embargo, según fue detallado *supra*, el JV sería el operador con la mayor tenencia de Espectro, tanto a nivel general, como por cada macro banda, como se muestra en la Tabla N°42.
666. En términos dinámicos, y con respecto al supuesto aumento sustancial de tráfico 4G de Claro, si bien dicho operador ha aumentado el tráfico de datos en sus redes, entre los años 2018 y 2021, fue el OMR que comparativamente experimentó un menor crecimiento. Siendo actualmente el OMR con el menor tráfico en sus redes, como se aprecia en la Tabla N°44.

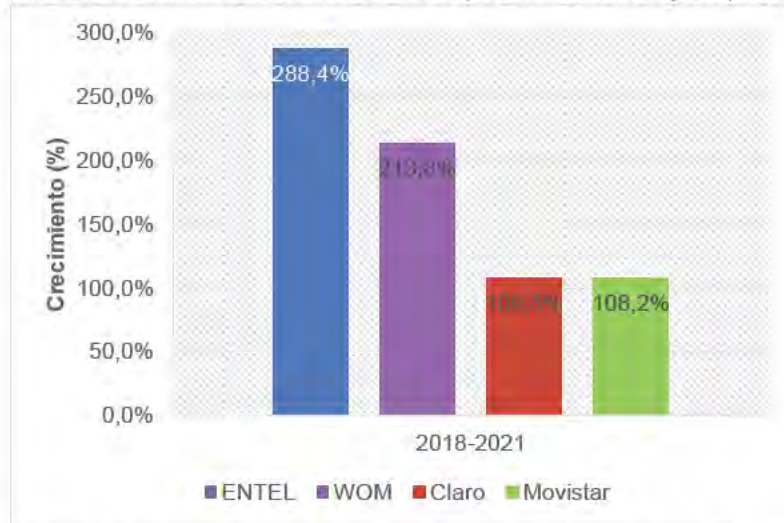
Tabla N°44. Tráfico de datos por operador en terabytes (2018-2021)

Año	Claro	Movistar	Entel	VTR	WOM
2018	237.843	374.981	351.297	9.316	373.071
2019	317.716	512.711	699.371	11.238	586.441
2020	362.663	651.647	1.020.114	26.772	866.473
2021	495.360	780.830	1.364.376	26.574	1.170.757
2018-2021	108,3%	108,2%	288,4%	185,3%	213,8%

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de tráfico de datos por operador de Subtel.

667. Tal como se observa en la Figura N°4, junto con Movistar, ambos OMR experimentaron un crecimiento aproximado de un 108%, a diferencia del aumento de un 213,8% de WOM y del incremento de un 288,4% de Entel. Cabe destacar que, en el año 2018, Movistar, WOM y Entel tenían un tráfico de datos superior a Claro, por lo que en este periodo (2018-2021), Claro además de mantenerse como el operador con el menor tráfico de datos, ha experimentado un aumento de la brecha con respecto a los demás OMR.

Figura N°52. Crecimiento del tráfico de datos por OMR en terabytes (2018-2021)



Fuente: Elaboración propia en base a datos públicos de Subtel.

668. Junto con lo anterior, tal como indica la Tabla N°45, en términos de la cantidad de clientes de Servicios Móviles proyectada por el JV, ésta se mantendría constante, toda vez que para los años 2025, 2026 y 2027, la proyección del JV se mantiene en torno a los [-] millones de suscriptores, cifra equivalente a [-]. **Nota Confidencial [235].**

Tabla N°45. Proyección de suscriptores móviles del JV (2022-2027)
Nota Confidencial [236].

Cifra en millones	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Suscriptores Móviles	7,3	[7,0-7,5]	[7,0-7,5]	[7,0-7,5]	[7,0-7,5]	[7,0-7,5]	[7,0-7,5]

Fuente: Elaboración propia en base a Informe Compass Lexecon.

669. Por otro lado, en relación a la eventual prestación de Servicios Móviles 5G mediante el Espectro de la Banda 3.5⁷⁰², la Minuta Espectro Coleago además de mencionar el aumento en el tráfico de datos móviles⁷⁰³, señala que: “*el tráfico mensual promedio por smartphone 5G es considerablemente superior que el de smartphones 4G*”. Sin embargo, no se acompaña una estimación de cuánto debiese ser el aumento de dicho tráfico en el caso de los usuarios de Claro. Además, basándose en un informe previamente preparado por dicha consultora, señala que: “*la necesidad de espectro en bandas medias en el periodo 2025-2030 en Chile se ubica en el orden de 1.700-2.000 MHz*”, sin abordar el requerimiento particular del JV en base a su demanda razonablemente proyectada en el corto y mediano plazo, es decir, entre la eventual aprobación de la Operación y el año 2025.

670. En suma, esta División considera que las Partes no han acreditado que harán un uso efectivo del Espectro combinado en caso de materializarse la Operación. Lo anterior,

⁷⁰² Este escenario es eventual en atención a que el marco regulatorio actual fijado por los decretos de concesión vigentes para el Espectro de las Partes de la Banda 3.5 no las habilita para prestar Servicios Móviles.

⁷⁰³ Tal como se mencionó, Claro es el OMR con el menor crecimiento de tráfico de datos.

redundaría en la potencial tenencia ociosa de Espectro por parte del JV, reforzando el riesgo de acaparamiento. En efecto, según fue señalado *supra*, la Excm. Corte Suprema indica que el riesgo de acaparamiento tendría lugar por la sola superación de los límites a la tenencia espectral establecidos en la Sentencia de *caps*, y que la existencia de Espectro ocioso intensifica el reproche⁷⁰⁴.

b. Tenencia de Espectro sobre el *Benchmark Ideal*

671. Un elemento adicional que refuerza el riesgo de acaparamiento de Espectro que conlleva el perfeccionamiento de la Operación, es el hecho de que las Partes combinarían una tenencia de Espectro en una cantidad por sobre la recomendada como necesaria y óptima, desde una perspectiva de eficiencia, para desplegar servicios con tecnología 5G. Ello se observa, en particular, en relación al Espectro de la macro banda media.

672. En relación a la prestación de Servicios Inalámbricos 5G, diversos organismos nacionales e internacionales han reconocido que los OMR, para ser competidores creíbles en el mercado, deben contar tanto con un *mix* de Espectro proveniente de distintas bandas de frecuencia, como con una determinada cantidad de Espectro en cada una de ellas. En este contexto, contar con un *mix* –o portafolio– de Espectro, sería necesario debido a las distintas propiedades físicas del insumo en términos de cobertura y capacidad de transmisión de datos⁷⁰⁵.

673. En relación a la cantidad de Espectro por bandas de frecuencias, el H. TDLC ha señalado que la necesidad espectral ideal (“**Benchmark Ideal**”) por cada operador para prestar Servicios Inalámbricos con tecnología de quinta generación es de hasta 20 MHz de Espectro contiguo en las bandas bajas, de 80 a 100 MHz en las bandas medias, y entre 0,8 y 1GHz en las bandas altas. Esto significa que cada OMR, para ser competitivo en el mercado, debe tener acceso a un portafolio de Espectro caracterizado por ser heterogéneo y con una cantidad mínima para poder dar cumplimiento a los requerimientos de cobertura y capacidad necesarios para ofrecer servicios 5G⁷⁰⁶.

674. En particular, respecto a la macro banda media, el H. TDLC ha planteado que la necesidad espectral ideal es entre 80 y 100 MHz de espectro contiguo, siendo estos los bloques comúnmente asignados en la Banda N78⁷⁰⁷. En la misma línea, Subtel ha

⁷⁰⁴ Sentencia de *caps*, Considerando 46°.

⁷⁰⁵ Así, las bandas bajas (inferior a 1GHz) cuentan con excelentes propiedades de propagación, entregándole al operador una importante capa de cobertura de la red. Por su parte, las bandas medias (entre 1 GHz y 6 GHz) le permiten al operador contar con una capa que le entrega un mix de cobertura y capacidad, mientras que las bandas altas (sobre 6 GHz) entregan una alta capacidad y una baja latencia. Véase H. TDLC, Resolución N°59/2019, Considerando 138°. Asimismo, la GSM Association (“**GSMA**”) en su documento “3.5 GHz in the 5G era” (“**Informe GSMA 3.5**”) señala: “*Frequencies in the range 3.3-4.2 GHz are being used as the basis for the first implementations of 5G globally. This spectrum is at a balancing point between coverage and capacity that provides the perfect environment for the earliest 5G connectivity. (...) 5G networks are also reaching into mmWave for the highest capacity and will use lower frequencies to provide greater coverage*”. Disponible en: <https://www.gsma.com/spectrum/wp-content/uploads/2021/10/3.5-GHz-for-5G.pdf> [última visita: 4 de octubre de 2022].

⁷⁰⁶ H. TDLC, Resolución N°59/2019, Tabla N°13 - Enfoque de frecuencias multicapa para escenarios de uso de 5G, p.80.

⁷⁰⁷ H. TDLC, Resolución N°59/2019, Considerando 163°. Lo anterior, fue replicado por las Partes en la Notificación, p. 51-52.

señalado que los reguladores deben privilegiar que los operadores móviles de red puedan contar con 80 MHz de espectro en la Banda 3,5, el que, idealmente, se encuentre contiguo⁷⁰⁸.

675. En la misma línea, a nivel internacional, la GSMA señala que para la banda de frecuencias 3.3-4.2 GHz, tenencias de 80-100 MHz por operador son requeridos para maximizar la eficiencia y asequibilidad en la primera fase de despliegue⁷⁰⁹. A su vez, la Electronic Communications Committee (ECC), indica que para responder a la demanda del mercado, según lo señalado por la industria, anchos de banda de 80-100 MHz de espectro contiguo son importantes para brindar servicios 5G de alto rendimiento en la banda de frecuencia de 3400-3800 MHz⁷¹⁰.
676. Según lo señalado *supra*, de materializarse la Operación, las Partes alcanzarían una tenencia de Espectro de 110 MHz en la macro banda media. Por tanto, además de sobrepasar el límite de tenencia de Espectro fijado por la Sentencia de *caps*, superarían el *Benchmark* Ideal. Lo anterior implica que se verificaría la tenencia de una porción de Espectro mayor a aquella considerada como eficiente para la prestación de Servicios Inalámbricos con tecnología 5G, tanto por el H. TDLC como por organismos técnicos internacionales expertos en materias vinculadas a espectro radioeléctrico⁷¹¹.
677. En este contexto, debe tenerse en consideración que la necesidad espectral depende de los requerimientos de capacidad de cada operador, en cada momento determinado. Es decir, a medida que el operador enfrente una mayor demanda, mayor será la necesidad espectral que requiera. En este sentido, Ofcom, la autoridad de telecomunicaciones del Reino Unido ha señalado:

“Necesidad de 80 a 100 MHz en la banda 3.4 a 3.8 GHz, contiguos o no: En principio, grandes anchos de banda podrían ayudar a brindar ciertos casos de uso hipotéticos. Sin embargo, las partes interesadas no han proporcionado

⁷⁰⁸ Véase Consulta II Subtel, párrafos 307-308. Lo anterior, fue reafirmado por Subtel en declaración de fecha 19 de abril de 2022, al señalar que: “(...) de acuerdo a recomendaciones internacionales, se ha dicho que 80 puede ser un uso adecuado. Eeh, y así, o sea, no hay un, no hay un estándar fijo que diga “tal cantidad es lo óptimo”. Depende de la realidad de cada país, también, y la realidad geográfica y de demanda que haya. (...) Bueno es que también se ha declarado en diversos documentos tanto en el Tribunal de Libre Competencia como similares que 80 podría ser un óptimo, pero eso también de acuerdo a recomendaciones internacionales”.

⁷⁰⁹ Traducción libre de: “For the 3.3-4.2 GHz frequencies, channels of 80-100 MHz are required for each operator to maximise the efficiency and affordability in the first phase of roll out” Véase Informe GSMA 3.5, p.2.

⁷¹⁰ Traducción libre de: “In order to respond to market demand, as expressed by industry, large bandwidths of 80-100 MHz contiguous spectrum are important to deliver high throughput 5G services in the 3400-3800 MHz frequency band” Véase informe: “Guidance on defragmentation of the frequency band 3400-3800 MHz”, de octubre de 2018, elaborado por ECC. Disponible en: <https://docdb.cept.org/download/3a143dbe-7cbc/ECCRep287.pdf> [última visita: 4 de octubre de 2022].

⁷¹¹ Las Partes argumentan en la Minuta Espectro Compass Lexecon que el *Benchmark* Ideal no sería un máximo: “El hecho de que se haya recomendado un rango de entre 80 y 100 MHz continuos por operador no implica que tenencias de espectro adicionales sean innecesarias o ineficientes. Entendemos que, bajo una perspectiva técnica, mayor amplitud de espectro estrictamente implica mayor eficiencia espectral, incluso por encima de 100 MHz”. (Nota al pie: “En efecto, la recomendación de los expertos en la industria de ofrecer bloques contiguos (de 80-100MHz) corresponde a “requisitos mínimos” de ancho de banda para cumplir con los estándares de conectividad que permite la tecnología 5G, y no debiesen ser interpretados como valores máximos a efectos de medir eficiencia en el uso del espectro”). Esta División estima que efectivamente no son valores máximos, sino que referenciales desde lo ideal para la eficiencia técnica y, por ende, tienen un peso a considerar. Además, no solo es relevante ese rango, sino que el uso dentro del rango igualmente debe estar justificado, según se argumenta a continuación.

*ninguna evidencia firme de casos de uso que probablemente requieran 80-100 MHz de en la banda 3,4-3,8 GHz (contiguos o no) y que tengan una importancia comercial y competitiva significativa. De hecho, en esta etapa, cualquier evaluación de la importancia comercial y competitiva de estos servicios sería inherentemente especulativa*⁷¹².

678. A mayor abundamiento, el H. TDLC ha señalado que una tenencia de entre 80 a 100 MHz es un objetivo de largo plazo, mientras que en el corto y mediano plazo un operador puede competir eficazmente con 40 o 50 MHz de Espectro, y así lo citan las Partes⁷¹³.
679. Lo anterior tiene especial relevancia, toda vez que, como se indicó *supra*, las Partes no han acreditado a esta División que van a usar efectivamente la totalidad del Espectro que combinarán con ocasión de la Operación y, en específico, no acompañaron a la Investigación un plan de uso del Espectro que justifique –en base a la demanda actual y proyectada– la tenencia de Espectro que el JV pasaría a detentar.
680. Con ocasión de la Operación, en consecuencia, el JV será el líder del mercado en la macro banda media baja y macro banda media. La tenencia que combinarían las Partes superaría tanto al límite establecido por la Excma. Corte Suprema en la Sentencia de *caps*⁷¹⁴, como a lo recomendado por organismos técnicos nacionales e internacionales como *Benchmark Ideal*.

c. Conclusión

681. A la luz de lo expuesto, la Operación, de perfeccionarse, generará riesgos para la competencia derivados de la combinación de Espectro de Claro y VTR en la macro banda media baja y macro banda media. Dicha combinación conllevaría a una situación de acaparamiento anticompetitivo conforme al DL 211, al superarse los

⁷¹² Traducción libre de: “Need for 80-100 MHz of 3.4-3.8 GHz bandwidth, contiguous or otherwise: In principle, large bandwidths could assist in delivering some hypothetical use cases. However, stakeholders have not provided any firm evidence of use cases which are likely to require 80-100 MHz of 3.4-3.8 GHz bandwidth (contiguous or otherwise) and are likely to be of significant commercial and competitive importance. Indeed, at this stage, any assessment of the commercial and competitive importance of these services would be inherently speculative” Véase Ofcom (2020) “Award of the 700 MHz and 3.6-3.8 GHz spectrum bands”. Disponible en: https://www.ofcom.org.uk/data/assets/pdf_file/0020/192413/statement-award-700mhz-3.6-3.8ghz-spectrum.pdf [última visita: 4 de octubre de 2022].

⁷¹³ TP Espectro, p. 9: “Es decir, el TDLC fue explícito en señalar que lo que identificó como “necesidad espectral ideal” en la macro banda media era un objetivo de largo plazo; y, asimismo, que, en el corto y mediano plazo, es perfectamente posible y suficiente para competir eficazmente en 5G el contar con “bloques de espectro contiguo menor”, de 40 o 50 MHz (...)”.

⁷¹⁴ Siguiendo la postura sostenida por Movistar respecto a la base de cálculo de los límites a la tenencia espectral, la que, conforme afirman sus representantes, en el caso de la macro banda media sería menor que 350 MHz en atención los argumentos señalados *supra*, consecuentemente el *cap* de Espectro en dicha macro banda también sería menor al aquí señalado. Dado lo anterior, según Movistar, el acaparamiento de este recurso tendría lugar aun si el JV mantuviera 105 MHz en la macro banda media, que corresponde al *cap* de Espectro actualmente vigente en dicha macro banda según lo aquí planteado, e incluso existiría acaparamiento por debajo de dicha cantidad. Más aun, Movistar postula que “(...) en algunas regiones, el *cap* es aún más bajo porque hay menos espectro disponible y más espectro en poder del Estado (...)”. Véase Declaración de Movistar de fecha 3 de agosto de 2022. De todas maneras, lo anterior queda descartado a la luz de la revisión efectuada por esta División y de los argumentos detallados *supra* para la determinación de cuál debe ser la base de cálculo y, por consiguiente, cuáles son los *caps* de Espectro actualmente vigentes en cada macro banda atingente para los efectos de este Informe.

límites máximos de tenencia de Espectro impuestos por la Excma. Corte Suprema en la Sentencia de *caps*, lo que se vería reforzado por la potencial existencia de Espectro ocioso, tanto de Claro como de VTR, al no existir un plan concreto acerca del uso del Espectro combinado, superándose además el *Benchmark Ideal*.

682. Dicho acaparamiento podría devenir en un aumento de precios o disminución en la calidad de los Servicios Móviles a los que acceden los consumidores. En efecto, la tenencia de Espectro en exceso y sin uso justificado en la demanda proyectada, implica que dicha porción de Espectro no solamente deja de ser aprovechada por el operador titular, sino que además erige barreras a la entrada y/o expansión y tiene efectos exclusorios, al impedir a otro operador el aprovechamiento del insumo esencial, lo que afecta su estructura de costos, y consecuentemente, impide la provisión de Servicios Inalámbricos de menor precio y mayor calidad⁷¹⁵.

683. En atención al riesgo de acaparamiento de Espectro, la Operación es apta para reducir sustancialmente la competencia, en los términos del Título IV del DL 211.

XI.4 Contrafactual

684. Con el objeto de evaluar el impacto competitivo de la Operación esta División realizó una comparación entre la situación competitiva que se generaría con posterioridad a su materialización, y la situación que resultaría en ausencia de la Operación –es decir, el escenario contrafactual–. Lo anterior, en línea con lo señalado en la Guía, conforme a la cual, la evaluación de operaciones de concentración debe considerar, como ejercicio central, la comparación de los niveles de competencia entre el escenario que se produciría en caso de que la operación llegase a tener lugar, respecto al escenario contrafactual⁷¹⁶.

685. En este sentido, tal como señala la *Competition & Markets Authority* del Reino Unido (“**CMA**”), la evaluación del contrafactual se debe centrar en aquellos cambios significativos que afecten la competencia entre las empresas participantes de una operación de concentración⁷¹⁷.

⁷¹⁵ La tenencia de Espectro incide directamente en la estructura de costos de cada operador. Al respecto, en la Sentencia de *caps*, la Excma. Corte Suprema señala que: “(...) *la cantidad, continuidad y propiedades físicas de la porción del espectro electromagnético asignada a cada operador incide directamente en su estructura de costos. Así, a mayor cantidad y continuidad, y menor frecuencia, menores serán los costos del operador*”. Por tanto, aquel operador con menor Espectro, para poder ofrecer un nivel de servicio similar, necesariamente debe incurrir en mayores costos de infraestructura, especialmente en aumentar la cantidad de estaciones bases. En específico, GSMA en el Informe GSMA 3,5, indica que: “*Canales más amplios, disminuyen la densidad de la red, factor importante en la determinación del costo de los servicios 5G para los consumidores. Sin embargo, también tiene otras ventajas como la necesidad de una menor cantidad de sitios de estaciones bases y un menor impacto medioambiental. El número de sitios es inversamente proporcional al ancho de banda: canales más angostos requieren de una mayor cantidad de sitios*”. Traducción libre de: “*Wider channels lower network density and this is an important factor in determining the cost of 5G services to consumers. However, it also has other advantages including less base stations sites and lower environmental impact. The number of sites is inversely proportional to channel bandwidth: narrower channels mean more sites*”.

⁷¹⁶ Véase Guía, párrafo 38.

⁷¹⁷ CMA *Merger Assessment Guidelines* (2021). Disponible en: <https://www.gov.uk/government/publications/merger-assessment-guidelines> [última visita: 4 de octubre de 2022].

686. En relación a cuál sería el escenario contrafactual, la Guía señala que “[...] *un buen indicador de la realidad competitiva que cabría esperar en el evento que la Operación no se perfeccione suele ser aquel que prevalece antes de la misma. Así, en la mayoría de los casos, las condiciones competitivas existentes en el momento de la Operación constituirán la referencia comparativa más adecuada para evaluar sus efectos*”⁷¹⁸.

687. Ahora bien, dado que la definición del contrafactual es un ejercicio intrínsecamente incierto, para reafirmar que dicho escenario, esto es, aquel que prevalecía antes de la Operación, sea el más factible, la revisión de los planes específicos de las Partes relacionados a las alternativas de desarrollo en ausencia de la Operación, resultan especialmente ilustrativos para analizar cuál es el contrafactual más adecuado de la Operación.

a. Antecedentes

688. De la revisión de los documentos de las Partes acompañados a la Investigación es posible concluir que, previo al cierre de las negociaciones del JV entre América Móvil y Liberty, VTR se encontraba realizando gestiones destinadas a conseguir un acuerdo mayorista [-], a cambio de ciertas contraprestaciones, tales como el otorgamiento de acceso a su Espectro en [REDACTED] de cara a la prestación de Servicios Inalámbricos con la tecnología 5G⁷¹⁹. Dichas gestiones, [-], apuntaban a [-]⁷²⁰. **Nota Confidencial [237].**

689. De las gestiones llevadas a cabo por VTR, que se tradujeron [-], destacan las negociaciones que alcanzó con [-], cuyo nivel de avance fue [-]. En efecto, VTR y [-] firmaron un “Memorándum de Entendimiento” (“**MoU**”) en [-]⁷²¹, conforme al cual se acordó la utilización del Espectro de VTR en la red inalámbrica de [-], con el objetivo de que ambos operadores ofrecieran Servicios Inalámbricos con tecnología 5G. **Nota Confidencial [238].**

690. Este acuerdo constaba de dos etapas. En la primera, [-]⁷²². **Nota Confidencial [239].**

⁷¹⁸ Véase Guía, párrafo 6.

⁷¹⁹ En declaración de VTR de fecha 16 de marzo de 2022, los declarantes señalaron que: “3.5, *si bien hoy día tiene una limitación de movilidad, porque hay toda una discusión respecto de su uso, evidentemente se puede ocupar para servicios fijos inalámbricos sin ninguna discusión, con tecnología de 5G, [-]. Nota Confidencial [240].*

En esta misma línea, en respuesta de VTR de fecha 3 de mayo de 2022 a Oficio Ord. N°661-2022, se señaló que: “VTR ha buscado soluciones para desarrollar su red para servicios móviles bajo un modelo híbrido, [-], al mismo tiempo que destaca las gestiones realizadas con [-]: “*En efecto, y como se informó a esta Fiscalía en las respuestas a los Oficios Ordinarios N°366 y N°522, VTR exploró una alternativa que hiciera posible prestar servicios móviles 5G en [REDACTED]. Aquella opción consistió en [-]. Nota Confidencial [241].*

⁷²⁰ En la misma declaración individualizada en el pie de página previo, los declarantes señalaron que: “(...) [-] (...)”. **Nota Confidencial [242].**

Lo anterior, es complementado en la respuesta de VTR al Oficio Ord. N°522-2022, conforme a la cual, en relación con las negociaciones intentadas con [-], se señaló que: “[-]”. Respecto a las tratativas intentadas con [-], se indicó que: “[-]”. Al respecto, cabe señalar que, dado el grado de avance alcanzado en las negociaciones con [-], las partes pactaron en el MoU [-], y por ello [-]. Específicamente, el acuerdo suscrito entre VTR y [-] estableció que: “[-]”. **Nota Confidencial [243].**

⁷²¹ Documento acompañado por VTR en su complemento de respuesta de fecha 15 de marzo de 2022 a Oficio Ord. N°366-2022.

⁷²² Según lo señalado en el MoU, durante la primera etapa: “[-](...) *Para los efectos antes señalados, [-]. En contraprestación (...), [-]. Nota Confidencial [244].*

691. Posteriormente, en una segunda etapa [-] VTR [-] (a todo lo anterior, “**Contrafactual [-]**”)⁷²³⁻⁷²⁴. **Nota Confidencial [245]**.
692. A mayor abundamiento, además del MoU, VTR y [-] trabajaron en la preparación de tres borradores de contratos destinados a concretar la fase final de las negociaciones. Estos borradores de contratos consistieron en: (i) un contrato de arrendamiento de infraestructura; (ii) un contrato de provisión mayorista de servicios fijos; y (iii) un contrato de promesa⁷²⁵⁻⁷²⁶. **Nota Confidencial [246]**.
693. En esta misma línea, los antecedentes de la Investigación muestran que [-] **Nota confidencial [247]**⁷²⁷.
694. El acuerdo entre VTR y [-] no prosperó. Según la información disponible, [-]⁷²⁸. **Nota Confidencial [248]**.

b. Evaluación del Contrafactual [-] Nota Confidencial [249].

695. Esta División estima que los antecedentes expuestos anteriormente son suficientes para reflejar la seriedad de la intención de VTR en conseguir un acuerdo mayorista que le permitiera utilizar su Espectro en la macro banda media para la prestación de Servicios Inalámbricos 5G, y de su contraparte de perfeccionar dicho acuerdo, propendiendo al uso efectivo del recurso espectral.
696. Dado lo anterior, esta División considera que el escenario que mejor representa la dinámica competitiva de las Partes, y en particular de VTR, en ausencia de la Operación, es aquel que se estaba desarrollando previo al acuerdo de JV, descartándose otros contrafactuales que han sido sostenidos por las Partes, que contemplan una situación de desuso permanente del Espectro de VTR⁷²⁹.

⁷²³ Conforme al MoU, la segunda etapa consistía en: “[-]”. Además, este acuerdo incluía el compromiso de [-]. El H. TDLC, en su Resolución N°62-2020 define ambas modalidades como: “*FDD (Frequency Division Duplex): modo de explotación dúplex por el cual un equipo transmite y recibe datos al mismo tiempo, pero en diferentes frecuencias, logrando un mejor rendimiento y muy baja latencia. La emisión y la recepción de los datos se hacen simultáneamente sobre dos bandas de frecuencia diferentes, por lo que la frecuencia de la señal portadora es diferente según el sentido de transmisión, es decir, según si es de subida o de bajada (...) TDD (Time Division Duplex): modo de explotación dúplex por el cual un equipo puede transmitir y recibir datos en una misma banda de frecuencias, pero no al mismo tiempo, es decir, para recibir datos debe dejar de transmitir y viceversa. El tiempo en el que se lleva a cabo la difusión se divide en ranuras de tiempo llamadas time slots. En cada intervalo de tiempo se transmite únicamente desde una de las partes, es decir, desde el lado de la estación base o desde el lado del terminal*”. **Nota Confidencial [250]**.

⁷²⁴ Si bien esta segunda etapa estaba condicionada [-]. Por tanto, la primera etapa [-]. A mayor abundamiento, el MoU establecía [-]. **Nota Confidencial [251]**.

⁷²⁵ Conforme a dicho contrato de promesa, VTR prometería [-]. Por su parte, [-] prometería [-]. **Nota Confidencial [252]**.

⁷²⁶ Los contratos antes individualizados eran instrumentos [-], y [-]. **Nota Confidencial [253]**.

⁷²⁷ Respuesta de [-]. **Nota Confidencial [254]**.

⁷²⁸ En efecto, según lo señalado por ejecutivos de VTR, “[-]” (Declaración de VTR de fecha 16 de marzo de 2022). **Nota Confidencial [255]**.

A mayor abundamiento, en dicha ocasión también se señaló que el acuerdo con [-] no habría prosperado, debido a [-]”. Sin embargo, que [-] perdiera interés en el acuerdo con VTR producto de [-], no es algo que guarde coherencia con lo acordado por las partes del MoU, conforme al cual [-]. **Nota Confidencial [256]**.

⁷²⁹ En este sentido, se descarta lo indicado en la Minuta Espectro Compass Lexecon: en cuanto a que “En el escenario Contrafactual, el espectro de VTR en la banda media-baja y banda media probablemente se seguiría subutilizando, por lo que la operación conjunta del espectro por parte del JV permitiría optimizar su uso, lo que sería claramente preferible para los consumidores que la subutilización de espectro que se esperaría en”

697. En efecto, la seriedad y nivel de avance de las tratativas entre VTR y [-], permiten sostener que el escenario alternativo más probable hubiere sido la suscripción de un acuerdo de compartición de infraestructura entre dichos operadores. En su defecto, es posible sostener que VTR hubiese continuado buscando opciones similares para utilizar su espectro en el corto – mediano plazo. **Nota Confidencial [257].**
698. Por consiguiente, en virtud de los antecedentes evaluados en el marco de la Investigación, expuestos *supra*, no es posible sostener un contrafactual de subutilización de Espectro en la Banda 3.5.
699. En definitiva, la evidencia recabada es consistente en que, en el escenario contrafactual expuesto, VTR hubiese prestado Servicios Fijos Inalámbricos con tecnología 5G, en virtud del MoU con [-]. **Nota Confidencial [258].**
700. Por otra parte, una de las razones de negocio de la Operación sería la posible combinación de Espectro que se obtendría con el JV, ya que la complementariedad entre las tenencias de Espectro de Claro y VTR, generaría un portafolio de este insumo que les permitiría ejecutar un eficaz despliegue de la tecnología 5G en el marco de la prestación de Servicios Móviles⁷³⁰.
701. Así, conforme a las razones de negocio subyacentes a la Operación –y en atención a que las actuales concesiones de las Partes en la macro banda media no habilitan a la provisión de Servicio Móviles– las Partes solo realizarían el despliegue de tecnología 5G en caso de contar con la autorización para prestar Servicios Móviles con dicho Espectro⁷³¹. Lo anterior, se debería a la complementariedad del despliegue de Servicios Móviles y Servicios Fijos Inalámbricos bajo tecnología 5G, no siendo la

el Contrafactual. En lo relativo al MoU, dicho documento señala: “*Por otra parte, no vemos indicios ciertos de que el espectro de VTR pueda ser aprovechado por algún OMR en el escenario Contrafactual. Nuestro entendimiento es que, si bien ha habido acercamiento con alguno de ellos [En específico, con [-], los intentos de llegar a acuerdo han fracasado y no existen planes concretos actuales para compartir o vender espectro a terceros*”. En base a los antecedentes expuestos, si bien es cierto que actualmente no existe ningún plan concreto, eso ocurre precisamente producto de la negociación del JV entre las Partes. En virtud de lo anterior, esta División considera que el contrafactual más adecuado para el análisis de la Operación no es la situación al momento de su perfeccionamiento, sino que la situación previa a los actos preparatorios del JV, en atención a que dicho escenario sería el que refleja el estado de real competencia entre las Partes. **Nota Confidencial [259].**

⁷³⁰ Al respecto, en la Notificación las Partes señalaron: “*Todo lo explicado en lo relativo al mercado móvil da cuenta de las importantes complementariedades de VTR y Claro (...), sus espectros son perfectamente compatibles y complementarios para efectos de un desarrollo robusto, de buena calidad y competitivo de 5G, permitiendo el requerido portafolio de espectros (...)*”. En la misma línea, se ha señalado: “*(...) Claro necesita más espectro del que tiene actualmente para poder prestar sus servicios móviles de forma eficiente, y la única posibilidad real para lograrlo es por medio de esta Operación; no existe otra alternativa en el corto o mediano plazo*”. TP Espectro, p.15.

⁷³¹ En declaración de América Móvil de fecha 22 de abril de 2022, luego de haber señalado la complementariedad de los servicios fijos inalámbricos en el despliegue de la tecnología 5G con los servicios móviles, ante la pregunta sobre la posibilidad de realizar un despliegue de la tecnología 5G solamente para la provisión de servicios fijos inalámbricos, sin considerar los servicios móviles, el declarante señaló: “*No, por eso te digo, lo que comenta Rafa, es que al tener la combinación de las dos cosas lo hace más económicamente viable*”. En la misma línea, en respuesta de Claro al Oficio Ordinario N°682/2022, de fecha 10 de mayo de 2022, la empresa señaló que “[...]”. Lo anterior, da cuenta de [-] del [-]. Además, el enfoque del desarrollo tecnológico pareciera estar en todo momento vinculado a la prestación de Servicios Móviles, no existiendo referencias a los esfuerzos que llevaría adelante la compañía para la provisión de Servicios Fijos Inalámbricos. Lo anterior, en base a una revisión conjunta con los demás antecedentes de la Investigación, resulta replicable para el JV. **Nota Confidencial [262].**

alternativa más eficiente conforme al plan de negocios del JV, la realización de un despliegue 5G sin contar antes con la autorización para la prestación de Servicios Móviles⁷³².

702. De este modo, al comparar el escenario una vez perfeccionada la Operación, con el Contrafactual [-], se puede observar que, en el primer caso, las Partes condicionarían el despliegue de 5G –y la consecuente prestación de Servicios Fijos Inalámbricos 5G– al reordenamiento y la autorización de Subtel para prestar Servicios Móviles en base a sus concesiones existentes, sin existir certeza sobre si dicha autorización se concederá por el regulador sectorial, ni tampoco una fecha cierta en que eso ocurriría. En contraste con lo anterior, en el escenario Contrafactual [-], VTR hubiese prestado Servicios Fijos Inalámbricos con tecnología 5G, independientemente de que su concesión estuviera o no habilitada para la prestación de Servicios Móviles. **Nota Confidencial [260].**
703. En vista de lo anterior, una vez materializada la Operación, las Partes tendrían menores incentivos para proveer Servicios Fijos Inalámbricos con tecnología 5G utilizando el conjunto de Espectro que combinarían, al no poder acceder en el corto mediano plazo a una infraestructura y despliegue de redes compatibles con la tecnología de quinta generación. Lo anterior, teniendo en consideración la menor complementariedad del Espectro de VTR con las redes actuales de Claro para la provisión de este tipo de servicios, en comparación con las redes de otro OMR adjudicatario de Espectro en el Concurso 5G, que sí estaría desplegando de manera independiente la infraestructura asociada a la tecnología 5G para cumplir con la prestación de los servicios comprometidos en su respectivo proyecto técnico.
704. Por ende, se observa una variación sustancial a nivel de incentivos de las Partes, en particular de VTR, entre el Contrafactual [-] y el escenario post Operación en cuanto a la utilización de su Espectro en el corto-mediano plazo. **Nota Confidencial [261].**
705. De este modo, la Operación, analizada en forma comparativa con el Contrafactual [-], implicaría una ineficiencia en la utilización de un insumo esencial escaso por parte del JV, de perfeccionarse la Operación. Ello se traduciría en un deterioro de la calidad del servicio, toda vez que los consumidores de Servicios Fijos Inalámbricos provistos por el JV, no observarían una actualización tecnológica (de 4G a 5G) debido a lo cual

⁷³² Así fue manifestado en declaración de América Móvil de fecha 22 de abril de 2022: “[-]”. **Nota Confidencial [263].**

Si bien en respuesta de Claro de fecha 15 de junio de 2022 a Oficio Ord. N°875-22, se afirma que [-], esta División considera que: (i) dicha afirmación no es consistente con lo señalado a lo largo de la Investigación; y (ii) no ha sido posible llegar a la convicción que Claro tendría los incentivos a realizar dicho despliegue en ese escenario. **Nota Confidencial [264].**

De esa forma, en el contexto de los acuerdos de compartición de infraestructura negociados con anterioridad al anuncio del JV, la habilitación del Espectro de VTR no requeriría la ejecución de grandes inversiones independientes, toda vez que utilizaría la infraestructura asociada al proyecto técnico de otro operador. Dicha situación difiere del acuerdo de JV con Claro, pues este último, a pesar de contar con una red nacional de telecomunicaciones, no cuenta hoy en día con la infraestructura necesaria para ofrecer servicios 5G. El desarrollo de dicha red requeriría de ingentes inversiones por parte del JV, que se justificarían con el retorno esperado de la provisión de Servicios Móviles 5G. Sin embargo, considerando la cantidad de actual y proyectada de clientes de Claro de Servicios Fijos Inalámbricos, no se visualiza que dicha compañía tenga los incentivos a desplegar 5G con anterioridad a la autorización de cambio de uso. En respuesta de Claro de fecha 11 de marzo de 2022 a Oficio Ord. N°361-22, la compañía señala que la cantidad de clientes de dichos servicios al 2022 es de [-], y se proyecta que sea de [-] al año 2026. **Nota Confidencial [265].**

se verían privados del acceso a un servicio de mejor calidad—en particular, mayores velocidades de transmisión de datos y menor latencia—⁷³³⁻⁷³⁴. **Nota Confidencial [266]**.

c. Evaluación del Contrafactual sin Claro como OMR creíble y eficiente

706. Finalmente, corresponde analizar un punto sostenido por las Partes a lo largo de la Investigación: que el JV sería la única vía para Claro que le posibilitaría asignarse más Espectro en el corto - mediano plazo y, de esta forma, mantenerse como el cuarto operador creíble en el mercado y lograr ser eficiente en la prestación de Servicios Móviles⁷³⁵.
707. En virtud de lo señalado por las Partes, es posible interpretar que su postura implica que la ausencia de la Operación generaría que Claro no podría seguir siendo un OMR creíble y eficiente.
708. De acuerdo con lo planteado en presentaciones aportadas a la Investigación, las Partes aducen que la aprobación de la Operación sería el catalizador necesario para conseguir los objetivos planteados por la Excma. Corte Suprema en la Sentencia de caps, puesto que con ello “se potenciaría la estructura de cuatro OMR significativos y creíbles”⁷³⁶. De lo contrario, según las Partes, existirían menores posibilidades de desarrollo de este cuarto operador que tenga una capacidad real para ejercer presión competitiva significativa sobre los demás oferentes de Servicios Móviles 5G.
709. Al respecto, esta División considera que los argumentos esgrimidos por las Partes no resultan ajustados a los antecedentes de la Investigación. En este sentido, es un hecho que Claro tuvo la posibilidad de participar en el Concurso 5G al igual que los demás operadores, y que, en efecto, lo hizo. La no adjudicación de Espectro en el marco del Concurso 5G vinculado a la Banda 3.5, dice relación preeminentemente con que su oferta económica fue menor que la de sus competidores⁷³⁷.

⁷³³ Respecto a la evolución de los servicios FWA de cuarta a quinta generación, la compañía Ericsson señala que: “Based on LTE technology – currently capable of providing downlink peak rates of over 1 gigabit per second – FWA offerings have been on the market for several years, from many communications service providers worldwide. With 5G due to provide 10 to 100 times more capacity and higher data throughput rates than 4G, it has the potential to enable cost-efficient FWA solutions on an even larger scale”. Véase Ericsson (2019), “Experiences from smart fixed wireless access deployment”, disponible en: <https://www.ericsson.com/49d02a/assets/local/reports-papers/mobility-report/documents/2019/emr-june-2019-smart-fwa-deployment.pdf> [última visita: 4 de octubre de 2022].

⁷³⁴ En efecto, los consumidores de Servicios Fijos Inalámbricos se hubiesen visto en mejores condiciones en el escenario Contrafactual [-], ya que no se espera que sean muchos los oferentes de dichos servicios con tecnología 5G. Conforme a respuestas a oficios recibidas de Movistar, Entel y WOM. **Nota confidencial [267]**.

⁷³⁵ En esta línea señalan que “(...) Claro necesita más espectro del que tiene actualmente para poder prestar sus servicios móviles de forma eficiente, y la única posibilidad real para lograrlo es por medio de esta Operación; no existe otra alternativa en el corto o mediano plazo. (...) Claro necesita del espectro actualmente concesionado a VTR para lograr mantenerse como un cuarto operador creíble y capaz de competir de igual a igual con Entel, Movistar y WOM por la preferencia de los consumidores en línea de lo que persiguió expresamente la CS en su Sentencia N°181”. (énfasis parte de la cita original). TP Espectro, p.15.

⁷³⁶ Minuta Espectro Compass Lexecon, p.9.

⁷³⁷ Al respecto, véase Resolución Exenta N°399 de Subtel de fecha 22 de febrero de 2021. Disponible en: <https://www.subtel.gob.cl/wp-content/uploads/2021/02/Res.-Ex.-adjudicacio%CC%81n-concurso-35-GHz-firmado.pdf> [última visita: 5 de septiembre de 2022].

710. En la misma línea, no es efectivo que la Operación sea la única vía que permita a Claro asignarse más Espectro para Servicios Móviles 5G (en particular, en la Banda 3.5), ya que la empresa podría participar en el concurso proyectado por Subtel de los 40 MHz que aún no han sido disponibilizados a los operadores, pero que se pondrían a disposición en el corto plazo. **Nota confidencial [268]**⁷³⁸.
711. A mayor abundamiento, la Operación no resuelve la problemática señalada por Claro, en cuanto a que necesitaría mayores cantidades del insumo espectral para proveer Servicios Móviles con mayor eficiencia. Lo anterior, en atención a que el Espectro de VTR tampoco está habilitado regulatoriamente a la fecha para prestar Servicios Móviles, y por ende, con el JV, únicamente lograría incrementar su tenencia de Espectro para la prestación de Servicios Fijos Inalámbricos.
712. Finalmente, en ausencia de la Operación, cada parte por separado igual sería titular de derechos de uso sobre una porción óptima de Espectro para efectos de competir en la provisión de Servicios Móviles 5G (Claro sobre 60MHz y VTR sobre 50MHz), contando ambos con una tenencia espectral en la Banda 3.5 que estaría por sobre los mínimos que han sido reconocidos como óptimos para el despliegue inicial de 5G según la Ofcom del Reino Unido (40-50MHz), lo cual incluso ha sido reconocido por las mismas Partes⁷³⁹.
713. En definitiva, esta División estima que no es posible sostener que como contrafactual de la Operación, que Claro dejaría de ser un OMR creíble y eficiente.

XI.5 Consideraciones adicionales ante un eventual cambio de uso de las concesiones vigentes en la Banda 3.5.

714. Adicionalmente, existen ciertas consideraciones en las que esta División ha enfocado su análisis y que resultan relevantes para el examen de los efectos de la Operación en la competencia.
715. Según fue señalado *supra*, el principal análisis competitivo que debe ser efectuado en miras a la materialización de la Operación, dice relación con aquello que sucedería considerando el marco regulatorio actual fijado por los decretos de concesión vigentes –en particular considerando el tipo de servicio en ellos establecido– debido al grado de incerteza sobre una posible autorización para la prestación de Servicios Móviles.
716. Sin embargo, esta División también ha considerado necesario extender su análisis al **escenario competitivo que se materializaría en caso de que las Partes pudieran ofrecer Servicios Móviles de quinta generación mediante sus concesiones vigentes en la Banda 3.5**. Lo anterior está lejos de ser un escenario meramente hipotético, considerando el interés ya manifestado por las Partes en que dicho cambio regulatorio se concrete lo antes posible, lo que se evidencia claramente en la solicitud

⁷³⁸ Véase respuesta de Subtel de fecha 25 de mayo de 2021 a Oficio Ord. N°751-22.

⁷³⁹ "(...) es posible y adecuado competir de forma suficiente y creíble con boques contiguos de 40MHz". TP Espectro, p.10.

efectuado por Claro a Subtel a efectos de obtener la autorización para la prestación de Servicios Móviles en base a sus actuales decretos de concesión⁷⁴⁰.

717. Además, Subtel planea impulsar un mecanismo para el cambio de uso, consultando al H. TDLC que aclare la Resolución 62/2020⁷⁴¹, y en particular, el Considerando 147^o⁷⁴². En atención a los plazos que conlleva dicha gestión, y a la incertidumbre del resultado, esta División estima que –sin tratarse de un escenario meramente hipotético– no es posible considerar dicho escenario como un cambio regulatorio inminente, en los términos del párrafo 7 de la Guía.
718. En la actualidad, las bandas de frecuencia que componen el Espectro que detentan Claro y VTR no se encuentran constreñidas regulatoriamente a presentar un proyecto técnico para la prestación de Servicios Móviles 5G, que incorpore obligaciones tendientes a resguardar la calidad y cobertura de los servicios. Ninguna de las Partes está sujeta a obligaciones concretas relativas a dichos servicios, estando vigentes solo los requerimientos asociados al proyecto técnico desarrollado para la prestación de Servicios Fijos Inalámbricos, comprometido por las Partes al momento de adjudicarse sus actuales decretos de concesión⁷⁴³.
719. Dicho escenario regulatorio difiere de aquel que sería vinculante para las Partes, ya sea en forma separada o conjunta, en caso de haber aumentado su tenencia espectral vía asignarse nuevas porciones de este insumo en el marco de un concurso público, ya que en dicho contexto, estarían obligadas a presentar un proyecto técnico y un plan de uso efectivo y eficiente del Espectro, ambos instrumentos a ser aprobados y fiscalizados por Subtel y que contemplarían obligaciones tendientes a resguardar la calidad y cobertura de los servicios a ser provistos en base a dicho Espectro⁷⁴⁴ (“**Contrafactual General**”).

⁷⁴⁰ Solicitud presentada por Claro con fecha 26 de noviembre de 2021, Ingreso Subtel N°192738, y sus respectivos complementos, mediante la cual dicha compañía solicitó al regulador, entre otros, la modificación de su decreto de concesión vigente para incluir la prestación de Servicios Móviles. Si bien dicha solicitud fue posteriormente desistida, la empresa hizo reserva de sus derechos para solicitar futuras modificaciones.

⁷⁴¹ Véase Noticia de Diario Financiero, “*Subtel anuncia su fórmula para zanjar el conflicto por espectro: poner precio al cambio de uso*” de fecha 25 de mayo de 2022, disponible en: <https://www.df.cl/empresas/telecom-tecnologia/subtel-anuncia-su-formula-para-zanjar-el-conflicto-por-espectro-poner> [última visita: 4 de octubre de 2022].

⁷⁴² “Sin embargo, la interpretación armónica de las disposiciones de la LGT citadas en el párrafo 142 permite concluir que debe existir un concurso público para otorgar concesiones o permisos para servicios móviles en la referida Banda 3.5, sin que se pueda eximir de este concurso a las actuales concesionarias de dicha banda, toda vez que existe una norma técnica que solo permite otorgar un número limitado de concesiones o permisos a su respecto, y la ley no establece ninguna excepción sobre quiénes deben participar en el concurso público y, por lo tanto, no cabe realizar distinción alguna. No se debe olvidar que la LGT forma parte del derecho público regulatorio y, en este sentido, las autoridades encargadas de su aplicación, en este caso, Subtel, sólo pueden realizar aquello que está expresamente permitido, en línea con los principios establecidos en los artículos 6° y 7° de la Constitución Política”.

⁷⁴³ Dichos decretos de concesión no cuentan con las mismas obligaciones de otorgamiento de cobertura nacional efectiva y con requerimientos de cobertura local y velocidad de transmisión de datos equivalentes a las estipuladas en los proyectos técnicos diseñados para dar cumplimiento a lo señalado en las bases del Concurso 5G. En este sentido, en declaración de Subtel de fecha 19 de abril de 2022, los declarantes señalaron que: “(...) la hipótesis es que la misma concesión se transforma en móvil. Entonces, básicamente es mantener la zona de servicio para efectos nuestros. Y el servicio..., bueno, sería móvil, pero, también, esos son..., no estoy seguro que podríamos exigirle (...) **Nota confidencial [269]**. No se descarta nada, pero se está analizando”.

⁷⁴⁴ Es razonable proyectar que los futuros concursos públicos de asignación de Espectro para la prestación de Servicios Móviles incorporarán al menos las mismas condiciones que los Concursos 5G, toda vez que, las bases del Concurso 5G señalaron: “Que la implementación oportuna de la tecnología 5G en Chile ofrece la posibilidad de desarrollar aplicaciones y productos innovadores en diversos campos de la economía,

720. En efecto, los operadores que se adjudicaron Espectro en los últimos concursos públicos se comprometieron a desarrollar un proyecto técnico que cumpliera con los requisitos establecidos por Subtel en las bases del Concurso 5G para la Banda 3.5 (“**Bases 3.5**”, o “**Bases**”)⁷⁴⁵. En esta línea, conforme a las Bases, las concesiones para prestar servicios con tecnología de quinta generación serían asignadas en el Concurso 5G a los postulantes que obtuvieran el mayor puntaje en la evaluación de sus proyectos técnicos, por lo que presentar un proyecto técnico competitivo era condición necesaria para tener la posibilidad de adjudicarse derechos de uso sobre el Espectro concursado⁷⁴⁶⁻⁷⁴⁷⁻⁷⁴⁸.

así como también mejorar la experiencia del usuario que demanda servicios de conectividad digital de alta calidad. Por estos motivos, y en consideración a las características del mercado chileno, la Subsecretaría de Telecomunicaciones ha considerado disponibilizar un conjunto de bandas de frecuencias radioeléctricas para la implementación de las redes 5G, entre ellas la denominada banda de 3,5 GHz (ubicada entre 3,30 y 3,70 GHz)”. En este sentido, al pertenecer dicho Espectro a la misma banda de frecuencias mencionada, teniendo equivalentes características técnicas, debiese exigir equivalentes condiciones en el próximo concurso. Fuente: Resolución N°1367 de Subtel con fecha 13 de agosto de 2020.

⁷⁴⁵ La Resolución N°1367 de Subtel de fecha 14 de agosto de 2020 definió las bases del concurso público mencionado, titulado como: “Bases Concurso público para otorgar concesiones de servicios de telecomunicaciones que operen redes inalámbricas de alta velocidad (5G o superior) en las bandas de frecuencias de 3,30 – 3,40 GHz y 3,60 – 3,65 GHz”, disponible en: https://www.subtel.gob.cl/wp-content/uploads/2020/08/Bases_concurso_publico_3-5_GHz.pdf [última visita: 5 de septiembre de 2022]. Cabe mencionar que dichas bases fueron modificadas por Subtel, mediante la Resolución N°1884 de fecha 13 de octubre de 2020 y por la Resolución N°1957 de fecha 20 de octubre de 2020.

⁷⁴⁶ Dichos proyectos técnicos, de acuerdo con las Bases, debían contener “el detalle pormenorizado de las instalaciones y operación de la concesión, el tipo de servicio, la zona de servicio, plazos para la ejecución de las obras e iniciación del servicio”, entre otros antecedentes. Bases del Concurso público para otorgar concesiones que instalen, operen y exploten redes inalámbricas exclusivamente 5G o superior en las bandas de frecuencia 3,30 - 3,40 GHz y 3,60 - 3,65 GHz, p. 29.

⁷⁴⁷ Específicamente, respecto al ranking de los proyectos técnicos, las Bases establecieron lo siguiente: “La Comisión Evaluadora elaborará un ranking o listado únicamente con las postulaciones al Concurso que hayan obtenido el puntaje mínimo para tener derecho a la asignación de la concesión. De este modo: a) En el primer lugar se ubicará al postulante que haya obtenido el mayor puntaje y todos los demás postulantes que difieran en hasta cuatro puntos respecto de él. b) En el segundo lugar se ubicará al postulante de mayor puntaje que no fue incluido en el grupo anterior y, además, todos los postulantes que le sigan con hasta cuatro puntos de diferencia. c) En el tercer lugar se ubicará a las restantes postulaciones con derecho a asignación. En el caso que ninguna postulación alcance el puntaje mínimo de 90,000 puntos, la Comisión Evaluadora propondrá a la Ministra de Transportes y Telecomunicaciones declarar desierto el Concurso conforme al inciso primero del artículo 31 de las Bases”. Dado lo anterior, no solamente era relevante alcanzar el mínimo de 90 puntos, sino que, para asegurarse el primer lugar, los interesados debían presentar un proyecto técnico que tuviera como mínimo 96 puntos. De ese modo se aseguraban el primer lugar en caso de que existieran más de un interesado en el Concurso. Adicionalmente, en caso de empate en el primer lugar, establecieron que: “(...) si dos o más postulaciones terminan la evaluación en igualdad de condiciones para los fines del Concurso, conforme a lo indicado en el punto 4 del literal b) del Artículo 28, la asignación de la concesión se resolverá mediante la licitación prevista en el artículo 13 C de la Ley y en los artículos 7º y 9º del Reglamento, cuyas reglas de procedimiento se detallan en el artículo 32 de estas Bases”.

En lo relativo a la extensión del servicio ofrecido, las Bases establecieron que los proyectos técnicos, para ser aprobados, debían cumplir con un puntaje mínimo de 88 puntos de cobertura comunal, de un total de 90 puntos, equivalentes a dar cobertura al 97,8% de la población nacional. Al respecto, las Bases indicaron que: “Sin perjuicio de lo anterior, el puntaje de cobertura comunal mínimo para que el proyecto técnico sea aceptado es de 88 puntos. Esta cobertura comunal mínima (88 puntos), deberá obligatoriamente incluir cobertura en todas las capitales regionales (16) y capitales provinciales del país (56), así como en todos los inmuebles fiscales conformados por Hospitales Públicos (199), Ministerios (24) e Intendencias (16) (...)”.

⁷⁴⁸ Cabe destacar que, según las Bases, en caso de empate en el ranking de evaluación del proyecto técnico (que según el artículo 27, esto es cuando: “En el primer lugar se ubicará al postulante que haya obtenido el mayor puntaje y todos los demás postulantes que difieran en hasta cuatro puntos respecto de él.”), se contempla que: “si dos o más postulaciones terminan la evaluación en igualdad de condiciones para los fines del Concurso, (...) la asignación de la concesión se resolverá mediante la licitación (...)”. Licitación que según el artículo 32 de las Bases, será equivalente a: “El procedimiento de licitación utilizará una metodología denominada, para estos efectos, como licitación combinatorial de primer precio a sobre cerrado. (...) La asignación del Concurso recaerá en la combinación de ofertas que genera una mayor recaudación fiscal”. Dado que, en el concurso 5G de la banda 3.5 existieron 5 postulantes empatados en el primer lugar de la evaluación

721. Adicionalmente, conforme a las Bases, la aprobación de un proyecto técnico estaba sujeta al cumplimiento de exigencias de: (i) cobertura comunal mínima, en todas las capitales regionales y capitales provinciales del país, así como en todos los inmuebles fiscales conformados por hospitales públicos, Ministerios e Intendencias; (ii) cobertura complementaria o territorial estratégica, en los denominados centros de interés científico y social⁷⁴⁹; (iii) calidad, debiendo lograr establecer comunicación en el 90% del tiempo y en el 90% de las ubicaciones dentro del área de cobertura⁷⁵⁰, y velocidades mínimas de transmisión⁷⁵¹; y (iv) plazos, debiendo desplegar la red a nivel nacional en un máximo de 36 meses⁷⁵².
722. En base a los antecedentes recabados en la Investigación⁷⁵³, no existe certeza de que, tras la autorización de un posible cambio del tipo de servicio habilitado por los decretos de concesión preexistentes, se les imponga a las Partes la obligación de presentar un proyecto técnico y un plan de uso efectivo y eficiente del Espectro combinado con la Operación para la provisión de Servicios Móviles 5G, en forma equivalente a las obligaciones que al día de hoy recaen sobre los adjudicatarios de los Concursos 5G y que serían vinculantes para cualquier actor de la industria que participara en un concurso como una de las alternativas usuales para asignarse Espectro, es decir, el Contrafactual General tenido a la vista.
723. Así, en caso de autorizarse el cambio de uso sin establecerse obligaciones para el JV, la Operación generaría un escenario competitivo desmejorado para los usuarios de Servicios Móviles. Lo anterior considerando que, bajo el Contrafactual [-], en ausencia del JV, VTR usaría su Espectro en base a la red de [-] –adjudicatario de Concursos 5G–, la que sería diseñada siguiendo los lineamientos técnicos aprobados y fiscalizados por Subtel⁷⁵⁴. Y, por otra parte, en consideración del Contrafactual General, si las Partes hubieran seguido la vía más usual para incrementar su tenencia de Espectro, en lugar de optar por el JV como alternativa para ello, hubieran estado

técnica, la adjudicación se definió mediante el mecanismo de licitación. Etapa en la que, como se mencionó *supra*, Claro no logró adquirir Espectro, al realizar una oferta económica inferior a los adjudicatarios del concurso.

⁷⁴⁹ En este sentido, las Bases establecieron un puntaje por esta cobertura complementaria, debiendo los operadores alcanzar un mínimo de 8 puntos de un total de 10 puntos (y con ello, alcanzar 96 puntos totales y asegurar el primer lugar en el proyecto técnico), equivalentes a ofrecer el servicio a cuarenta centros de interés científico y social, tales como, universidades, observatorios, puertos, entre otros. Sobre este punto, las Bases señalaron que: *“Cobertura complementaria en polígonos georreferenciados: corresponde a la suma de los puntajes asociados a cada una de los polígonos georreferenciados que el concesionario se haya comprometido atender en el proyecto técnico. Los polígonos georreferenciados corresponden a los puntos de interés académico, social, científico o productivo que se individualizan en el Anexo N° 6, (...). Con lo anterior, el puntaje máximo por cobertura en polígonos será de 10 puntos”*.

⁷⁵⁰ En particular, las Bases estipularon lo siguiente: *“Una hoja de cálculo de la cobertura para cada estación base (Link Budget). En ella se deben indicar todos los parámetros utilizados en los cálculos y sus respectivos valores, debiendo considerarse una probabilidad para establecer comunicaciones en el 90% del tiempo y en el 90% de las ubicaciones, considerando los enlaces de subida y bajada, y teniendo en cuenta las velocidades mínimas exigidas que se indican en el artículo 46.”*

⁷⁵¹ Conforme a las Bases, con un bloque de 40 MHz se debía ofrecer el servicio 5G con una velocidad de bajada de 36 Mbps y una velocidad de subida de 3 Mbps. Ahora bien, el decreto de concesión de Telefónica, en atención a la cantidad de espectro adjudicado, estableció que debía ofrecer servicios a una velocidad de 45 y 3,75 Mbps de bajada y subida, respectivamente.

⁷⁵² Según lo modificado por la Resolución N°1884 respecto a las velocidades de transmisión exigidas en las Bases del Concurso (p. 5).

⁷⁵³ Véase declaración de Subtel de fecha 19 de abril de 2022.

⁷⁵⁴ Lo mismo hubiere ocurrido en caso de haberse materializado un acuerdo de compartición de infraestructura con cualquier otro OMR adjudicatario de los Concursos 5G.

ellas mismas obligadas a presentar los correspondientes proyectos técnicos y plan de uso efectivo y eficiente compatibles con la provisión de Servicios Móviles 5G, a ser aprobados y fiscalizados por Subtel. **Nota Confidencial [270].**

724. En particular, bajo el Contrafactual [-], es razonable proyectar que VTR también hubiese prestado servicios de igual calidad que [-]. En efecto, VTR arrendaría el Espectro a [-], quien lo utilizaría en conjunto con su propio Espectro, [-]–, que, por razones técnicas, se proyecta que tendría las mismas características que los servicios ofrecidos por [-]⁷⁵⁵⁻⁷⁵⁶. **Nota Confidencial [271].**
725. Finalmente, en lo que respecta al plazo de construcción de la red y puesta en marcha del servicio, los servicios que se prestarían con el Espectro de VTR podrían ser ofrecidos en el plazo en que estuviera operativo el proyecto técnico de [-]. **Nota Confidencial [273].**
726. Por otra parte, de materializarse la Operación y eventualmente autorizarse el cambio de uso del Espectro sin obligaciones adicionales, las Partes no estarían obligadas a realizar el despliegue de 5G en virtud de su Espectro combinado en plazos específicos, ni a ofrecer los Servicios Móviles con condiciones mínimas de calidad y cobertura. Dado que alcanzar dicho estándar significaría a las Partes la realización de una serie de inversiones en infraestructura que no tendrían necesariamente una justificación comercial⁷⁵⁷, es razonable proyectar que el JV no incurriría en esos gastos. Lo anterior generaría un detrimento de la calidad de los Servicios Móviles 5G que los consumidores finales recibirían, tanto en términos de la cobertura, calidad y tiempo de despliegue de la red, en comparación a ambos contrafactuales analizados.
727. En definitiva, la eventual autorización del regulador sectorial para habilitar las concesiones de las que actualmente son titulares las Partes, y que producto de la Operación pasarían a estar bajo la titularidad del JV, para la prestación de Servicios Móviles 5G, sin imponer obligaciones tendientes a garantizar requisitos mínimos de calidad y cobertura del servicio equivalentes a los establecidos en el reciente Concurso 5G, podrían ser considerados por la FNE como nuevos antecedentes que modifiquen las conclusiones arribadas en el presente Informe, en los términos del artículo 32 del DL 211.

XI.6 Conclusiones

728. A la luz del análisis de competencia efectuado por esta División, se concluye que la Operación tendría la aptitud para reducir sustancialmente la competencia en el

⁷⁵⁵ En este sentido, el MoU señala que: “*Por su parte, [-]*”. **Nota Confidencial [272].**

⁷⁵⁶ Así, al habilitar el Espectro en cada estación base de manera conjunta, la obligación de establecer comunicación en el 90% del tiempo y en el 90% de las ubicaciones dentro del área de cobertura, con determinadas velocidades de transmisión, también estaría siendo cumplida por VTR, sin la necesidad de realizar una inversión adicional.

⁷⁵⁷ Por ejemplo, prestar servicios en zonas geográficas con baja densidad poblacional y con bajo retorno a la inversión en el corto plazo. En efecto, las Partes tendrían incentivos a realizar una prestación asimétrica de los Servicios Móviles 5G a nivel nacional, al desplegar la red priorizando aquellas áreas con rentabilidad económica. Por tanto, la Operación afectaría particularmente la calidad del servicio ofrecida en aquellas zonas con baja rentabilidad comercial en la prestación de Servicios Móviles 5G, lo que perjudicaría directamente a los consumidores en dichas zonas, ya sea mediante un despliegue parcial del servicio que limite la cobertura o la capacidad de la red, o bien, mediante un retraso en el acceso a dichos servicios.

segmento de Servicios Inalámbricos, mediante el acaparamiento de espectro radioeléctrico en la macro banda media baja y macro banda media, superándose además los *caps* impuestos por la Excm. Corte Suprema en la Sentencia de fecha 13 de julio de 2020, dictada en autos Rol N°181-2020. Dicha situación se ve agravada por la existencia de Espectro ocioso al cual las Partes no han acreditado que darán un uso efectivo y eficiente, además de que la tenencia de Espectro por parte del JV superaría el *Benchmark* ideal.

XII. EFICIENCIAS

729. En la siguiente sección se analizarán las eficiencias alegadas por las Partes en el Primer Informe Compass⁷⁵⁸ y Minuta Espectro Compass⁷⁵⁹ en relación a la provisión de Servicios Móviles. Las Partes señalan que la Operación consideraría eficiencias productivas de ahorro de costos variables, a raíz del ahorro en *roaming* nacional por la utilización por parte de VTR de la red móvil de Claro; y eficiencias dinámicas consistente en: (i) un mejoramiento de la red 4G de Claro; y (ii) un despliegue conjunto de red móvil 5G.

XII.1 Requisitos señalados en la Guía para acreditar eficiencias

730. Tal como señala la Guía, las eficiencias que puedan generarse a raíz de una operación de concentración podrían representar un contrapeso a los efectos anticompetitivos de la misma.

731. Para que las eficiencias puedan servir efectivamente como contrapeso a los riesgos, es necesario que satisfagan copulativamente los siguientes requisitos⁷⁶⁰: (i) verificabilidad: posibilidad de ser demostradas mediante evidencia convincente –en cuanto a probabilidad y magnitud–; (ii) inherencia: atribuibles directamente a la Operación y no alcanzables mediante alternativas menos restrictivas de la competencia; y (iii) aptitud para compensar el mayor poder de mercado: es decir, que sean suficientes, oportunas y traspasables a los consumidores.

732. En abstracto, las eficiencias pueden ser de carácter productivo o dinámico. Las primeras se refieren a reducciones de costos, que se pueden obtener por economías de escala, economías de ámbito, eliminación de duplicidades, entre otras. En cambio, las eficiencias dinámicas constituyen sinergias que permiten a las empresas mejorar su desempeño de manera continua, en términos de calidad, servicio y/o variedad⁷⁶¹.

XII.2 Eficiencias en la provisión de Servicios Móviles

a. Eficiencias productivas

733. Las Partes señalan que la Operación generaría ahorros en los servicios de *roaming* nacional, contratados con [-], gracias a la utilización por parte de VTR de la red móvil

⁷⁵⁸ Primer Informe Compass, Sección 6.

⁷⁵⁹ Minuta Espectro Compass, p. 7-9.

⁷⁶⁰ Guía, p. 45-47.

⁷⁶¹ Guía, p. 43-44.

de Claro⁷⁶². Dicho contrato tiene un costo anual aproximado de [-] de dólares. **Nota Confidencial [274].**

734. Adicionalmente, las Partes señalan que los costos variables relacionados a los servicios de OMR que Claro ofrece a sus clientes representaría un [-]% de los ingresos generados por los arriendos, por lo que la eficiencia neta proyectada sería de [-] de dólares al año, lo que representaría una disminución en el costo de venta de VTR para clientes de Servicios Móviles de [-]% aproximadamente. **Nota Confidencial [275].**
735. Las Partes argumentan que esta eficiencia sería: (i) verificable, debido a que está basada en ítems de costos que son auditables, donde los cálculos se realizaron a partir de los costos de Claro por ofrecer el servicio y los valores actualmente pagados por VTR⁷⁶³; (ii) inherente, ya que estos ahorros no se producirían en caso de no ocurrir la Operación, donde las eficiencias de aprovechamiento de la infraestructura de Claro se deben a la eliminación del problema de doble marginalización⁷⁶⁴; y (iii) traspasable a consumidores, por cuanto este ítem corresponde a un costo variable, al verse modificado con cambios en la cantidad de suscriptores y la cantidad de tráfico/uso de los servicios, por lo que debiesen tener influencia en la política de precios futura del JV.
736. Sin embargo, a juicio de esta División, esta eficiencia no cumpliría con los requisitos para ser acreditada. En primer lugar, con respecto a la verificabilidad de la eficiencia, esta Fiscalía considera que es de carga de las Partes acompañar datos suficientes para evaluar este requisito, explicando cuáles son las fuentes y los supuestos realizados para llegar a los resultados. De esta manera, el monto de las eficiencias cuantificados por las Partes podrá ser replicados de manera parcial, o total, por esta Fiscalía⁷⁶⁵.
737. Al respecto, las Partes únicamente señalaron el porcentaje de los ingresos de arriendo de infraestructura que representarían los costos variables del servicio, sin acompañar antecedentes a la Investigación que permitan confirmar la magnitud de los costos que enfrentaría el JV por integrar a los clientes de VTR a la red de Claro. Por lo tanto, no es posible verificar la magnitud de las eficiencias netas⁷⁶⁶.
738. Con respecto a la inherencia de la eficiencia, si bien esta División considera que la Operación permitiría a VTR beneficiarse de menores costos por el servicio de *roaming* nacional, estima que existen mecanismos alternativos. Por ejemplo, existe la posibilidad de celebrar un acuerdo de compartición de infraestructura de red o *network sharing agreement* (“NSA”) los cuales son menos intrusivos que una operación de concentración y pueden potencialmente entregar beneficios similares, sin incurrir en

⁷⁶² Primer Informe Compass, p.96.

⁷⁶³ Primer Informe Compass, p.94.

⁷⁶⁴ Además, señalan que este problema no es solucionado actualmente por las Partes a través de métodos alternativos a una integración vertical, lo que evidenciaría que no es factible hacerlo en ausencia de la Operación. Primer Informe Compass, p.94.

⁷⁶⁵ Informe de Aprobación con Medidas, Fusión entre Fiat Chrysler Automobiles N.V. y Peugeot S.A., Rol FNE F233-2020.

⁷⁶⁶ Adicionalmente, las Partes no acompañan evidencia que permita acreditar que Claro cuenta con la capacidad de incorporar a los clientes de VTR a su red móvil.

costos para la competencia –aunque su implementación amerita un análisis de competencia propio por involucrar un acuerdo de colaboración entre competidores–⁷⁶⁷. A modo de ejemplo, un acuerdo como el negociado en el contexto del Contrafactual [-]⁷⁶⁸, podría haber generado el mismo ahorro en costos alegado por las Partes. **Nota Confidencial [276].**

739. Por último, esta eficiencia no contaría con la aptitud para contrapesar los riesgos de la Operación al no ser suficiente, y al materializarse en un plazo que no coincide de manera oportuna con los posibles efectos de la Operación. Al respecto, el contrato de VTR con [-] tiene fecha de término el [-], por lo que los posibles efectos de la eficiencia no se materializarían hasta [-]. Así, es razonable proyectar que se generaría un periodo extenso de tiempo entre la posible materialización de la Operación y el ahorro en costos alegado, lo que disminuye la efectividad de esta posible eficiencia⁷⁶⁹. **Nota Confidencial [277].**

740. Adicionalmente, es relevante considerar que esta eficiencia se generaría sobre los clientes de VTR –aunque con un posible efecto dinámico en caso de incrementar su base de clientes producto de la disminución de costos–. Atendido el limitado número de clientes con los que cuenta esta empresa en la provisión de Servicios Móviles, la eficiencia no generaría un beneficio a los usuarios finales que permita contrarrestar los riesgos que generaría la Operación, atendido a que los posibles efectos de acaparamiento de espectro afectarían a una base mayor de clientes.

741. De esta manera, esta División considera que esta eficiencia no cumple con los requisitos establecidos por la Guía para ser considerada acreditada, al no cumplir con los requisitos de ser verificable, inherente a la Operación y apta para compensar los posibles efectos negativos en el mercado.

b. Eficiencias dinámicas

742. Las Partes señalan que la Operación tendría asociadas eficiencias dinámicas, al permitir el despliegue conjunto de una red móvil 5G de forma costo-eficiente⁷⁷⁰.La

⁷⁶⁷ Véase ABA 5G Collaboration: “La forma más extrema de colaboración se produce cuando dos OMR se fusionan. Una cuestión común en el análisis de la competencia es si los acuerdos alternativos, como la compartición de infraestructura, podrían permitir a los OMR lograr eficiencias similares a las de una fusión, pero con efectos menos perjudiciales para la competencia. Los NSA permiten que varios OMR utilicen la misma infraestructura física para prestar servicios móviles. Por lo tanto, los NSA suelen beneficiar a los consumidores en términos de un despliegue más rápido, un ahorro de costes y una mejor cobertura” Traducción libre de “The most extreme form of collaboration occurs when two MNOs merge. A common question in competition analysis is whether alternative arrangements, such as infrastructure sharing, could allow MNOs to achieve similar efficiencies to a merger, but with less harmful effects on competition. NSAs allow multiple MNOs to use the same physical infrastructure to provide mobile services. NSAs therefore generally benefit consumers in terms of faster rollout, cost savings, and improved coverage”.

Un NSA, al ser un acuerdo entre competidores, puede tener efectos pro competitivos y anti competitivos. Dichos efectos deben ser analizados dentro del contexto de un acuerdo en particular, por lo que no todo NSA necesariamente sería aceptado por esta Fiscalía. Para esta eficiencia, y las siguientes eficiencias en donde se señale que un NSA es una alternativa a la Operación para alcanzar las eficiencias, se debe considerar la precaución señalada.

⁷⁶⁸ En dicho contexto, VTR no debía incurrir en un costo monetario por los servicios adquiridos.

⁷⁶⁹ Véase Guía, p. 46. “Para ser consideradas oportunas, las eficiencias deben coincidir temporalmente con los efectos anticompetitivos asociados a la Operación. De ello se tiene que, por regla general, mientras más tiempo demoren las eficiencias en concretarse, menor consideración les asignará la FNE en su evaluación.”

⁷⁷⁰ Primer Informe Compass, p. 110-114.

descripción de las eficiencias en el despliegue conjunto de la red móvil 5G se puede dividir en tres grupos: (a) complementariedades en los activos fijos de las Partes para 5G; (b) complementariedades en espectro; y (c) mejoramiento en la calidad de la red 4G de Claro.

743. Sobre la complementariedad en los activos necesarios para desplegar redes 5G, las Partes señalan que el JV permitiría una integración eficiente entre la red inalámbrica de Claro y la red de fibra urbana de VTR que conecta las torres y las antenas con el *backbone*, lo que sería fundamental para un despliegue rentable de las redes 5G en zonas urbanas de alta densidad, ya que Claro podrá conectar sus antenas recién desplegadas a la fibra urbana de VTR sin la necesidad de incurrir en costos adicionales⁷⁷¹.
744. Las Partes señalan que esta eficiencia sería inherente a la Operación puesto que la red urbana de VTR, en su configuración actual, supera la dimensión de la red de Claro, lo que amplía la infraestructura disponible para que el JV despliegue las nuevas torres 5G de las Partes, las que estarán más cerca del usuario. Asimismo, indican que una alternativa al JV consistiría en que VTR arriende su capacidad de fibra urbana a Claro, pero esto implica costos variables adicionales⁷⁷².
745. Además, las Partes señalan que los activos actuales del negocio móvil de Claro pueden ser aprovechados para el desarrollo de una red 5G, lo que no habría estado disponible para VTR en un escenario contrafactual.
746. En base al análisis de esta eficiencia, es posible concluir que esta tampoco sería verificable ni inherente a la Operación. En primer lugar, respecto a los beneficios que podría obtener Claro de la utilización de la infraestructura de VTR, las Partes únicamente señalan que la red de fibra urbana en su dimensión actual supera la dimensión de la red de Claro.
747. Si bien, del análisis de despliegue de redes es posible concluir que VTR cuenta con un mayor despliegue de redes que Claro, las Partes no acompañan información detallada respecto a las zonas donde el JV desplegaría redes 5G y que cumplan con que: (i) VTR cuente con red urbana de fibra; y (ii) Claro no cuente con red urbana de fibra, con tal de evaluar el efecto marginal de la Operación. Adicionalmente, las Partes no acompañan el impacto en costos que tendría lo anterior, con tal de evaluar si el cambio con respecto a la situación contrafactual es de una magnitud que permita concluir que la Operación generaría un despliegue conjunto de la red 5G que no hubiese ocurrido en ausencia de esta.
748. Con respecto a la inherencia de la eficiencia, las mismas Partes señalan que una alternativa consistiría en que VTR arriende su capacidad de fibra urbana a Claro. Al respecto, indican que esto implicaría costos variables adicionales que podrían repercutir en el precio minorista fijado por Claro. Si bien esto último resulta plausible, las Partes no acompañan estimaciones de dichos costos que permitan evaluar si la empresa contaría con la capacidad de desplegar la red móvil 5G en ausencia de la

⁷⁷¹ Primer Informe Compass, p. 111.

⁷⁷² Primer Informe Compass, p. 111.

Operación, y si la magnitud del costo torna inefectiva la eficiencia, al ser de una dimensión que implique un mayor precio en el mercado minorista.

749. En segundo lugar, respecto del uso de VTR de los activos actuales del negocio móvil de Claro, esta División considera que la eficiencia no es inherente a la Operación, al existir alternativas menos restrictivas que permitan alcanzarlas. Al respecto, y como ya ha sido mencionado, una posibilidad corresponde a que VTR celebre un NSA con un OMR, cuya plausibilidad se refleja en el Contrafactual [-]. **Nota Confidencial [278].**
750. En relación a la complementariedad del Espectro, las Partes indican que la Operación les permitiría alcanzar aproximadamente 110 MHz de Espectro a nivel nacional en la banda media baja, y un monto equivalente en la banda media (o la cantidad menor que pueda resultar de la aplicación del *cap*). En este sentido, señalan que contar con una cantidad suficiente de Espectro habilitado para servicios 5G sería esencial para el despliegue una red móvil de alto desempeño, y que la Operación les permitiría alcanzar las cantidades de espectro recomendadas para prestar servicios 5G con una calidad adecuada⁷⁷³.
751. Esta División estima que existe una alta incertidumbre respecto a la probabilidad de materialización de la eficiencia planteada. Según fue señalado *supra*, el Espectro de las Partes en la macro banda media se encuentra autorizado únicamente para Servicios Fijos Inalámbricos, y no existe un proceso en curso que permita visibilizar con certeza una autorización al cambio de uso de Espectro, que les permita prestar Servicios Móviles.
752. Además, esta División estima que la eficiencia no sería inherente a la Operación, ya que podría ser alcanzada mediante un NSA, como el negociado por VTR en el contexto del Contrafactual [-]. **Nota Confidencial [279]**
753. Por último, con respecto a la mejora en la red 4G de Claro, se señala que la Operación permitiría el aprovechamiento de Claro de los 30 MHz de Espectro AWS de VTR, que actualmente se utiliza para cumplir las exigencias regulatorias, pero que no está siendo objeto de mayor explotación comercial que lo requerido por esas exigencias. Esto permitiría robustecer la capacidad de la red 4G de Claro de forma costo-eficiente, lo que repercutiría en una mejor calidad de servicio –mayor velocidad de descarga de datos, menor congestión de la red, o ambos–⁷⁷⁴.
754. Respecto a la probabilidad de la ocurrencia de la eficiencia, las Partes señalan que la mayor intensidad del consumo de datos requiere una inversión constante en capacidad, por lo que habilitar más Espectro con equipos avanzados sería la opción más costo-eficiente para absorber este aumento de la demanda. En cuanto a los plazos de implementación, señalan que los beneficios podrían materializarse de forma relativamente rápida, requiriendo solo la aprobación regulatoria de Subtel y la inversión en radios. Finalmente, respecto a la cuantificación de los costos, señalan

⁷⁷³ Primer Informe Compass, p. 112-113.

⁷⁷⁴ Las Partes señalan que, sin la Operación, Claro podría alcanzar este resultado invirtiendo en mayor número de torres o en la actualización de radios con mayor eficiencia de transmisión de datos. En cambio, el uso del espectro de VTR permitiría alcanzar la misma calidad, pero con menores inversiones –requeridas para compatibilizar su infraestructura con el espectro de VTR–. Minuta Espectro Compass, p. 7.

que, de acuerdo al equipo técnico de Claro, representarían aproximadamente [-] de la inversión total en una radioestación⁷⁷⁵. **Nota Confidencial [280]**.

755. Sin embargo, las Partes no aportan un plan de uso de Espectro que podría acreditar la probabilidad de la ocurrencia, ni detallan los plazos necesarios para la aprobación regulatoria y la inversión en radios. Tampoco entregan datos concretos de los costos que implicaría la implementación de la inversión o de su contrafactual que permitirían a esta División acreditar la eficiencia.

756. Asimismo, cabe señalar que incluso si se pudiera acreditar la intención de las Partes de utilizar el espectro de VTR para mejorar el servicio 4G, hay que considerar que el *carrier aggregation* permite la agregación de cinco portadoras de 20 MHz cada una⁷⁷⁶.

757. Finalmente, cabe señalar que no es posible acreditar que las eficiencias señaladas son inherentes a la Operación, toda vez que existirían alternativas menos intrusivas para alcanzarlas, como celebrar un NSA, en línea con el Contrafactual [-]⁷⁷⁷. **Nota Confidencial [281]**.

758. En conclusión, las eficiencias aducidas por las Partes no pueden darse por acreditadas por esta División, ya que no son verificables ni inherentes a la Operación.

XIII. MEDIDAS DE MITIGACIÓN

XIII.1 Antecedentes

759. De acuerdo con lo establecido en la Guía de Remedios, el objetivo de las medidas de mitigación es impedir la aptitud de una operación de concentración para reducir sustancialmente la competencia, de tal modo que, habiendo la Fiscalía llegado a la convicción de que la operación en cuestión, sujeta a dichas medidas, no será apta para reducir sustancialmente la competencia, deba aprobarla⁷⁷⁸. Por su parte, el artículo 53 del DL 211 establece que el notificante siempre tendrá derecho a ofrecer a la Fiscalía los remedios que estime aptos para mitigar aquellos riesgos que la operación notificada pudiera producir a la libre competencia.

760. Según se indicó, con fecha 24 de junio de 2022, esta División informó a las Partes los riesgos identificados que podrían derivar de la materialización de la Operación, y que fueron detectados como resultado de las diversas diligencias llevadas a cabo en el curso de la Investigación, las que han sido detalladas *supra*⁷⁷⁹.

⁷⁷⁵ Primer Informe Compass, p. 113 y ss.

⁷⁷⁶ Véase explicación del concepto de Carrier Aggregation en la página web del 3GPP. Disponible en: <https://www.3gpp.org/technologies/keywords-acronyms/101-carrier-aggregation-explained> [última visita: 4 de octubre de 2022].

⁷⁷⁷ Véase sección §XI.4 del presente Informe

⁷⁷⁸ Guía de Remedios, párrafo 7.

⁷⁷⁹ Como complemento a lo anterior, con fecha 28 de junio de 2022 fue enviado a las Partes el Informe de Riesgos, mediante el cual se pusieron en su conocimiento con mayor detalle los riesgos que la Operación podía conllevar para la competencia.

761. Conforme a lo ya expresado, esta División concluyó que la materialización de la Operación, con la combinación de Espectro de Claro y VTR en la macro banda media baja y macro banda media que ello implicaría, resultaría en un riesgo de acaparamiento del espectro radioeléctrico, al superarse los límites a la tenencia del insumo espectral o *caps* de Espectro fijados en la Sentencia de *caps*, en ambas macro bandas y constatarse la potencial existencia de Espectro ocioso que tendría lugar tanto por parte de Claro como de VTR, debido a la ausencia de planes de uso concretos respecto de la totalidad del Espectro que combinarían. Sumado a lo anterior, la materialización de la Operación conllevaría además la superación del *Benchmark* Ideal, en particular en la macro banda media.
762. En este contexto, conforme fue señalado *supra*, las Partes presentaron una serie de propuestas sucesivas de remedios en base a las cuales, conforme a lo establecido en la Guía de Remedios, se llevó adelante un proceso de diálogo entre ellas y esta División, mediante el cual, la Fiscalía brindó orientación a las Partes en la búsqueda de los mejores remedios disponibles atendidos los riesgos detectados producto de la Operación⁷⁸⁰.
763. Dicho diálogo comenzó con la Primera Propuesta de Medidas, la que incluyó: (i) la devolución al Estado de 10 MHz en la macro banda media; (ii) la devolución al Estado de 2 MHz en la macro banda media baja; y (iii) la presentación ante Subtel de un plan de uso efectivo y eficiente del espectro concentrado por el JV. En el caso de las medidas de devolución de Espectro, la Primera Propuesta de Medidas contemplaba que, para ambas macro bandas, esto se llevara a efecto a través de una solicitud de modificación irrevocable de ciertos decretos de concesión de titularidad de VTR⁷⁸¹, para, en definitiva, obtener una modificación de los mismos conforme a la cual se redujera el ancho de banda asignado originalmente y, de este modo, concretar la devolución de Espectro al Estado.
764. Con el objeto de analizar las propuestas de remedios presentadas por las Partes, esta División, haciendo uso de las atribuciones contenidas en el artículo 53 inciso final del DL 211, llevó adelante un proceso de *market test*, y mediante diversas diligencias investigativas, entre ellas declaraciones y requerimientos de información, puso las medidas de mitigación ofrecidas en conocimiento del regulador sectorial y de terceros interesados⁷⁸².

⁷⁸⁰ Las Partes han remitido (y esta División ha evaluado, consiguientemente un total de 5 propuestas de medidas de mitigación, presentadas entre el 4 de julio de 2022 y el 15 de septiembre del mismo año.

⁷⁸¹ En el caso de la **devolución de Espectro en la macro banda media**, las Partes propusieron presentar una solicitud de modificación irrevocable de los siguientes decretos de titularidad de VTR: Decretos Supremos N°684, 685, 686, 687, 688, 689, 690, 691, 692 y 693, todos del año 2006 del MTT, que permiten prestar servicio público de telefonía local inalámbrica con cobertura desde la Región de Arica y Parinacota hasta la de la Araucanía. En el caso de la **devolución de Espectro en la macro banda media baja**, las Partes propusieron presentar una solicitud de modificación irrevocable del siguiente decreto de titularidad de VTR: Decreto Supremo N°67, de fecha 30 de abril de 2010 del MTT, que permite prestar servicio público de telefonía móvil digital avanzado con cobertura nacional.

⁷⁸² Las diligencias de *market test* consistieron en: tres declaraciones con Subtel, requerimientos de información al regulador sectorial, y declaraciones, requerimientos de información y aportes de antecedentes de terceros interesados, entre ellos, los principales competidores de las Partes y los OMV, según se detalló *supra* en la sección §I.1.

Además, con el propósito de confirmar determinados aspectos técnicos de la Primera Propuesta de Medidas, se llevaron a cabo diligencias de investigación, consistentes en declaraciones de: (i) Ericsson Chile S.A. de fecha 12 de julio de 2022; y (ii) Nokia Chile de fecha 13 de julio de 2022.

765. Todo ello permitió recabar información ilustrativa para evaluar si los remedios resultaban o no apropiados para mitigar los riesgos de competencia detectados, lo cual fue comunicado a las Partes⁷⁸³. Los remedios ofrecidos por las Partes fueron finalmente considerados adecuados por la FNE en la Quinta Propuesta de Medidas, la cual contiene mitigaciones eficaces, idóneas, suficientes y proporcionales para mitigar los riesgos identificados por esta División según se expone *infra*.

XIII.2 Consideraciones preliminares sobre el análisis Medidas de Mitigación

766. El análisis que a continuación se expone, sintetiza la evaluación efectuada por esta División respecto de las Medidas de Mitigación propuestas por las Partes, a fin de que la Operación, sujeta al cumplimiento de dichas Medidas, no resulte apta para reducir sustancialmente la competencia.

767. Así, a la luz de la Guía de Remedios y de decisiones anteriores de la FNE, se analizó el cumplimiento de las condiciones básicas que deben exhibir las medidas de mitigación para que éstas puedan ser aceptadas por la Fiscalía, a saber: (i) ser efectivas e idóneas para impedir, con un grado suficiente de certeza, que la Operación genere una reducción sustancial de la competencia, durante todo el período esperado de duración de los riesgos; (ii) ser factibles de implementar, ejecutar y monitorear; y (iii) ser proporcionales al problema de competencia detectado⁷⁸⁴.

768. Adicionalmente, a la luz de las características propias del mercado de Servicios Inalámbricos –incluyendo Servicios Móviles y Servicios Fijos Inalámbricos– y las particularidades de la Operación, esta División consideró en su análisis que un óptimo diseño de los remedios, debe: (i) tener en cuenta el cumplimiento de los límites a la tenencia espectral vigentes, según fueron establecidos en la Sentencia de *caps* para cada macro banda; (ii) impedir que producto de la Operación, las Partes concentren una mayor tenencia espectral que conlleve un riesgo de acaparamiento de este insumo, potencialmente manteniendo porciones de Espectro ocioso, a las cuales el operador no da ni proyecta dar un uso efectivo, tanto en la macro banda media baja como en la macro banda media; y (iii) adecuar la tenencia de Espectro en la macro banda media al *Benchmark Ideal*.

769. En concordancia con lo indicado *supra*, las Medidas deben ser aptas para mitigar el riesgo de acaparamiento de Espectro por parte del JV, pero asimismo para precaver

⁷⁸³ En esta línea, se llevaron a efecto reuniones de retroalimentación entre esta División y las Partes en las siguientes fechas: (i) 19 de julio de 2022; (ii) 10 de agosto de 2022; y (iii) 29 de agosto de 2022. Adicionalmente, esta División dio a conocer a las Partes sus comentarios, fundamentalmente formales, a la Cuarta Propuesta de Medidas, mediante correo electrónico dirigido a ellas con fecha 7 de septiembre de 2022.

⁷⁸⁴ Guía de Remedios, párrafos 8 y ss.; y otros casos evaluados por esta División: Informe de Aprobación con Medidas, Operación de Concentración entre Time Warner Inc y AT&T Inc., Rol FNE F81-2017; Informe de Aprobación con Medidas, Adquisición de CDF por parte de Turner International Latin America, Inc., Rol FNE F116-2019; Informe de Aprobación con Medidas, Adquisición de control por parte de Producción e Inversiones Aleste Limitada y Sociedad de Inversiones AH Limitada en Fidelitas Entertainment SpA, Rol FNE F159-2018; Informe de Aprobación con Medidas, Adquisición de Twenty-First Century Fox por parte de The Walt Disney Company, Rol FNE F155-2019; Informe de Aprobación con Medidas, Adquisición de control de Clínica Iquique S.A. por parte de Redinterclínica S.A., Rol FNE F178-2019; Informe de Aprobación con Medidas, Fusión entre Fiat Chrysler Automobiles N.V. y Peugeot S.A., Rol FNE F233-2020; e Informe de Aprobación con Medidas, Adquisición de control en OK Market S.A. por parte de Cadena Comercial Andina SpA y Comercial Big John Limitada, Rol FNE F250-2020.

que como efecto de su implementación, dicho Espectro efectivamente permanezca ocioso en manos de algún otro actor. Aquello incluye que el regulador sectorial pueda efectivamente disponibilizar a otros operadores la cantidad de Espectro que hubiere sido devuelta, a la luz de la regulación vigente. Esta División observó, sobre la base de los antecedentes de la Investigación, que dicha posibilidad podría verse afectada si dicha porción de Espectro no reúne las características técnicas y/o de atractivo comercial para ser efectivamente adjudicada a operadores interesados vía concurso público.

770. A continuación, se describen las Medidas ofrecidas por las Partes, y se expone la evaluación realizada por esta División sobre cada una de ellas, así como las razones fundantes de su efectividad, factibilidad y proporcionalidad para que, sujetándose a ellas, la Operación no sea apta para reducir sustancialmente la competencia, todo ello conforme a los lineamientos establecidos en la Guía de Remedios.

XIII.3 Descripción y Análisis sustantivo de las Medidas de Mitigación

XIII.3.1 Medida de Devolución Banda 3.5

771. Para mitigar el riesgo de acaparamiento de Espectro en la macro banda media, las Partes propusieron la devolución de Espectro en dicha macro banda al Estado ("**Medida de Devolución Banda 3.5**")⁷⁸⁵.

772. El paquete a desinvertir comprende 10 MHz de Espectro con cobertura nacional en la Banda 3.5, ubicados entre las frecuencias 3.425-3.430 MHz y 3.525-3.530 MHz. Conforme a la propuesta de las Partes, la desinversión se materializará mediante la devolución gratuita de dicho insumo al Estado, por intermedio del MTT y de Subtel, vía el inicio de un procedimiento de modificación concesional ante ésta última para obtener la reducción del ancho de banda del Decreto N°523 del año 2001, actualmente de titularidad de Claro ("**Decreto 3.5 Claro**")⁷⁸⁶.

773. El procedimiento mencionado, deberá iniciarse con la presentación de una solicitud de modificación irrevocable a ser ingresada por las Partes ante Subtel, dentro del plazo de 5 días hábiles contados desde la fecha de la resolución de aprobación de la Operación⁷⁸⁷ y en forma previa al perfeccionamiento de ésta. Además, la propuesta de las Partes contempla obligaciones de mejores esfuerzos vinculantes para ellas, comprometiéndolas a llevar adelante el procedimiento de modificación ante Subtel de la manera más diligente y expedita posible, considerando plazos acotados para la

⁷⁸⁵ En atención a que la devolución de Espectro propuesta como Medida de Mitigación, es equiparable a una medida de desinversión conforme se trata en la Guía de Remedios, en adelante, se emplearán los conceptos "paquete de desinversión" o "desinversión", indistintamente para hacer referencia a la devolución de este activo al Estado. De igual forma, será aplicable lo dispuesto en la Guía de Remedios en lo que fuere pertinente conforme a la naturaleza de la Medida bajo análisis. Lo aquí señalado es igualmente aplicable a la Medida de Devolución macro banda media baja, según dicho término se define más adelante.

⁷⁸⁶ El Decreto N°523, originalmente adjudicado a Entel Telefonía Local S.A., permite prestar servicio público de telefonía local inalámbrica con cobertura nacional. El Decreto N°523 fue modificado por Decreto Exento N°385 de 2020 y posteriormente transferido a Claro Chile S.A. por instrumento privado suscrito entre Entel Telefonía Local S.A. y Claro Chile S.A. de 20 de mayo de 2021. El cambio de titular de la concesión se realizó mediante Decreto Exento N°230 de 2021.

⁷⁸⁷ Resolución en virtud de la cual la FNE aprobaría la Operación, en los términos de lo dispuesto en el artículo 57 letra b) del DL 211 ("**Resolución de Aprobación**").

resolución de reparos y/o solicitudes provenientes de la autoridad de telecomunicaciones⁷⁸⁸, así como también obligaciones de reporte del avance en la implementación de la Medida ante la Fiscalía⁷⁸⁹.

a. Efectividad e idoneidad de la Medida de Devolución Banda 3.5

774. Conforme a los criterios establecidos en la Guía de Remedios, la efectividad de un remedio dependerá del tipo de medida que se trate⁷⁹⁰. Tratándose la devolución de Espectro de una Medida equiparable a una desinversión de activos, no basta su devolución al Estado, sino que pueda razonablemente proyectarse que el Espectro atraerá el interés comercial de otros operadores, sean incumbentes y/o entrantes, a fin de que pueda ser utilizado en forma efectiva por otro actor en el mercado. Es por ello que, un factor de riesgo de especial relevancia para la efectividad de la Medida en análisis es que *“el conjunto de activos incluidos en la propuesta carezca de la aptitud necesaria (...) para atraer el interés de potenciales compradores”*⁷⁹¹.
775. Sobre esto último, las Medidas adicionalmente deben garantizar que el regulador sectorial tenga la factibilidad técnica para poder poner a disposición de terceros el Espectro devuelto por las Partes.
776. Finalmente, para asegurar la efectividad de un remedio, en términos amplios, la medida debe ser idónea, con un grado suficiente de certeza, para impedir la aptitud de la operación para reducir sustancialmente la competencia durante todo el período de duración de la misma. En atención a esto último, es que deben preferirse los remedios que de forma más expedita permiten mitigar los riesgos detectados.
777. Teniendo en vista los criterios antes indicados, en primer término, la Medida posibilita el ajuste de la tenencia espectral que permanecerá bajo la titularidad del JV al cap de Espectro vigente para la macro banda media, esto es, 105 MHz. Lo anterior, puesto que, una vez concretada la desinversión, el JV tendrá derechos de uso sobre 100 MHz de Espectro en la macro banda media, cifra que está por debajo del *cap*⁷⁹².
778. Además, la Medida de Mitigación en análisis también permite el ajuste al *Benchmark Ideal*, puesto que la tenencia espectral del JV tras el cierre de la Operación, se

⁷⁸⁸ En esta línea, la propuesta contempla la obligación para las Partes de contestar cualquier comentario, solicitud de modificación o reparo identificado por Subtel a la solicitud de devolución de Espectro, en un plazo no mayor a cinco días hábiles, con el propósito de lograr la más pronta ejecución y cumplimiento efectivo de la Medida de Devolución Banda 3.5. Quinta Propuesta de Medidas p.5.

⁷⁸⁹ Las Partes se obligan a designar a uno o más responsables de la ejecución de la Medida, quienes deberán informar a la Fiscalía cada 15 días hábiles, por escrito, del estado de avance de la solicitud, *“detallando, en su caso, (i) las reuniones sostenidas con MTT y/o Subtel, (ii) los comentarios y/o reparos recibidos por Subtel a la solicitud presentada, (iii) las acciones llevadas a cabo por las Partes para atender comentarios y/o reparos emitidos por Subtel, (iv) el cumplimiento por las Partes de todos los plazos legales y reglamentarios aplicables y su esfuerzo por incluso desarrollar las actuaciones necesarias antes del vencimiento de tales plazos, y (v) demás datos y acciones relevantes relacionados con la implementación de esta Medida”*. Además, la propuesta contempla la obligación para las Partes de remitir a esta FNE copia de todas las actuaciones realizadas ante Subtel e informar, además de los reportes quincenales, sobre cualquier evento o cuestión extraordinaria que se presente durante la tramitación de la solicitud y/o sobre hitos relevantes que sea necesario o conveniente que sean puestos en conocimiento de la FNE, tan pronto ellos ocurran. Quinta Propuesta de Medidas, p.6.

⁷⁹⁰ Guía de Remedios, párrafo 8.

⁷⁹¹ Guía de Remedios, párrafo 41.

⁷⁹² Cifra es equivalente al 28,6% del Espectro disponible en la macro banda media, considerando que el *cap* corresponde al 30% del Espectro disponible.

ajustará al umbral de tenencia de Espectro considerado como eficiente desde un punto de vista técnico para el desarrollo de la tecnología 5G, esto es, entre 80-100 MHz. Debe considerarse que, en la actualidad, la Banda 3.5 es particularmente relevante para el desarrollo de la tecnología de quinta generación, según ya ha sido explicado *supra*.

779. En coherencia con lo anterior, se tiene que la cantidad de Espectro⁷⁹³ y la ubicación de las frecuencias en la Banda 3.5 a ser devueltas al Estado, esto es entre 3.425-3.430 MHz y 3.525-3.530 MHz, son óptimas. Lo anterior, dado que —según lo indicado por Subtel— la Medida corresponde a una porción de Espectro técnicamente factible de ser concursada. Esto dice relación con que, a la luz de la información recabada en la Investigación, el regulador sectorial contempla en el diseño de un futuro concurso público, que los 10 MHz devueltos como Medida de Mitigación sean licitados en conjunto con los 40 MHz con cobertura nacional que actualmente están disponibles en la Banda 3.5⁷⁹⁴.
780. Además, los antecedentes de la Investigación dan cuenta de que el Espectro devuelto en la Banda 3.5 bajo un decreto de concesión nacional, es un paquete de desinversión atractivo para ser concursado y adjudicado en el futuro por Subtel. En esta línea, es posible prever, con un grado suficiente de certeza, que suscitará interés entre los operadores de telecomunicaciones, sobre todo atendido que se concursará en conjunto con los 40 MHz nacionales disponibles en poder del regulador, posibilitando el diseño de un concurso nacional por un total de 50 MHz⁷⁹⁵.

⁷⁹³ En el contexto del *market test* realizado, algunos actores de la industria manifestaron que la cantidad de Espectro a devolver era insuficiente, ya que de igual forma el JV mantendría bajo su titularidad una cantidad de dicho insumo muy superior a la que usaría en forma efectiva, lo que tendría como resultado la mantención de Espectro ocioso en poder del JV. Véase Declaración de [-] de 2022. Sin embargo, la Fiscalía descarta dicho riesgo, en particular atendiendo a la Medida PUEEER que se detalla más adelante, la que, como complemento de las Medidas de Devolución, permite garantizar con razonable certeza que el JV hará un uso efectivo y eficiente del Espectro que concentrará tras el perfeccionamiento de la Operación. Lo anterior puesto que dentro de los compromisos asumidos por el JV en el marco de la Medida PUEEER, se establece que las obligaciones de uso del Espectro concentrado producto de la Operación, serán fiscalizadas por el regulador sectorial y que, ante eventuales incumplimientos, serán aplicables las sanciones establecidas en la Sentencia de caps. **Nota Confidencial [282]**.

⁷⁹⁴ En esta línea, en Declaración de Subtel de fecha 14 de julio de 2022, refiriéndose a la cantidad de Espectro a devolver en la Banda 3.5, se señaló que “*Y en términos de los 10 megas, yo creo que es una cantidad que efectivamente cumple con el cap, y es atractiva para **agregarlo al espectro disponible** para un eventual futuro concurso, como un bloque adicional de 10 MHz*” (énfasis añadido). La efectividad de la Medida ha sido reconocida también por actores de la industria, quienes han manifestado que sería una **cantidad de Espectro atractiva** al concursarse en conjunto con los 40 MHz disponibles en manos de Subtel. En esta línea, en Declaración de [-] de 2022, representantes de la empresa indicaron que: “(...) [-]”. **Nota Confidencial [283]**.

⁷⁹⁵ Cabe tener presente que, para operadores entrantes al mercado, 10 MHz de Espectros en la Banda 3.5, por sí solos, no tendrían mayor atractivo comercial. Lo anterior, puesto que, como se indica *infra*, requieren de una tenencia espectral de al menos 40 MHz para realizar un despliegue inicial óptimo de la tecnología 5G en esta banda, por ende, no sería una cantidad de Espectro suficiente que justifique eventuales inversiones. Por el contrario, los mencionados 10 MHz en la Banda 3.5, sí generarían interés entre operadores incumbentes, en particular entre aquellos OMR que cuentan con una red desplegada en esta banda, puesto que no tendrían que incurrir en inversiones adicionales relevantes para la habilitación de dicho Espectro, el cual les permitiría mejorar efectivamente la capacidad de su red. Para que dicha habilitación sea factible, tanto el Espectro con que ya cuenta el OMR, como el Espectro adicional que busca habilitar, debe estar dentro de un rango de frecuencia que pueda ser habilitado por las radios actualmente disponibles para uso en la Banda 3.5. Lo anterior se conoce como ancho de banda ocupado. Considerando la tecnología actual, las radios en la Banda 3.5 son capaces de habilitar Espectro discontinuo, mediante la técnica de *carrier aggregation*, en un rango máximo de 200 MHz. Al respecto, Nokia señaló recientemente que: “*Nokia presenta su nueva generación de antenas AirScale massive MIMO impulsadas por ReefShark con productos 32TRX y 64TRX (...) La 32TRX es la más liviana de la industria, (...) este bajo peso es logrado al mismo tiempo que soporta un alto ancho de banda de radiofrecuencia (200 MHz de ancho de banda ocupado y 400 MHz de ancho de banda instantáneo) (...)*”.

781. De esta manera, los antecedentes de la Investigación permiten razonablemente proyectar que la cantidad de Espectro desinvertida es una porción atractiva, que logrará atraer a incumbentes e incluso, podría posibilitar el ingreso de un nuevo entrante⁷⁹⁶.
782. El atractivo comercial que tendrá el paquete de desinversión, sumado a los 40 MHz hoy disponibles en poder el regulador sectorial, tiene como precedente uno de los últimos Concursos 5G relativo a la Banda 3.5, en el cual los bloques de Espectro exitosamente adjudicados a operadores interesados, fueron de 50 MHz con cobertura nacional⁷⁹⁷. Además, dicha cantidad del recurso espectral es óptima para efectuar un despliegue inicial de servicios 5G, según ha sido planteado por reguladores de

Traducción libre de: “*Nokia introduces its new generation of ReefShark-powered AirScale massive MIMO antennas with both 32TRX and 64TRX products (...) The 32TRX is the industry’s lightest, (...), this low weight is achieved at the same time as supporting high radio frequency bandwidth (200 MHz occupied bandwidth and 400 MHz instantaneous bandwidth) (...)*”. Disponible en: <https://www.nokia.com/about-us/news/releases/2021/06/24/nokia-launches-next-generation-airscale-5g-portfolio-powered-by-reefshark-technology/> [última visita: 4 de octubre de 2022]. Dada esta restricción técnica y en atención a la actual discontinuidad de los 40 MHz de Espectro con los que cuenta Subtel, el regulador sectorial -según ha señalado públicamente- debe ejecutar un reordenamiento del Espectro en la Banda 3.5, de modo de asegurar que dicho Espectro tenga la factibilidad de ser licitado y posteriormente adjudicado a los OMR. Lo anterior, fue ratificado por el regulador sectorial en su respuesta a Oficio Ord. N°751-22, de fecha 25 de mayo de 2022: “*Como estrategia general de Subtel para los 40 MHz de la banda 3400-3600 MHz, se pretende seguir los siguientes pasos: Reordenamiento de la banda 3400-3600 (...), Concurso de los 40 MHz, junto al posible espectro devuelto producto del análisis de FNE (acuerdo VTR&Claro)*”.

En definitiva, para los incumbentes, en atención a las razones antes esgrimidas, los 10 MHz a ser devueltos por las Partes tienen atractivo comercial *per se*. Por otra parte, tanto para un potencial entrante, como para los incumbentes, dicho atractivo comercial se gatilla o se ve potenciado, según corresponda, por la posibilidad de que el futuro concurso en la Banda 3.5, sea diseñado sumando los 40 MHz de Espectro con cobertura nacional que Subtel tiene a su disposición.

⁷⁹⁶ Vinculado a este punto, en el ejercicio de *market test* llevado a efecto con el regulador sectorial, se dio énfasis a la relevancia que tendría para el atractivo del paquete de desinversión, en miras a un futuro concurso en conjunto con el restante espectro disponible en la Banda 3.5, **que el espectro a ser devuelto sea un bloque nacional**. Así se indicó que “*(...) desde el punto de vista de que puedo hacer más atractivo añadirlo al espectro, que está disponible, que pudiera licitarse, obviamente que sería lo ideal que fuera nacional y no en unas regiones y en otras no. (...) por supuesto si lo vemos desde la perspectiva de la administración nuestra, el espectro lógicamente que sería mucho más, es más atractivo, que fuera un bloque nacional y que fuera en un extremo y no entremedio (...)*” (énfasis añadido). Declaración de Subtel de fecha 14 de julio de 2022. A *contrario sensu*, se señalaron ciertas razones que **harían menos eficientes concursos regionales**, teniendo en consideración la naturaleza de Espectro regional que contemplaba la propuesta de devolución preliminar de las Partes, en la Banda 3.5 “*Declarante 1: El único alcance que podría haber eventualmente es respecto de los límites regionales, por ejemplo, me parece que San José de la Mariquina está justo en el límite entre la región 14 y la región novena entonces, eventualmente podría haber una posibilidad de interferencia en los límites regionales. Declarante 3: Claro, en las zonas de borde tiene que coordinarse entre los operadores para no tener problemas. Hay un trabajo digamos extra en esas áreas, en esos bordes, pero el punto de vista desde el uso de espectro al final, es megahertz disponible digamos, en las zonas en las que se puede usar*”. (énfasis añadido). De igual modo se indicó: “*(...) pero en un concurso regional claro, puede pasar eso que mencionas, de que no haya interés en alguna zona y eso fue lo que también quisimos un poco evitar en el concurso anterior a 5G y ya logramos una base de cobertura nacional importante, (...)*” (énfasis añadido). Declaración de Subtel de fecha 23 de agosto de 2022.

⁷⁹⁷ Bloques de 50 MHz en la Banda 3.5, con cobertura nacional, que fueron adjudicados a Entel, Movistar y WOM.

telecomunicaciones a nivel comparado⁷⁹⁸ e incluso reconocido por las Partes⁷⁹⁹⁻⁸⁰⁰. Esto es relevante dada la naturaleza de la Medida, ya que, conforme a la Guía de Remedios, la aptitud del paquete de desinversión para atraer compradores interesados es vital para la efectividad del remedio⁸⁰¹.

783. En definitiva, la Medida de Devolución Banda 3.5 es efectiva e idónea, toda vez que permite evitar, con un grado suficiente de certeza, la materialización del riesgo de acaparamiento previsto como efecto de la Operación. La Medida logra precaver que un insumo esencial y escaso para la prestación de Servicios Inalámbricos quede ocioso, ya sea en manos del JV o en poder del regulador una vez concretada la devolución del recurso espectral, lo que se evidencia en cuanto el paquete de desinversión es óptimo, tanto desde su viabilidad técnica como desde su atractivo comercial, para ser efectivamente adjudicado a operadores interesados en virtud de un futuro concurso público⁸⁰².

⁷⁹⁸ Por ejemplo, respecto a la tenencia de Espectro en la banda 3.5 GHz para el despliegue de 5G en zonas donde la demanda de usuarios no se encuentra congestionada, el regulador de telecomunicaciones de Reino Unido señaló que: “*En muchas circunstancias, particularmente en el corto plazo y en áreas donde la capacidad rara vez esté limitada, es posible que los usuarios no perciban diferencias en la calidad del servicio si un MNO usa solo 40 MHz o 50 MHz, en lugar de 80 MHz*”. Traducción libre de: “*In many circumstances – particularly in the short term and in areas where capacity is rarely constrained – users may not perceive differences in service quality if an MNO is using only 40 MHz or 50 MHz rather than 80 MHz*”. Véase https://www.ofcom.org.uk/data/assets/pdf_file/0022/103819/Statement-Award-of-the-2.3-and-3.4-GHz-spectrum-bands-Competition-issues-and-auction-regulations.pdf [última visita: 4 de octubre de 2022].

⁷⁹⁹ Según se indicó *supra*, sección §XI.4, las Partes manifestaron que se requieren entre 40-50 MHz de Espectro en la Banda 3.5 para dicho despliegue inicial.

⁸⁰⁰ A mayor abundamiento, en la experiencia comparada de diversas jurisdicciones, los operadores de telecomunicaciones han desplegado la tecnología 5G con una cantidad entre 40 y 60 MHz en la Banda 3.5. Por ejemplo, en Corea del Sur, la licitación de Espectro en la Banda 3.5 adjudicó 40 MHz a HTCL, 60 MHz a CMHK y 50 MHz tanto a HKT como a SmarTone. Véase: https://www.ofca.gov.hk/en/news_info/press_releases/index_id_2005.html. En Portugal, la licitación 5G de la Banda 3.5 generó que los operadores Dense Air, Dixarobil y NOWO se adjudicaran 40 MHz cada uno. Véase: <https://anacom.pt/render.jsp?contentId=1709636>. En Canadá, la autoridad de telecomunicaciones diseñó la subasta de Espectro de la Banda 3.5 con un límite de adjudicación de 50 MHz por operador. Véase: <https://www.canada.ca/en/innovation-science-economic-development/news/2020/03/3500-mhz-band-spectrum-auction.html>

⁸⁰¹ En este caso, dicha aptitud ha sido evaluada considerando conjuntamente los 10 MHz a devolver al Estado en la Banda 3.5 con los 40 MHz en poder de Subtel, ya que es parte del contexto general e ineludible en el marco del cual se plantea la Medida -es decir, que los 40 MHz, en la misma banda y con igual cobertura nacional, se encuentran actualmente disponibles para ser concursados por Subtel- y además en base a lo informado por Subtel en el marco de la Investigación, respecto de las proyecciones que razonablemente se esperan en el diseño de un futuro concurso público de Espectro en la Banda 3.5.

⁸⁰² Esto guarda particular relevancia, en atención a lo planteado por algunos terceros interesados, en cuanto a que las Medidas de Devolución propuestas por las Partes no serían obligaciones adicionales a aquellas que actualmente son vinculantes para cualquier operador de telecomunicaciones, dado lo dispuesto en la Sentencia de *caps*. Así, por ejemplo, en Declaración de WOM de fecha 4 de agosto de 2022, se indicó que “*Lo que propone la entidad Claro-VTR es nada más que devolver el exceso de espectro en 2 macro-bandas, donde excederían el CAP, y proponer un plan de uso eficiente de espectro. Todas esas medidas están incluidas en el fallo (...) Entonces no hay ninguna medida adicional a lo que tienen que hacer*”. No obstante, debe tenerse en consideración que la obligación para las Partes conforme al citado fallo corresponde al ajuste a los límites a la tenencia espectral, a lo que se hubiera dado cabal cumplimiento mediante la devolución de 2 MHz y 5 MHz en la macro banda media baja y macro banda media, respectivamente. Sin embargo, las Medidas de Devolución se extienden más allá del ajuste a los *caps* de Espectro, y dicen relación con evitar el acaparamiento de un recurso esencial y escaso. A la luz de lo anterior, en la evaluación de las Medidas propuestas, se tuvo en especial consideración que la cantidad del activo a ser devuelta por las Partes sea de una entidad óptima, tanto desde el punto de vista de su factibilidad técnica como de su atractivo comercial, para ser efectivamente adjudicada a operadores interesados en el marco de un futuro concurso público.

b. Factibilidad de la implementación, ejecución y monitoreo de la Medida de Devolución Banda 3.5.

784. Siguiendo las condiciones básicas que deben reunir las medidas de mitigación conforme a la Guía de Remedios, éstas además deben ser factibles en cuanto a su implementación, ejecución y monitoreo. De acuerdo con los antecedentes recabados en la Investigación, la Medida de Devolución Banda 3.5 cumple con dichas condiciones de factibilidad.

785. Primeramente, esta Fiscalía pudo constatar que el mecanismo propuesto por las Partes para efectuar la devolución de Espectro al Estado es viable. Ellas proponen efectuar ante Subtel una presentación de una solicitud de modificación irrevocable del Decreto 3.5 Claro, para la reducción del ancho de banda originalmente asignado. La procedencia de dicho mecanismo fue confirmada por el regulador sectorial, lo que corrobora la factibilidad de implementación y ejecución de la Medida⁸⁰³.

786. Asimismo, el hecho que el paquete de desinversión cumpla con las condiciones necesarias desde una perspectiva técnica para ser un Espectro concursable y que, además, sea un paquete de activos comercialmente atractivo según se estableció *supra*, explica que existan potenciales compradores interesados en adjudicarse dicho recurso espectral, lo que también incide en la factibilidad de implementación y ejecución de la Medida. Lo anterior, más aún considerando que dichos compradores

⁸⁰³ En el contexto del *market test* efectuado, un actor de la industria manifestó que la modificación de decretos concesionales solicitando la reducción del ancho de banda allí asignado a efectos de devolver una parcialidad de Espectro al Estado, es un procedimiento que atentaría contra la indivisibilidad de las concesiones y que, por ende, no sería viable. Véase Declaración de WOM de fecha 4 de agosto de 2022. No obstante lo indicado por dicho actor, la viabilidad del procedimiento propuesto por las Partes fue confirmada por Subtel. El regulador indicó que la indivisibilidad de las concesiones no es óbice para realizar devoluciones de Espectro al Estado, y que por lo demás, ya se ha hecho con anterioridad en otros casos. Subtel señaló que la indivisibilidad debe entenderse como un límite a la hora de enajenar o arrendar concesiones a terceros operadores –que corresponde a un supuesto distinto al aquí analizado– lo que, en ese caso, en efecto, no puede hacerse por parcialidades. Véase Declaración de Subtel de fecha 23 de agosto de 2022.

Por otra parte, en Declaración de DirecTV de fecha 13 de septiembre de 2022, también se manifestaron ciertas aprehensiones respecto a la factibilidad de la Medida, al señalar los representantes de dicha compañía que: *“devolver espectro, eso, en el fondo es una medida (...) no es practicable porque cuando uno tiene una asignación de espectro (...) lo cual significa también, como ustedes saben, una modificación de concesiones y que significa tener muchos pasos previos (...) la devolución de espectro, insisto, pasa por un procedimiento de modificación de concesiones (...), que tiene plazos legales en la Ley General de Telecomunicaciones y que esos plazos legales, además, tienen el riesgo de que haya oposición de terceros”*. Si bien, es efectivo que la Medida, en los términos en que ha sido planteada, contempla el inicio y tramitación de un procedimiento de modificación concesional ante el regulador sectorial -procedimiento que eventualmente podría incluir la publicación de un extracto de la solicitud con posibilidad de oposición de terceros- conforme a antecedentes recabados en la Investigación, dicho procedimiento ya se ha efectuado en el pasado reciente, habiendo concluido en un plazo cercano a 1 mes (en un caso sin oposiciones). A juicio de esta División, dicho periodo de tiempo se encuentra conforme con lo establecido en la Guía de Remedios a fin de posibilitar la mitigación del riesgo de competencia detectado. Adicionalmente, aun cuando se plantearan oposiciones de terceros, esto no afectaría la factibilidad de la Medida de Mitigación, toda vez que ésta no se agota en la mera presentación de la solicitud de modificación concesional ante Subtel, sino que comprende que el Espectro sea efectivamente devuelto al Estado. En dicho sentido, las Medidas de Devolución propuestas, comprenden la obligación para las Partes de realizar todas las gestiones necesarias para lograr la prontitud en la ejecución y cumplimiento efectivo de la Medida (i.e. atender eventuales comentarios o reparos que pudiese formular el regulador sectorial, lo que también naturalmente se extiende a atender cualquier gestión que fuere necesaria a raíz de eventuales oposiciones de terceros, todo ello dentro de plazos acotados). De todos modos, atendiendo a precedentes similares a la devolución de Espectro que se plantea conforme a las Medidas aquí analizadas, se observa que no ha sido requerida por Subtel la publicación de un extracto de la solicitud de modificación, con la posibilidad de oposición de terceros (i.e. devolución de Espectro al Estado por parte de las concesionarias Claro y Entel, a fin de dar cumplimiento a la sentencia de la Excm. Corte Suprema dictada en autos Rol N°73.923-2016, de fecha 25 de junio de 2018).

solo podrán adjudicarse el Espectro devuelto con estricta adecuación a los límites de tenencia espectral vigentes al momento de participar en el respectivo concurso público, obligándose a un plan de uso efectivo y eficiente del insumo, no gatillándose por tanto mayores riesgos para la competencia producto de la implementación de la Medida⁸⁰⁴.

787. A mayor abundamiento, y siguiendo los criterios de la Guía de Remedios, en la Medida se establecen determinadas obligaciones para las Partes en cuanto a agilizar el procedimiento de modificación concesional ante Subtel para lograr la materialización de la devolución del Espectro en la Banda 3.5 al Estado lo antes posible. A la luz de lo anterior, se contemplan plazos breves para efectuar la solicitud inicial y responder eventuales reparos del regulador. Todo ello va en directa contribución de la factibilidad de la Medida de Mitigación, en el entendido que propenden a que el tiempo que demore su implementación efectiva sea acotado.
788. Además, el hecho de tratarse de una medida de cumplimiento inmediato, y el establecimiento de obligaciones de reporte de las Partes con la Fiscalía sobre el avance en su ejecución e implementación, son elementos facilitadores del proceso de fiscalización de la Medida de Mitigación y que permiten evidenciar la factibilidad de su monitoreo.
789. Finalmente, resulta ilustrativo que la devolución de Espectro ha sido aceptada en múltiples ocasiones por agencias de competencia comparadas, como una medida efectiva e idónea cuando existe mayor tenencia de Espectro con ocasión de una fusión en la industria de telecomunicaciones. De esta forma, esta División evaluó que en diversas jurisdicciones han tenido lugar devoluciones de Espectro a la autoridad sectorial respectiva, en distintas cantidades según sea el caso y la tenencia respectiva. En definitiva, resulta relevante que remedios de esta naturaleza han sido aprobados por distintas agencias de competencia durante la última década como condiciones de operaciones de concentración⁸⁰⁵.

c. Proporcionalidad Medida de Devolución Banda 3.5.

790. Conforme a la Guía de Remedios, toda medida debe ser proporcional al problema de competencia detectado. La Medida de Devolución Banda 3.5 cumple a cabalidad con

⁸⁰⁴ Guía de Remedios, párrafo 11.

⁸⁰⁵ En el año 2010, la Comisión Europea aceptó como medida de mitigación del *Joint Venture* entre los operadores Orange y T-Mobile, la devolución de 30 (2x15) MHz de Espectro en la banda 1.800 MHz. Al respecto, véase Case No Comp/M.5650 - T-Mobile / Orange. Fuente: https://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m5650_1469_2.pdf

En 2018, la autoridad de competencia de Argentina autorizó la fusión entre Cablevisión y Telecom, como medida de desinversión para ajustarse al límite a la tenencia de Espectro, los operadores tuvieron que desprenderse de 80 MHz. https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/resolucion_y_dictamen.pdf

En 2019, el Departamento de Justicia de Estados Unidos aprobó la operación de concentración entre T-Mobile y Sprint, aceptando como parte del paquete de medidas de mitigación, la desinversión de Espectro en la banda 800 MHz de titularidad de Sprint. Fuente: <https://www.justice.gov/opa/press-release/file/1187706/download>

Recientemente, en junio de 2022, la autoridad de telecomunicaciones de Malasia aprobó la fusión entre los operadores Celcom y Digi, al aceptar como medida de mitigación la desinversión de 70 MHz de Espectro (10 MHz en banda 1.800 MHz, 20 MHz en banda 2.100 MHz y 40 MHz en banda 2.600 MHz). Véase MCMC aprobó la fusión entre CELCOM y DIGI. Fuente: <https://www.mcmc.gov.my/skmmgovmy/media/General/registers/Undertaking-Public-Version.pdf>

este criterio, puesto que el tipo de remedio de que se trata y la entidad del paquete de desinversión en cuestión, son proporcionales al riesgo de acaparamiento detectado por la Fiscalía.

791. En este sentido, dada la naturaleza del riesgo identificado y el marco normativo vigente, el único tipo de remedio posible para mitigarlo corresponde a la desinversión de Espectro. Por ende, para este caso particular, la Medida que se propone es la adecuada⁸⁰⁶. Asimismo, se considera pertinente que dicha desinversión se efectúe mediante la devolución del recurso espectral al Estado que, vía el procedimiento planteado por las Partes, posibilita devolver una porción de Espectro bajo un determinado decreto de concesión, sin tener que proceder las Partes necesariamente a enajenar un decreto en su integridad⁸⁰⁷, lo que podría ser más gravoso para ellas⁸⁰⁸.
792. Finalmente, la entidad del paquete de desinversión, entendida como la cantidad de Espectro que en definitiva se propone devolver al Estado en la Banda 3.5, entre las frecuencias antes individualizadas y con cobertura nacional, es proporcional al problema de competencia detectado. Lo anterior, por cuanto constituye el punto de equilibrio en que el JV permanecerá titular de una porción de Espectro que se ajusta al *cap* vigente en la macro banda media, al *Benchmark* Ideal y la cual se obligará a usar de manera efectiva y eficiente⁸⁰⁹. Por otro lado, la fracción del recurso espectral

⁸⁰⁶ En otros casos la FNE también ha considerado que la única medida posible es la desinversión de activos, considerando la entidad de los riesgos y su carácter no transitorio. Véase “Adquisición de control en OK Market S.A. por parte de Cadena Comercial Andina SpA y Comercial Big John Limitada”, Rol FNE F250-2020, párrafo 330.

Respecto a la Operación bajo análisis y atendida la naturaleza de los riesgos detectados, el desprendimiento de Espectro, semejante en su naturaleza a una desinversión, resulta ser un remedio proporcional al problema de competencia detectado. La cantidad de Espectro a ser devuelta al Estado, se condice con la entidad del riesgo detectado, haciendo factible su mitigación, lo que confirma la proporcionalidad del remedio propuesto. Finalmente, la vía que las Partes han propuesto para efectuar este desprendimiento (i.e. la devolución de Espectro al Estado), resulta ser la menos gravosa para ellas, mirada bajo el prisma de que no se ven obligadas a la enajenación de un decreto de concesión en su integridad en concordancia con el principio de indivisibilidad de los decretos de concesión, aplicable a enajenaciones de concesiones entre privados.

⁸⁰⁷ Lo anterior, en atención a la indivisibilidad de las concesiones, según fue detallado en nota al pie N°26.

⁸⁰⁸ Al respecto, refiriéndose a las Medidas de Devolución, las Partes señalaron en la Tercera Propuesta de Medidas que son: “una medida particularmente gravosa por su carácter gratuito y por no entregar en consecuencia a las Partes remuneración alguna por un activo relevante y de valor, como habría sucedido en un escenario alternativo de enajenación”. Sin embargo, cabe destacar que las Partes siempre tuvieron la alternativa de enajenar decretos de concesión íntegros a un tercero de manera onerosa. Adicionalmente, a diferencia de una enajenación íntegra de un decreto de concesión, la devolución parcial al Estado le permite al JV mantener la titularidad sobre una mayor cantidad de Espectro en esta macro banda. Específicamente, una vez implementada la Medida, el JV mantendrá derechos de uso y goce sobre 100 MHz de Espectro, ubicándose en el límite superior del *Benchmark* Ideal y convirtiéndose en el OMR con la mayor tenencia de Espectro en esta macro banda, junto con Entel.

⁸⁰⁹ Que las Partes se comprometieran a la devolución de una **mayor cantidad de Espectro** en la Banda 3.5 a modo de mitigación, según fue sostenido por algunos actores de la industria, no sería proporcional al problema de competencia detectado por esta División. Esto, dado que la cantidad del insumo que se propone devolver, es óptima para evitar la materialización del riesgo de acaparamiento, en cuanto posibilita el ajuste al *cap* vigente y en combinación con la Medida PUEEER, según se detalla *infra*, precave el acaparamiento, por cuanto el JV mantendrá una cantidad del insumo que, además de ajustarse al límite de tenencia vigente, se ajusta al *Bechmark* Ideal y que se comprometerá a usar en forma efectiva y eficiente -lo que será fiscalizado por Subtel- cubriéndose con ello el riesgo de existencia de Espectro ocioso.

Finalmente cabe tener presente que, mediante el análisis de operaciones de concentración “*En virtud de mandato legal expreso, las investigaciones que realiza la FNE conforme al Título IV del DL 211 tienen por objeto evaluar prospectivamente si una operación de concentración resulta apta o no para reducir sustancialmente la competencia. En consecuencia, este régimen no tiene por finalidad analizar la licitud o ilicitud de conductas que puedan haber sido desplegadas y/o existir en los mercados en los que participan los agentes económicos que se concentran. En específico, el control de operaciones de concentración no tiene por propósito corregir las*

que se propone devolver al Estado, cumple con las condiciones técnicas y de atractivo comercial para ser efectivamente adjudicada a un comprador interesado. En definitiva, de esta forma se evita la existencia de porciones inutilizadas de un insumo esencial y escaso tan relevante para la prestación de Servicios Inalámbricos.

XIII.3.2 Medida de Devolución Banda AWS

793. El segundo remedio propuesto por las Partes corresponde a la devolución de espectro radioeléctrico en la macro banda media baja al Estado (“**Medida de Devolución Banda AWS**” y conjuntamente con la Medida de Devolución Banda 3.5, las “**Medidas de Devolución**”). El paquete de desinversión comprende 10 MHz de Espectro con cobertura nacional en la Banda AWS, ubicados entre las frecuencias 2.110-2.115 MHz y 1.710-1.715 MHz. Dicha desinversión, de forma idéntica a lo contemplado en la Medida de Devolución Banda 3.5, se concretará mediante la devolución gratuita del recurso espectral al Estado, por intermedio del MTT y de Subtel, iniciándose por las Partes un procedimiento de modificación concesional ante el regulador sectorial para obtener la reducción del ancho de banda del Decreto Supremo N°67 del año 2010, adjudicado a VTR (“**Decreto AWS VTR**”)⁸¹⁰.
794. Respecto al procedimiento de modificación concesional a ser tramitado ante Subtel, los plazos propuestos, obligaciones de mejores esfuerzos y de reporte ante la Fiscalía, la Medida de Devolución Banda AWS considera obligaciones idénticas para las Partes a aquellas señaladas para la Medida de Devolución Banda 3.5, en términos de la implementación y ejecución de ambas Medidas.

a. Efectividad e Idoneidad de la Medida de Devolución Banda AWS

795. La Medida de Devolución Banda AWS es efectiva, puesto que posibilita que la tenencia espectral bajo titularidad del JV se ajuste al *cap* de Espectro vigente en dicha macro banda. En este sentido, una vez concretada la Operación modificada por la Medida, el JV será titular de derechos de uso y goce sobre 100 MHz de Espectro en la macro banda media baja, cuyo límite de tenencia actualmente vigente es de 108 MHz⁸¹¹.
796. En segundo término, al analizar el paquete de desinversión, es posible concluir que la cantidad de Espectro que se propone devolver al Estado, es decir 10 MHz en la Banda AWS⁸¹², en la ubicación de frecuencias en que ésta se encuentra conforme a

eventuales fallas de los mercados en los que recae o incide la operación de concentración, ni tampoco mejorar sus estructuras competitivas, toda vez que para ello el DL 211 establece otras vías legales y/o regulatorias.”. Véase Guía, p.3. En esta misma línea, véase OECD. Merger Remedies, 2003, p. 7: “Remedies should not be used to “improve” deals that do not rise to the level of a violation, or to make the competitive landscape better than it was before the transaction. Competition authorities should not use merger review to engage in industrial policy or to become a market regulator, even if the outcome of such an intervention could be more desirable from a competition point of view”.

Lo antes expresado resulta aplicable *mutatis mutandis* a la Medida de Devolución Banda AWS, según se define más adelante.

⁸¹⁰ El Decreto Supremo N°67 de 30 de abril de 2010, permite prestar servicio público de telefonía móvil digital avanzado con cobertura nacional.

⁸¹¹ Cifra es equivalente al 27,8% del Espectro disponible en la macro banda media baja, considerando que el *cap* corresponde al 30% del Espectro disponible.

⁸¹² De igual forma a lo planteado para la macro banda media, la Medida de Devolución Banda AWS también fue objetada por ciertos actores de la industria, quienes plantearon que la cantidad de espectro que se

la propuesta de las Partes, es una porción de Espectro técnicamente factible de ser concursada por Subtel, lo que ha sido corroborado por el propio regulador sectorial⁸¹³. A este respecto resulta ilustrativo que la experiencia comparada también da cuenta de la posibilidad de concursar exitosamente bloques de 10 MHz de Espectro en esta banda⁸¹⁴.

797. Asimismo, el paquete de desinversión cumple con los lineamientos de la Guía de Remedios, en cuanto los activos incluidos cuentan con la aptitud necesaria para atraer el interés de potenciales compradores, y así fue reconocido en el marco del *market test* realizado⁸¹⁵. Aunque otros actores cuestionaron el atractivo comercial del

propone devolver en la Banda AWS sería insuficiente, puesto que con ello no se lograría evitar la existencia de espectro inutilizado en poder del JV, cuya tenencia no se encontraría justificada en la demanda, y por ende la cantidad a devolver debería ser superior. En esta línea, en Declaración de Telefónica de fecha 3 de agosto de 2022, representantes de la empresa plantearon que: *“En el caso del joint-venture, es evidente que hay un desacople entre el espectro que va a tener (...) en banda media baja y su participación de mercado actual y esa participación de mercado es la suma de la participación de mercado de VTR más la de Claro en líneas móviles a marzo de 2022. Así es evidente que este joint-venture va a tener más espectro en la banda media baja que el que necesita de acuerdo a su participación de mercado”*. Dicho argumento, habiendo sido revisado y ponderado por esta División, fue descartado puesto que la Medida de Devolución Banda AWS se ve complementada en dicho aspecto por la Medida PUEEER, según se detalla más adelante, descartándose el riesgo de que persista Espectro ocioso en poder del JV. Por otra parte, otros actores de la industria, en conjunto con el regulador sectorial, valoraron positivamente la Medida, en particular la cantidad de Espectro que se propone devolver en la Banda AWS (10 MHz), considerando que el *cap* posibilita a las Partes haber mantenido 108 MHz, lo que hubiera implicado una devolución de solo 2 MHz al Estado para ajustarse al límite de tenencia, cantidad que hubiese sido a todas luces insuficiente para garantizar su adjudicación y uso efectivo y eficiente por cualquier operador. Véase Declaración de [-] de fecha [-] de 2022. **Nota Confidencial [284]**.

⁸¹³ La banda AWS, en su versión extendida (es decir, AWS-X), comprende las frecuencias de Espectro ubicadas entre 1.710-1.770 y 2.110-2.170 MHz. El segmento de Espectro entre 1.710-1.770 MHz se ocupa para el enlace ascendente, es decir, para la transmisión de datos desde el terminal a la estación base, mientras que el segmento entre 2.110-2.170 MHz se emplea para el enlace descendente, o sea, para la transmisión de datos desde la estación base hacia el terminal del usuario. Por ello, cuando en esta banda se hace referencia a una devolución de 10 (5+5) MHz, significa que dicha cantidad de Espectro incluye una porción correspondiente al enlace ascendente y otra porción al enlace descendente. Véase: <https://www.gsma.com/latinamerica/wp-content/uploads/2014/05/GSMA-Latam-AWS-Américas-reporte.pdf> [última visita 4 de octubre de 2022]. Respecto a la cantidad de Espectro a devolver en la Banda AWS, el regulador sectorial manifestó que *“Bueno, en cuanto a la cantidad de espectro ofrecida, es adecuada para un concurso posterior, porque la primera oferta consistía en apenas 2 megahertz, 1 + 1, y a su vez no tenía tampoco la especificidad de qué banda y qué frecuencia era. Entonces, en este caso, es más adecuada”*. Adicionalmente, respecto a la ubicación de las frecuencias a ser devueltas, Subtel indicó que: *“Claro, el atractivo está relacionado con la ubicación. En este caso es atractivo cualquiera de los dos extremos (...) Esto está al inicio de la banda de AWS. VTR se desprendería desde unos 5 megahertz, iniciales, 5 + 5, me refiero. Así es que en realidad para cualquier operador es atractivo independiente de la ubicación, digamos, porque siempre va a ser los extremos. Era es muy poco probable que VTR dividiera su concesión y desprendiera espectro en la mitad, por ejemplo, así es que tiene que ser en los extremos y eso en realidad es bastante atractivo (...)”*. Declaración de Subtel de fecha 3 de agosto de 2022.

⁸¹⁴ La experiencia comparada reafirma la factibilidad de concursar exitosamente 10 MHz en la Banda AWS. Así, a nivel internacional, se han llevado a cabo licitaciones por 10 (5+5) MHz de Espectro en la Banda AWS. Por ejemplo, en el año 2015, el regulador de telecomunicaciones de Estados Unidos, licitó 6 bloques de Espectro en dicha banda, tres de ellos con un ancho de banda de 10 (5+5) MHz. Véase: <https://www.fcc.gov/auction/97/factsheet> [última visita: 4 de octubre de 2022]. Del mismo modo, durante el mismo año, el regulador sectorial de Canadá licitó tres bloques de Espectro en la Banda AWS, dos de ellos con un ancho de banda de 10 (5+5) MHz. Véase: <https://www.ic.gc.ca/eic/site/smt-gst.nsf/eng/sf10911.html#s3> [última visita: 4 de octubre de 2022]. Además, recientemente, la autoridad de telecomunicaciones de Portugal, licitó durante el año 2020 parte de la banda IMT (banda que, respecto a la Banda AWS, presenta el mismo enlace de bajada, 2.110-2.170 MHz, pero distinto enlace de subida, 1.920-1.980 MHz). En dicho proceso la autoridad portuguesa licitó un bloque de 10 (5+5) MHz. Véase: <https://anacom.pt/render.jsp?contentId=1709636> [última visita: 4 de octubre de 2022].

⁸¹⁵ En esta línea, en Declaración de Entel de fecha 3 de agosto de 2022, representantes de la empresa indicaron que: *“(...) nosotros creemos que esa medida obviamente mejora, y realmente hace efectivo que versus el cap implicaba solamente devolver 2 MHz porque el cap era 108 en esa banda y [-], al menos los 10 MHz que se están proponiendo como medida mitigatoria si tienen uso técnico”*. **Nota Confidencial [285]**.

Espectro que se propone devolver a raíz de esta Medida⁸¹⁶, dichos cuestionamientos pueden ser descartados al haberse acreditado en forma suficiente que dicha cantidad de Espectro sí presenta atractivo comercial para ser adjudicada a operadores de la industria.

798. En particular, aquellos operadores que actualmente poseen una red desplegada en la Banda AWS o aquellos que son titulares de concesiones de Espectro en las bandas medias bajas similares, ya sea, 1.900 MHz o 2.600 MHz, pueden utilizar radios con multifrecuencia de Espectro, dado que la tecnología 4G permite su operación mediante la técnica de *carrier aggregation*⁸¹⁷.

799. De este modo, al agregar múltiples canales, un OMR puede aumentar el ancho de banda total de una transmisión, mejorando la capacidad conjunta de su red. En este sentido, es posible realizar una serie de combinaciones de Espectro entre distintas bandas mientras dicha combinación se encuentre estandarizada por la 3GPP⁸¹⁸.

800. Los antecedentes previos fueron corroborados con el regulador sectorial, allegándose a la conclusión de que efectivamente 10 MHz en la Banda AWS constituyen una

⁸¹⁶ Al respecto, en el marco del *market test* llevado a efecto por esta FNE, en Declaración de WOM de fecha 4 de agosto de 2022, representantes de la empresa indicaron que: "(...) la cantidad de espectro que están proponiendo devolver las consultantes, que es 5+5 en la banda AWS es un bloque de espectro que no permite competir, para un servicio 4G, (...) La realidad es que, en términos concurrentes como servicio móvil, hay más de un usuario conectado, y la velocidad que los usuarios experimentarían, si hay más de uno, empezarían a disminuir, en promedio, esa velocidad sería un equivalente al 3G, no permitiría competir".

Por su parte, en la misma instancia, en Declaración de Telefónica de fecha 3 de agosto de 2022, representantes de la empresa señalaron que: "Que devuelva 10 MHz al Estado, de verdad no es una solución porque lo que está haciendo es devolver un espectro que no va a tener uso para los otros operadores, o sea, ningún operador va a construir una red (...) porque es muy ineficiente. Se necesita un tamaño mínimo para que el tráfico que se curse por esa red justifique las inversiones". Sin embargo, Telefónica en su respuesta a Oficio Circular N°26-22 de fecha 31 de marzo de 2022, expuso que: "En la macro banda media baja, las partes notificantes debiesen **desinvertir, al menos, una cantidad equivalente a 10 MHz**, de manera tal que la tenencia espectral de la entidad resultante no sea mayor a la de su competidor con mayor cantidad de espectro en dicha macro banda. De este modo, se evitará que la entidad resultante cuente con una cantidad de espectro significativamente mayor a sus competidores, lo que propendería al acaparamiento y uso ineficiente del espectro."

Si bien, ciertos antecedentes, tales como el informe "Situación de AWS en las Américas", elaborado por GSMA en 2014 indican que: "Aunque en la banda de AWS existen dos alternativas tecnológicas: HSPA y LTE, los operadores la están utilizando para el despliegue de LTE, (...). Dado que los operadores prefirieren esta banda para LTE, para eficientizar el potencial de esta tecnología son recomendables bloques de 15+15 o 20+20 MHz", lo anterior, se señala en el contexto del despliegue inicial de la tecnología 4G, es decir, cuando un operador se encuentra en la etapa de construcción de su red 4G. Entonces, si bien, una cantidad de 10 (5+5) MHz podría no ser atractiva para para eventuales entrantes que no cuenten con una red LTE, según los antecedentes recabados en la Investigación conforme se detalla *infra*, dicha cantidad sí es atractiva para operadores incumbentes que cuentan con una red LTE desplegada, en particular, para aquellos que cuentan con Espectro en la macro banda media baja. Informe "Situación de AWS en las Américas", disponible en: <https://www.gsma.com/latinamerica/resources/aws-americas-2/> [última visita: 4 de octubre 2022].

⁸¹⁷ En particular, "la agregación de portadoras es una técnica usada en LTE-Advanced para incrementar la tasa de datos máxima (es decir, la velocidad máxima disponible) de una red 4G LTE. Al agregar múltiples canales, un operador de red móvil puede aumentar el ancho de banda total disponible en una sola transmisión y, por lo tanto, aumentar la tasa de bits y la capacidad de la red". Traducción libre de: "Carrier Aggregation (CA) is a technique used in LTE-Advanced to increase the peak data rate (i.e., maximum available speed) of a 4G LTE network. By aggregating multiple channels together a mobile network operator can increase the total available bandwidth of a single transmission, and thereby increase the bitrate and capacity of the network". Fuente: <https://halberdbastion.com/technology/cellular/4g-lte/lte-carrier-aggregation> [última visita: 4 de octubre 2022].

⁸¹⁸ En particular, para prestar servicios LTE Advanced Pro, la Banda AWS, mediante la agregación de múltiples portadoras, puede ser parte de una combinación inter banda junto con las bandas 700 MHz, 1.900 MHz o 2.600 MHz. Fuente: <https://halberdbastion.com/technology/cellular/4g-lte/lte-frequency-bands/b4-1700-mhz> [última visita: 4 de octubre 2022].

porción de espectro radioeléctrico atractiva, sobre todo para operadores que ya tengan una red desarrollada en dicha banda, pues les permitiría ampliarla sin incurrir en grandes inversiones adicionales.

801. Por otra parte, los antecedentes recabados en la Investigación dan cuenta que, para otros incumbentes con tenencias espectrales en bandas medias bajas similares (i.e. 1.900 MHz, 2.600 MHz), 10 MHz de Espectro en la Banda AWS también serían atractivos. Esto, ya que tendrían incentivos suficientes para realizar inversiones que les permitieran combinar las bandas, teniendo como base que los avances tecnológicos son facilitadores de ello, tales como, la existencia de las radios multifrecuencia antes mencionadas, que admiten diversas frecuencias en un único dispositivo radial, todo lo cual también fue corroborado por Subtel⁸¹⁹⁻⁸²⁰.

802. En consideración de los antecedentes antes señalados, la Medida de Devolución Banda AWS es efectiva e idónea, ya que permite evitar, con un grado suficiente de certeza, el riesgo de acaparamiento detectado. Ello, dado que modifica la Operación de tal modo, que como resultado el JV no superará el *cap* de Espectro vigente en la macro banda media baja, y, además, permite evitar que un insumo esencial y escaso para la prestación de Servicios Inalámbricos permanezca potencialmente inutilizado, ya sea en poder del JV o eventualmente de Subtel, en caso de no disponibilizarse. Esto último puesto que la Medida promueve que, una vez efectuada la devolución de Espectro, dicha cantidad del recurso sea apta para volver a concursarse y pueda ser exitosamente adjudicada al reunir las condiciones necesarias, tanto desde su viabilidad técnica como desde su atractivo comercial.

b. Factibilidad de la implementación, ejecución y monitoreo de la Medida de Devolución Banda AWS

803. En primer lugar, la factibilidad del procedimiento propuesto por las Partes para efectuar la devolución de Espectro en la Banda AWS al Estado vía la presentación de una solicitud de modificación irrevocable del Decreto AWS VTR, para la reducción del ancho de banda originalmente asignado, fue confirmada por el regulador sectorial. En esta línea, Subtel manifestó que el mecanismo propuesto por las Partes es viable conforme a los procedimientos y plazos contemplados en la regulación sectorial, no

⁸¹⁹ En esta línea el regulador sectorial señaló que "(...) 10 megahertz son atractivos para sobre todo para un incumbente, porque ya tiene una red instalada, sobre todo aquellos que tienen banda digamos similares como 1900, incluso 2600 y en ese sentido es correcto lo que se menciona, habilitar una portadora, un carrier en esa banda AWS, cuando ya tienes infraestructura en las bandas similares es relativamente simple, porque la tecnología hoy en día permite hacer eso de manera bastante rápida sin tener que invertir mucho (...)". A mayor abundamiento, refiriéndose a las bandas medias bajas similares a la Banda AWS y a qué operadores tienen presencia en ellas -los que podrían mostrar interés en ser potenciales adjudicatarios de los 10 MHz a ser devueltos por las Partes- Subtel indicó que "1900 es una de ellas y ahí está Entel, Movistar y Claro si mal no recuerdo. Lo mismo pasa con la banda de (...) 2600 MHz, que también están los tres Entel, Movistar y Claro, y por supuesto que WOM tiene AWS y podría extender un poquito la cobertura en AWS.". Véase Declaración de Subtel de fecha 23 de agosto de 2022.

⁸²⁰ Del mismo modo, la técnica de agregación de portadoras podría ser empleada por el JV para utilizar el Espectro en la Banda AWS. En particular, al contar con la infraestructura de Claro, el JV ya tiene construida una red 4G, por tanto, en aquellas estaciones base que tengan radios multifrecuencia, tendrá la capacidad de agregar el Espectro AWS de VTR mediante *carrier aggregation*. Aquellas estaciones base que no tengan radios con esas características, tendrán que ser reemplazadas, manteniendo los demás elementos de dichas estaciones base.

afectándose la indivisibilidad de las concesiones, según se indicó *supra*. A mayor abundamiento, señaló que es un mecanismo que ya ha sido implementado en caso previos. Lo anterior funda la factibilidad de implementación y ejecución de la Medida⁸²¹.

804. De igual modo, el paquete de desinversión cumple con las características técnicas y de atractivo comercial según se estableció *supra*, para atraer potenciales compradores interesados, lo que también corrobora la factibilidad de implementación y ejecución de la Medida de Mitigación. A mayor abundamiento, al poder ser puesto dicho Espectro a disposición de terceros mediante un concurso público, dichos compradores solo podrán adjudicarse el Espectro devuelto en la Banda AWS con estricta adecuación a los *caps* de Espectro que se encuentren vigentes en dicha época y obligándose a un plan de uso efectivo y eficiente del recurso⁸²², condiciones que permiten anticipar que la existencia de tales compradores potenciales no acarreará mayores problemas de competencia.

805. Finalmente, las obligaciones a las que se han comprometido las Partes para hacer del procedimiento de modificación concesional ante Subtel lo más expedito posible, con plazos muy sucintos para su inicio y para la contestación de posibles reparos u observaciones del regulador sectorial⁸²³, y también las obligaciones de información sobre el avance de su tramitación comprometidas con la Fiscalía, confirman la factibilidad de implementación, ejecución y monitoreo de la Medida de Devolución Banda AWS.

c. Proporcionalidad Medida de Devolución Banda AWS

806. Esta División considera que la Medida de Devolución banda media baja, tanto en lo relativo a su naturaleza similar a un remedio de desinversión, como en consideración al paquete de activos que contempla, es proporcional al problema de competencia detectado por la Fiscalía.

⁸²¹ “Si se trata de devolución y de reducir el ancho de banda ya se ha hecho antes efectivamente, no hay invisibilidad, (...) Reducir ancho de banda es una operación que ya se hizo con anterioridad, (...) de hecho se ha hecho incluso en algunas otras oportunidades, y no fruto de una sentencia. En el caso de la banda 2,6, en su oportunidad, hubo una suerte de reordenamiento en la banda, pero también, ya que hasta ese momento estaba destinada lo que se llamaba televisión multicanal, que era analógica, cuando se hizo digital para prestar el mismo servicio se requería menos espectro, entonces lo que se hizo fue recuperar partes de ese espectro, reducirlo. En ese caso no fue una modificación de concesión que hubieran presentado ellos -los operadores me refiero-, sino que más bien se fue impuesta desde el regulador, pero también fue una reducción de espectro asignado”. Véase Declaración de Subtel de fecha 23 de agosto de 2022.

⁸²² Tal como fue señalado *supra*, el regulador sectorial indicó que es factible licitar el Espectro devuelto por las Partes mediante concurso público. Por ende, los operadores que se adjudiquen dicho Espectro estarán sujetos a las obligaciones establecidas en la Sentencia de *caps*, tanto en lo relativo a la tenencia máxima de Espectro por operador, como a la presentación y cumplimiento de un plan de uso efectivo y eficiente del espectro radioeléctrico. Dichas obligaciones se encuentran vigentes y son aplicables a todo operador que desee adjudicarse Espectro en cualquier concurso público posterior a la dictación del citado fallo de la Excm. Corte Suprema.

⁸²³ En este sentido, la factibilidad de ejecución e implementación de la Medida de Devolución Banda AWS se ve reforzada por las obligaciones a que se comprometen las Partes para que el Espectro sea efectivamente devuelto al Estado. Al respecto, la Medida no se agota en la mera presentación de la solicitud de modificación concesional, sino que además “(...) las Partes se obligan a contestar cualquier comentario, solicitud de modificación o reparo identificado por Subtel a la solicitud referida, en un plazo no mayor a cinco (5) Días Hábiles, a efectos de lograr el objetivo de prontitud en la ejecución y cumplimiento efectivo de la Medida N°2”.

807. Al igual como ocurre con la Medida propuesta por las Partes para mitigar el riesgo a nivel de macro banda media, es el único tipo de medida idóneo para precaver el riesgo de acaparamiento en la macro banda media baja. Además, es adecuado que la desinversión se efectúe mediante la devolución de Espectro al Estado vía el procedimiento planteado por las Partes, sin necesidad de que éstas se vean en la obligación de enajenar un decreto concesional en su integridad, lo que podría ser más gravoso para ellas.
808. Finalmente, las cualidades del paquete de desinversión, considerando la cantidad de Espectro que se propone devolver al Estado en la Banda AWS, entre las frecuencias antes indicadas, es proporcional al problema de competencia detectado. De esta forma, una vez implementada la Medida, el JV será titular de una cantidad de Espectro en la macro banda media baja que se ajusta al *cap* vigente en dicha macro banda, la que deberá emplear de manera efectiva y eficiente -lo que será fiscalizado por Subtel-, y, por otra parte, la porción de Espectro devuelta al Estado, cumplirá con las condiciones técnicas y de atractivo comercial para ser efectivamente adjudicada a un comprador interesado, eliminándose el riesgo de existencia de Espectro ocioso⁸²⁴.

XIII.3.3 Medida PUEEER

809. Como tercera y última Medida de Mitigación, las Partes ofrecieron la presentación ante Subtel de una actualización del plan de uso efectivo y eficiente del espectro radioeléctrico (“**PUEEER**”) previamente presentado por Claro en marzo de 2021 y aprobado por Subtel mediante Resolución Exenta N°1043 de 18 de mayo de 2021 (“**Actualización PUEEER Claro**”).
810. La Actualización PUEEER Claro comprenderá la totalidad de las concesiones de que el JV resulte titular una vez materializada la Operación, considerando los servicios y características técnicas autorizadas conforme a los decretos de concesión actualmente vigentes⁸²⁵. Además, deberá ceñirse a los requisitos establecidos en la Sentencia de *caps* respecto de todo PUEEER, es decir, que sea un plan de uso efectivo (real) y eficiente (óptimo), cuya vigencia alcance íntegramente el plazo de duración de las respectivas concesiones y cumpliendo además con la regulación sectorial en lo que fuere aplicable.
811. Adicionalmente, como segunda arista de la Medida de Mitigación, las Partes se obligaron a, en caso de tener lugar ciertos eventos regulatorios relevantes, en

⁸²⁴ Así, se descartan las alegaciones de terceros en torno a que la cantidad de Espectro devuelta en la Banda AWS debería ser mayor, toda vez que ello sería excesivamente gravoso para las Partes y excedería el objeto de mitigar el riesgo identificado por esta División.

⁸²⁵ Esto implica que, en el caso particular del Espectro de las Partes en la macro banda media, la actualización del PUEEER considerará que el tipo de servicio actualmente vigente, es el estipulado en los decretos de concesión vigentes. En este sentido, la actualización del PUEEER en lo que respecta a las concesiones de la Banda 3.5 se deberá realizar considerando la prestación del servicio fijo inalámbrico. A diferencia de lo señalado por WOM en su Téngase presente de fecha 19 de agosto de 2022, esto en ningún caso implica que se esté autorizando al JV a la prestación de un servicio distinto al establecido en los decretos de concesión vigentes (i.e. Servicios Móviles), ni que la Fiscalía esté efectuando desde ya un pronunciamiento respecto a, o avalando, eventuales cambios regulatorios en ese sentido. En particular, WOM señaló que: “*Ello, toda vez que mediante las medidas de mitigación planteadas en la Segunda Propuesta de Remedios de las partes de esta operación de concentración, se asume ipso facto dentro de su plan de uso eficiente y efectivo de espectro radioeléctrico, que la concesión de banda media 3,5 Ghz corresponde a una de servicios móviles.*”.

particular el reordenamiento de la Banda 3.5 y/o la autorización de cambio de tipo de servicio de los decretos preexistentes, adicionando Servicios Móviles (“**Eventos Regulatorios**”), sea que ocurran de manera simultánea o, en caso de concretarse por separado, ante cada uno de ellos, presentar una actualización del PUEEER que en dicho momento se encuentre vigente (“**Actualización PUEEER JV**” y conjuntamente con la “**Actualización PUEEER Claro**”, la “**Medida PUEEER**”). La Actualización PUEEER JV deberá contener un proyecto técnico diseñado en términos comparables y con obligaciones equivalentes a aquellas vinculantes para los competidores de las Partes adjudicatarios de los Concursos 5G, además de contener las exigencias específicas al tipo de tecnología y a la cantidad de Espectro de que el JV será titular en dicha instancia.

812. Finalmente, la Medida PUEEER, contempla obligaciones para las Partes en cuanto a los plazos⁸²⁶ en que ésta debe implementarse y ciertas obligaciones de reporte a la Fiscalía, de tal modo de posibilitar el seguimiento de su ejecución e implementación⁸²⁷.

a. Efectividad e Idoneidad Medida PUEEER

813. La Medida PUEEER es idónea, puesto que supone que el JV use de forma efectiva y eficiente la totalidad del Espectro que permanecerá bajo su titularidad una vez materializada la Operación, incluyendo frecuencias actualmente de titularidad de VTR, que, al día de hoy, no se encuentran sujetas a un PUEEER y por ende no quedan sujetas a cumplir con los estándares fijados por el regulador para un uso óptimo de este insumo y a su fiscalización a este respecto⁸²⁸.

814. Además, la Medida PUEEER no se agota en la mera presentación de la actualización del PUEEER. El remedio contempla obligaciones para las Partes frente a Subtel a este respecto (i.e. que, en caso de existir comentarios, solicitudes de modificación o reparos por parte del regulador sectorial a dicha presentación, las Partes deben

⁸²⁶ Las Partes se obligan a presentar la Actualización PUEEER Claro, a más tardar dentro de 45 días hábiles contados desde la fecha del cierre de la Operación. A efectos de hacer posible el monitoreo de dicho plazo, las Partes se obligan a notificar a esta FNE la fecha de cierre de la Operación a más tardar dentro de los 5 días hábiles posteriores a su acaecimiento. De igual forma, una vez que tenga lugar cualquiera de los Eventos Regulatorios, ya sea que ocurran en forma coetánea o independiente, las Partes estarán obligadas a presentar la Actualización PUEEER JV dentro de los 45 días hábiles siguientes a que dicho Evento Regulatorio ocurra, o dentro del plazo menor que establezca el regulador sectorial para dichos efectos. Quinta Propuesta de Medidas, p.9-12.

⁸²⁷ Las Partes se obligan a informar a la Fiscalía una vez hayan presentado la Actualización PUEEER Claro ante Subtel, remitiendo copia de dicho instrumento a esta FNE dentro de los 5 días hábiles siguientes a su presentación. Esta obligación será aplicable en los mismos términos en el caso de la Actualización PUEEER JV, con ocasión de los Eventos Regulatorios. Quinta Propuesta de Medidas, p.11.

⁸²⁸ La obligación para los operadores de telecomunicaciones de presentar un plan de uso efectivo y eficiente se estableció como una medida complementaria en la Sentencia de *caps*, vigente para todo concurso que implique una concesión de uso sobre frecuencias radioeléctricas a efectuarse con posterioridad a su dictación. Dado que los decretos de concesión de titularidad de VTR, que tras la Operación quedarán bajo la titularidad del JV, fueron adjudicados con anterioridad a la dictación de la Sentencia de *caps*, no se encontraba aún vigente la obligación de presentar un PUEEER como requisito para adjudicarse las concesiones en cuestión. Por otra parte, desde la dictación de la Sentencia de *caps*, VTR no se ha adjudicado otros concursos públicos de Espectro que le hayan obligado a presentar un PUEEER incluyendo las frecuencias preexistentes bajo su titularidad.

contestarlos en un plazo acotado, y a presentar un plan actualizado que responda a las exigencias del regulador de tal modo de obtener su aprobación)⁸²⁹.

815. Junto con lo anterior, en caso de tener lugar determinados Eventos Regulatorios, deberá actualizarse el PUEEER del JV⁸³⁰. En este aspecto, la Medida es efectiva por cuanto busca garantizar que el uso del Espectro sea efectivo y eficiente también ante tal eventual cambio de circunstancias, fijando para ello como base, las mismas obligaciones que fueron establecidas por el regulador de telecomunicaciones para los operadores en las bases de los Concursos 5G⁸³¹.
816. Por otra parte, la efectividad de la Medida PUEEER radica en ser un complemento necesario de las Medidas de Devolución. Mientras dichos remedios posibilitan el ajuste del JV a los caps de Espectro que se configuran como los límites a la tenencia espectral sobre los cuales se presume el acaparamiento⁸³², la Medida PUEEER garantiza que el Espectro que será mantenido por el JV, sea realmente utilizado y luego, que dicho uso se realice siguiendo parámetros de eficiencia previamente aprobados y posteriormente fiscalizados por el regulador de telecomunicaciones.
817. En definitiva, la Medida de Mitigación es idónea, ya que permite establecer con un grado suficiente de certeza que el JV usará en forma efectiva y eficiente la totalidad

⁸²⁹ Específicamente, la Medida PUEEER contempla que: “3.3.6. Las Partes se obligan a contestar cualquier comentario, solicitud de modificación o reparo identificado por Subtel a la actualización del PUEEER de Claro, en un plazo no mayor a cinco (5) Días Hábiles, a efectos de lograr el objetivo de prontitud en la ejecución y cumplimiento de la Medida N°3.1.”. Lo anterior, contribuye a evitar lo señalado por Telefónica en su Declaración de fecha 3 de agosto de 2022, donde respecto a la Medida PUEEER reparó en que: “es totalmente insuficiente cuando se comprometen a presentar un plan de uso eficiente y efectivo del espectro después del cierre. Y es insuficiente porque hay que recordar que, con efecto del concurso de 5G, la Subtel planteó como una exigencia y esto viene de la resolución de la Corte Suprema, tener aprobado el plan de uso eficiente del espectro antes de entregar las concesiones, por lo tanto, las empresas teníamos obligación de no sólo presentar un plan, sino que el plan fuera aprobado por Subtel. Lo que está haciendo el joint-venture es obligarse sólo a presentar un plan, pero puede presentar un plan que sea insuficiente, o sea, que no sea aprobado por Subtel (...) Y creemos que es evidente que la empresa conjunta tiene que recibir la aprobación de Subtel de su plan de uso eficiente y efectivo del espectro”.

⁸³⁰ La procedencia de la Actualización PUEEER JV, una vez tenga lugar cualquiera de los Eventos Regulatorios, fue confirmada por funcionarios de Subtel en Declaración de Subtel de fecha 3 de agosto de 2022, “DECLARANTE 1”: Sí, bueno la Resolución Nro. 1.999 establece los requisitos de actualización, que son periódicamente 3 años y ante cambios tecnológicos. Obviamente, un reordenamiento implica un cambio tecnológico. Entonces debe hacerse y un cambio..., no necesariamente un cambio, sino que, o bien, una agregación de un servicio móvil a la banda media, también es un cambio tecnológico. (...) “FNE 1”. Perfecto. Entonces, si uno ocurre primero en el tiempo ahí deberá hacerse una actualización y con posterioridad, cuando ocurra lo otro, debería hacerse una segunda actualización, por decirlo así. “DECLARANTE 4”: Sí. “DECLARANTE 1”: Claro. Y además de los 3 años que son periódicos”.

⁸³¹ Tal como fue señalado anteriormente, las bases de los recientes Concursos 5G y, en particular, las del Concurso 5G en la Banda 3.5, incluyeron una serie de obligaciones sobre la calidad y cobertura para los operadores adjudicatarios de Espectro. En este sentido, el proyecto técnico presentado por los operadores debía completarse en un plazo acotado de tiempo y contemplar una serie de compromisos en torno al estándar tecnológico con que se debía proveer el servicio, la velocidad de subida y bajada del servicio, la cobertura nacional efectiva, la cobertura complementaria en determinadas zonas de interés (tales como universidades, puertos, entre otros) y la continuidad temporal del servicio, entre otros aspectos técnicos y operativos. Véase: <https://www.subtel.gob.cl/concursosobanda3500/> [última visita: 4 de octubre de 2022].

Con estas obligaciones, ante la eventualidad de un cambio de circunstancias producto de la concreción de los Eventos Regulatorios señalados, es posible asegurar con razonable certeza que el JV ofrecerá servicios en base al Espectro bajo su titularidad, debiendo dar cumplimiento a obligaciones equivalentes a aquellas actualmente vinculantes para los OMR adjudicatarios de Espectro en los Concursos 5G.

⁸³² En esta línea el pronunciamiento de la Excm. Corte Suprema en Sentencia Rol N°73.923-2016, Considerando 18°, según fue citado *supra*.

del Espectro que mantendrá bajo su titularidad una vez perfeccionada la Operación⁸³³, lo que será posteriormente fiscalizado por Subtel⁸³⁴. Dado lo anterior, la Medida PUEEER es efectiva para mitigar el problema de competencia detectado por esta División, pues evita la existencia de Espectro ocioso, al comprometerse las Partes a mantener actualizado un instrumento que las obligará, primero, a hacer un uso real del espectro y luego, además, que dicho uso sea óptimo, lo que será validado y posteriormente fiscalizado por el regulador sectorial teniendo en consideración lo establecido en la Sentencia de *caps*.

b. Factibilidad de la implementación, ejecución y monitoreo Medida PUEEER.

818. En cuanto a la factibilidad de su implementación, Subtel corroboró la viabilidad de presentar una actualización del PUEEER preexistente de Claro con el fin de cubrir la totalidad de las concesiones que permanecerán bajo la titularidad del JV una vez materializada la Operación, incluyendo aquellas de titularidad de VTR⁸³⁵.
819. En relación al monitoreo de la Medida PUEEER, las Partes se comprometieron a informar a la Fiscalía tanto de la ocurrencia del cierre de la Operación, entendido como el perfeccionamiento de ésta entre las Partes, como de la fecha de presentación ante Subtel de la Actualización PUEEER de Claro. Obligaciones similares se establecieron respecto de la Actualización PUEEER JV. Dichos compromisos contribuyen a facilitar la fiscalización del cumplimiento de la Medida de Mitigación propuesta⁸³⁶. Adicionalmente, las Partes se comprometieron a proporcionar reportes

⁸³³ Lo anterior, ha sido valorado por actores de la industria en el marco del *market test* realizado. Véase Declaración de Entel de fecha 3 de agosto de 2022: “Nosotros creemos que la Fiscalía en esta tercera medida realmente ha solicitado cosas que hacen efectivamente más creíble el cumplimiento del plan de uso efectivo y eficiente. En el caso de VTR, como no había participado en un concurso anteriormente, [-], yo creo que es una medida que realmente se vuelve eficaz”. En la misma línea, Declaración de Mundo de fecha 2 de agosto de 2022: “(...) me parece que la presentación del plan de uso eficiente y efectivo de espectro radioeléctrico también es adecuado, se adecúa a sí mismo a los requerimientos que Subtel empezó a exigir a contar del año 2020, si no me falla la memoria, a través de la resolución exenta, (...) 1.999 (...) del año 2020, donde comenzó a exigir a los operadores que hacen uso de espacio [espectro] radioeléctrico que den cuenta de un uso efectivo, en ese aspecto en ese entendido pareciera ser que lo que está comprometiéndose a hacer este Joint Venture entre Claro y VTR, va en la línea de lo que Subtel ha exigido a los demás operadores (...)”. **Nota Confidencial [286]**.

⁸³⁴ En el marco de las diligencias de *market test* llevadas a efecto por la Fiscalía, también fue confirmado por Subtel que, a pesar de que la actualización del PUEEER será presentada como una medida de mitigación en el contexto de un procedimiento de análisis de una operación de concentración y fuera del marco de un concurso público, que es el supuesto contemplado en la Sentencia de *caps*, procederá a revisar, aprobar y posteriormente fiscalizar dicho PUEEER. Lo anterior contribuye directamente a la efectividad de la Medida. Véase respuesta de Subtel a Oficio Ord. N°1095-2022, de fecha 27 de julio de 2022. A mayor abundamiento, la Medida PUEEER también fue positivamente valorada por el regulador sectorial, manifestando que “(...) entregar un plan de uso efectivo y eficiente, incorporando las bandas de VTR, es adecuado y en el día de mañana se va a verificar, se va a fiscalizar que se esté usando de forma efectiva y eficiente”. (énfasis agregado). Declaración de Subtel de fecha 14 de julio de 2022.

⁸³⁵ Así fue señalado por funcionarios del regulador sectorial, en Declaración de Subtel de fecha 3 de agosto de 2022 “(...) en definitiva es el Joint-venture que envía un plan que incluye frecuencias de Claro más VTR. Las frecuencias de Claro, en rigor como en la práctica van a ser una actualización del plan que ya tenía Claro, son las mismas frecuencias, y si le va a agregar las frecuencias nuevas de VTR y eso, en definitiva, es lo que interesa, que tengamos planes actualizables periódicamente y que nos aseguren que se usa el espectro de forma efectiva y eficiente para todas las frecuencias entre los operadores involucrados, Claro y VTR. Así es que, en ese sentido, yo creo que es un tema, la duda o lo que nos genera algún grado de duda es el tema del nombre, si va a ser un plan nuevo como nombre o un plan con una actualización, pero para efectos prácticos, yo lo veo como una actualización del plan original, más VTR”.

⁸³⁶ Específicamente, respecto al perfeccionamiento de la Operación, en la Quinta Propuesta de Medidas las Partes se comprometieron a: “(...) informar a la FNE de la ocurrencia del Cierre, a más tardar dentro de los cinco (5) Días Hábiles siguientes a la fecha en que éste haya tenido lugar”. En relación a la presentación de la medida ante Subtel, las Partes se obligaron a: “(...) informar a la FNE una vez que la actualización del PUEEER

periódicos sobre el estado de avance en la preparación, tramitación e implementación de la Medida⁸³⁷. Lo anterior, contribuye al seguimiento continuo de la implementación de la Medida PUEEER, permitiendo el monitoreo efectivo por parte de la Fiscalía.

820. En conclusión, el set de obligaciones para las Partes que considera la implementación de la Medida PUEEER, tanto para la Actualización PUEEER Claro como para la posterior y eventual Actualización PUEEER JV⁸³⁸, son elementos que corroboran la factibilidad de implementación, ejecución y monitoreo de la Medida de Mitigación, por cuanto contribuyen a agilizar su concreción efectiva y garantizan que el ente fiscalizador esté en conocimiento de las etapas de su ejecución, posibilitando su óptimo monitoreo.

c. Proporcionalidad Medida PUEEER

821. La Medida PUEEER es proporcional al problema de competencia identificado por esta División, dado que atiende justamente a la preocupación de que el Espectro que quedará bajo titularidad del JV, una vez materializadas las Medidas de Devolución, no sea empleado en forma efectiva y eficiente⁸³⁹.

822. Adicionalmente, es posible establecer que la Medida no es particularmente gravosa para las Partes, puesto que corresponde a una obligación que en general debe cumplir todo operador de telecomunicaciones en la actualidad para adjudicarse Espectro vía un concurso público. En esta línea, la Medida PUEEER viene a configurarse como la misma obligación ante un escenario diferente, pero que en definitiva tiene el mismo resultado que un concurso público, es decir, la asignación de espectro radioeléctrico a un determinado actor⁸⁴⁰.

de Claro haya sido presentado ante Subtel, remitiendo copia de esta dentro de los cinco (5) Días Hábiles siguientes a su presentación”.

⁸³⁷ Particularmente, en la Quinta Propuesta de Medidas, las Partes se comprometieron a: “(...) *informar a la FNE cada quince (15) Días Hábiles por escrito del estado de la preparación y, una vez presentada, la tramitación de la actualización del PUEEER, detallando, en su caso, (i) las reuniones sostenidas con MTT y/o Subtel, (ii) los comentarios y/o reparos recibidos por Subtel a la actualización del PUEEER de Claro presentada, (iii) las acciones llevadas a cabo por las Partes para atender comentarios y/o reparos emitidos por Subtel, (iv) el cumplimiento por las Partes de todos los plazos legales y reglamentarios aplicables y su esfuerzo por, incluso, desarrollar las actuaciones necesarias antes del vencimiento de tales plazos, y (v) demás datos y acciones relevantes relacionados con la implementación de la actualización del PUEEER de Claro”.*

⁸³⁸ Considerando los plazos acotados para la presentación de dichas actualizaciones ante Subtel y las obligaciones de reporte a esta FNE una vez haya ocurrido el cierre de la Operación o el Evento Regulatorio, según fuere aplicable, y luego una vez la actualización respectiva ha sido presentada.

⁸³⁹ En este sentido, la ICN señala como uno de los principios de las medidas de mitigación, que éstas deben ser diseñadas a la medida del daño (*tailored to harm*). *Merger Remedies Guide* ICN (2016), p.3. Lo anterior es particularmente atinente a la hora de analizar la proporcionalidad de la Medida PUEEER, en cuanto ésta se configura como un remedio que responde con precisión al riesgo de acaparamiento. Ello, dado que su objetivo primordial es justamente fomentar el uso real y óptimo del espectro radioeléctrico, en oposición a la mantención de Espectro ocioso que de otra forma podría tener lugar, por parte del JV.

⁸⁴⁰ En este sentido, las actualizaciones contempladas en la Medida PUEEER permiten asegurar, de manera proporcional y equivalente al resto de la industria, que la totalidad del Espectro bajo la titularidad de un operador -el JV- se encuentre sujeta a un plan de uso efectivo y eficiente. A mayor abundamiento, en el caso de tener lugar alguno de los Eventos Regulatorios, la Medida será basalmente equivalente a las obligaciones que fueron exigidas por el regulador sectorial al conjunto de adjudicatarios de los Concursos 5G, incluyendo a Claro.

XIII.4 Conclusiones

823. En virtud de los antecedentes previamente analizados, esta División considera que las Medidas de Mitigación propuestas por las Partes, son efectivas en su conjunto para impedir que la Operación, modificada a través de ellas, resulte apta para reducir sustancialmente la competencia.
824. En dicho sentido, todas y cada una de las Medidas ofrecidas por las Partes son idóneas, con un grado suficiente de certeza, para impedir la aptitud de la Operación para reducir sustancialmente la competencia, al evitarse el acaparamiento de espectro radioeléctrico y propenderse al uso efectivo y eficiente de dicho insumo esencial y escaso para la provisión de Servicios Inalámbricos a nivel nacional.
825. Además, en atención a las obligaciones a que se comprometen las Partes para la ejecución de cada una de las Medidas de Mitigación propuestas y también las obligaciones de reporte a la Fiscalía respecto al avance de cada una de ellas, se consideran factibles tanto en su implementación como en su fiscalización.
826. Finalmente, dado que los remedios propuestos atienden en justa medida a los riesgos detectados por esta División, son también considerados proporcionales al problema de competencia identificado.
827. Al respecto, la Guía de Remedios establece que “(...) *las medidas de mitigación, además de eliminar la aptitud de la operación para reducir sustancialmente la competencia, deben ser proporcionales al problema de competencia detectado*”⁸⁴¹. En este sentido, tanto la jurisprudencia del H. TDLC como la comparada, concuerdan en que las medidas a las cuales una operación de concentración se condiciona, no debe ir más allá de compensar los riesgos para la competencia que de ella derivan.
828. En concordancia con lo indicado *supra*, cuando el H. TDLC ha indicado que las medidas deben ser proporcionales, ha entendido por ello que ellas lo son si “(...) *responden de manera equitativa y razonable a los riesgos que pretenden enervar (...)*”⁸⁴², y que “*El análisis de proporcionalidad, por su parte, surge en general ante la existencia de dos o más medidas igualmente eficaces, en cuyo caso se deberá optar por la alternativa menos lesiva. En consecuencia, el análisis de proporcionalidad de una medida discrecional sólo se produce respecto de aquellas que resulten eficaces*”⁸⁴³.
829. Esto es consistente con lo resuelto por la jurisprudencia comparada de referencia, al indicar, con respecto a las medidas de mitigación impuestas en el marco de una operación de concentración que: “(...) *el principio de proporcionalidad exige que los actos de las instituciones comunitarias no rebasen los límites de lo que resulta apropiado y necesario para el logro de los objetivos perseguidos, entendiéndose que, cuando se ofrezca una elección entre varias medidas adecuadas, deberá recurrirse a*

⁸⁴¹ Guía de Remedios, párrafo 13.

⁸⁴² Véase Resolución N°37/2011, §304 y Sentencia N°166, Ideal Nutrabien, Considerando 134°.

⁸⁴³ Véase Consulta el Gas, Resolución N°51/2018 H. TDLC, Considerando 50°.

*la menos onerosa, y que las desventajas ocasionadas no deben ser desproporcionadas con respecto a los objetivos perseguidos (...)*⁸⁴⁴.

830. En definitiva, el análisis de esta División, según ha sido expuesto en este Informe, a la luz de los antecedentes de la Investigación, permite concluir que las Medidas de Mitigación ofrecidas por las Partes son proporcionales, en los términos de los lineamientos antes señalados.

XIV. CONSIDERACIONES ADICIONALES – TV SATELITAL DE CLARO

XIV.1 Provisión de servicios de televisión satelital de Claro y Condición Primera de la Resolución N°1/2004 del H. TDLC

831. La Condición Primera de la Resolución N°1/2004 H. TDLC impone una obligación a VTR que le impide participar del negocio de televisión satelital o vía microondas, al disponer que: *“El grupo controlador de la empresa fusionada no podrá participar, ni directa ni indirectamente, por sí o por medio de personas relacionadas -en los términos previstos en el artículo 100 del Ley del Mercado de Valores, N° 18.045-, en la propiedad de compañías operadoras de televisión satelital o vía microondas en Chile, debiendo proceder a la enajenación de cualquier participación que mantenga actualmente en sociedades que exploten ese giro, dentro del plazo de seis meses contados desde la fecha de la presente resolución”*.

832. En particular, Claro ofrece servicios de televisión satelital o DTH en zonas donde no tiene desplegada una red fija, alcanzando un [5-10]% de participación de mercado en TV de Pago mediante dicha tecnología⁸⁴⁵. **Nota Confidencial [287]**.

833. Consecuentemente, las Partes en la Notificación reconocen que sobre ellas pesa dicha obligación, expresando su disposición a cumplir con ella⁸⁴⁶.

834. Respecto al mercado de TV de Pago, tal como se indicó *supra* –sección §V–, la Operación no cuenta con la aptitud para reducir sustancialmente la competencia, en los términos del Título IV del DL 211⁸⁴⁷. Por tanto, esta División considera que si,

⁸⁴⁴ Párrafo 133, T -177/04 Easyjet v. Commission (2006) ECR II-1931.

⁸⁴⁵ Según información acompañada en el Primer Informe Compass Lexecon, Claro contaba con [200.000-300.000] [-] clientes de TV de Pago con tecnología satelital en junio de 2021, lo que representa el [90-100]% [-]% de las suscripciones de TV de Pago de manera individual de Claro según la información pública de Subtel. Tomando constante el porcentaje de clientes de Claro que contratan TV de Pago de manera individual que tienen acceso mediante tecnología satelital, la empresa tendría [200.000-300.000] [-] clientes con tecnología digital en diciembre de 2021, lo que representaría el [5-10]% [-]% del total de suscripciones del mercado. **Nota Confidencial [288]**.

⁸⁴⁶ En efecto, las Partes exponen en la Notificación (p.78-79), que: *“(…) se debe adelantar desde ya que dos condiciones a las que ya se encuentra sometida la Operación en base al contenido de sus instrumentos fundantes serán las de dar cumplimiento a: (a) la condición primera de la Resolución N°1/2004, en la medida en que se encuentre vigente a la fecha de ejecutarse la Operación (...)*”. Asimismo, las Partes señalan que *“de materializarse la Operación este sistema [sistema de televisión por satélite de Claro] está sujeto a una obligación de desinversión en base a lo dispuesto en la Condición 1 de la Resolución N°1/2004, y las Partes se han comprometido a dar pleno cumplimiento a la misma en estricto respeto de la normativa aplicable, de seguir esa condición vigente a la fecha en que se pueda perfeccionar la Operación”* (Notificación, p.145).

⁸⁴⁷ Lo anterior, ya que en el mercado de TV Pago –el que, a juicio de esta División, incluye al menos los servicios prestados por tecnología satelital, alámbrica, protocolo de internet (IPTV), y que podría también abarcar los servicios de televisión mediante *streaming*– es posible observar: (i) una caída en la importancia

como consecuencia del perfeccionamiento de una operación de concentración, se incumple una condición impuesta en un fallo del H. TDLC –o de la Excm. Corte Suprema–, ello califica como un hecho, acto o convención que restringe la libre competencia y constituye una infracción al artículo 3° inciso primero del DL 211⁸⁴⁸, pero no necesariamente conlleva una reducción sustancial de la competencia⁸⁴⁹.

835. Tal como lo indicó el H. TDLC, el estándar legal del Título IV del DL 211 implica una disminución de los incentivos de las partes que se concentran a rivalizar, en perjuicio de los consumidores, que se materializa en riesgos unilaterales como alzas de precios, una disminución de la cantidad o de la calidad de los productos involucrados, o en la afectación de variables competitivas adicionales que sean relevantes para competir en el mercado involucrado⁸⁵⁰. Tal como esta División concluyó *supra*, la Operación no genera un riesgo de competencia en el segmento de TV de Pago.
836. No obstante, dado que esta Fiscalía tiene el deber de velar por el cumplimiento de los fallos que dicte el H. TDLC –consagrado en el artículo 39 letra d) del DL 211–, durante la Investigación esta División previno a las Partes que, pese a que la Operación no cuenta con la aptitud para reducir sustancialmente la competencia en el mercado de TV de Pago, ello no relevaba a VTR de cumplir con la Condición Primera contemplada en la Resolución N°1/2004. En ese sentido, se hizo presente a las Partes que, en caso de verificarse un incumplimiento de las obligaciones vigentes, esta Fiscalía velaría por el cumplimiento de la medida, persiguiendo la responsabilidad de los

relativa de las Partes en el mercado, debido a la disminución en el *stock* de clientes en los últimos dos años; (ii) la presión geográfica transversal que ejercen actores que ofrecen el servicio con tecnología satelital; (iii) el bajo grado de cercanía competitiva entre las Partes y la fuerte presión competitiva que éstas enfrentan por parte de Telefónica; y (iv) la expansión de redes por parte de competidores y la creciente relevancia de otras formas de visualización de contenido lineal y no lineal, lo que sería indicativo que el mercado es dinámico.

⁸⁴⁸ A este respecto, la Sentencia N°117/2011 H. TDLC, de fecha 29 de diciembre de 2011, da luces sobre los efectos e implicancias del incumplimiento de una condición impuesta por el H. TDLC, señalando en su considerando Quincuagésimo que: “(...) el incumplimiento de obligaciones de hacer o de no hacer impuestas en una condición que ha sido dictada como parte de una resolución que pone término a un asunto tramitado de conformidad con los artículos 18 N° 2 y 31 del D.L. N° 211, constituye una conducta que se presume infringe la libre competencia y que, en consecuencia, es susceptible de ser perseguida por el Fiscal en ejercicio de las atribuciones transcritas en el razonamiento precedente, dándose así inicio a un procedimiento infraccional de los que regulan los artículos 19 y siguientes de ese cuerpo legal”. En ese sentido, establece que es una atribución y deber de la FNE perseguir este tipo de infracciones, véase considerando Quincuagésimo primero: “Que de lo anterior se desprende: (i) que el Fiscal Nacional Económico tiene la potestad y el deber de perseguir la comisión de conductas que infringen la libre competencia; (ii) que la infracción de una condición impuesta en una resolución dictada al término de un procedimiento no contencioso tramitado de conformidad con los artículos 18 N° 2 y 31 del DL N° 211 lleva implícita y supone *prima facie* la comisión de una conducta contraria a la libre competencia; y, (iii) que, en consecuencia, el Fiscal Nacional Económico está activamente legitimado para perseguir conductas que incumplan tales condiciones; (...)”.

⁸⁴⁹ Adicionalmente, durante la Investigación, un competidor de la industria –DirecTV– en el aporte de antecedentes conforme al artículo 55 inciso 2° del DL 211, indicó que la actual prohibición que pesa sobre VTR proveniente de la Condición Primera, [-]. En consecuencia, dicho actor planteó que, para que la Operación sea aprobada, [-]. **Nota Confidencial [289].**

A mayor abundamiento, DirecTV, en presentación de fecha 23 de septiembre de 2022, señaló que; “[-]”. En el mismo sentido, véase declaración este mismo actor de fecha 13 de septiembre de 2022. **Nota Confidencial [290].**

⁸⁵⁰ Véase a este respecto: Guía, párrafo 4; y Sentencia N°182/2022 H. TDLC, de fecha 5 de septiembre de 2022, considerando Sexto, la cual establece que “(...) la aplicación del estándar de RSC puede considerar modificaciones en los incentivos de las partes que se concentran para generar riesgos unilaterales como aumentar los precios o disminuir la calidad de sus bienes o servicios, o bien, riesgos coordinados, generando con ello un perjuicio al consumidor”.

sujetos obligados⁸⁵¹. Lo anterior, en coherencia con prevenciones efectuadas en decisiones previas de esta Fiscalía en situaciones similares⁸⁵².

837. Como mecanismo para garantizar el cumplimiento de la Condición Primera, las Partes ofrecieron a la FNE una serie de compromisos para la desinversión del servicio de TV satelital que opera Claro consistentes en la Propuesta Desinversión DTH, todo lo cual se detalla *infra*.
838. Al respecto, esta División considera que la Propuesta Desinversión DTH de las Partes es una forma plausible de conciliar la posibilidad de perfeccionar la Operación, y a su vez, dar cumplimiento a la Condición Primera, que constituye una medida de mitigación vigente impuesta por el H. TDLC. Ello, toda vez que, en términos generales, la referida propuesta implica que Claro enajenará el negocio de DTH a un tercero independiente de las Partes, a fin de que dicho negocio no se encuentre dentro de la esfera de control de VTR al momento de materializar el JV.
839. A la luz de lo anterior, en el Informe de Riesgos, esta División dio lineamientos a las Partes para cumplir satisfactoriamente con las Condición Primera. En primer lugar, se remarcó la necesidad de desinvertir el negocio de DTH de Claro a un tercero no relacionado con América Móvil⁸⁵³. Ello, con el propósito de cumplir con la finalidad de la Condición Primera, que es mantener la independencia del negocio de televisión satelital con respecto a entidades relacionadas a VTR⁸⁵⁴, considerando que una

⁸⁵¹ En similar sentido, véase: Resolución de Aprobación de “Adquisición de las acciones de Grupo Empresas Navieras, SAAM Puertos y Ransa Comercial en Terminal Puerto Arica por Inversiones Neltume e Inversiones y Construcciones Belfi S.A.”, Rol FNE F135-18, párrafos 25 a 27; e Informe de Aprobación “Adquisición de control sobre activos de Inmobiliaria Santander S.A. por parte de SMU S.A.”, Rol FNE F311-2022, párrafos 78 a 82.

⁸⁵² Esta Fiscalía ha señalado a las Partes que deben cumplir íntegramente con la Resolución N°1/2004 H. TDLC, para lo cual es pertinente que el negocio de DTH de Claro sea desinvertido a un tercero no relacionado, previo al cierre de la Operación, tal como se indicó en la sección §V del Informe de Riesgos, y como se expone en el actual acápite del presente Informe. Además, las Partes han presentado la Propuesta Desinversión DTH, mediante la cual, a juicio de esta División, se evita el incumplimiento de la Resolución N°1/2004 H. TDLC.

⁸⁵³ Ello, por cuanto, durante la Investigación, Claro señaló a esta División que analizaba la posibilidad de mantener el negocio de televisión satelital en el grupo empresarial de América Móvil. Véase declaración de América Móvil de fecha 22 de abril de 2022: “(...) las partes acordaron independizar el negocio de televisión de paga satelital de lo que sería el JV. Y cuando digo independizar, pues, evidentemente tenemos que determinar la forma en la que eso se haría, ya sea, si esto es simplemente crear un vehículo distinto con algún tipo de estructura de independencia que sea satisfactoria para los reguladores, incluyéndolos a ustedes, naturalmente (...). No hemos descartado ninguna estructura. [-]”. **Nota Confidencial [291]**.

⁸⁵⁴ En efecto, sobre este punto, esta Fiscalía ha señalado: “(...) el objetivo de esta condición, a juicio de esta FNE, sería evitar comportamientos estratégicos por parte de la entidad fusionada. Conforme sostiene el H. TDLC en la Sentencia 117, “[...] la Condición primera tuvo y tiene por propósito prevenir que quien controle a la empresa fusionada (VTR) pueda participar en la propiedad de alguna de sus competidoras en Chile y, por lo tanto, que por esa vía adquiera la facultad de controlarla, influir en su gestión, nombrar un director o, a lo menos, conocer internamente sus planes y decisiones competitivas”. Véase: Aporte de Antecedentes de la FNE en Consulta VTR, párrafo 190.

eventual desinversión a la matriz de Claro no se condicionaría con el concepto de “control” utilizado en sede de libre competencia⁸⁵⁵⁻⁸⁵⁶.

840. En segundo lugar, se indicó a las Partes la necesidad de que la desinversión del negocio de televisión satelital de Claro fuese realizada con anterioridad al cierre de la Operación, para efectos de evitar, aunque sea por un período corto de tiempo, que la Condición Primera pudiese verse incumplida⁸⁵⁷.

841. Así, esta División estimó que, para el cumplimiento íntegro y oportuno de la Condición Primera, era necesario que Claro se desprenda de su negocio de DTH con anterioridad al cierre de la Operación, en favor de un tercero no relacionado e independiente de las Partes y sus controladores. Junto con ello, se exigió a las Partes que estipularan obligaciones de apoyo para la viabilidad del negocio, con el objeto de proseguir el desarrollo del mismo según el curso normal de su giro y precaver así el eventual deterioro de los activos objeto de la desinversión⁸⁵⁸.

XIV.2 Análisis de la propuesta de desinversión ofrecida por las Partes

842. Como mecanismo para garantizar el cumplimiento de la Condición Primera, las Partes han presentado la Propuesta Desinversión DTH, acompañada en el Anexo N°4 del presente Informe⁸⁵⁹⁻⁸⁶⁰. En virtud de dicha propuesta, las mismas se han comprometido con esta Fiscalía a que, previo al cierre de la Operación, Claro llevará a cabo todos los actos y acciones necesarias para configurar e impulsar la desinversión de su negocio de televisión satelital⁸⁶¹.

843. Ello, mediante una estructuración que incluye la constitución de una sociedad que deberá tener una estructura corporativa y operativa independiente de las Partes

⁸⁵⁵ En efecto, esta División estima que concepto de “control” en sede de libre competencia no se agota en la pertenencia de una entidad a un grupo empresarial, sino que busca determinar quién ejerce influencia en el desempeño competitivo de ésta. En este sentido, cabe tener presente que, en su Guía de Competencia de junio de 2017, la Fiscalía señala sobre este punto que “La Fiscalía entiende por control o influencia decisiva la posibilidad, de jure o de facto, de determinar —o vetar— la adopción de decisiones sobre la estrategia y comportamiento competitivo de un agente económico. Dicho control supone, entre otros, influir decisivamente o controlar la composición de su administración, derechos a voto, decisiones estratégicas o de negocios, o, en general, influir en el desenvolvimiento competitivo del mismo” (párrafo 54). Disponible en: <https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2017/10/Guia-de-competencia-.pdf> [Última visita: 4 de octubre de 2022].

⁸⁵⁶ Conforme con lo expuesto, la desinversión del negocio de televisión satelital a sociedades relacionadas a América Móvil no evitaría que el JV ejerza influencia decisiva sobre la entidad que detente dicho negocio, aunque fuera de modo indirecto, por lo que no cumpliría satisfactoriamente con el objeto para la que fue dispuesta la Condición Primera.

⁸⁵⁷ Informe de Riesgos, párrafo 208.

⁸⁵⁸ Véase: Presentación de esta Fiscalía de fecha 19 de julio de 2022, que contiene la evaluación de la primera Propuesta de Desinversión DTH acompañada con fecha 4 de julio de 2022, p. 7.

⁸⁵⁹ Como fue descrito *supra* –sección §1.1– para efectos de salvaguardar las observaciones efectuadas sobre el referido proceso de desinversión, las Partes acompañaron diversas presentaciones con propuestas para la desinversión del servicio de TV satelital que opera Claro, con fechas: (i) 4 de julio de 2022, ingreso correlativo N°26349-22; (ii) 28 de julio de 2022, ingreso correlativo N°26763-22; (iii) 18 de agosto de 2022, ingreso correlativo N°29168-22; (iv) 1° de septiembre de 2022, ingreso correlativo N°29481-22; (v) 12 de septiembre de 2022, ingreso correlativo N°29718-22; y (vi) 22 de septiembre de 2022, ingreso correlativo N°30.887-22. En lo que sigue, el análisis versará sobre esta última propuesta.

⁸⁶⁰ Cabe destacar, tal como se indicó *supra* –sección §1.1– que dicha propuesta no corresponde jurídicamente a medidas de mitigación en los términos del Título IV del DL 211, en tanto esta Fiscalía no consideró el mercado de TV de Pago como uno en que la Operación cuente con la aptitud de reducir sustancialmente de la competencia.

⁸⁶¹ Propuesta Desinversión DTH, numeral 3.

("Filial Independiente")⁸⁶², a la cual se le aportarán los activos, derechos, licencias y permisos necesarios para la prestación del servicio de TV de Pago mediante tecnología satelital, de actual propiedad de Claro ("Activos TV")⁸⁶³, cuya propiedad, control y administración estarán transitoriamente a cargo de un tercero independiente de las Partes, llamado Agente Fiduciario ("AF" o "Trustee")⁸⁶⁴.

844. Al AF se le encomendará la ejecución de la desinversión⁸⁶⁵ a un comprador independiente ("Comprador"), en un plazo determinado ("Plazo de Desinversión")⁸⁶⁶, y se encontrará además sujeto a ciertas obligaciones relacionadas a dicho encargo⁸⁶⁷.

845. En particular, la independencia del AF, de la Filial Independiente y del Comprador con respecto a las Partes y a sus respectivos grupos empresariales se entenderá en sentido amplio. Así, las Partes se obligan mediante la Propuesta Desinversión DTH a garantizar, en todo acto o contrato que suscriban, la no existencia de control o influencia decisiva, de hecho o de derecho, directa o indirecta, positiva o negativa, a través de contratos, acuerdos, terceros, toma de decisiones operativas o de gestión, o derechos de voto o veto, de las Partes en relación al AF, los Activos TV, la Filial Independiente o el proceso de Desinversión⁸⁶⁸.

⁸⁶² Definida como "sociedad que a partir de la Fecha de Contrato DTH-AF será independiente (económica, administrativa, comercial, de gestión y operativamente) de las Partes, del JV y de sus respectivos grupos económicos (incluyendo la inexistencia de control o influencia decisiva sobre ella de las Partes o sus personas relacionadas) a la que se podrán aportar y/o por cualquier medio o forma transferir los Activos TV una vez emitida la Autorización Subtel, y que gestionará independiente y separadamente dichos activos durante el Período Intermedio; y cualquier entidad que la suceda en sus derechos en cuanto propietaria de los activos referidos (...)". Propuesta Desinversión DTH, numeral 2.15.

⁸⁶³ En particular, los Activos TV incluyen, a título universal, todos y cada uno de los activos, derechos, licencias, permisos (incluyendo el permiso regulatorio de servicio limitado de televisión otorgado por Subtel ("Permiso DTH")), autorizaciones, beneficios económicos, y obligaciones asociados y razonablemente necesarios para la prestación del Servicio DTH que opera en la actualidad Claro DTH al amparo del Permiso DTH. Propuesta Desinversión DTH, numerales 2.1 y 2.19.

⁸⁶⁴ Se define como "una o más personas naturales o jurídicas independientes de las Partes y de sus respectivos grupos económicos, con experiencia, capacidad técnica, jurídica y económica para llevar a cabo la Desinversión, seleccionada(s) y contratada(s) por las Partes por conducto de Claro DTH con anterioridad al Cierre, que tendrá(n) obligaciones (...), incluyendo de manera enunciativa, mas no taxativa: (i) la ejecución de la Desinversión; (ii) el control, administración y gestión de los Activos TV directamente o por conducto de la Filial Independiente en el Período Intermedio; y (iii) el monitoreo de que Claro, VTR y sus respectivos grupos empresariales cumplan con su obligación de no ejercer control o influencia de ningún tipo sobre él o sobre los Activos TV o, en su caso, sobre la Filial Independiente". Propuesta Desinversión DTH, numeral 2.2.

⁸⁶⁵ Cabe precisar que la designación del Agente Fiduciario, el otorgamiento del mandato para la ejecución de la desinversión junto con otros objetivos relacionados, y la transferencia de la propiedad y control de los Activos TV y/o Filial Independiente al mismo sujeto, se efectuarán por medio de un contrato general acordado entre Claro y el AF, denominado Contrato DTH-AF, [REDACTED]

[REDACTED] Propuesta Desinversión DTH, numerales 2.8, 2.12 y 3.2.

⁸⁶⁶ El Plazo de Desinversión será de [-]. Propuesta Desinversión DTH, numeral 2.20. **Nota Confidencial [292].**

⁸⁶⁷ Entre otras obligaciones del AF destinadas a la correcta desinversión de los Activos TV, destacan: garantizar la continuidad del negocio y el servicio para los consumidores; asegurarse que durante el periodo previo a la desinversión no se degraden los activos a ser desinvertidos, para la viabilidad operativa del negocio; y contratar servicios razonables y necesarios para controlar, administrar y gestionar los activos y lograr finamente la desinversión. Propuesta Desinversión DTH, numeral 3.4, ordinarios (iv), (v) y (vi).

A su vez, el Agente Fiduciario deberá asumir obligaciones específicas para mantener informada a la Fiscalía, de manera periódica, de los avances en el proceso de desinversión, a efectos de que la FNE tenga pleno conocimiento del proceso. Propuesta Desinversión DTH, numeral 3.4, ordinario (ix).

⁸⁶⁸ Propuesta Desinversión DTH, numerales 2.2, 2.7 y 2.15.

846. Adicionalmente, durante el periodo intermedio acaecido entre la notificación de la Resolución de Aprobación y la ejecución de la desinversión, las Partes asumen también determinadas obligaciones frente a la Fiscalía destinadas a asegurar la continuidad del negocio de DTH de Claro, según el curso normal de su giro y conforme a las buenas prácticas comerciales que le sean aplicables⁸⁶⁹.
847. Por otra parte, se estipulan una serie de obligaciones que, a juicio de esta División, generan en las Partes y en el AF los incentivos económicos pertinentes para que centren sus esfuerzos en encontrar un Comprador adecuado dentro del Plazo de Desinversión⁸⁷⁰.
848. En atención a lo expuesto, esta División estima que la estructura y los términos estipulados por las Partes en la Propuesta Desinversión DTH son adecuados y efectivos para cautelar el cumplimiento íntegro y oportuno de la Condición Primera, y, asimismo, resultan factibles de implementar, ejecutar y monitorear.
849. Cabe señalar que los compromisos asumidos por las Partes en lo referido al proceso de desinversión de los activos de la televisión satelital de Claro, contenidos en la Propuesta Desinversión DTH, constituyen obligaciones para ellas respecto de la Fiscalía, las cuales tienen por objeto dar cumplimiento a la Condición Primera. La ejecución de las obligaciones contenidas en la Propuesta Desinversión DTH será fiscalizada por la Fiscalía, la que, en el evento de que no se cumplan los compromisos asumidos por las Partes que han sido parte de los supuestos de hecho establecidos en la resolución que aprueba la Operación, ejercerá las respectivas acciones ante el H. TDLC, en cumplimiento de sus deberes legales.

XV. CONCLUSIONES

850. Atendida la estructura y términos contenidos en la Propuesta Desinversión DTH, esta División ha llegado a la convicción de que ésta es adecuada y efectiva para cautelar el cumplimiento íntegro y oportuno de la Condición Primera, y que resulta factible de ser implementada, ejecutada y monitoreada. En caso de tener lugar cualquier incumplimiento a los compromisos allí establecidos, la Fiscalía ejercerá las acciones que corresponda, en cumplimiento de sus deberes legales.
851. Considerando las Medidas presentadas por las Partes durante la Fase II de Investigación 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, en los términos contenidos en el artículo 57 del DL 211, a condición de que se dé estricto cumplimiento a todas y cada una de las Medidas de Mitigación ofrecidas.

⁸⁶⁹ En específico, dichas obligaciones incluyen todos aquellos servicios de transición que se definan necesarios para: [-]. Propuesta Desinversión DTH, numeral 3.5. **Nota Confidencial [293].**

Asimismo, el JV se obliga frente al AF y a la FNE a: [-]. Propuesta Desinversión DTH, numeral 3.6. **Nota Confidencial [294].**

⁸⁷⁰ En particular, [-]. Propuesta Desinversión DTH, numeral 3.9. **Nota Confidencial [295].**

Asimismo, durante el Plazo de Desinversión y el eventual término adicional para proceder a la [-] referida en la cláusula 3.9, las Partes se comprometen a abstenerse de presentar una consulta al H. TDLC solicitando [-]. Propuesta Desinversión DTH, numeral 3.10. **Nota Confidencial [296].**

852. Por tanto, en atención a los antecedentes de la Investigación y el análisis efectuado por esta División, se recomienda la aprobación de la Operación, sujetándose la misma al cumplimiento de las Medidas de Mitigación ofrecidas por las Partes, salvo el mejor parecer del señor Fiscal y sin perjuicio de la facultad de la Fiscalía para velar permanentemente por la libre competencia en los mercados analizados.

Francisca
Javiera Levín
Visic

Firmado digitalmente
por Francisca Javiera
Levín Visic
Fecha: 2022.10.05
09:29:16 -03'00'

FRANCISCA LEVIN VISIC
JEFA DE DIVISIÓN DE FUSIONES

NJA/MPD/BAY/MDE/FRA/AA/FSI

ANEXO N°1
MEDIDAS DE MITIGACIÓN

Santiago, 15 de septiembre de 2022

Señora
Francisca Levin Visic
Jefa División Fusiones
Fiscalía Nacional Económica
Huérfanos N°670, piso 8
Presente

Ref.: Quinta Propuesta de Remedios. Investigación Rol
FNE F295-2021

At.: Magdalena Pérez; Nadia Jara; Bernardo Arancet

De nuestra consideración,

Con fecha 29 de octubre de 2021, Liberty Latin America Ltd. ("LLA"), LLA UK Holding Ltd., Sercotel S.A. de C.V. ("AHC1"), Controladora de Servicios de Telecomunicaciones S.A. de C.V. ("AHC2") y Claro Chile S.A. ("Claro", junto con ACH2 y ACH1, "América Móvil"; y todas ellas, junto con LLA, como las "Partes") presentaron a la Fiscalía Nacional Económica ("FNE" o "Fiscalía") una notificación, consistente en la asociación para la conformación de un agente económico independiente ("JV"), distinto de ellas, que desempeñará sus funciones de forma permanente ("Operación"), de la que actualmente conoce bajo el Rol F295-2021 ("Investigación").

La Investigación se encuentra en la denominada "Fase 2", iniciada por resolución de fecha 10 de febrero de 2022, misma oportunidad en la que la Fiscalía comunicó su evaluación preliminar de los riesgos que estarían asociados a la Operación. Posteriormente, con fecha 24 de junio de 2022, la FNE presentó a las Partes su evaluación final de los riesgos que, a su juicio, traería aparejados la Operación, los que se tradujeron en un informe de fecha 28 de junio de 2022 ("Informe de Riesgos").

De conformidad con el Informe de Riesgos emitido por la Fiscalía en el contexto de la Investigación, lo dispuesto en el artículo 53 del Decreto Ley N°211 de 1973 ("DL 211"), la Guía de Remedios de la FNE publicada en junio de 2017 ("Guía de Remedios"), la presentación de las Partes de fecha 4 de julio de 2022 ("Primera Propuesta de Remedios"), la presentación de la FNE de fecha 19 de julio 2022, mediante la cual se puso en conocimiento de las Partes los comentarios de la Fiscalía a la Primera Propuesta de Remedios, la presentación de las Partes de fecha 22 de julio 2022 ("Segunda Propuesta de Remedios"), la presentación de la FNE de fecha 10 de agosto de 2022 mediante la cual se puso en conocimiento de las Partes los comentarios de la Fiscalía a la Segunda Propuesta de Remedios, la presentación de las Partes de fecha 17 de agosto de 2022 ("Tercera Propuesta de

Remedios”) y los comentarios efectuados por la Fiscalía a la Tercera Propuesta de Remedios con fecha 29 de agosto de 2022, la presentación de las Partes de fecha 31 de agosto de 2022 (“Cuarta Propuesta de Remedios”), y los comentarios de la FNE a la Cuarta Propuesta de Remedios (“Comentarios FNE a Cuarta Propuesta de Remedios”), de 7 de septiembre de 2022, las Partes efectúan la siguiente propuesta de remedios (“Quinta Propuesta de Remedios”, o simplemente los “Remedios”).

Cabe hacer presente que, desde el 1 de septiembre de 2022, la Investigación se suspendió por el término de quince (15) días hábiles administrativos, plazo que concluye el próximo 23 de septiembre de 2022, inclusive. Por tanto, conforme al artículo 57 inciso primero del DL 211, a la fecha restan nueve (9) días hábiles administrativos de la Investigación.

1. Consideraciones Preliminares

- 1.1 El objetivo de esta Quinta Propuesta de Remedios es atender los Comentarios FNE a Cuarta Propuesta de Remedios y, sobre esa base, mitigar los potenciales riesgos a la libre competencia que –en opinión de la Fiscalía– se derivarían de la Operación, en relación con la tenencia de espectro radioeléctrico y, en definitiva, obtener finalmente la aprobación de la FNE conforme con lo dispuesto en el artículo 57 letra b) del DL 211.
- 1.2 Los Remedios propuestos en esta Quinta Propuesta de Remedios no constituyen en caso alguno una admisión o reconocimiento de la existencia de los potenciales riesgos advertidos por la FNE, de conformidad con lo dispuesto en el inciso tercero del artículo 53 del DL 211.
- 1.3 Las Partes consideran que los Remedios propuestos son idóneos, adecuados, suficientes y efectivos para atender los potenciales riesgos informados por la FNE mediante el Informe de Riesgos, consistentes en que la Operación podría dar lugar a un potencial acaparamiento de espectro radioeléctrico, considerando la cantidad de espectro que alcanzaría el JV y, entre otros, los límites o *caps* fijados por la Excm. Corte Suprema en la sentencia dictada en los autos Rol N°181/2020. Más aun, las Partes son de la fundada opinión de que esta Quinta Propuesta de Remedios se hace cargo cabalmente de las inquietudes manifestadas por la FNE en su proceso de retroalimentación a las Partes de las propuestas anteriores, por lo que están ciertas de que contendrá medidas adecuadas y suficientes para que la Fiscalía tenga finalmente a bien declarar la Operación como conforme con el DL 211.
- 1.4 Finalmente, las Partes hacen presente que los Remedios descritos en esta Quinta Propuesta de Remedios son factibles de implementar, ejecutar y monitorear en el tiempo, y proporcionales a los riesgos detectados por la FNE.

2. Definiciones

Para una adecuada comprensión de lo propuesto por las Partes, las siguientes palabras y términos tendrán los significados que a continuación se indican:

- 2.1 **Banda 3.5:** espectro radioeléctrico en la banda 3.3-3.65 GHz.
- 2.2 **Banda AWS:** espectro radioeléctrico en la banda 1.700/2.100 MHz.
- 2.3 **Cierre:** significa el perfeccionamiento de la Operación entre las Partes, conforme a los términos del contrato denominado *Master Transaction Agreement* suscrito entre ellas con fecha 29 de septiembre de 2021. Dicho Cierre tendrá lugar en la Fecha de Cierre (*Closing Date*), una vez que se encuentren cumplidas o dispensadas las condiciones a las cuales se encuentra sujeto, conforme a lo acordado por las Partes en dicho instrumento.
- 2.4 **Concursos 5G:** Comprende los siguientes procesos: (i) “Concurso público para otorgar una concesión que instale, opere y explote una red inalámbrica LTE Avanzado Pro, 5G o superior en las bandas de frecuencia 703-713 MHz y 758-768 MHz.”; (ii) “Concurso público para otorgar una concesión que instale, opere y explote una red inalámbrica LTE Avanzado Pro, 5G o superior en las bandas de frecuencia 1.755-1.770 y 2.155-2.170 MHz”; (iii) “Concurso público para otorgar concesiones que instalen, operen y exploten redes inalámbricas exclusivamente 5G o superior en las bandas de frecuencia 3,30 - 3,40 GHz y 3,60 - 3,65 GHz”; y (iv) “Concurso público para otorgar concesiones que instalen, operen y exploten redes inalámbricas exclusivamente 5G o superior en la banda de frecuencia 25,90 - 27,50 GHz”.
- 2.5 **Devolución:** devolución efectiva al Estado de las cantidades de MHz de espectro correspondientes en cada banda, según la propuesta de las Partes, la que se materializará mediante la modificación de ciertos decretos concesionales vía reducción del ancho de banda originalmente establecido en ellos.
- 2.6 **Días Hábiles:** días hábiles administrativos.
- 2.7 **Eventos Regulatorios:** el eventual reordenamiento de la Banda 3.5 y/o la eventual autorización regulatoria por parte de Subtel para que el JV pueda prestar servicios móviles en base a las concesiones preexistentes en la Banda 3.5.
- 2.8 **MTT:** Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones.

- 2.9 **Proyecto Técnico:** instrumento que contiene el detalle pormenorizado de las instalaciones y operación de una concesión, el tipo de servicio, la zona de servicio, plazos para la ejecución de las obras e iniciación del servicio y demás antecedentes exigidos por las disposiciones legales y reglamentarias pertinentes. En el caso de una modificación concesional, deberá contener el detalle pormenorizado de las modificaciones técnicas que se desea implementar a la o las concesiones en los términos del artículo 15 de la Ley General de Telecomunicaciones, N°18.168.
- 2.10 **PUEEER:** plan de uso eficiente y efectivo del espectro radioeléctrico, de acuerdo con lo dispuesto en la Resolución Exenta N°1.999, de fecha 27 de octubre de 2020, de Subtel.
- 2.11 **Remedios:** las medidas de mitigación ofrecidas en la sección 3 de este documento, en cumplimiento del artículo 53 inciso 3° del DL 211.
- 2.12 **Resolución de Aprobación:** resolución en virtud de la cual la FNE aprueba la Operación en los términos de lo dispuesto en el inciso primero letra b) e inciso segundo del artículo 57 del DL 211.
- 2.13 **Sentencia N°181:** sentencia dictada por la Excma. Corte Suprema en los autos Rol N°181/2020.
- 2.14 **Subtel:** Subsecretaría de Telecomunicaciones.
- 2.15 **TDLC:** Honorable Tribunal de Defensa de la Libre Competencia.

3. Propuesta de Remedios a la FNE

3.1 Medida N°1: Devolución al Estado de 10 MHz en la macro banda media (Banda 3.5)

- 3.1.1 Las Partes se comprometen a devolver al Estado, por intermedio del MTT y Subtel, la cantidad total de **10 MHz** en la Banda 3.5, a través de la solicitud de modificación irrevocable de la concesión originalmente otorgada a Entel Telefonía Local S.A. mediante Decreto Supremo N°523 de 2001 del MTT, modificada por Decreto Exento N°385 de 2020 y transferida a Claro Chile S.A. por instrumento privado suscrito entre Entel Telefonía Local S.A. y Claro Chile S.A. de 20 de mayo de 2021. El cambio de titular de la concesión se realizó mediante Decreto Exento N°230 de 2021. La referida concesión permite prestar servicio público de telefonía local inalámbrica con cobertura nacional (“Medida N°1”). Se trata, en consecuencia, de la devolución de espectro en la Banda 3.5 con cobertura de carácter nacional.

3.1.2 Para cumplir con la presente Medida N°1, las Partes asumen las siguientes obligaciones:

A. Obligaciones de implementación de la Medida N°1

3.1.3 Las Partes se obligan a presentar ante Subtel (con copia a la FNE) en un plazo no mayor a cinco (5) Días Hábiles contados a partir de la fecha de la Resolución de Aprobación y antes del Cierre, una solicitud de modificación irrevocable y definitiva para materializar la Devolución y obtener una modificación de la concesión antes identificada, adjudicada por el MTT en la Banda 3.5, que describa todos los detalles necesarios, incluyendo sin limitación, aquellos que identifiquen la frecuencia correspondiente y el ancho de banda a reducir en el Decreto Supremo que dé cuenta de la concesión adjudicada y demás información y documentación requerida y relevante conforme a las disposiciones legales aplicables, de acuerdo a lo siguiente:

Decreto Supremo	Frecuencia del Espectro a Devolver	Ancho de Banda Para Devolver	Total Ancho Banda en Decreto Supremo respectivo después de la Devolución
523 del 29.10.2001, y sus modificaciones	3.425- 3.430 MHz 3.525- 3.530 MHz	10 MHz (5+5)	20 MHz

3.1.4 Las Partes se obligan a llevar a cabo de manera expedita y diligente todos los actos necesarios y requeridos a su alcance para preparar, presentar, tramitar e implementar, según resulte necesario, la solicitud irrevocable y definitiva de modificación de concesión a ser presentada ante Subtel por la cantidad total de **10 MHz** en la Banda 3.5, de acuerdo a lo especificado en la tabla precedente.

3.1.5 Para ello, las Partes se obligan a contestar cualquier comentario, solicitud de modificación o reparo identificado por Subtel a la solicitud referida, en un plazo no mayor a cinco (5) Días Hábiles, a efectos de lograr el objetivo de prontitud en la ejecución y cumplimiento efectivo de la Medida N°1.

3.1.6 Las Partes designan en este acto a los responsables de la implementación y ejecución de la Medida N°1: **(i)** Miguel Claudio Oyonarte Weltdt con datos de contacto: Correo electrónico: [REDACTED] y Teléfono: [REDACTED] y **(ii)** Cristian Andrés Salgado Padilla con datos de contacto: Correo electrónico: [REDACTED] Teléfono: [REDACTED] sin perjuicio de su capacidad de delegar las comunicaciones con la FNE en

abogados habilitados. En caso de que los señores Oyonarte o Salgado cesen en sus funciones en las respectivas compañías, las partes designan desde ya, con iguales facultades, a quienes los subroguen en sus respectivos cargos. En dicho evento, los datos de contacto serán proporcionados a la FNE dentro de los dos (2) Días Hábiles desde que dicha cesación se produzca.

B. Obligaciones de reporte a la FNE de la Medida N°1

- 3.1.7 Las Partes, ya sea directamente o mediante los responsables designados para dar cumplimiento a la Medida N°1, deberá(n) informar a la FNE cada quince (15) Días Hábiles, por escrito, del estado de tramitación de la(s) presentación(es) de solicitud de modificación concesional para materializar la Devolución que se hayan efectuado, detallando, en su caso, (i) las reuniones sostenidas con MTT y/o Subtel, (ii) los comentarios y/o reparos recibidos por Subtel a la solicitud presentada, (iii) las acciones llevadas a cabo por las Partes para atender comentarios y/o reparos emitidos por Subtel, (iv) el cumplimiento por las Partes de todos los plazos legales y reglamentarios aplicables y su esfuerzo por, incluso, desarrollar las actuaciones necesarias antes del vencimiento de tales plazos, y (v) demás datos y acciones relevantes relacionados con la implementación de esta Medida N°1.
- 3.1.8 Las Partes, ya sea directamente o a través del o los responsable(s) designado(s) para dar cumplimiento a la Medida N°1, deberán remitir a la FNE copia de todas las actuaciones realizadas ante el MTT y/o Subtel y, con independencia de los reportes quincenales referidos en este literal B, informar a la FNE, en cualquier momento, de eventos o cuestiones extraordinarias que se presenten durante la tramitación de la Devolución ante Subtel y/o de hitos relevantes que sean necesarios y convenientes de informar a la FNE para su debido conocimiento, seguimiento de la Medida N°1 y ejercicio de sus facultades de supervisión y fiscalización.
- 3.1.9 En conclusión, la devolución al Estado de 10 MHz en la Banda 3.5 de alcance nacional es una medida efectiva e idónea, que cuenta con la factibilidad técnica suficiente para ser llevada a cabo, toda vez que el espectro puede ser devuelto al Estado y posteriormente puesto a disposición de terceros vía concurso público y tendrá además el atractivo comercial necesario para mitigar los riesgos advertidos por la autoridad.

3.2 Medida N°2: Devolución al Estado de 10 MHz en la Banda AWS

- 3.1.10 Las Partes se comprometen por este acto a devolver al Estado, por intermedio del MTT y Subtel, la cantidad de **10 MHz** en la Banda AWS, modificando la concesión otorgada a VTR

mediante Decreto Supremo N°67, de fecha 30 de abril de 2010 del MTT¹. Dicha concesión permite prestar servicio público de telefonía móvil digital avanzado con cobertura nacional (“Medida N°2”). Se trata, en consecuencia, de la devolución de espectro en la Banda AWS con cobertura de carácter nacional.

3.1.11 Para cumplir con la presente Medida N°2, las Partes asumen las siguientes obligaciones:

A. Obligaciones de implementación de la Medida N°2

3.2.1. Las Partes se obligan a presentar ante Subtel (con copia a la FNE), en un plazo no mayor a cinco (5) Días Hábiles contados a partir de la fecha de la Resolución de Aprobación y antes del Cierre, una solicitud de modificación irrevocable y definitiva para materializar la Devolución y obtener una modificación de la concesión adjudicada a VTR por el MTT, que describa todos los detalles necesarios, incluyendo sin limitar, aquellos que identifiquen la frecuencia correspondiente y el ancho de banda a reducir en el Decreto Supremo que da cuenta de la concesión adjudicada a VTR y demás información y documentación requerida y relevante conforme a las disposiciones legales aplicables, de acuerdo a lo siguiente:

Decreto Supremo VTR	Frecuencia del Espectro a Devolver	Ancho de Banda Para Devolver	Total Ancho Banda en Decreto Supremos después de la Devolución
67 del 30.04.2010	2.110 – 2.115 MHz 1.710 – 1.715 MHz	10 MHz (5 + 5)	20 MHz

3.2.2. Las Partes se obligan a llevar a cabo de manera expedita y diligente todos los actos necesarios y requeridos a su alcance para preparar, presentar, tramitar e implementar, según resulte necesario, la solicitud irrevocable y definitiva de modificación a ser presentada ante Subtel por la cantidad total de **10 MHz** en la Banda AWS, de acuerdo a lo especificado en la tabla precedente.

¹ A través del Decreto Exento 75, de 23 de abril de 2012, se modificó la concesión otorgada a través del Decreto Supremo N°67 de 2010, en el sentido que su nuevo titular es la empresa VTR Wireless S.A.

En la junta extraordinaria de accionistas de VTR Wireless S.A. celebrada el 31 de diciembre de 2013 se decidió transformar esa sociedad en una sociedad por acciones (VTR Wireless SpA). El acta de esta junta fue reducida a escritura pública en esa misma fecha ante Gustavo Montero Martí, Notario Público Suplente del Titular de la 48ª Notaría de Santiago bajo el repertorio N°16.987-2013 y se inscribió en Registro de Comercio del Conservador de Bienes Raíces de Santiago a foja 4813, número 3175, año 2014. Luego, en la junta extraordinaria de accionistas de VTR Wireless SpA de 31 de diciembre de 2014 se acordó, entre otras cosas, modificar el nombre de la sociedad por VTR Comunicaciones SpA. El acta de la referida junta fue reducida a escritura pública el 31 de diciembre de 2014 ante don José Musalem Saffie, Notario Público Titular de la 48ª Notaría de Santiago, repertorio N°16.582/2014 y se inscribió en el Registro de Comercio del Registro de Comercio del Conservador de Bienes Raíces de Santiago a foja 5512, número 3505, año 2015.

- 3.2.3. Para ello, las Partes se obligan a contestar cualquier comentario, solicitud de modificación o reparo identificado por Subtel a la solicitud referida, en un plazo no mayor a cinco (5) Días Hábiles, a efectos de lograr el objetivo de prontitud en la ejecución y cumplimiento efectivo de la Medida N°2.
- 3.2.4. Las Partes designan en este acto a los responsables de la implementación y ejecución de la Medida N°2: **(i)** Miguel Claudio Oyonarte Weldt con datos de contacto: Correo electrónico: [REDACTED] y Teléfono: [REDACTED] y **(ii)** Cristian Andrés Salgado Padilla con datos de contacto: Correo electrónico: [REDACTED] y Teléfono: [REDACTED] sin perjuicio de su capacidad de delegar las comunicaciones con la FNE en abogados habilitados. En caso de que los señores Oyonarte o Salgado cesen en sus funciones en las respectivas compañías, las partes designan desde ya, con iguales facultades, a quienes los subroguen en sus respectivos cargos. En dicho evento, los datos de contacto serán proporcionados a la FNE dentro de los dos (2) Días Hábiles desde que dicha cesación se produzca.

B. Obligaciones de reporte a la FNE de la Medida N°2

- 3.2.5. Las Partes, ya sea directamente o mediante el o los responsables designados para dar cumplimiento a la Medida N°2, deberá(n) informar a la FNE cada quince (15) Días Hábiles, por escrito, del estado de tramitación de la(s) presentación(es) de solicitud de modificación concesional para materializar la Devolución que se hayan efectuado, detallando, en su caso, **(i)** las reuniones sostenidas con MTT y/o Subtel, **(ii)** los comentarios y/o reparos recibidos por Subtel a la solicitud presentada, **(iii)** las acciones llevadas a cabo por las Partes para atender comentarios y/o reparos emitidos por Subtel, **(iv)** el cumplimiento por las Partes de todos los plazos legales y reglamentarios aplicables y su esfuerzo por, incluso, desarrollar las actuaciones necesarias antes del vencimiento de tales plazos, y **(v)** demás datos y acciones relevantes relacionados con la implementación de esta Medida N°2.
- 3.2.6. Las Partes, ya sea directamente o a través de el o los responsable(s) designado(s) para dar cumplimiento a la Medida N°2, deberán remitir a la FNE copia de todas las actuaciones realizadas ante el MTT y/o Subtel y, con independencia de los reportes quincenales referidos en este literal B, informar a la FNE, en cualquier momento, de eventos o cuestiones extraordinarias que se presenten durante la tramitación de la Devolución ante Subtel y/o de hitos relevantes que sean necesarios y convenientes de informar a la FNE para su debido conocimiento, seguimiento de la Medida N°2 y ejercicio de sus facultades de supervisión y fiscalización.
- 3.2.7. En conclusión, la devolución al Estado de 10 MHz en la Banda AWS es una medida efectiva e idónea, que cuenta con la factibilidad técnica suficiente para ser llevada a cabo, toda vez

que el espectro puede ser devuelto al Estado y posteriormente puesto a disposición de terceros vía concurso público y tendrá además el atractivo comercial necesario para mitigar los riesgos advertidos por la autoridad.

3.3 Medida N°3: Presentación ante Subtel de la actualización del PUEEER de Claro y, en su oportunidad, presentación ante Subtel de la actualización del PUEEER del JV ante Eventos Regulatorios

Medida N°3.1: Presentación ante Subtel de la actualización del PUEEER de Claro

3.3.1 Las Partes se comprometen a presentar ante Subtel una actualización del PUEEER ya presentado por Claro en marzo de 2021 y aprobado por la autoridad mediante Resolución Exenta N°1043 de 18 de mayo de 2021, que incluirá todas las concesiones de espectro radioeléctrico de las que el JV resulte titular una vez materializada la Operación, conforme a los servicios y características técnicas actualmente autorizados en sus respectivos decretos de concesión.

A. Obligaciones de implementación de la actualización del PUEEER de Claro

3.3.2 El plazo para presentar la actualización del PUEEER actual de Claro ante Subtel será no mayor a cuarenta y cinco (45) Días Hábiles contados a partir del Cierre, siguiendo el procedimiento contemplado en las bases de los Concursos 5G, según Resolución Exenta número 1999 del 27 de octubre de 2020, emitida por Subtel.

Una vez presentada la actualización del PUEEER, Subtel podrá formular reparos a la misma y solicitar al JV que sean subsanados, lo que en todo caso será efectuado por el JV dentro del plazo acotado comprometido de acuerdo al párrafo 3.3.6 de esta sección. En caso de no subsanar los reparos, Subtel rechazará la actualización del PUEEER. Por el contrario, en caso de no encontrarse reparos o habiendo sido éstos subsanados, Subtel dictará la correspondiente resolución de aprobación de la actualización del PUEEER de Claro.

3.3.3 La actualización del PUEEER de Claro contendrá las exigencias específicas al tipo de tecnología y a la cantidad de espectro de que el JV sea titular después de materializarse la Operación, lo que corresponderá a las concesiones y características técnicas autorizadas (v.gr., tipo de servicio, entre otras) que se acompañan al presente escrito como **Anexo N°1**.

3.3.4 La actualización del PUEEER dará cumplimiento a los requisitos establecidos en la Sentencia N°181², esto es, que sea un plan de uso efectivo (real) y eficiente (óptimo), cuya vigencia

² “[E]n todo concurso que implique una concesión de uso sobre frecuencias radioeléctricas deberá exigirse a los asignatarios, con independencia del tiempo de despliegue técnico de red que se verifica en la recepción de obras, que

alcance todo el plazo de duración de las concesiones respectivas, incluyendo la totalidad de las frecuencias preexistentes que hayan sido concesionadas a, o adquiridas por, las Partes y cumpliendo al mismo tiempo con la regulación sectorial aplicable. De incumplirse los requisitos establecidos en el PUEEER actualizado, las Partes o en su caso el JV, estarán sujetos a las sanciones establecidas en la Sentencia N°181.

- 3.3.5 Las Partes se obligan a llevar a cabo de manera expedita y diligente todos los actos necesarios y requeridos para preparar, presentar, tramitar e implementar la actualización del PUEEER de Claro.
- 3.3.6 Las Partes se obligan a contestar cualquier comentario, solicitud de modificación o reparo identificado por Subtel a la actualización del PUEEER de Claro, en un plazo no mayor a cinco (5) Días Hábiles, a efectos de lograr el objetivo de prontitud en la ejecución y cumplimiento de la Medida N°3.1.
- 3.3.7 Adicionalmente, en caso de ser aplicable, las Partes se comprometen a presentar las solicitudes de modificación de concesiones que resulten necesarias, con el correspondiente Proyecto Técnico, para efectos de realizar cambios de tecnología en las concesiones de las que será titular el JV una vez materializada la Operación.
- 3.3.8 Las Partes designan en este acto a los responsables de la implementación y ejecución de la actualización del PUEEER de Claro: (i) Miguel Claudio Oyonarte Weltdt con datos de contacto: Correo electrónico: [REDACTED] y Teléfono: [REDACTED] y (ii) Cristian Andrés Salgado Padilla con datos de contacto: Correo electrónico: [REDACTED] Teléfono: [REDACTED] sin perjuicio de su capacidad de delegar las comunicaciones con la FNE en abogados habilitados. En caso de que los señores Oyonarte o Salgado cesen en sus funciones en las respectivas compañías, las partes designan desde ya, con iguales facultades, a quienes los subroguen en sus respectivos cargos. En dicho evento, los datos de contacto serán proporcionados a la FNE dentro de los dos (2) Días Hábiles desde que dicha cesación se produzca.

comprometan un plan de uso efectivo (real) y eficiente (óptimo) con vigencia durante todo el plazo de duración de la concesión respectiva. Inicialmente la exigencia debe incluir también las frecuencias preexistentes al concurso, concesionadas al mismo operador en el pasado o adquiridos por éste. Dicho plan deberá ser aprobado por Subtel antes de la solicitud de recepción de las obras de la concesión, siendo responsabilidad del adjudicatario presentarlo con la debida anticipación. La existencia de este plan deberá generar como consecuencia la aplicación del principio de que las frecuencias o su capacidad de transmisión que no se usen efectivamente conforme con el plan comprometido, deberá obligatoriamente ser puesta a disposición de terceros interesados, de diversos modos: a. Cesión de uso a otros OMR preferentemente entrantes o de menor tamaño, mediante mecanismos no discriminatorios y que le permitan al cedente sólo recuperar costos eficientes, pero no especular. Evidentemente, el cesionario deberá aceptar y garantizar el cumplimiento de los compromisos del plan de uso efectivo y eficiente de las frecuencias; b. Desinversión a terceros o devolución al Estado de las concesiones por incumplimiento del plan de uso". Sentencia N°181, considerando Décimo Noveno.

B. Obligaciones de reporte a la FNE del Cierre y de la actualización del PUEEER de Claro

- 3.3.9 Las Partes se obligan a informar a la FNE de la ocurrencia del Cierre, a más tardar dentro de los cinco (5) Días Hábiles siguientes a la fecha en que éste haya tenido lugar. A partir de la fecha del Cierre se contabilizará el plazo de cuarenta y cinco (45) Días Hábiles para la presentación de la actualización del PUEEER de Claro en los términos indicados en el párrafo 3.3.2.
- 3.3.10 Las Partes se obligan a informar a la FNE una vez que la actualización del PUEEER de Claro haya sido presentado ante Subtel, remitiendo copia de esta dentro de los cinco (5) Días Hábiles siguientes a su presentación.
- 3.3.11 Las Partes, ya sea directamente o a través de el o los responsable(s) designado(s) para implementar y ejecutar la actualización del PUEEER de Claro, deberá(n) informar a la FNE cada quince (15) Días Hábiles por escrito del estado de la preparación y, una vez presentada, la tramitación de la actualización del PUEEER, detallando, en su caso, (i) las reuniones sostenidas con MTT y/o Subtel, (ii) los comentarios y/o reparos recibidos por Subtel a la actualización del PUEEER de Claro presentada, (iii) las acciones llevadas a cabo por las Partes para atender comentarios y/o reparos emitidos por Subtel, (iv) el cumplimiento por las Partes de todos los plazos legales y reglamentarios aplicables y su esfuerzo por, incluso, desarrollar las actuaciones necesarias antes del vencimiento de tales plazos, y (v) demás datos y acciones relevantes relacionados con la implementación de la actualización del PUEEER de Claro.
- 3.3.12 Las Partes, ya sea directamente o a través de el o los responsable(s) designado(s) para implementar y ejecutar la actualización del PUEEER de Claro, deberá(n) remitir copia de todas las actuaciones ante Subtel a la FNE y, con independencia de los reportes quincenales referidos previamente, informar a la FNE, en cualquier momento, de eventos o cuestiones extraordinarias que se presenten durante la tramitación de la actualización del PUEEER ante Subtel y/o de hitos relevantes que sean necesarios y convenientes de informar a la FNE para su debido conocimiento, seguimiento de la Medida N°3.1 y ejercicio de sus facultades de supervisión y fiscalización.

Medida N°3.2: Presentación ante Subtel de la actualización del PUEEER del JV ante Eventos Regulatorios

- 3.3.13 Adicionalmente, las Partes se comprometen a actualizar el PUEEER del JV cuando se produzca cualquiera de los Eventos Regulatorios; actualización que contendrá exigencias específicas al tipo de tecnología y a la cantidad de espectro de que el JV sea titular en ese momento. Esto, sin perjuicio de las adecuaciones que corresponda efectuar al PUEEER del

JV, atendidos los servicios y las particulares características técnicas y regulatorias de las concesiones concernidas en dicha oportunidad.

A. Obligaciones de implementación de la actualización del PUEEER del JV ante Eventos Regulatorios

3.3.14 Ante la ocurrencia de cualquiera de los Eventos Regulatorios, sea que éstos tengan lugar en forma simultánea o independiente, las Partes deberán presentar ante Subtel una actualización del PUEEER, dentro de un plazo no mayor a cuarenta y cinco (45) Días Hábiles contados desde la ocurrencia del respectivo Evento Regulatorio o de los Eventos Regulatorios, en caso de que sean coetáneos, o dentro del plazo menor que para dichos efectos establezca Subtel, como parte de los actos y procesos regulatorios que resulten pertinentes.

3.3.15 Adicionalmente, las Partes se comprometen a presentar junto con la actualización del PUEEER del JV, un Proyecto Técnico en términos comparables, y con sus obligaciones equivalentes a los que sus competidores se obligaron al adjudicarse los Concursos 5G llevados a cabo en febrero de 2021, en los términos de la Resolución Exenta N°1999 de Subtel del 27 de octubre de 2020, el que contendrá exigencias específicas al tipo de tecnología y a la cantidad de espectro de que el JV sea titular en ese momento, debiendo guardar coherencia con las características técnicas autorizadas en dichas concesiones en dicha instancia (v.gr., tipo de servicio, entre otros).

3.3.16 En lo demás, y en lo pertinente, las obligaciones aplicables a la actualización del PUEEER de Claro descritas en los párrafos 3.3.2 a 3.3.8 y los responsables designados al efecto para darles cumplimiento, serán plenamente aplicables a la actualización del PUEEER del JV ante la ocurrencia de cualquiera de los Eventos Regulatorios, obligándose las Partes a darles cumplimiento.

B. Obligaciones de reporte a la FNE de Eventos Regulatorios y de la actualización del PUEEER del JV ante Eventos Regulatorios

3.3.17 Las Partes se obligan a informar a la FNE de la producción de los Eventos Regulatorios, en un plazo de cinco (5) Días Hábiles desde la ocurrencia de cada uno de ellos.

3.3.18 Asimismo, las Partes se obligan a informar a la FNE una vez que la actualización del PUEEER del JV ante Eventos Regulatorios haya sido presentada ante Subtel, remitiendo copia de ésta dentro de los cinco (5) Días Hábiles siguientes a su presentación.

3.3.19 Las Partes, ya sea directamente o a través de los responsable(s) designado(s) para implementar y ejecutar la actualización del PUEEER del JV ante Eventos Regulatorios,

deberá(n) informar a la FNE cada quince (15) Días Hábiles por escrito del estado de la preparación y, una vez presentada, la tramitación de la actualización del PUEEER del JV, detallando, en su caso, (i) las reuniones sostenidas con MTT y/o Subtel, (ii) los comentarios y/o reparos recibidos por Subtel a la actualización del PUEEER del JV, (iii) las acciones llevadas a cabo por las Partes para atender comentarios y/o reparos emitidos por Subtel, (iv) el cumplimiento por las Partes de todos los plazos legales y reglamentarios aplicables y su esfuerzo por, incluso, desarrollar las actuaciones necesarias antes del vencimiento de tales plazos, y (v) demás datos y acciones relevantes relacionados con la implementación de la actualización del PUEEER del JV ante Eventos Regulatorios.

3.3.20 Las Partes, ya sea directamente o a través de el o los responsable(s) designado(s) para implementar y ejecutar la actualización del PUEEER del JV ante Eventos Regulatorios, deberá(n) remitir copia de todas las actuaciones ante Subtel a la FNE y, con independencia de los reportes quincenales referidos previamente, informar a la FNE, en cualquier momento, de eventos o cuestiones extraordinarias que se presenten durante la tramitación de la actualización del PUEEER ante Subtel y/o de hitos relevantes que sean necesarios y convenientes de informar a la FNE para su debido conocimiento, seguimiento de la Medida N°3.2 y ejercicio de sus facultades de supervisión y fiscalización.

Las Partes consideran que las obligaciones contenidas en esta Medida N°3, así como en sus subsecciones 3.1 y 3.2, consistentes respectivamente en la actualización del PUEEER actualmente vigente de Claro y, en su oportunidad, la actualización del PUEEER del JV ante Eventos Regulatorios (en conjunto con las Medidas N°1 y N°2), anulan todo riesgo de posible acaparamiento de espectro radioeléctrico manifestado por la Fiscalía y satisfacen las condiciones establecidas por la propia FNE en su Guía de Remedios, para considerarlas como suficientes a objeto de resolver el problema identificado.

4. Interpretación

Esta Quinta Propuesta de Remedios reemplaza en todo a la Cuarta Propuesta de Remedios y debe entenderse como la versión actualizada de los Remedios ofrecidos a la FNE. Contiene de forma íntegra y autosuficiente los Remedios propuestos por las Partes.

Los Remedios se interpretarán siempre de la manera más favorable para hacer efectiva la adecuada y completa mitigación de los potenciales riesgos advertidos y planteados por la FNE y la protección de la competencia.

Los Remedios resultan en opinión de las Partes, idóneos, suficientes y efectivos para mitigar los riesgos que, de acuerdo con la Fiscalía, la Operación plantearía para la competencia, así como son factibles de implementar, ejecutar y monitorear y, sobre todo proporcionales a los riesgos detectados.

Con ello, los Remedios se hacen cargo en todo, de manera seria y proporcionada, de los Comentarios FNE a Cuarta Propuesta de Remedios.

Los Remedios han sido estructurados para, en adición a prevenir la materialización de eventuales riesgos para la competencia que la Operación podría producir en Chile, permitir el Cierre en un corto plazo con el propósito y objetivo de no dilatar más los beneficios que la propia Operación generará en Chile en favor de los mercados concernidos y los consumidores.

Para todos los efectos, se entenderá que las obligadas a dar cumplimiento a los Remedios aquí comprometidos serán las Partes y, ante eventuales reestructuraciones corporativas que tuvieren lugar (i.e. divisiones, fusiones, etc.), sus respectivas continuadoras legales.

5. Cláusula de Revisión

Previa solicitud de las Partes, la Fiscalía podrá evaluar si exime, modifica o enmienda uno o más de los Remedios, así como reducir o ampliar los plazos mencionados en las propuestas tendientes a mitigar los riesgos de acaparamiento de espectro radioeléctrico, a solicitud de las Partes, quienes deberán demostrar que existen causas suficientes para modificarlos, acreditando la existencia de un cambio significativo y permanente en la estructura del mercado o en las dinámicas competitivas del mercado, de manera tal que los Remedios ya no mitiguen un riesgo o resulten inconducentes para los fines originalmente perseguidos con su imposición.

Asimismo, la FNE también podrá evaluar si exime, modifica, enmienda o mantiene inalterado(s) uno o más de los Remedios en caso de que las Partes invoquen fuerza mayor.

Con todo, 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 o ampliación del plazo aplicable o el alzamiento de uno o más Remedios.


6. Comunicaciones

Para que una comunicación sea válida bajo estos Remedios:

- (i) Debe ser escrita y el remitente deberá entregar dichas comunicaciones a la FNE, en caso de que la Fiscalía 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 Económica
Dirección:	Huérfanos N°670, piso 8, Santiago de Chile
Teléfono:	(+56)227535612
Correo:	oficinadepartes@fne.gob.cl


- Si las comunicaciones se dirigen a América Móvil:

Para:	América Móvil
Dirección:	Lago Zúrich 245, Plaza Craso Edificio Telcel, Piso 16. Colonia Ampliación Granada 11529, Ciudad de México.
Re:	Alejandro Cantú Jiménez
Correo:	

Con copia a:

Para:	Pellegrini & Rencoret SpA
Dirección:	Av. Isidora Goyenechea N°3621, piso 5, Las Condes, Región Metropolitana
Re:	Pedro Rencoret Gutiérrez, Julio Pellegrini Vial
Teléfono:	(+56)226119500
Correo:	prencoret@pycia.cl , jpellegrini@pycia.cl

- Si las comunicaciones se dirigen a LLA

Para:	LLA
Dirección:	1550 Wewatta Street, Suite 710, Denver, CO80202.
Re:	John M. Winter
Correo:	

Con copia a:

Para:	FerradaNehme SpA
Dirección:	Orinoco 90, piso 16, Las Condes, Región Metropolitana
Re:	Nicole Nehme Zalaquett, Benjamín Mordoj Hutter
Teléfono:	(+56)226529000
Correo:	nnehme@fn.cl , bmordoj@fn.cl

Cualquier notificación o comunicación solicitada o permitida por estos Remedios, que se envíe después del Cierre, se dirigirá con copia a FerradaNehme SpA y Pellegrini & Rencoret SpA. Se entenderá que una notificación ha tenido lugar una vez entregada, de acuerdo con 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.

Las Partes solicitan a la FNE que se mantenga la confidencialidad de esta presentación, así como de todos los documentos acompañados a ésta, de conformidad con los artículos 39 letra a), 42 inciso tercero y 55 inciso tercero del DL 211.

El fundamento de la referida solicitud de confidencialidad es que la información acompañada contiene antecedentes de carácter estratégico para las Partes. En consecuencia, resulta indispensable que dicha información se mantenga bajo estricta confidencialidad, pues su divulgación podría redundar en un desmedro competitivo de las Partes y de terceros.

Las versiones públicas de esta presentación y de los documentos acompañados a ésta en calidad de confidenciales serán acompañadas a la brevedad.

Sin otro particular, y quedando a su disposición para aclarar o complementar cualquier aspecto relacionado con esta presentación, se despiden atentamente,

Nicole Nehme Zalaquett
pp. Liberty Latin America Ltd.

Pedro Rencoret Gutiérrez
pp. Controladora de Servicios de
Telecomunicaciones S.A. de C.V.
pp. Sercotel S.A. de C.V.
pp. Claro Chile S.A.

Anexo N°1

Banda	Empresa	Decreto MTT / Fecha	Tipo de Concesión	Diario Oficial	Bloque de Frecuencias (MHz/GHz)	Ancho de Banda (MHz)	Periodo Concesión	Año Vigencia
700 MHz	Claro	65 / 21.04.2015	Servicio Público de Transmisión de Datos	02.09.2015	738-748 MHz 793 – 803 MHz	20 MHz	30 años	2045
850 MHz	Claro	278 / 03.12.1981 223 / 13.10.1989 159 / 04.06.1993	Servicio Público de Telefonía Móvil Celular	27.01.1982 06.02.1990 26.07.1993	880,0 - 890,0 MHz 891,5 - 894,0 MHz 835,0 - 845,0 MHz 846,5 - 849,0 MHz	25 MHz	50 años Indefinida Indefinida	2032 Indefinida Indefinida
1.900 MHz	Claro	144 / 14.04.1997	Servicio Público de Telefonía Móvil Digital 1900	23.06.1997	1.870 – 1.885 MHz 1 950 – 1 965 MHz	30 MHz	30 años	2027
		658 / 23.09.2002	Servicio Público de Telefonía Móvil	16.11.2002	1.865 – 1.870 MHz 1 945 – 1 950 MHz	10 MHz	30 años	2032
2.100 MHz (AWS)	VTR	67 / 30.04.2010	Servicio Público de Telefonía Móvil Digital Avanzado	13.07.2010	2 110 – 2 125 MHz 1.710 -1.725 MHz	30 MHz	30 años	2040
2.600 MHz	Claro	178 / 09.11.2012	Servicio Público de Transmisión de Datos Fijo y/o Móvil	04.03.2013	2.505-2.525 MHz 2.625 – 2.645 MHz	40 MHz	30 años	2043
3.500 MHz	Claro	683 /13.11.2006	Servicio Público Telefónico Local Inalámbrico	03.01.2007	3.475-3.495 MHz 3 575 – 3 585 MHz	30 MHz	30 años	2037

	Claro	523 / 29.10.2001	Servicio Público Telefónico Local Inalámbrico	12.12.2001	3.425-3.440 MHz 3 525 – 3 540 MHz	30 MHz	30 años	2031
	VTR	684 al 693/13.11.2006	Servicio Público Telefónico Local Inalámbrico	02.03.2007	3.450-3.475 MHz 3 550 – 3 575 MHz	50 MHz (Regionales)	30 años	2037
26 GHz	Claro	20 y 21 /10.03.2021 27 y 28 /11.03.2021	Servicio Público de Telecomunicaciones	15.07.2021	26,7 - 27,1 GHz	400 MHz (Comunales)	30 años	2051
		81 al 90 / 08.04.2022		28.05.2022				2052

ANEXO N°2
ANEXO ECONÓMICO

I. Análisis de sustituibilidad entre TV de Pago y plataformas OTT en base a Encuesta

1. Con respecto a la Encuesta TV de Pago aportada por las Partes, los consumidores fueron consultados sobre el nivel de sustitución de la TV de Pago por otras formas de ver contenido –plataformas OTT, televisión por Internet mediante plataformas de *streaming* y televisión abierta–. Así, la Tabla AE N°1 a continuación refleja el nivel de sustitución entre TV de Pago y dichos formatos de comercialización.

Tabla AE N°1: Nivel de sustitución entre TV de Pago y otros formatos de comercialización, de acuerdo a Encuesta de TV de Pago¹.

Nota Confidencial AE [1]

Grado de sustitución	Claro		VTR	
	N	%	N	%
Completamente reemplazable	[30 – 40]	[10% - 20%]	[70 – 80]	[30% - 40%]
Muy reemplazable	[0 – 10]	[0% - 10%]	[10 – 20]	[0% - 10%]
Reemplazable	[60 – 70]	[30% - 40%]	[40 – 50]	[20% - 30%]
Poco reemplazable	[20 – 30]	[10% - 20%]	[10 – 20]	[0% - 10%]
No reemplazable	[50 – 60]	[20% - 30%]	[30 – 40]	[10% - 20%]
NS/NR	[10 – 20]	[0% - 10%]	[10 – 20]	[0% - 10%]
Total	198	100%	203	100%

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta TV de Pago.

2. Si bien de la tabla anterior se observa que, para algunos clientes, es posible sustituir la TV de Pago por otros servicios, particularmente para los clientes de VTR, no es posible desagregar los resultados según si los consumidores consideran la TV de Pago reemplazable por plataformas OTT, televisión por *streaming* y/o televisión abierta.
3. En efecto, a pesar de que una proporción significativa de clientes considera que los servicios son altamente reemplazables, al usar los resultados de las preguntas para el cálculo de las razones de desvío de la misma encuesta, solo un número muy limitado de clientes señaló que migraría a las OTT frente a una indisponibilidad del proveedor o un incremento de precios de los servicios de Claro o VTR en un 10%². Considerando a los usuarios que habrían optado por una alternativa diferente, las razones de desvío son:

¹ La pregunta realizada a los encuestados fue: “*Califique cuán reemplazable es para usted la TV de pago tradicional (cable y satelital) con otras formas de ver contenidos, por ejemplo, la transmisión de contenidos a través de internet (incluyendo plataformas estilo Netflix o Estadio TNT Sport, Youtube y TV por internet) y la TV abierta, donde 1 es no reemplazable y 5 completamente reemplazable*”.

² La pregunta realizada a los consumidores por indisponibilidad fue: “*Imagine que VTR no hubiera estado disponible de forma permanente cuando tuvo que tomar la decisión de contratación del servicio [contratado]. Pensando en todas las opciones disponibles, ¿qué habría hecho usted en lugar de contratar el servicio que finalmente escogió?*” y “*Pensando en todas las alternativas posibles, ¿qué compañía y servicios cree que hubiera contratado en su lugar?*”. En este caso, los encuestados debían escoger entre diversas alternativas como, por ejemplo, “*Habría optado por una alternativa diferente*” y luego, podían elegir múltiples alternativas entre las cuales se especificaba al resto de los competidores del mercado y diversas plataformas OTT.

La pregunta realizada a los consumidores por aumento de precio en 10% fue: “*Pensando en la contratación del servicio [contratado], ¿qué habría hecho usted si el precio de todos los servicios de VTR, incluido el servicio que contrató, hubiera sido un 10% mayor? Considere que este aumento de precio hubiese sido de forma permanente, y el precio de todas las demás compañías se hubiera mantenido igual*” y “*Pensando en todas las alternativas posibles, ¿qué compañía y servicios cree que hubiera contratado en su lugar?*”, con una breve ejemplificación de que significa un aumento de precio del 10%. En este escenario, las alternativas de respuesta para los encuestados eran similares a las descritas para el caso de indisponibilidad.

**Tabla AE N°2: Razones de desvío estimadas en base a Encuesta de TV de Pago
Nota Confidencial AE [2]**

Hacia	TV de Pago			
	Desde VTR		Desde Claro	
	Indisponibilidad	+10%	Indisponibilidad	+10%
OTT	[0% - 5%]	[0% - 5%]	[0% - 5%]	[0% - 5%]
N° Encuestados	108	151	116	66

Fuente: Elaboración propia en base a resultados Encuesta TV de Pago.

- De todas formas, cabe señalar que una parte relevante de clientes respondió que no contrataría servicios de ninguna compañía en caso de indisponibilidad del operador o un incremento de precios, es decir, no optarían por una alternativa diferente bajo estos escenarios. Por lo tanto, no es posible concluir si prescindirían de alternativas de entretención audiovisual o migrarían hacia opciones como las OTT.
- Por otro lado, respecto a los clientes que tienen contratado TV de Pago, al ser encuestados respecto a un alza hipotético de precios de un 10% en todos los servicios de TV de Pago ofrecidos en el mercado, se observa que los clientes mayoritariamente hubiesen continuado contratando servicios de TV de pago ([50-60%] en el caso de clientes Claro y [50-60%] para clientes VTR). Sin embargo, cabe destacar que una proporción relevante de clientes no hubiese contratado el servicio, con cerca de un [40-50%] de los encuestados en el caso de Claro y VTR. **Nota Confidencial AE [3]**. Estos resultados, se resumen en la Tabla AE N°3.

Tabla AE N°3: Reacción de encuestados ante un alza de 10% en precios de servicios de TV de Pago³.

Nota Confidencial AE [4]

Acción frente a alza de precios	Claro		VTR	
	N	%	N	%
Habría dejado de contratar TV de pago	[80 – 90]	[40% - 50%]	[80 – 90]	[40% - 50%]
Habría mantenido un plan con TV de pago	[100 – 110]	[50% - 60%]	[100 – 110]	[50% - 60%]
NS/NR	[0 – 10]	[0% - 10%]	[0 – 10]	[0% - 10%]
Total	198	100%	203	100%

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de TV de Pago.

- Siguiendo este análisis, a quienes señalaron que dejarían de contratar el servicio, se les preguntó si optarían por una alternativa diferente, y en caso afirmativo, cuál alternativa elegirían. Los resultados se presentan a continuación en la Tabla AE N°4.

Tabla AE N°4: Alternativas a las que optarían encuestados que dejan servicio de TV de Pago frente a un alza en los precios de planes con este servicio

Nota Confidencial AE [5]

Alternativa diferente	Claro	VTR
Sí	[40 – 50]	[50 – 60]

³ La pregunta realizada a los consumidores que tienen contratado TV de Pago de manera individual fue "Pensando en la contratación del servicio adquirido ¿qué hubiera hecho si el precio de los planes de TV de pago, no sólo de VTR, sino que de todas las compañías hubieran subido de manera permanente en un 10%?, Considere, por favor, todas las alternativas posibles y que los demás packs que incluyen TV de pago de todas las compañías hubieran subido en estos mismos pesos de manera permanente".

La pregunta realizada a los encuestados que tienen contratado TV de Pago en conjunto con otro servicio fue "Pensando en la contratación del servicio adquirido ¿qué hubiera hecho si el precio de los planes con TV de pago, no sólo de VTR, sino que de todas las compañías hubieran subido de manera permanente en 2500 pesos al mes, y los demás planes que no incluyen TV de pago de todas las compañías hubieran mantenido sus precios? Considere, por favor, todas las alternativas posibles".

No	[30 – 40]	[20 – 30]
NS/NR	[0 – 10]	[0 – 10]
Total	84	87
Alternativas a utilizar (selección múltiple)		
Plataformas OTT	[10 – 20]	[30 – 40]
TV por Internet	[20 – 30]	[10 – 20]
TV abierta	[0 – 10]	[10 – 20]
Otro	[0 – 10]	[10 – 20]
NS/NR	[0 – 10]	[0 – 10]
Total	46	54

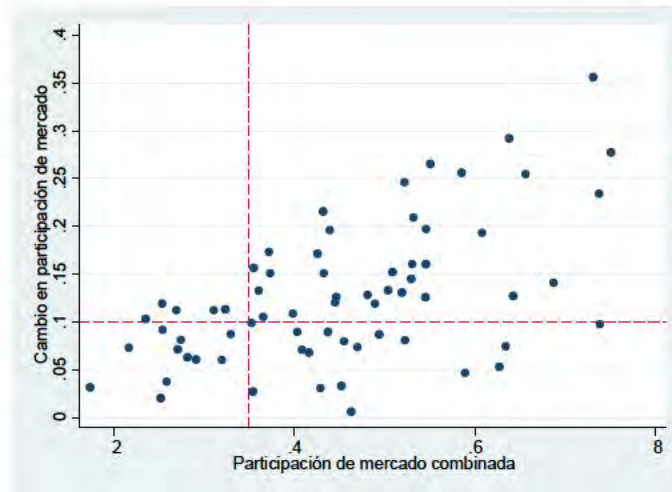
Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de TV de Pago.

7. De la información cuantitativa recientemente expuesta, es importante mencionar que la encuesta considera a usuarios que contrataron servicios de TV de Pago desde enero de 2020 a la fecha de su realización (noviembre 2021 para VTR y diciembre 2021 para Claro). Sin embargo, se da prioridad a los usuarios que contrataron en 2021 y, en caso de que no se alcance el número objetivo de la encuesta, se incorporan paulatinamente respuestas de usuarios que hayan contratado en el 2020. En este sentido, dar prioridad a un subgrupo de encuestados por sobre otro puede afectar la representatividad de la muestra y la validez de los resultados.
8. Por otro lado, en preguntas como, por ejemplo, la indisponibilidad del servicio de VTR o Claro, las alternativas dejan espacio a confusión, debido a que se genera un previo filtro que no permite dilucidar con certeza las preferencias de los consumidores en cuanto a la elección de plataformas OTT. Por ejemplo, un encuestado podría no haber considerado plataformas OTT al elegir la alternativa “No habría contratado servicios de ninguna compañía” y, en este caso, dichos encuestados no eran considerados para escoger entre las diversas alternativas de sustitución.
9. A modo de conclusión, este análisis mostraría una baja presión competitiva de las plataformas OTT sobre la TV de Pago. Sin embargo, tomando en consideración los posibles problemas de representatividad y/o validez de los resultados, estos deben ser entendidos como preliminares. En efecto, estos resultados no contrapesan las conclusiones que se puedan extraer de un análisis más robusto y/o representativo del mercado en sí.

II. Complemento de análisis de participaciones de mercado en las zonas con Traslape Comunal

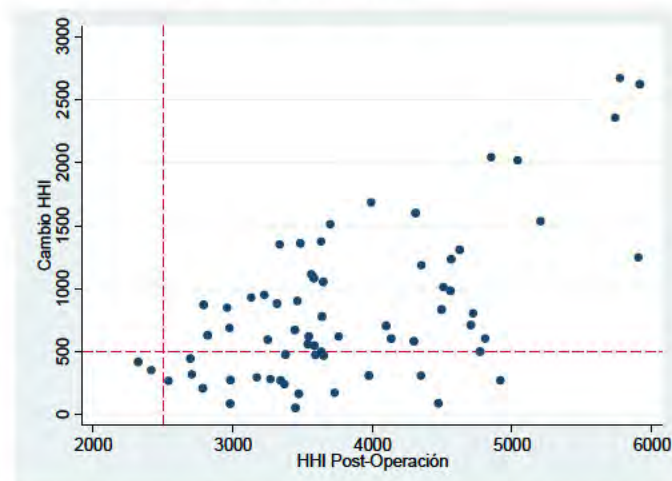
10. En la Figura AE N°1, Panel A y B, se muestra el cambio en la participación de mercado e índices de concentración en las comunas donde operan ambas Partes. El Panel A, en el eje horizontal se encuentra la participación de mercado combinada, y en el eje vertical, el cambio en la participación de mercado (medida como la menor participación entre Claro y VTR en la comuna). De este gráfico, es posible observar que hay un número relevante de comunas donde las Partes tendrían sobre un 35% de participación de mercado (delimitado por la línea punteada vertical), con un cambio en participación de sobre un 10% (delimitado por la línea punteada horizontal).
11. En el Panel B, en el eje horizontal se encuentra el índice HHI Post Operación, mientras que en el eje vertical se encuentra el cambio proyectado en este índice. En esta figura, es posible notar que, con posterioridad a la Operación, la mayoría de las comunas tendrían un HHI Post-Operación sobre 2.500 y con un cambio de sobre 500 puntos.

Figura AE N°1 - Panel A: Participación de mercados e incremento de participación en comunas donde ambas Partes son activas



Fuente: Elaboración propia en base a respuesta de Subtel a Oficio Ord. N°122-22

Figura AE N°1 - Panel B: HHI Post Operación e incremento de HHI en comunas donde ambas Partes son activas



Fuente: Elaboración propia en base a respuesta de Subtel a Oficio Ord. N°122-22

III. Razones de desvío - Internet Fijo

12. Según ha sido señalado, esta División realizó una estimación de las razones de desvío en base a la información de datos de conexiones y desconexiones de los prestadores de Servicios Fijos del año 2021⁴. De esta manera, se calcularon las razones de desvío de las Partes entre ellas y hacia sus competidores en el servicio de Internet Fijo. Esto se realizó de una manera simplificada, que considera el total de desvíos de usuarios de Internet Fijo hacia otra compañía contratando este servicio, sin tomar en consideración si existen diferencias en el número de RGU desconectados y el número de RGU conectados⁵.
13. Las razones de desvío desde la empresa "i" a la empresa "j" se calcula usando la siguiente fórmula:

$$RD_{ij} = \frac{M_{i,j}}{M_{i,j} + T_{i,-j} + N_i}$$

Donde:

$M_{i,j}$: Total de suscriptores que se desvían desde la empresa i a la empresa j.

$T_{i,-j}$: Total de suscriptores que se desvían desde la empresa i a las empresas distintas de j.

⁴ Para esto, se solicitó a los principales actores del mercado: (i) el listado de clientes que durante el año 2021 desconectaron algún Servicio Fijo, señalando los servicios dados de baja y los motivos expresados por el cliente; y (ii) el listado de clientes que contrataron algún Servicio Fijo durante el año 2021, señalando los servicios contratados.

⁵ Lo anterior, a juicio de esta División, permitiría capturar de manera más directa las dinámicas y presiones en el servicio de Internet Fijo, sin tomar en consideración los desvíos hacia otros servicios que podrían subestimar o sobreestimar la presión competitiva que ejerce un actor sobre otro.

Así, cada cliente es considerado como una observación (y por ende un desvío), independiente de si tenía contratado uno, dos o tres RGU previo a cambiarse de empresa.

N_i : Total de suscriptores desviados que no se encuentran en la base de datos de alguno de sus competidores.

14. Estas estimaciones se realizaron para Internet Fijo, considerando a aquellos clientes de la categoría residencial⁶, y en base a dos especificaciones: (i) una primera más restringida, que considera solo como motivos de desconexión aquellos clasificados como de “cambio hacia la competencia”; y (ii) una segunda que considera “todos los motivos”, a excepción de los que pueden ser calificados como de “fuerza mayor”, y desconexiones por no pago del servicio. Los resultados de estas especificaciones se detallan en las columnas (i) y (ii) de las tablas en que se utilizan dichas estimaciones. Los resultados de las estimaciones se presentan en la Tabla AE N°5:

Tabla AE N°5: Razones de desvío en base a conexiones y desconexiones, año 2021

Nota Confidencial AE [6]

Hacia Empresa	Desde VTR		Desde Claro	
	(i)	(ii)	(i)	(ii)
VTR	-	-	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Claro	[0% - 10%]	[0% - 10%]	-	-
Entel	[10% - 20%]	[10% - 20%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
GTD-Telsur	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Mundo	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Telefónica	[30% - 40%]	[20% - 30%]	[30% - 40%]	[20% - 30%]
WOM	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Suscriptores no encontrados (Ni)	[30% - 40%]	[40% - 50%]	[30% - 40%]	[40% - 50%]

Fuente: Elaboración propia en base a respuestas de Oficinas de actores de la industria.

15. Para la estimación de usuarios de Internet Fijo, la mayoría de los desvíos de VTR ocurren hacia Telefónica, seguidos de Entel; mientras que Claro sería la cuarta empresa para ambas especificaciones, por detrás de Mundo. Con respecto a Claro, la mayor cantidad de desvíos son hacia Telefónica, y dependiendo de la especificación, VTR podría ser la quinta o la tercera empresa hacia cual ocurren más desvíos.
16. Esta División realizó un análisis de sensibilidad de las razones de desvío ajustando el porcentaje de clientes que no son encontrados (lo que podría considerarse como una medida de la importancia del “*Outside option*”)⁷, en el cual se consideró que el porcentaje total de desvíos no observados toma el mismo valor del desvío hacia la opción “Ninguno” en base a encuestas realizadas por las Partes según se detalla *infra* (“**Razones de Desvío Ajustadas**”). Considerando este ajuste se recalcularon las razones de desvío presentadas en la tabla anterior, obteniendo las Razones de Desvío Ajustadas presentadas en la Tabla N°6⁸. Al ser éste un reajuste realizado

⁶ La información que se solicitó excluía únicamente al segmento corporativo. Al no contar con otros observables que permitieran identificar a las empresas que son parte del segmento masivo, esta División consideró únicamente el segmento residencial. Adicionalmente, las estimaciones de razones de desvío estimadas por las Partes también consideran a este tipo de clientes al ser encuestas realizadas a clientes de este segmento.

⁷ *Outside option* se considera como aquella opción que agrupa las distintas opciones para un consumidor que sale del mercado. En el presente caso, lo anterior podría estar representado por dejar de contratar del mercado y prescindir de un servicio de internet, o migrar hacia alternativas como internet móvil.

⁸ Para cada empresa y servicio se utilizó el promedio de la opción “Ninguno” entre ambas preguntas de indisponibilidad e incremento de un 10% del precio. La diferencia entre los suscriptores no encontrados de la Tabla N°5 y el nivel de desvío hacia “Ninguno” obtenido en las encuestas de las Partes, se reparte de manera proporcional para cada actor de acuerdo a los desvíos efectivos

Por ejemplo, para el caso de VTR, el desvío hacia la opción “Ninguno” obtenido de la Encuesta Internet en las preguntas de indisponibilidad del servicio e incremento de precios de un 10%, fue de un [10%-20%] y

según la proporción de desvíos observados, esto no afectará el orden que tiene cada empresa con respecto al nivel de cercanía de Claro y/o VTR, pero sí afecta las magnitudes de las razones de desvío.

Tabla N°6: Razones de desvío en base a conexiones y desconexiones del año 2021 – Razones de Desvío Ajustadas

Nota Confidencial AE [7]

Hacia Empresa	Internet			
	Desde VTR		Desde Claro	
	(i)	(ii)	(i)	(ii)
VTR			[0% - 10%]	[0% - 10%]
Claro	[0% - 10%]	[0% - 10%]	-	
Entel	[10% - 20%]	[10% - 20%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
GTD-Telsur	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Mundo	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[10% - 20%]	[10% - 20%]
Telefónica	[40% - 50%]	[40% - 50%]	[30% - 40%]	[30% - 40%]
WOM	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Suscriptores no encontrados	[20% - 30%]	[20% - 30%]	[30% - 40%]	[30% - 40%]

Fuente: Elaboración propia en base a respuestas de Oficinas de actores de la industria.

17. A juicio de esta División, las estimaciones obtenidas en la Tabla N°6 permiten tener una mejor aproximación del valor de las razones de desvío entre Claro y VTR que las obtenidas en la Tabla N°5 (que no ajustan el desvío hacia la opción de suscriptores no encontrados). Por lo tanto, dichos resultados fueron replicados en el Informe.
18. Por otra parte, respecto de las Razones de Desvío Ajustadas, cabe tener presente que, para esta División, parece razonable establecer esta cota de desvíos hacia la *Outside option* atendido los patrones de consumo y de penetración de los servicios en el mercado.
19. Así, por ejemplo, en el servicio de Internet Fijo, el número de conexiones ha crecido constantemente en el tiempo, con un mayor crecimiento durante los años 2020 y 2021 a raíz de la pandemia de Covid-19, observándose crecimientos anuales de doble dígito por primera vez desde el año 2011⁹. A su vez, y consistente con lo anterior, la penetración a nivel de hogar ha sido creciente en el tiempo, aumentando desde un 50% de los hogares en diciembre de 2018 a 67% de hogares en diciembre de 2021 y 68% en marzo de 2022¹⁰. Por tanto, esta División considera conservador tomar como

[20%-30%] de los encuestados, respectivamente. Por ello, para las Razones de Desvío Ajustadas se consideró el desvío promedio hacia esta opción "Ninguno" que es de un [20%-30%]. Para el ajuste, se restó el valor entre el porcentaje de "Suscriptores no encontrados" en la estimación de conexiones y desconexiones y el valor anteriormente descrito $-[20\%-30\%]$, y se repartió esta diferencia de manera proporcional, según los desvíos observados.

Siguiendo el ejemplo de VTR, para el caso de desvíos de Internet desde VTR considerando la especificación que estima las razones de desvío en base a motivos de desconexión de "cambio a la competencia" (i.e., primera columna de la Tabla N°5), la diferencia entre [30%-40%] y [20%-30%] se reparte en la proporción de desvío observado. De esta manera, la razón de desvío aumenta en un [0%-10%] para Claro, un [0%-10%] para Entel, un [0%-10%] para GTD-Telsur, un [0%-10%] para Mundo, un [10%-20%] para Telefónica y un [0%-10%] para WOM. **Nota Confidencial AE [8]**.

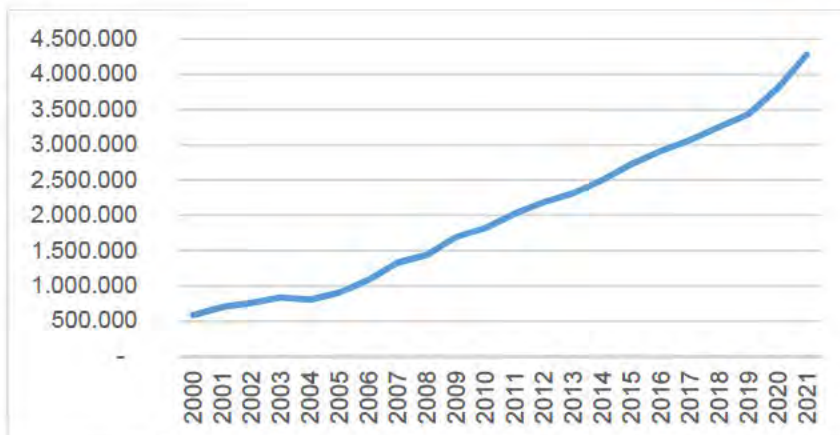
⁹ Información pública de Subtel actualizada a marzo de 2022. El crecimiento de los años 2020 y 2021 fue de 10,69% y 12,68% respectivamente, mientras que a marzo de 2022, el crecimiento en los últimos 12 meses fue de 9,5%.

¹⁰ Información pública de Subtel actualizada a marzo de 2022. Para realizar la transformación de penetración cada 100 habitantes a penetración por hogar, Subtel asume un tamaño de hogar de 3,1 personas consistente en el número de personas promedio por hogar del CENSO del año 2017. Instituto Nacional de Estadísticas, (2018) "Síntesis de resultados CENSO 2017".

Asimismo, véase nota de prensa de Subtel "Hogares con acceso a Internet fijo alcanzan el 67% y usuarios aumentan preferencia por redes de alta velocidad". Disponible en: <https://www.subtel.gob.cl/hogares-con-acceso-a-internet-fijo-alcanzan-el-67-y-usuarios-aumentan-preferencia-por-redes-de-alta-velocidad/#:~:text=Las%20estad%C3%ADsticas%20revelan%20que%20el,las%20preferidas%20por%20los%20usuarios> [última visita: 04 de octubre de 2022]

cota máxima lo estimado por las Partes, permitiendo obtener así un rango razonable respecto a las razones de desvío entre VTR y Claro.

Figura AE N°2: Número total de conexiones de Internet 2000-2021



Fuente: Elaboración propia en base a datos públicos.

20. Por último, con respecto a las estimaciones de razones de desvío en base a conexiones y desconexiones, esta División, utilizando información aportada por las Partes¹¹, estimó las razones de desvío en base a una muestra extendida para las conexiones, utilizando datos que consideran el periodo comprendido entre octubre de 2020 y marzo de 2022. Esto permite considerar a aquellos clientes que contrataron servicios con alguna de las Partes en los meses previos y posteriores al 2021 y que no hayan sido capturados por los análisis presentados en las tablas anteriores. Por lo mismo, este análisis permitiría corregir potencialmente el alto porcentaje de clientes no encontrados en las estimaciones de conexiones y desconexiones de 2021.
21. Dichos resultados, presentados en la Tabla AE N°7, se refieren únicamente a las razones de desvío entre las Partes. Al igual que las estimaciones anteriores, éstas consideran dos estimaciones: (i) los cambios clasificados como de “cambio hacia la competencia” y (ii) todos los motivos de conexión a excepción de las clasificadas como de fuerza mayor o desconexión por mora. Estas razones de desvío, que toman un periodo extenso de conexiones en comparación a la información de desconexiones utilizada, muestran razones de desvío entre las Partes menores a 10%. **Nota Confidencial [9].**

Tabla AE N°7: Razones de desvío en base a muestra extendida para desconexiones¹²

Nota Confidencial AE [10]

Hacia empresa	Internet			
	(i)		(ii)	
	Claro	VTR	Claro	VTR
Claro	-	[0% - 10%]	-	[0% - 10%]
VTR	[0% - 10%]	-	[0% - 10%]	-

Fuente: Elaboración propia en base a respuestas de Oficinas de actores de la industria.

22. En el marco de la Investigación, las Partes realizaron y acompañaron los resultados de dos encuestas, una a consumidores de servicios de Internet Fijo (“Encuesta Internet”), y otra a consumidores de servicios de TV de Pago (“Encuesta TV de Pago”). Ello, con el principal objetivo de conocer los patrones de sustitución de clientes de VTR y Claro frente a un aumento de precio en un 10% de los Servicios Fijos, o ante el caso hipotético de indisponibilidad de los servicios prestados por el

¹¹ Véase: respuesta de VTR a Oficio Ord. N°806-22 y respuesta de Claro a Oficio Ord. N°807-22.

¹² Este cálculo no considera el ajuste de las razones de desvío dado que, el fin de extender la muestra de conexiones atiende al mismo problema que busca solucionar las Razones de Desvío Ajustadas, que es la gran cantidad de suscriptores no encontrados.

operador¹³. Con los resultados de estas encuestas, las Partes estimaron las razones de desvío que utilizaron como insumo para el cálculo de los GUPPI¹⁴.

23. Como ha sido señalado, los consumidores de Internet Fijo pueden contratar el servicio de manera individual o en *packs*. De esta forma también existe la posibilidad de que los desvíos se generen hacia un servicio individual, un *pack*, o hacia la contratación de múltiples servicios con más de una empresa. Por la misma razón la Minuta GUPPI Internet presentada por las Partes señala que las razones de desvío se calcularon en base a los desvíos de clientes y la recaptura de las Partes en términos de RGU y no de suscriptores, ya que, de esa última manera, una persona que consume un triple *pack* que incluye Internet Fijo, TV de Pago y Telefonía Fija representa tres RGU desviados y, en caso de que se produzca un desvío hacia alguna de las Partes, la razón de desvío sería mayor si es que se recapturan más servicios¹⁵.
24. De esta manera, en la Minuta GUPPI la razón de desvío desde la empresa “i” hacia la empresa “j” se calcula mediante la siguiente expresión:

$$RD_{ij} = \frac{M_{i,j} + [D_i * (\frac{M_{i,j}}{M_{i,j} + T_{i,-j}})]}{M_{i,j} + T_{i,-j} + D_i + N_i}$$

Donde:

M_{i,j}: Total de RGU que se desvían desde la empresa i a la empresa j.

T_{i,-j}: Total de RGU que se desvían desde la empresa i a las empresas distintas de j.

D_i: Total de RGU que se desvían desde la empresa i, pero que responden “No sabe/No responde” respecto al proveedor que hubiese escogido al migrar de empresa.

N_i: Total de RGU correspondiente a encuestados que señalan que “No habría contratado servicios de ninguna compañía”.

25. Con esta ecuación, se calculan las siguientes razones de desvío:

Tabla AE N°8: Razones de desvío estimadas por las Partes en base a Encuesta Internet

Nota Confidencial AE [11]

Hacia empresa	Desde VTR		Desde Claro	
	Indisponibilidad	+ 10%	Indisponibilidad	+10%
VTR	-	-	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Claro	[10% - 20%]	[10% - 20%]	-	-
Telefónica	[30% - 40%]	[30% - 40%]	[20% - 30%]	[10% - 20%]
Entel	[10% - 20%]	[10% - 20%]	[20% - 30%]	[20% - 30%]
Mundo	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
GTD-Telsur	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
WOM	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
DirecTV	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Otro	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Ninguno	[10% - 20%]	[20% - 30%]	[20% - 30%]	[30% - 40%]
Nº Encuestados	195	129	196	134

Fuente: Minuta GUPPI Internet.

¹³ Véase “Reporte Metodológico IPSOS” “211591_Reporte Metodológico_Activa”, acompañado por las Partes en presentación Minuta GUPPI Internet.

¹⁴ La presentación de los resultados de las razones de desvío y GUPPI provenientes de las respuestas de la encuesta realizada a usuarios de Internet fue acompañada por las Partes en presentación de fecha 16 de marzo de 2022 (“Minuta GUPPI Internet”), mientras que aquella para servicios de TV de Pago fue acompañada con fecha 18 de abril de 2022 (“Minuta GUPPI TV”).

¹⁵ Minuta GUPPI Internet, p. 6.

26. Con respecto a los resultados de la Encuesta Internet, es posible observar que en el caso de VTR, tanto en la pregunta de indisponibilidad como en la de aumento de precios de un 10%, la mayoría de los desvíos ocurren hacia Telefónica, –lo que sería consistente con los estudios de VTR señalados en la sección §IV.1.3.a del Informe, que consideran a dicha compañía como el principal competidor–. Claro sería el tercer actor hacia donde más desvíos ocurren, por detrás de Entel. Esto, a su vez, sería consistente con el orden de las empresas a las cuales ocurren los desvíos según la información de conexiones y desconexiones calculadas anteriormente, las cuales sitúan a Telefónica y Entel como las empresas con mayor recepción de los desvíos.
27. Este escenario es replicable para el caso de Claro, ya que los dos actores hacia donde más ocurren desvíos son Telefónica y Entel, independiente del tipo de pregunta formulada. Ahora bien, frente al escenario de indisponibilidad de Claro, VTR es el tercer actor hacia el cual ocurren más desvíos de usuarios, mientras que en el caso de incremento de precios de un 10%, VTR ocupa el cuarto lugar por detrás de Mundo.
28. Como ya fue mencionado en el análisis de razones de desvío de la sección anterior, los desvíos hacia la *Outside option* toman un valor que parece muy alto considerando los patrones de consumo del mercado. Ello podría explicarse por la ausencia de factibilidad técnica de más de una compañía en los hogares de los encuestados, la que generaría que, ante la indisponibilidad de un actor, no contrate con un tercero. Sin embargo, como fue mencionado *supra*, en el mercado de Internet Fijo se observa una creciente demanda del servicio y una mayor penetración por hogar, lo que no es consistente con que, frente a la indisponibilidad de VTR o Claro, cerca del [10-20]% o [20-30]% de los suscriptores deje de contratar servicios.
29. Como sensibilidad, se replicaron las estimaciones de desvío, excluyendo de la muestra a aquellos encuestados que señalaron explícitamente que contrataron con alguna de las Partes por ser la única empresa que tenían como opción¹⁶. Los resultados se presentan en la Tabla AE N°9, los cuales muestran una leve variación respecto a aquella estimación que considera al total de los encuestados. Tanto para Claro como para VTR es posible notar que, para el escenario de indisponibilidad de la empresa, prácticamente no hay variación de la razón de desvío; mientras que en el caso de aumento de un 10% del precio, hay una variación al alza, tanto para VTR como para Claro.

Tabla AE N°9: Razones de desvío estimadas en base a Encuesta Internet, excluyendo a aquellos sin factibilidad técnica de otra empresa

Nota Confidencial AE [12]

Hacia Empresa	Encuesta Internet			
	Desde VTR		Desde Claro	
	Indisponibilidad	+ 10%	Indisponibilidad	+10%
VTR	-	-	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Claro	[10% - 20%]	[10% - 20%]	-	-
Telefónica	[30% - 40%]	[20% - 30%]	[20% - 30%]	[10% - 20%]
Entel	[20% - 30%]	[10% - 20%]	[20% - 30%]	[20% - 30%]
Mundo	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
GTD-Telsur	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]

¹⁶ Lo anterior no implica que puedan haber encuestados que contrataron con Claro y VTR que señalaron motivos de contratación distintos de tener factibilidad técnica solo con esta empresa y que no haya sido mencionado, considerando que la encuesta tiene un enfoque flexible donde no se pregunta a los encuestados cada uno de los motivos posibles de contratar.

WOM	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
DirecTV	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Otro	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Ninguno	[10% - 20%]	[20% - 30%]	[20% - 30%]	[30% - 40%]
Nº Encuestados	131	82	178	120

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de Encuesta Internet

30. Por último, y para replicar la metodología de cálculo de razones de desvío en base a conexiones y desconexiones, esta División, utilizando las respuestas de las encuestas, estimó las razones de desvío en Internet Fijo considerando a cada encuestado como un desvío, sin tomar en cuenta si este tenía contratado uno o más servicios. Los resultados de este ejercicio se presentan en la Tabla AE N°10, donde nuevamente la variación de los resultados es ligera.

Tabla AE N°10: Razones de desvío estimadas en base a Encuesta Internet, considerando desvíos únicamente en servicio de Internet Fijo

Nota Confidencial AE [13]

Hacia Empresa	Desde VTR		Desde Claro	
	Indisponibilidad	+ 10%	Indisponibilidad	+10%
VTR	-	-	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Claro	[10% - 20%]	[10% - 20%]	-	-
Telefónica	[30% - 40%]	[30% - 40%]	[20% - 30%]	[10% - 20%]
Entel	[20% - 30%]	[10% - 20%]	[20% - 30%]	[20% - 30%]
Mundo	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
GTD-Telsur	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
WOM	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
DirecTV	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Otro	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Ninguno	[10% - 20%]	[10% - 20%]	[20% - 30%]	[30% - 40%]
Nº Encuestados	195	129	196	134

Fuente: Elaboración propia en base a resultados Encuesta Internet

IV. Índices de presión al alza en precios – Internet Fijo

31. En la Tabla AE N°11 se presentan los resultados de GUPPI que utilizan las razones de desvío calculadas en base a las respuestas de la Encuesta Internet estimadas por las Partes, es decir, aquellas que considera los desvíos desde y hacia todos los productos de Servicios Fijos.

Tabla AE N°11: GUPPI en base a razones de desvío estimadas por las Partes utilizando la Encuesta Internet

Nota Confidencial AE [14]

Variable	Internet			
	VTR		Claro	
	Indisponibilidad	+10%	Indisponibilidad	+10%
Razón de desvío	[10% - 20%]	[10% - 20%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Margen (%)	[-]		[-]	
Razón de precios	<1		>1	

GUPPI	4,59%	5,65%	5,90%	3,48%
-------	-------	-------	-------	-------

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de Encuesta Internet.

32. De estas estimaciones se observa que, por el lado de VTR, las estimaciones de GUPPI utilizando las respuestas de indisponibilidad de la empresa, alcanzan un valor de 4,59%. Al utilizar los resultados de las razones de desvío frente a un alza hipotética de un 10% del precio, el valor del GUPPI alcanza un 5,65%.
33. Por el lado de Claro, en el caso de indisponibilidad de la empresa, el GUPPI alcanza un valor de 5,90%. Por otro lado, con respecto a las razones de desvío provenientes de un incremento de precios de un 10% por parte de Claro, el GUPPI tomaría un valor de 3,48%.
34. Por último, al realizar la estimación en base a la Encuesta Internet, utilizando las razones de desvío que consideran únicamente las razones de desvío desde y hacia Internet, considerando a suscriptores de Internet independiente del número de RGU contratados, se presentan los resultados en la Tabla AE N°12.

Tabla AE N°12: GUPPI en base a razones de desvío estimadas en base a Encuesta de Internet – Solo desvíos Internet Fijo

Nota Confidencial AE [15]

Variable	Internet			
	VTR		Claro	
	Indisponibilidad	+10%	Indisponibilidad	+10%
Razón de desvío	[10% - 20%]	[10% - 20%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Margen (%)	[-]		[-]	
Razón de precios	<1		>1	
GUPPI	4,98%	6,55%	5,63%	3,03%

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de Encuesta Internet.

35. En esta especificación, por el lado de VTR, el valor del GUPPI aumenta. En efecto, al utilizar las razones de desvío en el caso de indisponibilidad de la empresa, los resultados serían cercanos al 5%; mientras que en el caso de un aumento de 10% del precio, alcanzan 6,55%. Por el lado de Claro, estos resultados disminuyen el valor del GUPPI, alcanzando un 5,63% en el caso de indisponibilidad de la empresa, y siendo inferior en el caso de un incremento de precios hipotético de un 10%, al no superar un 4%¹⁷.

¹⁷ A este respecto, cabe hacer presente que Entel, con fecha 10 de junio de 2022 (transcurridos los 20 días contemplados en el artículo 55 inciso 2° del DL 211) presentó un informe económico denominado "VTR-Claro: potential effects on communication markets" elaborado por Oxera Consulting LLP, donde se analizaron teorías de riesgo, incluido el riesgo unilateral de incremento de precios del servicio de Internet Fijo. Para esto estimaron un GUPPI donde utilizaron como supuesto para las razones de desvío que el desvío es proporcional a la participación de mercado que tiene cada operador, y que el margen de cada una de las empresas es de un 80-90%, con lo que obtienen un GUPPI, para VTR, que iría en un rango de 14%-16% y, para Claro, de 28%-32%.

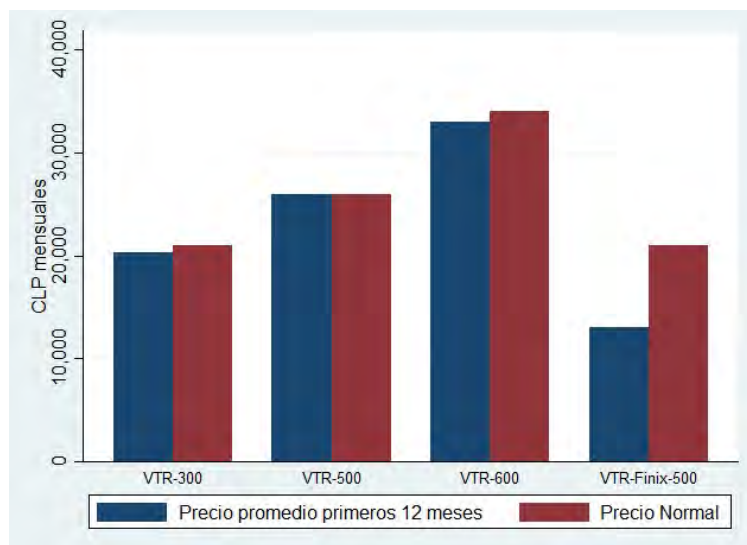
A juicio de esta División, la estimación tendría problemas en ambos supuestos utilizados. Con respecto a las razones de desvío en base a participaciones de mercado, esto sería un mal supuesto, atendido a que lo anterior resulta más aplicable en bienes o servicios con características de *commodities* que no sería el caso de Internet Fijo. Adicionalmente, como ha sido señalado anteriormente, a pesar de la alta participación de mercado, ha caído la posición de VTR frente a actores como Entel y Telefónica, por lo que asumir que los desvíos se repartirían en base al número de *stocks* de clientes, sobreestimaría el desvío hacia esta empresa. Cabe señalar que el mismo informe señala que un análisis más detallado requeriría calcular razones de desvío más precisas como los datos de conexiones y desconexiones de clientes.

Con respecto a los márgenes, el informe únicamente señala el porcentaje a utilizar, sin una justificación de por qué sería realista para el mercado. Adicionalmente, tomaría en consideración únicamente el servicio individual de Internet Fijo, sin tomar en consideración que el usuario promedio de este servicio contrataría Internet en conjunto con otros servicios, particularmente TV de Pago, lo que disminuye el margen de comercialización.

V. Plan Finix

36. Las principales diferencias que se observan entre el Plan Finix y las ofertas previas son el precio al cual se ofrece el servicio, y la reducción de tres ofertas de velocidad a una única oferta comercial. En la Figura AE N°3 se muestra el precio del Plan Finix –entre mayo de 2022 y su última actualización– y de aquellos comercializados previo al ingreso de este plan, para las ofertas individuales de Internet Fijo. Para cada plan, se muestra el precio promedio de los primeros 12 meses –considerando el descuento de tres meses ofrecido por VTR en sus planes de 400 y 600 Mbps y el descuento de 12 meses ofrecido por VTR en el Plan Finix– y el precio normal.

Figura AE N°3: Precio de ofertas comerciales ofrecidas por VTR

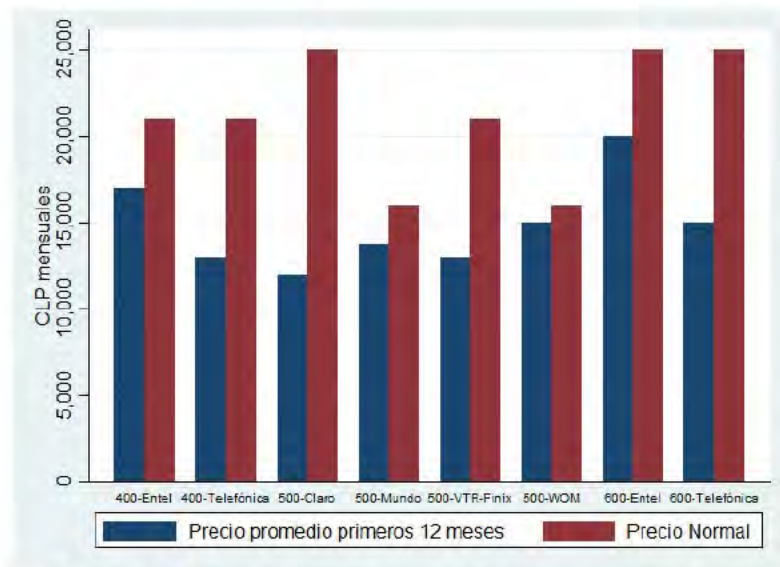


Fuente: Elaboración propia en base a información pública de planes de Internet ofrecidos por VTR.

37. Según se observa, el precio del Plan Finix es considerablemente menor que el precio de los planes de Internet ofrecidos previamente por VTR. En efecto, el precio normal de \$20.900 del Plan Finix es igual al precio normal del plan VTR-300 que presentaba menores velocidades de bajada, e incluso se puede ver una disminución de un 19% aproximadamente respecto al plan VTR-500 con equivalentes velocidades de bajada. Estas caídas de precio se traspasan a su vez a los planes que incluyen TV de Pago y Telefonía Fija¹⁸.
38. Esta disminución en el precio, no solo representa una caída relevante frente a sus propios planes comercializados, sino que posiciona a VTR como uno de los actores con precios más bajos en el mercado en la comercialización individual de Internet Fijo. Lo anterior se ve reflejado en la Figura AE N°4, que muestra el precio de los planes individuales de Internet ofrecidos por los actores con velocidades de bajada de 500 Mbps o similares. De la figura se observa que, en precio normal –sin considerar descuentos durante los primeros meses–, VTR tiene el tercer precio más bajo, por detrás de Mundo y WOM, mientras que en el precio promedio en los primeros 12 meses desde contratado el servicio, solo Claro ofrece un precio menor en ofertas con igual o similar velocidad de bajada.

Figura AE N°4 Precio de ofertas comerciales ofrecidas por actores del mercado en planes individuales de Internet

¹⁸ El precio de lista del *pack* que incluía Internet con velocidad de bajada 500 Mbps y el servicio básico de TV de Pago de VTR era de \$39.990, mientras que el Plan Finix “Finix 2” que incluye servicio de TV de Pago tiene un valor de \$29.990. Por otro lado, con respecto al Triple *Pack*, el precio de lista del *pack* que incluía velocidades de bajada equivalentes y el servicio básico de TV de Pago tenía un valor de \$47.990, mientras que el Plan Finix “Finix 3” tiene un valor de \$32.990. Véase <https://vtr.com/productos/hogar-packs/doble-pack-internet-television> [última visita: 2 de agosto de 2022]



Fuente: Elaboración propia en base a información pública¹⁹

39. Con la introducción de estos productos, en el mes de abril, VTR logró resultados positivos, tal como lo evidencian estudios internos²⁰, [REDACTED]. Esto se refleja en la Figura AE N°5, donde se observa que, respecto a Internet Fijo –bajo sus distintos formatos de comercialización– marzo de 2022 es el mes donde [REDACTED] mientras que, en cuanto TV de Pago, marzo de 2022 corresponde [REDACTED].

Figura AE N°5: Ventas de Servicios Fijos, Enero 2019-Marzo 2022

Nota Confidencial AE [16]

Fuente: Documento “Sales statusv3 (002)” acompañado por Liberty en respuesta a Oficio Ord. N°552-22.

40. Esto también se ve reflejado en las ventas y proyecciones de VTR, poniendo en comparación el escenario con y sin la introducción de los productos Finix. Tal como se observa en la Tabla AE N°13, la introducción del Plan Finix tendría un efecto [REDACTED]. Adicionalmente, las proyecciones mensuales de Finix mostrarían [REDACTED] considerando la expansión en el número de conexiones en marzo de 2020 y los meses inmediatamente posteriores, producto de la pandemia de Covid-19²¹.

Tabla AE N°13: Ventas y proyecciones de VTR en Internet con introducción del Plan Finix

Nota Confidencial AE [17]

Ventas internet fijo (RGU)	Ene-22	Feb-22	Mar-22	Abr-22	May-22	Jun-22
Real	[-]	[-]	[-]			

¹⁹ La Figura AE N°4 se construyó en base a información pública de los precios informados en las páginas web de cada uno de los actores de la industria con fecha 02 de agosto de 2022. Véase <https://store.wom.cl/hogar/internet-hogar/#fibra-optica> https://vtr.com/productos/hogar-packs/internet?qclid=CjwKCAjwsJ6TBhAIEiwAfl4TWcn6yqmr0g63vkNxoNV75tjPVw54NeQIJuZoaNY7QuJmjFgF2ubnnhoCUR4QAvD_BwE&qclsrc=aw.ds <https://www.clarochile.cl/personas/servicios/servicios-hogar/internet/> <https://www.tumundo.cl/internet-fibra/> <https://ww2.movistar.cl/hogar/internet-hogar/> <https://www.entel.cl/hogar/internet/> [última visita: 2 de agosto de 2022]

²⁰ Véase los documentos “Sales statusv3 (002)” y “Status Crystal 11-02” acompañados en respuesta a la pregunta N° 10 del Oficio Ord. N° 552-22 de fecha 14 de abril de 2022.

²¹ En este sentido, el estudio “Sales statusv3 (002)” p.9 muestra que [REDACTED]

Proyección sin Finix				[-]	[-]	[-]
Proyección con Finix				[-]	[-]	[-]
Incremental con Finix (%)				[-]%	[-]%	[-]%
2020	[-]	[-]	[-]	[-]	[-]	[-]
2021	[-]	[-]	[-]	[-]	[-]	[-]

Fuente: Respuesta de VTR a Oficio Ord. N°554-22.

41. Con respecto a dichas proyecciones, fue posible verificar que el número de RGU comercializado fue similar a lo esperado, con aproximadamente [REDACTED] nuevos abonados para abril de 2022²². **Nota Confidencial AE [18]**.
42. La introducción del Plan Finix, a su vez, generó reacciones por parte de los competidores de VTR. Lo anterior, se ve reflejado en un estudio de mercado aportado por VTR²³, en la declaración de ejecutivos de Claro²⁴ y en las reacciones en precio que se observan por parte de los competidores de VTR. En este sentido, durante el mes de abril, algunos competidores aumentaron sus descuentos temporales, como por ejemplo, Mundo, que en el plan de 500 Mbps comenzó a ofrecer el servicio a \$7.495 los primeros dos meses, aumentando a \$14.990 para los próximos 10, para luego cobrar el precio normal²⁵. Asimismo, Telefónica, aumentó el descuento en los planes de 400 y 600 Mbps de velocidad de bajada²⁶. Lo anterior sería indicativo de un incremento en la competitividad de la oferta de VTR en el mercado, y adicionalmente, mostraría la capacidad de los competidores de reaccionar de manera oportuna a una oferta más atractiva de la competencia.

²² Respuesta de VTR a Oficio Ord. N°806-22 de fecha 24 de mayo de 2022.

²³ El estudio "VTR Board Update_finix_slides" p.2, aportado por VTR en su respuesta al Oficio Ord. N° 552-22 señala que competidores han reaccionado con precios más bajos y mayores velocidades, haciendo mención a reacciones de WOM, Movistar y Entel.

²⁴ Véase declaración de Claro Chile, de fecha 8 de abril de 2022: **Nota Confidencial AE [19]**.

²⁵ Véase oferta publicada en página web de Mundo, disponible en: <<https://www.tumundo.cl/internet-fibra/>> [última visita: 4 de octubre de 2022].

²⁶ Véase oferta publicada en página web de Movistar, disponible en: <<https://www2.movistar.cl/hogar/internet-hogar/>> [última visita: 4 de octubre de 2022].

VI. Condiciones locales de competencia Internet Fijo – Análisis por comuna

43. A continuación, se presenta un análisis detallado del nivel de competencia para aquellas comunas con un Traslape de Redes mayor al 50% entre las Partes:

Tabla AE N°14: Condiciones de competencia en determinadas comunas – Redes de Claro

Nota Confidencial AE [20]

Comuna	Participación de las Partes	Traslape de Redes de VTR en líneas de Claro	Número de competidores con traslape mayor a 50% en líneas de Claro	Número de competidores con traslape mayor a 75% en líneas de Claro	Número de HP de las Partes - 2021	Número de HP de los competidores - 2020	Número de HP de los competidores - 2021	HP construidos por competidores - 2021	HP proyectados a construir por competidores - 2022
Calama	[70% - 80%]	[90% - 100%]	0	0	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
San Felipe	[70% - 80%]	[90% - 100%]	0	0	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Quilpué	[60% - 70%]	[90% - 100%]	0	0	[100.000 - 200.000]	[0 - 100.000]	[100.000 - 200.000]	[100.000 - 200.000]	[0 - 100.000]
La Cisterna	[60% - 70%]	[90% - 100%]	0	0	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Quillota	[60% - 70%]	[90% - 100%]	1	1	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Coquimbo	[60% - 70%]	[80% - 90%]	1	0	[100.000 - 200.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[100.000 - 200.000]
Viña Del Mar	[60% - 70%]	[90% - 100%]	0	0	[100.000 - 200.000]	[100.000 - 200.000]	[200.000 - 300.000]	[100.000 - 200.000]	[100.000 - 200.000]

Concón	[60% - 70%]	[90% - 100%]	1	0	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Villa Alemana	[60% - 70%]	[90% - 100%]	0	0	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[100.000 - 110.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Antofagasta	[50% - 60%]	[90% - 100%]	1	1	100.000 - 200.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Padre Hurtado	[50% - 60%]	[60% - 70%]	1	1	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Curicó	[50% - 60%]	[90% - 100%]	0	0	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[100.000 - 200.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Puente Alto	[50% - 60%]	[90% - 100%]	2	0	[200.000 - 300.000]	[200.000 - 300.000]	[300.000 - 400.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
La Serena	[50% - 60%]	[90% - 100%]	1	0	[100.000 - 200.000]	[0 - 100.000]	[100.000 - 200.000]	[0 - 100.000]	[100.000 - 200.000]
Talcahuano	[50% - 60%]	[70% - 80%]	1	0	[100.000 - 200.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Quilicura	[50% - 60%]	[90% - 100%]	1	1	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Quinta Normal	[50% - 60%]	[90% - 100%]	2	1	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Estación Central	[50% - 60%]	[90% - 100%]	0	0	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[100.000 - 200.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Arica	[50% - 60%]	[90% - 100%]	1	0	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	-

Chillán	[50% - 60%]	[70% - 80%]	0	0	[100.000 - 200.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Independencia	[50% - 60%]	[90% - 100%]	1	1	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[200.000 - 300.000]	[100.000 - 200.000]	[0 - 100.000]
Pedro Aguirre Cerda	[50% - 60%]	[60% - 70%]	2	1	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Copiapó	[40% - 50%]	[90% - 100%]	1	1	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Valparaíso	[40% - 50%]	[90% - 100%]	1	0	[100.000 - 200.000]	[100.000 - 200.000]	[200.000 - 300.000]	[0 - 100.000]	[100.000 - 200.000]
Peñaflor	[40% - 50%]	[90% - 100%]	1	0	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
San Bernardo	[40% - 50%]	[60% - 70%]	1	1	[0 - 100.000]	[100.000 - 200.000]	[200.000 - 300.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Iquique	[40% - 50%]	[90% - 100%]	1	1	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Providencia	[40% - 50%]	[90% - 100%]	0	0	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[100.000 - 200.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Chiguayante	[40% - 50%]	[90% - 100%]	1	0	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
La Reina	[40% - 50%]	[90% - 100%]	2	2	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Los Andes	[40% - 50%]	[90% - 100%]	1	1	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	-
Rancagua	[40% - 50%]	[60% - 70%]	1	0	[100.000 - 200.000]	[0 - 100.000]	[100.000 - 200.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Cerrillos	[40% - 50%]	[90% - 100%]	2	2	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]

Machalí	[40% - 50%]	[90% - 100%]	1	0	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
La Florida	[40% - 50%]	[90% - 100%]	2	1	[100.000 - 200.000]	[200.000 - 300.000]	[300.000 - 400.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
El Bosque	[40% - 50%]	[90% - 100%]	1	1	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Núñoa	[40% - 50%]	[90% - 100%]	3	1	[100.000 - 200.000]	[100.000 - 200.000]	[100.000 - 200.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Maipú	[40% - 50%]	[90% - 100%]	2	1	[200.000 - 300.000]	[300.000 - 400.000]	[400.000 - 500.000]	[100.000 - 200.000]	[0 - 100.000]
San Miguel	[40% - 50%]	[90% - 100%]	2	2	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[100.000 - 200.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Concepción	[40% - 50%]	[90% - 100%]	1	1	[100.000 - 200.000]	[0 - 100.000]	[100.000 - 200.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Macul	[30% - 40%]	[90% - 100%]	2	1	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
San Pedro De La Paz	[30% - 40%]	[80% - 90%]	1	0	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
San Fernando	[30% - 40%]	[80% - 90%]	1	0	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Talca	[30% - 40%]	[80% - 90%]	1	0	[100.000 - 200.000]	[100.000 - 200.000]	[200.000 - 300.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Recoleta	[30% - 40%]	[90% - 100%]	3	2	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]

Valdivia	[30% - 40%]	[90% - 100%]	1	0	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Osorno	[30% - 40%]	[90% - 100%]	1	0	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
San Joaquin	[30% - 40%]	[90% - 100%]	2	1	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Puerto Montt	[30% - 40%]	[90% - 100%]	1	0	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]

Fuente: Elaboración propia en base a información proporcionada por Partes y terceros

Tabla AE N°15: Condiciones de competencia en determinadas comunas – Redes de VTR

Nota Confidencial AE [21]

Comuna	Participación de las Partes	Traslape de Redes de Claro en líneas de VTR	Número de competidores con traslape mayor a 50% en líneas de VTR	Número de competidores con traslape mayor a 75% en líneas de VTR	Número de HP de las Partes -2021	Número de HP de los competidores -2020	Número de HP de los competidores -2021	HP construidos por competidores - 2021	HP proyectados a construir por competidores- 2022
Calama	[70% - 80%]	[50% - 60%]	0	0	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
San Felipe	[70% - 80%]	[70% - 80%]	0	0	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
La Cisterna	[60% - 70%]	[80% - 90%]	0	0	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Quillota	[60% - 70%]	[50% - 60%]	1	1	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Coquimbo	[60% - 70%]	[60% - 70%]	0	0	[100.000 - 200.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[100.000 - 200.000]

Villa Alemana	[60% - 70%]	[60% - 70%]	0	0	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[100.000 – 200.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Puente Alto	[50% - 60%]	[60% - 70%]	1	0	[200.000 - 300.000]	[200.000 - 300.000]	[300.000 – 400.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
La Serena	[50% - 60%]	[50% - 60%]	1	0	[100.000 – 200.000]	[0 - 100.000]	[100.000 – 200.000]	[0 - 100.000]	[100.000 – 200.000]
Quilicura	[50% - 60%]	[70% - 80%]	1	0	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Quinta Normal	[50% - 60%]	[60% - 70%]	2	0	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Estación Central	[50% - 60%]	[70% - 80%]	0	0	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[100.000 – 200.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Independencia	[50% - 60%]	[70% - 80%]	1	0	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[200.000 - 300.000]	[100.000 – 200.000]	[0 - 100.000]
Pedro Aguirre Cerda	[50% - 60%]	[80% - 90%]	1	1	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Copiapó	[40% - 50%]	[50% - 60%]	1	1	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Iquique	[40% - 50%]	[50% - 60%]	1	0	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
La Reina	[40% - 50%]	[50% - 60%]	2	0	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Los Andes	[40% - 50%]	[60% - 70%]	1	1	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	-
Rancagua	[40% - 50%]	[50% - 60%]	1	0	[100.000 – 200.000]	[0 - 100.000]	[100.000 – 200.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]

Cerrillos	[40% - 50%]	[60% - 70%]	2	1	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
La Florida	[40% - 50%]	[70% - 80%]	2	0	[100.000 - 200.000]	[200.000 - 300.000]	[300.000 - 400.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
El Bosque	[40% - 50%]	[70% - 80%]	1	1	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Maipú	[40% - 50%]	[70% - 80%]	1	0	[200.000 - 300.000]	[300.000 - 400.000]	[400.000 - 500.000]	[100.000 - 200.000]	[0 - 100.000]
San Miguel	[40% - 50%]	[60% - 70%]	2	1	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[100.000 - 200.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Macul	[30% - 40%]	[50% - 60%]	2	0	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
San Fernando	[30% - 40%]	[70% - 80%]	0	0	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Recoleta	[30% - 40%]	[50% - 60%]	2	1	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Valdivia	[30% - 40%]	[50% - 60%]	0	0	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Osorno	[30% - 40%]	[70% - 80%]	1	0	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]
Puerto Montt	[30% - 40%]	[60% - 70%]	1	0	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]	[0 - 100.000]

Fuente: Elaboración propia en base a información proporcionada por Partes y terceros

VII. Razones de desvío – TV de Pago

44. Con respecto a las razones de desvío en base a información de conexiones y desconexiones de clientes, al igual que las estimaciones del servicio de Internet Fijo, se utilizaron dos especificaciones²⁷. La primera, considerando únicamente a aquellos clientes que señalan un motivo de desconexión por cambio a la competencia (denotado por (i)); y la segunda siendo aquella que considera todos los motivos de desconexión a excepción de aquellos considerados como “de fuerza mayor” (denotada por (ii)). De este modo, se obtuvieron los siguientes resultados:

Tabla AE N°16: Razones de desvío en base a conexiones y desconexiones de clientes de TV de Pago (2021)
Nota confidencial AE [22]

Hacia Empresa	Desde VTR		Desde Claro	
	(i)	(ii)	(i)	(ii)
VTR	-	-	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Claro	[0% - 10%]	[0% - 10%]	-	-
Entel	[10% - 20%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
GTD-Telsur	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Mundo	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Telefónica	[30% - 40%]	[20% - 30%]	[20% - 30%]	[10% - 20%]
DirecTV	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Suscriptores no encontrados	[40% - 50%]	[60% - 70%]	[40% - 50%]	[50% - 60%]

Fuente: Elaboración propia en base a respuestas de Oficinas de actores de la industria.

45. Estos resultados muestran que, para VTR, la mayoría de los desvíos ocurren hacia Telefónica, seguido por Entel y Mundo en ambas especificaciones. Por su parte, Claro es el cuarto actor hacia el cual ocurren más desvíos desde VTR.
46. Por el lado de Claro, al igual que VTR, es Telefónica la empresa que captura un mayor porcentaje de desvíos, mientras que el nivel de cercanía con otras empresas depende de la especificación utilizada. Para aquella que considera la especificación (i) en la tabla, la segunda empresa donde ocurren más desvíos es Mundo, seguido por VTR. Por otro lado, en la estimación que considera la especificación (ii), es VTR la segunda empresa que captura una mayor cantidad de desvíos, seguido por Mundo.
47. Atendido el alto porcentaje de clientes no encontrados en las razones de desvío, se siguió la metodología detallada en la sección de Internet Fijo de este Anexo, para

²⁷ El detalle de la metodología utilizada se presenta en la sección §III del presente Anexo.

calcular las Razones de Desvío Ajustadas²⁸. Lo anterior se refleja en la Tabla AE N°17.

Tabla AE N°17: Razones de Desvío Ajustadas (2021)
Nota confidencial AE [23]

Hacia Empresa	TV de Pago			
	Desde VTR		Desde Claro	
	(i)	(ii)	(i)	(ii)
VTR	-	-	[10% - 20%]	[10% - 20%]
Claro	[0% - 10%]	[0% - 10%]	-	-
Entel	[10% - 20%]	[10% - 20%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
GTD-Telsur	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Mundo	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[10% - 20%]	[10% - 20%]
Telefónica	[50% - 60%]	[40% - 50%]	[30% - 40%]	[20% - 30%]
WOM	-	-	-	-
DirecTV	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Suscriptores no encontrados	[10% - 20%]	[10% - 20%]	[30% - 40%]	[30% - 40%]

Fuente: Elaboración propia en base a respuestas de Oficios de actores de la industria.

48. Por último, al igual que en el análisis de Internet Fijo, se calcularon las razones de desvío estimadas en base a conexiones y desconexiones con la base ampliada de conexiones, que incluye el periodo comprendido entre octubre de 2020 y marzo de 2022²⁹. Estos resultados se muestran en la Tabla AE N°18.

Tabla AE N°18: Razones de desvío en base a conexiones y desconexiones (oct 2020 a mar 2022) – Muestra extendida de conexiones.
Nota confidencial AE [24]

Hacia Empresa	TV de Pago			
	Desde VTR		Desde Claro	
	(i)	(ii)	(i)	(ii)
Claro	[0% - 10%]	[0% - 10%]	-	-
VTR	-	-	[10% - 20%]	[0% - 10%]

Fuente: Elaboración propia en base a respuestas de Oficios de actores de la industria.

49. Por su parte, las razones de desvío estimadas por las Partes en base a la Encuesta de TV de Pago, se presentan en la Tabla AE N°19.

Tabla AE N°19: Razones de desvío estimadas en base a Encuesta de TV de Pago.
Nota confidencial AE [25]

²⁸ Dado que, al igual que para el mercado de Internet Fijo, la cantidad de suscriptores no encontrados no sería consistente con el nivel de penetración de la TV de pago en los hogares, que a marzo de 2022 alcanza un 54,4% de los hogares, ni tampoco con el aumento en la cantidad de suscriptores que se ha producido en los últimos dos años. Fuente: https://www.subtel.gob.cl/wp-content/uploads/2022/06/PPT_Series_MARZO_2022_V0.pdf [última visita: 5 de septiembre de 2022].

²⁹ Este cálculo no considera el ajuste de las razones de desvío dado que, el fin de extender la muestra de conexiones atiende el mismo problema que busca solucionar las Razones de Desvío Ajustadas, que es la gran cantidad de suscriptores no encontrados.

Hacia Empresa	Desde VTR		Desde Claro	
	Indisponibilidad	+10%	Indisponibilidad	+10%
VTR	-	-	[10% - 20%]	[10% - 20%]
Claro	[10% - 20%]	[10% - 20%]	-	-
Telefónica	[20% - 30%]	[20% - 30%]	[10% - 20%]	[10% - 20%]
Entel	[20% - 30%]	[20% - 30%]	[10% - 20%]	[10% - 20%]
Mundo	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
GTD-Telsur	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
WOM	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
DirecTV	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[10% - 20%]	[10% - 20%]
Otro	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Ninguno	[10% - 20%]	[10% - 20%]	[30% - 40%]	[30% - 40%]

Fuente: Minuta GUPPI TV.

50. En estos resultados, es posible observar que para VTR, nuevamente Telefónica es la empresa que sería más cercana, en caso de una indisponibilidad de VTR o de un incremento de precios en un 10%. Luego, la empresa que más captaría desvíos desde VTR sería Entel, seguido por Claro.
51. Por el lado de Claro, en caso de una indisponibilidad de la empresa, Telefónica sería la empresa que captaría una mayor cantidad de desvíos, seguido por DirecTV. Luego, serían Entel y VTR las empresas más cercanas. En el caso de un incremento de precios por parte de Claro, Telefónica se mantendría como la empresa más cercana, seguido por Entel, DirecTV y VTR.
52. Al igual que en los resultados de razones de desvío calculadas con la Encuesta Internet, se realizaron sensibilidades consistentes en (i) excluir del análisis a aquellos encuestados que señalaron tener como única opción a Claro y VTR al momento de la contratación del servicio³⁰; y (ii) calcular las razones de desvío considerando únicamente los desvíos del servicio de TV de Pago, sin incluir los desvíos de Internet Fijo y Telefonía Fija.
53. Los resultados de las razones de desvío calculadas excluyendo del análisis a aquellos encuestados que señalaron contratar con Claro y VTR únicamente por factibilidad técnica se presentan en la Tabla AE N°20.

Tabla AE N°20: Razones de desvío estimadas en base a Encuesta de TV de Pago – Clientes con factibilidad técnica.

Nota confidencial AE [26]

³⁰ Al respecto, según fue señalado en el análisis de despliegue geográfico en la sección §V.2, en el servicio de TV de Pago esto debería ser una limitante menor en atención a que, al menos para la contratación del servicio de TV de Pago de manera individual, la factibilidad técnica es mayor considerando el despliegue con tecnología satelital de ciertos actores.

Hacia Empresa	Desde VTR		Desde Claro	
	Indisponibilidad	+10%	Indisponibilidad	+10%
VTR	-	-	[10% - 20%]	[0% - 10%]
Claro	[10% - 20%]	[10% - 20%]	-	-
Telefónica	[20% - 30%]	[20% - 30%]	[20% - 30%]	[10% - 20%]
Entel	[20% - 30%]	[10% - 20%]	[10% - 20%]	[10% - 20%]
Mundo	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
GTD-Telsur	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
WOM	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
DirecTV	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[10% - 20%]	[10% - 20%]
Otro	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Ninguno	[10% - 20%]	[10% - 20%]	[30% - 40%]	[30% - 40%]
Nº Encuestados	163	108	183	113

Fuente: Elaboración propia en base a resultados Encuesta TV de Pago.

54. De este ejercicio, es posible notar, por el lado de VTR una leve disminución del porcentaje de clientes que decide no contratar con ningún operador en caso de indisponibilidad o incremento de precios de la empresa. Adicionalmente, se observa un incremento de las razones de desvío hacia Telefónica y Claro; mientras que en el caso de Entel, estas razones de desvío disminuirían.
55. Por el lado de Claro, se observa una leve disminución en el número de clientes que no contratarían el servicio de TV de Pago en caso de una indisponibilidad de la empresa, aumentando este porcentaje para el caso hipotético de un incremento de un 10% en precios. A su vez, el desvío desde Claro a VTR y DirecTV disminuyen levemente en este ejercicio; mientras que los desvíos hacia Entel y Telefónica aumentan también en una magnitud menor.
56. Luego, al realizar el análisis considerando únicamente los desvíos desde y hacia el servicio de TV de Pago, considerando a suscriptores de TV de Pago independiente del número de RGU contratados, se obtienen los resultados de la Tabla AE N°21³¹.

Tabla AE N°21: Razones de desvío estimadas en base a Encuesta de TV de Pago – Desvíos TV de Pago.

Nota confidencial AE [27]

Hacia Empresa	Desde VTR		Desde Claro	
	Indisponibilidad	+10%	Indisponibilidad	+10%
VTR	-	-	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Claro	[0% - 10%]	[10% - 20%]	-	-

³¹ La metodología empleada por las Partes considera el total de desvío y capturas de RGU del encuestado. De esta manera, si un cliente cuenta con un triple *pack* representa tres desvíos para el cálculo de las razones de desvío.

Telefónica	[20% - 30%]	[20% - 30%]	[10% - 20%]	[10% - 20%]
Entel	[20% - 30%]	[10% - 20%]	[0% - 10%]	[10% - 20%]
Mundo	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
GTD-Telsur	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
WOM	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
DirecTV	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[20% - 30%]	[10% - 20%]
Otro	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Ninguno	[10% - 20%]	[10% - 20%]	[30% - 40%]	[40% - 50%]
Nº Encuestados	197	135	192	117

Fuente: Elaboración propia en base a resultados Encuesta TV de Pago.

57. Por parte de VTR, de los resultados es posible observar que disminuye la razón de desvío hacia Claro, particularmente en caso de indisponibilidad de servicio; mientras que el desvío hacia Telefónica y Entel aumentan. Adicionalmente, aumenta el desvío hacia DirecTV.
58. Por el lado de Claro, es posible observar que los desvíos disminuyen hacia casi todos los actores, lo cual consistente con que éstos capturaban a su vez desvíos de Internet Fijo. Asimismo, aumenta la proporción de clientes que no contratarían el servicio, a excepción de DirecTV y WOM, que incrementan la magnitud de los desvíos en ambas especificaciones.

VIII. Razones de desvío - Packs

59. Las razones de desvío en base a información de conexiones y desconexiones, en línea con las secciones de Internet Fijo y TV de Pago, se calcularon de acuerdo a dos especificaciones³². La primera, denotada por (i), considera exclusivamente a aquellos usuarios que hayan reportado su desvío a causa de un cambio hacia la competencia; la segunda, denotada por (ii), considera todos los motivos de desconexión, a excepción de aquellos considerados como “de fuerza mayor”. Los resultados se reportan en la siguiente tabla:

Tabla AE N°22: Razones de desvío en base a Análisis de Conexiones y Desconexiones de clientes de Doble y Triple Packs (2021)

Nota confidencial AE [28]

Hacia Empresa	Pack TV+I			
	Desde VTR		Desde Claro	
	(i)	(ii)	(i)	(ii)
VTR	-	-	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Claro	[0% - 10%]	[0% - 10%]	-	-
Entel	[10% - 20%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
GTD-Telsur	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Mundo	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Telefónica	[30% - 40%]	[20% - 30%]	[30% - 40%]	[20% - 30%]

³² La metodología se detalla con precisión en la sección §III del presente Anexo.

WOM	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Suscriptores no encontrados	[40% - 50%]	[60% - 70%]	[40% - 50%]	[50% - 60%]

Fuente: Elaboración propia en base a respuestas de Oficinas de actores de la industria.

60. A partir de los resultados es posible observar que, tanto para VTR como para Claro la mayoría de los desvíos ocurren hacia Telefónica, y que Entel y Mundo también ejercen cierto grado de presión competitiva.
61. Al igual que para el análisis de Internet Fijo y TV de Pago, atendiendo el alto porcentaje de clientes no encontrados en las razones de desvío, se consideró apropiado extender el análisis siguiendo la metodología para calcular las Razones de Desvío Ajustadas³³. Los resultados se reportan en la Tabla AE N°23.

Tabla AE N°23: Razones de Desvío Ajustadas³⁴
Nota confidencial AE [29]

Hacia Empresa	Pack TV+I			
	Desde VTR		Desde Claro	
	(i)	(ii)	(i)	(ii)
VTR	-	-	[0% - 10%]	[10% - 20%]
Claro	[0% - 10%]	[0% - 10%]	-	-
Entel	[10% - 20%]	[10% - 20%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
GTD-Telsur	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Mundo	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[10% - 20%]	[10% - 20%]
Telefónica	[50% - 60%]	[40% - 50%]	[40% - 50%]	[40% - 50%]
WOM	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Suscriptores no encontrados	[20% - 30%]	[20% - 30%]	[20% - 30%]	[20% - 30%]

Fuente: Elaboración propia en base a respuestas de Oficinas de actores de la industria.

62. Por último, se estiman las razones de desvío en base a conexiones y desconexiones con muestra extendida –que considera conexiones para el periodo de octubre 2020 hasta marzo de 2022–. Este análisis contempla a aquellos clientes que se desconectaron de un pack que incluye Internet Fijo y TV de Pago, ya sea Doble o Triple Pack, de Claro o de VTR. Los resultados se muestran en la Tabla AE N°24.

Tabla AE N°24: Razones de desvío en base a conexiones y desconexiones (oct 2020 a mar 2022) – Muestra extendida de conexiones³⁵.
Nota confidencial AE [30]

Hacia Empresa	Pack TV+I	
	Desde VTR	Desde Claro

³³ Al igual que en las secciones de Internet Fijo y TV de Pago, el porcentaje de usuarios no encontrados no va en consonancia con el nivel de penetración ni de TV de Pago ni de Internet Fijo. Además, como se explica en el informe, estas razones de desvío no toman en consideración la presión competitiva que podría ejercer un Servicio Fijo en formato individual sobre un pack de Servicios Fijos.

³⁴ En este caso, a diferencia del análisis de Internet Fijo y TV de Pago, el ajuste de los usuarios no encontrados se basa únicamente en la pregunta de indisponibilidad de la empresa, entendiendo que, al limitar la muestra únicamente a quienes cuentan con packs, el número de clientes que se cambiaría frente a un aumento de precio de 10% no superaría los 100 encuestados ni para Claro ni para VTR. Específicamente, el problema más agudo es para Claro, que no superaría los 65 encuestados –de los cuales aproximadamente un 40% se va a la opción “Ninguno”– y, al tratarse de una muestra tan acotada, se estaría cuantificando resultados poco representativos.

³⁵ Para las razones de desvío estimadas en base a Análisis Conexiones y Desconexiones con base ampliada (octubre 2020 – marzo 2022), no se realizó el ajuste de las razones de desvío atendido a que únicamente se cuenta con información de conexiones ampliadas para las Partes y no con los competidores, por lo que no se estima la cantidad de suscriptores o RGU no encontrados.

	(i)	(ii)	(i)	(ii)
VTR	-	-	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Claro	[0% - 10%]	[0% - 10%]	-	-

Fuente: Elaboración propia en base a respuestas de Oficinas de actores de la industria.

63. Estos valores reflejan razones de desvío intermedias entre el análisis en base a información de conexiones y desconexiones a 2021 sin ajuste y con ajuste.
64. En relación a las razones de desvío en base a los resultados de encuestas, las Partes no reportan estimaciones respecto al formato de Servicios Fijos en *packs*. Sin embargo, se realiza una estimación en base a la Encuesta Internet³⁶, que considera únicamente los desvíos de Doble o Triple *Pack*, sin incluir los desvíos que son exclusivamente de Internet Fijo, TV de Pago o Telefonía Fija. Los resultados se muestran en la Tabla AE N°25.

Tabla AE N°25: Razones de desvío de *packs* con TV de Pago e Internet Fijo en base a Encuesta Internet³⁷.

Nota confidencial AE [31]

Hacia Empresa	Desde	
	Claro	VTR
Claro	-	[0% - 10%]
VTR	[0% - 10%]	-
Telefónica	[20% - 30%]	[30% - 40%]
Entel	[20% - 30%]	[10% - 20%]
Mundo	[0% - 10%]	[0% - 10%]
GTD-Telsur	[0% - 10%]	[0% - 10%]
WOM	[0% - 10%]	[0% - 10%]
DirecTV	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Otro	[0% - 10%]	[0% - 10%]
Ninguno	[20% - 30%]	[20% - 30%]
N° Encuestados	86	120

Fuente: Elaboración propia en base a resultados Encuesta Internet.

65. A partir de este ejercicio es posible notar que Telefónica resulta ser quien más presión competitiva le ejerce a VTR; luego, el segundo y tercer actor que más presión competitiva ejercen a VTR son Entel y Claro respectivamente. Por el lado de Claro, se puede extraer que Entel y Telefónica son los competidores que más presión competitiva le ejercen.
66. Por último, cabe mencionar que, en este caso, a diferencia del análisis efectuado respecto a Internet Fijo y TV de Pago, no se realiza la estimación que considera la exclusión de aquellos encuestados que señalaron tener como única opción a Claro y VTR al momento de la contratación del servicio. Lo anterior se justifica por el hecho de que, al filtrar para aquellos usuarios de Doble o Triple *Pack*, la muestra se acota notablemente y, como se especificó con anterioridad, su estimación podría generar resultados poco representativos de la realidad del mercado.

³⁶ Debido a que existe una mayor proporción de clientes consultados en dicha encuesta que tiene contratado *packs*, en comparación a los encuestados en la Encuesta TV de Pago.

³⁷ Como se justificó anteriormente, en este caso el ajuste de los usuarios no encontrados se basa únicamente en la pregunta de indisponibilidad de la empresa.

ANEXO N°3

OTROS MERCADOS ANALIZADOS

1. En la Notificación, las Partes declararon una serie de mercados en los cuales la Operación generaría efectos³⁸. Respecto de algunos de ellos, la Fiscalía consideró, en la Resolución de Fase 2, que la Operación podría, preliminarmente, ser apta para reducir sustancialmente la competencia. Finalmente, los antecedentes recabados en el curso de la Investigación en Fase 2 permitieron descartar los riesgos preliminares observados en algunos de los mercados indicados en la señalada resolución, y solo se estimó que la Operación generaría riesgos para la competencia relacionados a la tenencia de espectro radioeléctrico del JV, según se expone en el Informe.
2. En el presente Anexo N°3 se analizan los efectos que la Operación generará en la competencia en algunos mercados declarados por las Partes en la Notificación y considerados en la Investigación, respecto de los cuales esta División, a la luz del Expediente F295 descartó que la Operación cuente con la aptitud para reducir sustancialmente la competencia, en la primera fase de la Investigación, de manera previa a la dictación de la resolución del artículo 54 letra c) del DL 211, razón por la cual no fueron incluidos en la Resolución de Fase 2 ni en el Informe de Riesgos.

1. Servicios corporativos

1.1 Mercado relevante

3. En términos generales, los servicios corporativos son aquellos servicios de telecomunicaciones –Fijos y/o Móviles– ofrecidos a grandes y medianas empresas, u organismos públicos, que requieren un particular nivel de personalización, especificidad y/o volumen de servicios (“**Servicios Corporativos**”)³⁹. En vista de lo anterior, las distintas compañías de telecomunicaciones ofrecen productos especializados para dichos clientes, que difieren de los servicios que se comercializan a personas naturales o pequeñas empresas⁴⁰. A este respecto, si bien tanto VTR como Claro están activas en la prestación de Servicios Corporativos, VTR no ofrece Servicios Móviles especializados a grandes empresas. Por lo tanto, el análisis se centrará en los Servicios Corporativos a nivel de Servicios Fijos (“**Servicios Fijos Corporativos**”).

³⁸ Las Partes definieron siete mercados en los cuales la Operación produciría efectos: (i) servicio minorista de Internet fijo; (ii) servicio minorista de TV de pago; (iii) servicio minorista de telefonía fija; (iv) oferta minorista de servicios móviles; (v) servicios corporativos; (vi) oferta mayorista de servicios móviles y; (vii) oferta mayorista de transporte de datos a través de enlaces (Notificación, p. 299). Asimismo, señalaron como mercados descartados: (i) avisaje publicitario en TV de pago; (ii) comercialización minorista de terminales de servicios móviles; (iii) provisión mayorista de acceso a fibra óptica; (iv) prestación de servicios comerciales en la industria de las tecnologías de la información y comunicación (TI); (v) torres de telecomunicaciones; y, (vi) mercado de paquetes o *packs* (Notificación, p. 355).

³⁹ Si bien en la Notificación se excluyen los servicios comercializados a medianas empresas del mercado relevante de Servicios Corporativos, esta División estima que debieran ser considerados en este mercado por los antecedentes contenidos en los archivos “*IDC’s Worldwide Telecom Services Taxonomy, 2021 - 2021 Feb.pdf*” y “*Market Share Servicios corporativos.xlsx*”, aportados por América Móvil en el Anexo 6b de la Notificación, en los cuales no se observa la distinción señalada. Asimismo, véase las declaraciones de GTD de fecha 11 de enero de 2022 y de Telefónica de fecha 13 de enero de 2022.

⁴⁰ Notificación, p. 349-350.

4. Las Partes en la Notificación definen el mercado relevante de Servicios Corporativos como aquel que comprende servicios de Telefonía Fija, TV de Pago e Internet Fijo, ofrecidos a grandes compañías en formatos especialmente creados para atender a sus demandas específicas.
5. Al respecto, resulta ilustrativo que jurisprudencia comparada de referencia haya analizado la prestación de servicios de telecomunicaciones a grandes empresas como un mercado relevante separado de aquellos servicios prestados a personas naturales y pequeñas empresas⁴¹.
6. Lo anterior se condice con lo recabado en el marco de la Investigación, en el sentido que, por el lado de la demanda, la prestación de servicios de telecomunicaciones a grandes empresas efectivamente presenta características distintas del resto del mercado, en cuanto comprende soluciones a la medida, según las necesidades específicas del cliente, que pueden incluir –además de los servicios de Telefonía Fija, Internet Fijo y Televisión de Pago–, servicios de seguridad, almacenamiento de datos, internet dedicado y de conectividad. Asimismo, por el lado de la oferta, los actores que participan en la prestación de Servicios Corporativos tienen canales de comunicación y sitios web dedicados para clientes corporativos, separados del negocio personas y empresas de menor tamaño⁴².
7. Por lo tanto, y en línea con los antecedentes de la Investigación⁴³, esta División considera que la prestación de Servicios Corporativos constituye un mercado relevante de producto en sí mismo, independiente de la prestación de servicios de telecomunicaciones al resto de los clientes.
8. Respecto al mercado relevante geográfico, las Partes señalaron que éste tendría un alcance nacional, en atención a: (i) la cobertura a nivel país de los distintos oferentes del servicio; (ii) la presencia nacional de parte relevante de los demandantes de Servicios Corporativos, que requieren estos servicios a lo largo de todo el país; y (iii) la determinación de manera centralizada, y a nivel nacional, de las políticas de precios, estrategias de tarificación y comercialización de productos y servicios⁴⁴. En la misma línea, jurisprudencia comparada de referencia ha considerado que el mercado de Servicios Corporativos tiene un ámbito nacional⁴⁵.
9. Esta División estima que el mercado de Servicios Corporativos tiene un alcance nacional, en atención a lo señalado por las Partes, lo cual es consistente con otros antecedentes de la Investigación, que son indicativos que estos servicios son prestados por los oferentes en el todo el territorio nacional –en la medida que el

⁴¹ Comisión Europea M.8864 - Vodafone / Certain Liberty Global Assets, p. 50.

⁴² Véase: Movistar: <https://ww2.movistar.cl/corporaciones/>; Entel: <https://www.entel.cl/corporaciones/>; GTD: <https://gtd.cl/corporaciones/>; Claro: <https://www.clarochile.cl/empresas/>. [última visita: 4 de octubre de 2022].

Cabe hacer presente que el canal empresas para Claro es un canal distinto del canal negocios, dedicado a empresas de menor tamaño, con requerimientos más simples.

⁴³ Véase respuestas de Entel de fecha 17 de enero de 2022, de GTD de fecha 17 de enero de 2022, de Mundo de fecha 17 de enero de 2022, de Telefónica de fecha 17 de enero de 2022, y de WOM de fecha 18 de enero de 2022, todas en respuesta al Oficio Circ. Ord. N° 002-22. Asimismo, véase declaraciones de GTD de fecha 11 de enero de 2022 y de Telefónica de fechas 7 y 13 de enero de 2022.

⁴⁴ Notificación, p. 350-351.

⁴⁵ Comisión Europea M.8864 - Vodafone / Certain Liberty Global Assets, p. 50.

despliegue de sus redes lo permita—, sin distinciones por zonas geográficas, careciendo de elementos de competencia a nivel local⁴⁶.

1.2 Análisis competitivo

10. En el mercado de Servicios Corporativos, la Investigación da cuenta que los principales actores son Entel, Movistar, Claro y GTD-Telsur.
11. Cabe señalar que Claro participa activamente en la prestación de Servicios Corporativos, mediante la comercialización de productos de Internet Fijo, Telefonía Fija, TV de Pago y Servicios Móviles⁴⁷. En cambio, según lo señalado por las Partes en la Notificación, VTR participa marginalmente en este mercado, mediante algunos productos específicos de Telefonía Fija e Internet Fijo, pues su oferta se centra en los clientes personas naturales y empresas de menor tamaño⁴⁸. Lo anterior, es consistente con las estimaciones internas de participaciones de mercado de Claro⁴⁹.
12. En efecto, en base a los antecedentes de la Investigación, VTR detenta una participación menor a un [0-10]% del mercado. En consecuencia, según se observa en la siguiente tabla, de perfeccionarse la Operación, el cambio o delta HHI asciende en 7 puntos, y consecuentemente, no se superan los umbrales establecidos en la Guía. **Nota Confidencial A3 [1]**.

Tabla A3 N°1 Participaciones de mercado de Servicios Fijos Corporativos

Nota Confidencial A3 [2].

Empresa	Participación de mercado
Entel	[30-40]%
GTD	[20-30]%
Claro	[10-20]%
Telefónica	[10-20]%
Mundo	[0-10]%
VTR	[0-10]%
HHI Pre Operación	2.767
ΔHHI	7
HHI Post Operación	2.774

⁴⁶ Véase respuestas de Entel de fecha 17 de enero de 2022, de GTD de fecha 17 de enero de 2022, de Mundo Pacífico de fecha 17 de enero de 2022, y de Telefónica de fecha 17 de enero de 2022, todas en respuesta al Oficio Circ. Ord. N° 002-22.

⁴⁷ Notificación, p. 150.

⁴⁸ Notificación, p. 135 y 473.

⁴⁹ Véase: información acompañada por América Móvil en la Notificación, Anexo 6b. Según dichas estimaciones, medidas en ingresos, para el año 2021, existirían cuatro actores (Entel, GTD-Telsur, Telefónica y Claro) que en conjunto concentran el [90-100]% del mercado. VTR no está considerado entre los principales actores, y se incluye en el segmento “otros”, que concentran el [0-10]% del mercado. Según las mismas estimaciones, Claro por sí sola representa el [20-30]% del mercado. **Nota Confidencial A3 [3]**.

Cabe señalar que estas estimaciones incluyen Servicios Fijos Corporativos, y Tecnología de Información (TI). En este último segmento no hay traslape entre las Partes, ya que VTR no ofrece dichos servicios.

Fuente: Elaboración propia a partir de información de las Partes y de terceros, diciembre 2021⁵⁰.

13. Por tanto, en atención a que la Operación no genera un cambio estructural significativo en el mercado de Servicios Corporativos, a que no concurren elementos adicionales que ameriten efectuar un análisis pormenorizado de los efectos de la Operación en la competencia, y a que se observa la presencia activa de otros tres competidores, con equivalentes o incluso mayores cuotas de mercado que la que ostenta Claro, esta División concluye que la Operación no cuenta con la aptitud para reducir sustancialmente la competencia en este mercado.

2. Adquisición de contenido de TV de Pago

2.1 Mercado relevante

14. En términos generales, los Operadores de TV de Pago requieren adquirir –aguas arriba– un conjunto de contenido audiovisual –series, programas, películas y eventos deportivos, agrupado en distintos canales–, para efectos de ofrecer –aguas abajo– a los consumidores finales los planes de TV de Pago. Los oferentes mayoristas de dicho contenido son los actores del mercado conocidos como Proveedores de Contenido.
15. En cuanto a la definición del mercado relevante desde una perspectiva del producto, la Fiscalía ha señalado previamente que no resulta necesario adoptar una definición precisa, planteando como definiciones plausibles, aquella que no segmenta entre categorías de contenido⁵¹, y aquella que sí lo hace, debido a que, sin importar la postura adoptada, la Operación no generaría riesgos para la competencia⁵².
16. En cuanto al alcance geográfico de este mercado, a pesar de que algunas negociaciones se llevan a nivel latinoamericano, finalmente los contratos son negociados tomando en consideración las características de cada país. Por lo tanto, la Fiscalía ha definido en decisiones anteriores este mercado como uno de carácter nacional⁵³.
17. Esta División analizará el mercado de acuerdo a los criterios expuestos, ya que considera que en el presente caso no existen razones para desviarse de dicha definición.

2.2 Análisis competitivo

18. A lo largo de la Investigación, se analizó si la Operación generaría riesgos en el mercado de adquisición de contenido, en atención a la posición de mercado que

⁵⁰ Participaciones medidas en base a ingresos netos de IVA. Respuesta de Claro de fecha 12 de enero 2022 a Oficio Ord. N° 2-2022, respuesta de Liberty de fecha 13 de enero 2022 a Oficio Ord. N° 3-2022 y respuesta de Entel de fecha 17 de enero de 2022, de GTD de fecha 17 de enero de 2022, de Mundo de fecha 17 de enero de 2022, de Telefónica de fecha 17 de enero de 2022, y de WOM de fecha 18 de enero de 2022, todas en respuesta a Oficio Circ. Ord. FNE N° 002-22.

⁵¹ Como cine y series, deportes, cultura, infantil, estilo y tendencias, y noticias.

⁵² Véase Informe de aprobación, “Adquisición de control en WarnerMedia LLC, por parte de Discovery Inc. y otros”, Rol FNE F290-2021, p. 8-10.

⁵³ Véase Informe de aprobación, “Adquisición de 21CF por parte de Disney”, Rol FNE F155-2018, p. 13; 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, p. 10, e; Informe de aprobación, “Adquisición de control en WarnerMedia LLC, por parte de Discovery Inc. y otros”, Rol FNE F290-2021, p. 10.

alcanzaría el JV en virtud de la concentración entre VTR y Claro, ambos proveedores de servicios de TV de Pago, y participantes del mercado aguas arriba como demandante. En particular, se analizó si la Operación permitiría al JV ejercer poder de mercado, mediante la exigencia a los Proveedores de Contenido de condiciones comerciales más beneficiosas que a otros Operadores de TV de Pago –de manera expresa o tácita—⁵⁴. Esta situación podría eventualmente generar que los competidores del JV aguas abajo ofrezcan un producto de mayor precio o de peor calidad, o que, en el extremo, tengan que salir del mercado, lo que generaría un daño a los consumidores.

19. En cuanto a las negociaciones entre Operadores de TV de Pago y Proveedores de Contenido, tanto en la literatura económica⁵⁵ como en la jurisprudencia comparada⁵⁶ se ha modelado a estas interacciones bilaterales utilizando como marco conceptual los modelos de negociación. De esta manera, los potenciales efectos que la Operación podría generar en la competencia de este mercado pueden ser evaluados en términos de un eventual aumento en el poder de negociación de la entidad fusionada⁵⁷.
20. Así, al evaluar la posibilidad de que el JV ejecute la conducta descrita, se observa que parte de los Proveedores de Contenido que enfrentan las Partes son consorcios multinacionales con un importante poder de negociación, lo que ha sido afirmado por esta Fiscalía en decisiones previas⁵⁸. De ello se puede colegir que es improbable que el JV se encuentre en una situación de poder imponer condiciones de contratación ejerciendo su poder de mercado. Ello, considerando que, para tales empresas, las ganancias que obtienen por los contratos con Operadores de TV de Pago nacionales son solamente una fracción de sus intereses comerciales globales, por lo que no es

⁵⁴ Sobre este punto, durante la Investigación, tanto DirecTV como Telefónica -en sus aportes de antecedentes por el artículo 55 del DL 211, ambos acompañados con fecha 31 de marzo de 2022- argumentaron que el aumento de participación de mercado en la TV de Pago podría **Nota Confidencial A3 [4]**.

⁵⁵ “A substantial literature has investigated the effects of joint negotiation on bargaining power, with industry applications ranging from health care to cable television”. Peters, C. T. (2014). *Bargaining Power and the Effects of Joint Negotiation: The “Recapture Effect”* (No. 201403). Department of Justice, Antitrust Division.

⁵⁶ FCC Comcast-NBCU (2011), DG Comp M.8665 Discovery-Scripps (2018). En ese mismo sentido, según señalara Aviv Nevo, Deputy Assistant Attorney General for Economics de la División de Libre Competencia del Departamento de Justicia Norteamericano: “*The application of bargaining theory in antitrust is not new. Five brief case studies of merger assessment guided by bargaining theory are provided by commentary on the Horizontal Merger Guidelines. Both federal enforcement agencies have long employed bargaining theory in analyzing hospital mergers, and the district court opinion in a recent FTC case, ProMedica, relies heavily on bargaining theory*”. Véase, “*Remarks as prepared for the Stanford Institute for Economic Policy Research and Cornerstone Research Conference on Antitrust in Highly Innovative Industries*”, del Stanford Institute for Economic Policy Research, de fecha 22 de enero de 2014, página 6.

⁵⁷ En dicho contexto, una fusión entre Operadores de TV de Pago provocará peores condiciones comerciales para un proveedor de contenido si ella empeora la posición negociadora relativa de este último. 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 proveedor de contenido y/o mejora la *outside option* de la entidad fusionada, en equilibrio, los precios pagados en las negociaciones tenderán a bajar. En este sentido, véase, FCC, Comcast-NBCU (2011).

⁵⁸ Véase FNE, Informe de Aprobación, Adquisición de 21CF por parte de Disney, Rol FNE F155-18, párrafo 86: “(...) que la entidad concentrada [Fox-Disney] aumentaría su poder negociador luego de la Operación, lo que provocaría un aumento de los precios o un empeoramiento de otras condiciones comerciales”. En el mismo sentido, el Informe de Aprobación, Adquisición de CDF por parte de Turner International Latin America, Inc, Rol FNE F116-18, párrafos 136 y 149: “(...) los canales de Turner y los canales de CDF son muy relevantes para los Operadores de TV Paga. (...) los canales premium de CDF pueden considerarse como contenido esencial (...)” y, tras un detallado análisis de modelos de negociación, se concluyó en dicho caso que “(...) en ausencia de medidas de mitigación, la operación de concentración conlleva un mayor poder negociador de la entidad fusionada (...)”.

razonable proyectar que el JV vaya a tener y ejercer poder de negociación a dicho respecto.

21. Respecto de los Proveedores de Contenido de menor entidad, si bien la Operación podría generar un impacto en el poder de negociación del JV, éste se vería contrarrestado por la obligación impuesta a VTR mediante la Condición Quinta de la Resolución N° 1/2004 del TDLC. Ésta le impide a VTR usar su poder de mercado para negar injustificadamente la compra de contenido u ofrecer un precio que no tenga relación con las condiciones de competencia del mercado⁵⁹. Dicha obligación está plenamente vigente y –por ser vinculante para VTR– sería íntegramente aplicable al JV.
22. A mayor abundamiento, el eventual poder de mercado del JV se vería limitado por las restricciones legales impuestas a los Operadores de TV de Pago respecto de la eliminación o sustitución de un canal de la grilla de programación. En primer lugar, existen limitaciones contenidas en la Ley N° 19.496 de Protección de los Derechos de los Consumidores, que obliga a los oferentes de dicho servicio a respetar los términos y condiciones en que se ha ofrecido el servicio a sus clientes⁶⁰. En segundo lugar, y en concordancia con lo anterior, el artículo 60 del RST, restringe la eliminación o sustitución de un canal determinado, obligando a los Operadores de TV de Pago a avisar al consumidor, con al menos 20 días de anticipación, de cualquier reemplazo de canales, debiendo, además, sustituir aquellos por canales de similar calidad y contenido o, en su defecto, realizar las compensaciones correspondientes⁶¹. En consecuencia, los Operadores de TV de Pago deben mantener la grilla programática ofrecida a sus clientes, asumiendo el costo de su sustitución⁶².
23. A la luz de lo expuesto, esta División considera que las limitaciones expuestas operarían como desincentivo para las Partes de utilizar como herramienta de negociación de última instancia la amenaza de no adquirir el contenido, dado que, ejecutar dicha amenaza, tendría costos relevantes para el JV.
24. En consideración a los antecedentes recabados resulta posible descartar que las Partes puedan ejercer poder de mercado aguas arriba, en el mercado de adquisición de contenido.

⁵⁹ Resolución N° 1/2004 TDLC, que aprobó la fusión entre VTR y Metrópolis, Condición Quinta: “Se prohíbe a la empresa fusionada usar su poder de mercado sobre terceros programadores que vendan señales o producciones de TV pagada, para negar injustificadamente la compra, u ofrecer por ellas un precio que no tenga relación con las condiciones de competencia del mercado”.

⁶⁰ Artículo 16 de la Ley N° 19.496: “No producirán efecto alguno en los contratos de adhesión las cláusulas o estipulaciones que: a) Otorguen a una de las partes la facultad de dejar sin efecto o modificar a su solo arbitrio el contrato o de suspender unilateralmente su ejecución, salvo cuando ella se conceda al comprador en las modalidades de venta por correo, a domicilio, por muestrario, usando medios audiovisuales, u otras análogas, y sin perjuicio de las excepciones que las leyes contemplen”.

⁶¹ Artículo 60 del RST: “Los proveedores de servicio de televisión de pago no podrán cambiar, sustituir o eliminar, los canales que componen el suministro del servicio sin previo aviso al suscriptor, con al menos 20 días hábiles, caso en el cual deberán reemplazarlos por canales de similar calidad y contenido o realizar las compensaciones según lo establecido en el artículo 58°, literal b)”.

⁶² Cabe señalar que en ciertas circunstancias el reemplazo de un canal por otro presenta dificultades, dada la relevancia del contenido en términos de preferencia de consumidores, que incide en que ellos sean necesarios para un desempeño competitivo del operador de TV Paga. Asimismo, es necesario considerar que, por regla general, los Proveedores de Contenidos distribuyen, simultáneamente, un número importante de canales de la grilla programática, generando que la pérdida de un canal suponga la pérdida de todos los ofrecidos por el respectivo proveedor, aumentando la carga asociada a encontrar un reemplazo. Informe de aprobación de adquisición de 21CF por parte de Disney, Rol FNE F155-2018, página 8.

3. Oferta mayorista de Servicios Móviles

3.1 Mercado relevante

25. Las Partes definen el mercado de oferta mayorista de Servicios Móviles como el servicio de acceso a las facilidades de red o reventa de planes para la prestación de los Servicios Móviles minoristas, tendientes a entregar acceso a las infraestructuras de redes propias de OMR que participan en el mercado, para permitir que aquellos operadores móviles que no cuentan con infraestructura de redes propia (OMV) o cuya red es insuficiente o de administración más costosa en lo económico o técnico (OMR), puedan ofrecer Servicios Móviles a clientes finales⁶³.
26. Desde una perspectiva geográfica, las Partes señalan que este mercado tiene alcance nacional, teniendo en consideración a que las zonas que son cubiertas por las infraestructuras de redes de los OMR y que están asociadas a los decretos de concesión respectivos cubren la totalidad del territorio nacional; y que los instrumentos reglamentarios que fijan la delimitación geográfica en que se desarrolla este mercado también alcanzan a todo el territorio de nuestro país⁶⁴⁻⁶⁵.
27. A este respecto, pronunciamientos anteriores en sede de competencia han señalado que la oferta mayorista de Servicios Móviles es un mercado que, desde la perspectiva de producto, comprende: (i) la oferta de facilidades a OMV; (ii) la reventa de planes a los OMV, y (iii) la oferta de servicios de *roaming* a otros OMR⁶⁶⁻⁶⁷. En cuanto al mercado relevante geográfico, el H. TDLC ha sostenido que este mercado tiene un alcance nacional⁶⁸.
28. En el marco de la presente Investigación no existen nuevos antecedentes que justifiquen un cambio en las definiciones del mercado relevante de producto o geográfico recién expuestas. Por tanto, en lo sucesivo se considerará la oferta mayorista de Servicios Móviles como el mercado mayorista que abarca el conjunto de servicios mencionados *supra* que prestan los OMR a otros OMR y OMV, con un alcance geográfico nacional.

⁶³ Notificación, p. 351.

⁶⁴ En efecto, el alcance nacional de este mercado se confirma al revisar el despliegue de coberturas de redes móviles de tecnologías 2G, 3G, 4G y 5G para la prestación de servicios de Telefonía Móvil con las que actualmente cuentan los OMR que tienen estructuras propias de red (compuestas por antenas, estaciones base, dipolos repetidores, antenas de alta ganancia, radioenlaces, entre otros), abarcando en su conjunto todo el territorio nacional.

⁶⁵ Notificación, p. 352-353.

⁶⁶ Como fue descrito *supra* –sección §II.2.2–, (i) la oferta de facilidades, permite acceder a los OMV a la red de un OMR para cursar tráfico en ella para sus propios clientes, respecto de todo tipo de servicios móviles prestados por el respectivo OMR; (ii) la reventa de planes pone a disposición del OMV los planes que presta el respectivo OMR, para que puedan ser ofrecidos en el mercado minorista, a través de la aplicación de un descuento sobre el precio de lista a público del OMR; y (iii) la oferta de servicios de *roaming* a otros OMR, son contratos por medio de los cuales se permite el acceso a infraestructuras de redes que tienen cobertura en áreas geográficas del país donde, a causa de la inexistencia de infraestructura de redes, dificultades técnicas o económicas, algunos OMR no tienen cobertura para prestar servicios a clientes finales.

⁶⁷ Véase Informe de Archivo de la Investigación sobre contratos de *roaming* y otras prestaciones entre operadores móviles de red. Rol N°2480-18 FNE, p.10.

⁶⁸ Resolución N°59/2019 TDLC, de fecha 4 de diciembre de 2019. Con anterioridad, indirectamente se ha pronunciado el TDLC en este mismo sentido en la Sentencia TDLC N°154/2016, considerandos 29° y 62°.

3.2 Análisis competitivo

29. Para el análisis de este mercado, cabe tener presente –tal como fue descrito *supra*, sección §II.2.2– que Claro opera como OMR a nivel mayorista y minorista. VTR, por su parte, a pesar de ser titular de concesiones de espectro radioeléctrico, opera como un OMV, al no contar con una infraestructura de transmisión suficiente para operar como OMR⁶⁹. De este modo, corresponde analizar si el traslape vertical que se genera producto de la Operación tiene la aptitud de generar un bloqueo de insumos aguas abajo a los competidores del JV⁷⁰.
30. En primer lugar, para el análisis de este eventual riesgo corresponde analizar las participaciones del mercado mayorista. Considerando que la prestación de servicios mayoristas requiere de la tenencia de Espectro y despliegue de infraestructura en el área de servicio correspondiente, las participaciones de mercado se pueden medir utilizando datos sobre el Espectro asignado a cada operador (en MHz), o según la cantidad de antenas desplegadas. Al respecto, el H. TDLC ha señalado que esta segunda medida es la más adecuada, en atención a que para prestar servicios mayoristas es necesario contar, además de Espectro, con capacidad operativa por medio de instalación de antenas⁷¹. Por tanto, en lo que sigue se considerarán las participaciones de mercado según la cantidad de antenas.

Tabla A3 N°2: Participaciones de mercado – Oferta mayorista de Servicios Móviles

Operador	Estaciones Base
Entel	34,7%
Telefónica	28,3%
Claro	19,4%
WOM	15,8%
VTR	1,8%

Fuente: Elaboración propia en base a información documento “*autorizaciones-estaciones-base-nivel-nacional-abril2021*”, acompañado por América Móvil en la Notificación⁷²

31. Según se muestra en la Tabla A3 N°2, Claro es el tercer actor en el mercado móvil mayorista, con una participación menor a 20%. Adicionalmente, el mercado mayorista incluye además otros tres actores –Entel, Telefónica y WOM– que cuentan con un despliegue similar o mayor en cantidad de antenas, y que ofrecen un producto final

⁶⁹ Notificación, p. 152.

⁷⁰ Se descarta que la Operación genere un bloqueo de clientes, toda vez que aguas arriba, la inversión en infraestructura por parte de los OMR se realiza principalmente para la prestación de sus propios Servicios Móviles minoristas, y la prestación de servicios mayoristas a los demás actores OMR y OMV es para ellos una actividad secundaria. Por lo mismo, una eventual estrategia de bloqueo de clientes no podría tener el efecto deseado, esto es, la eliminación de un actor en el mercado aguas arriba.

⁷¹ Resolución N°59/2019 TDLC, de fecha 4 de diciembre de 2019, p. 54.

⁷² Dicho documento contiene la base de datos de Subtel de estaciones bases autorizadas por el regulador. Se considera, para efectos meramente ilustrativos, que el número de estaciones bases es equivalente al número de antenas. Lo anterior puede en ocasiones no ser preciso, al no siempre coincidir el número de estaciones bases con el número de antenas. Sin embargo, las diferencias deberían ser proporcionales, afectando en igual medida las participaciones de todos los actores, por lo que se considera que es un *proxi* adecuado.

de similares características y calidad. De este modo, es posible afirmar que el JV carecería de poder de mercado mayorista aguas arriba, lo que limitaría su habilidad de ejecutar un potencial bloqueo de insumos.

32. Adicionalmente, es posible descartar que el JV tendría la habilidad de ejecutar el bloqueo de insumos, dado que dicha posibilidad se encuentra muy limitada en virtud de las obligaciones impuestas a los OMR de celebrar contratos de *roaming* con otros OMR, y de ofrecer facilidades a los OMV⁷³.
33. A su vez, esta División observa que el JV tampoco tendría los incentivos para ejecutar dicha estrategia. Lo anterior, debido a que una estrategia de bloqueo de insumos hacia los OMV conllevaría escasas ganancias aguas abajo, toda vez que estos operadores tras la Operación quedarían con una participación en torno al 1% en el mercado minorista. Adicionalmente, respecto a los OMR, una estrategia de bloqueo de insumos se observa que no sería beneficiosa para las Partes, considerando que los OMR son al mismo tiempo demandantes y oferentes en el mercado mayorista por lo que podría generar un bloqueo recíproco, que dañaría las operaciones del JV aguas abajo.
34. En conclusión, a la luz de lo expuesto, es posible para esta División descartar que la Operación otorgue al JV la habilidad e incentivos para llevar a cabo una estrategia de bloqueo de insumos con respecto a los Servicios Móviles a nivel mayorista.

4. Servicios Móviles a nivel minorista

4.1 Mercado relevante

35. Las Partes indican en la Notificación –basándose en decisiones previas de jurisprudencia nacional– que el mercado de Servicios Móviles corresponde a la prestación de servicios de telecomunicaciones móviles mediante concesiones de servicios que asignan Espectro (o autorizan su uso y goce) para la provisión de tales servicios. De este modo, afirman que este mercado comprende los servicios

⁷³ En efecto, la Sentencia de *caps* impuso la obligación para los OMR que poseen una red de cobertura nacional de ofrecer *roaming* nacional, obligatorio y temporal a los operadores asignatarios de frecuencias, pero que aún están en etapa de despliegue de las infraestructuras necesarias para competir cabalmente, la que es general a todas las bandas y, por tanto, excede al concurso o banda específica del mismo (parte resolutive, letra B).

A su vez, la Ley N° 21.245, denominada “Establece el *roaming* automático nacional”, publicada con fecha 15 de julio de 2020, que incorpora el nuevo artículo 26 bis de la LGT, impone la obligación a los concesionarios de servicios públicos de telecomunicaciones que sean asignatarios de derechos de uso de espectro radioeléctrico, de permitir el acceso y uso de sus facilidades a otros concesionarios de servicios públicos o que estén interesados en constituirse como tales, para la operación móvil virtual y de *roaming* automático, debiendo formular y mantener actualizadas ofertas de facilidades mayoristas públicas sobre la base de criterios generales, uniformes, objetivos, transparentes, orientados a costos, en condiciones económicamente viables y no discriminatorias, y suficientemente desagregadas en todos sus elementos.

netamente móviles de Telefonía Móvil⁷⁴, Internet Móvil⁷⁵, junto con los servicios complementarios de SMS (*short message service*) y MMS (*multimedia message service*)⁷⁶, que de manera habitual se venden conjuntamente a clientes finales⁷⁷⁻⁷⁸.

36. Consecuentemente, se descarta que formen parte del mismo mercado relevante la Telefonía Fija, por carecer de atributos de movilidad⁷⁹; y los servicios de movilidad limitada o nomádicos⁸⁰ –como la telefonía fija inalámbrica o WIMAX–, ya que ellos no han logrado brindar Servicios Móviles de transmisión de voz ni de datos a costos razonables⁸¹.
37. En cuanto al servicio de Telefonía Móvil cabe tener presente, tal como fue señalado *supra* –sección §III.1.1.c–, que pese a ser un mercado separado del de Telefonía Fija, ejerce presión competitiva relevante sobre esta última. Al respecto, el H. TDLC ha indicado que las necesidades de comunicación telefónica son satisfechas, en una gran proporción, por la Telefonía Móvil, lo que se ve reflejado en que el tráfico

⁷⁴ El mercado de la Telefonía Móvil se ha definido como “(...) *el de los servicios analógicos y digitales de telefonía móvil, prestados mediante la explotación de concesiones de uso del espectro radioeléctrico (...)*”. Véase: (i) Resolución N° 2/2005 TDLC, “Operación de concentración entre Telefónica Móviles y Bellsouth”, parte considerativa, numeral 1; (ii) Resolución N° 27/2008 TDLC, “Consulta sobre participación de actuales concesionarios de telefonía móvil en concurso de telefonía móvil digital avanzada”, numeral 6.1; (iii) Sentencia N° 104/2010 TDLC, “Requerimiento de la FNE contra de Telefónica, Claro y Entel por prácticas exclusorias contra OMV”, Considerando Octavo; y (iv) la Sentencia N° 156/2017 TDLC, “Demanda de Netline contra Entel, Claro y Telefónica por incumplimiento de Sentencia de la Excma. Corte Suprema de fecha 23 de diciembre de 2011”, Considerando Quincuagésimo.

⁷⁵ Respecto del mercado de Internet Móvil, el H. TDLC he señalado que “*En cuanto a los servicios de transmisión de datos (...) el mercado relevante es el de los servicios móviles de transmisión de datos de alta velocidad (...)*”. Véase: Resolución N° 27/2008 del H. TDLC, “Consulta sobre participación de actuales concesionarios de telefonía móvil en concurso de telefonía móvil digital avanzada”, numeral 6.2.

⁷⁶ Los SMS y MMS son servicios complementarios de mensajería, los cuales son ofrecidos en conjunto con el servicio de Telefonía Móvil. Como consecuencia que son productos que complementan al servicio principal de voz, representan una parte minoritaria de los ingresos percibidos. Véase: Resolución 27/2008 del H. TDLC, “Consulta sobre participación de actuales concesionarios de telefonía móvil en concurso de telefonía móvil digital avanzada”, numeral 6.1.

⁷⁷ Notificación, p. 345-346.

⁷⁸ En este mismo sentido ha fallado la jurisprudencia nacional, indicando que: “*el mercado relevante está constituido, en la especie, por los servicios de telecomunicaciones móviles a clientes finales que se prestan en el mercado minorista*”. Sentencia Excma. Corte Suprema, Rol N°15.389-2017, de 11 de diciembre de 2018, considerandos 19° y 20°.

⁷⁹ En relación con el mercado de Telefonía Fija, el H. TDLC ha señalado que ambos no constituyen un mismo mercado de producto, en consideración a que –por las características propias de los Servicios Fijos, asociados a un lugar físico determinado y a una red que lleva y trae tráfico de comunicaciones desde y hacia ese punto–, no son comparables con la Telefonía Móvil, lo que permite distinguirlos para efectos del análisis competitivo. Véase: Resolución N° 2/2005 del H. TDLC, “Operación de concentración entre Telefónica Móviles y Bellsouth”, parte considerativa, numeral 1.1.

Asimismo, en dicha resolución se indicaba como parámetro que permite distinguir entre ambos servicios el hecho que están sometidos a sistemas tarifarios distintos, atendidas las características de cada uno y sus estructuras de costos.

⁸⁰ Véase Resolución N° 59/2019 del H. TDLC, “Pronunciamiento sobre la modificación del límite máximo del espectro radioeléctrico que puede tener en uso cada operador de servicio público de telefonía móvil”, Glosario, p. 4: “*Servicios nomádicos: aquellos servicios que no permiten al usuario de esta tecnología una continuidad de comunicaciones al salir del área de cobertura de una estación base*”.

⁸¹ Un ejemplo de tales servicios es WiMax, tecnología para la transmisión de datos de alta velocidad sobre la base de redes inalámbricas, que surgió como un reemplazo inalámbrico de los servicios de transmisión de datos por CableModem y ADSL. No obstante, además de carecer del atributo de movilidad, esta tecnología presenta importantes problemas de cobertura –por pérdidas de energía por propagación de la señal en bandas de frecuencias altas y por dificultades en la penetración de interiores–, lo que determina una mayor inversión en cantidad de celdas que otras tecnologías (como 3G, 4G o 5G) para lograr una misma área de cobertura. Por lo señalado, el TDLC ha estimado que el desarrollo tecnológico de WiMax no permitiría brindar servicios móviles de transmisión de voz ni de datos a costos razonables en un futuro cercano y que, por lo tanto, no forma parte del mismo mercado relevante que la banda ancha móvil. Véase la Resolución N° 27/2008 del H. TDLC, “Consulta sobre participación de actuales concesionarios de telefonía móvil en concurso de telefonía móvil digital avanzada”, numeral 6.2.

generado en este servicio se ha incrementado notablemente en el tiempo, mientras que el generado desde la Telefonía Fija ha disminuido⁸²⁻⁸³. No obstante, al igual que las Partes⁸⁴, esta División no estima que tal presión competitiva sea ejercida en el sentido inverso, de parte de la Telefonía Fija sobre la Telefonía Móvil.

38. Asimismo, el H. TDLC también ha resuelto que no existe un grado de sustitución relevante entre los servicios de internet prestados por redes fijas y móviles, en particular debido a que los primeros presentan velocidades muy superiores a los segundos. Por otra parte, las redes fijas presentan la desventaja de carecer de movilidad. Como consecuencia de ello, los usuarios no pueden sustituir adecuadamente los servicios de banda ancha provistos por uno y otro tipo de redes, sino más bien utilizan ambos tipos de acceso a Internet Fijo y a Internet Móvil de manera complementaria⁸⁵.
39. En cuanto al mercado relevante geográfico, las Partes señalan que la provisión de Servicios Móviles se da dentro de los límites geográficos de Chile, de conformidad a lo establecido en jurisprudencia nacional⁸⁶.
40. En conclusión, esta División analizará el mercado acorde a la definición expuesta, esto es, los servicios de telecomunicaciones móviles prestados a clientes finales, incluyendo conjuntamente la prestación de servicios de Telefonía Móvil, Internet Móvil y los servicios complementarios de SMS y MMS a nivel nacional, atendida la inexistencia de antecedentes que permitan desviarse de dicha definición.

⁸² Informe 2/2009 del H. TDLC, "Informe emitido en ejercicio de la facultad conferida al TDLC en el artículo 29 de la Ley 18.168 de 1982", parte considerativa, numeral 100.

⁸³ En dicho Informe, el H. TDLC evaluó la presión competitiva que la Telefonía Móvil ejerce sobre la Telefonía Fija, evaluando su grado de sustituibilidad. En efecto, el H. TDLC realizó una distinción entre la sustitución en el acceso, es decir, la decisión del consumidor de contratar el servicio de telefonía fija, móvil o ambas, y la sustitución en el uso, cuando el consumidor dispone de ambos servicios. Con respecto al acceso, el H. TDLC señaló que se debía tener presente que el PIB de Chile había aumentado de manera importante en los últimos años, pero que, sin embargo, la penetración de telefonía fija apenas había aumentado. Dado que los precios de la Telefonía Fija no aumentaron de forma significativa, en principio se debió haber visto un aumento en la demanda por Telefonía Fija, a menos que la demanda por comunicación telefónica estuviese siendo satisfecha por otra tecnología, en este caso la móvil. En cuanto a la sustitución en el uso, el mismo informe presenta evidencia en el sentido que la adquisición de un teléfono móvil en un hogar reduce el gasto en Telefonía Fija en un 31%. Informe 2/2009 del H. TDLC, "Informe emitido en ejercicio de la facultad conferida al TDLC en el artículo 29 de la Ley 18.168 de 1982", parte considerativa, numeral 103.

⁸⁴ Notificación, p. 342.

⁸⁵ Instrucciones de Carácter General N° 2/2012, "*Instrucción general sobre los efectos en la libre competencia de la diferenciación de precios en los servicios públicos de telefonía "tarifas on-net/off-net" y de las ofertas conjuntas de servicios de telecomunicaciones*", Considerando Septuagésimo. Véase también la Sentencia N°97/2010 del H. TDLC, "Demanda de Voissnet contra Telefónica", Considerando Cuadragésimo Primero.

⁸⁶ En relación con el mercado relevante geográfico de la Telefonía Móvil, el H. TDLC ha señalado que está conformado por el territorio de la República de Chile, en particular, ya que los operadores de este servicio son titulares de concesiones que les permiten contar con cobertura nacional. Véase: (i) Resolución N° 2/2005, "Operación de concentración entre Telefónica Móviles y Bellsouth", numeral 1.2. y (ii) Sentencia N° 104/2010 del H. TDLC, "Requerimiento de la FNE contra de Telefónica, Claro y Entel por prácticas exclusorias contra OMV", Considerando Noveno.

En cuanto al Internet Móvil, el H. TDLC ha señalado que dicho mercado es de carácter nacional, atendida la existencia de concesiones de telecomunicaciones móviles que abarcan todo el territorio nacional. Véase: (i) Sentencia 153/2016 del H. TDLC, "Demanda de Constetel contra Telefónica", Considerando Undécimo; y (ii) Resolución N° 27/2008 TDLC, "Consulta sobre participación de actuales concesionarios de telefonía móvil en concurso de telefonía móvil digital avanzada", numeral 6.2.

Por último, en consideración a que los servicios de SMS y MMS son complementarios al de Telefonía Móvil, se estima que desde la perspectiva geográfica tienen un alcance nacional. Véase Sentencia 104/2010 del H. TDLC, "Requerimiento de la FNE contra de Telefónica, Claro y Entel por prácticas exclusorias contra OMV", Considerando Noveno.

4.2 Análisis competitivo

41. Según fue señalado *supra*, las Partes de la Operación traslapan sus actividades en el mercado de Servicios Móviles a nivel minorista. En particular, Claro ofrece dichos servicios como OMR, y VTR participa como OMV.
42. En este mercado compiten, por una parte, cuatro OMR (Entel, Movistar, Claro y WOM), con una participación de mercado conjunta en torno al 98%, y por otra parte, siete OMV (VTR, Virgin, Mundo, Simple, GTD-Telsur, Interexport y Netline), con cerca de un 2% de participación de mercado conjunta⁸⁷.
43. En la Tabla A3 N°3, a continuación se presentan las participaciones de mercado e índices de concentración, en base a distintas formas de medición: cantidad de abonados⁸⁸, tráfico móvil⁸⁹, y conexiones móviles⁹⁰.

Tabla A3 N°3: Participaciones de mercado - Servicios Móviles a nivel minorista

Empresa	Abonados	Tráfico Móvil	Conexiones Móviles
Claro	20,1%	15,1%	17,2%
VTR	0,9%	2,4%	1,0%
Entel	32,5%	40,4%	35,7%
Movistar	25,2%	23,1%	20,5%
WOM	20,6%	18,6%	24,9%
Virgin	0,4%	0,3%	0,4%
Mundo	0,2%	0,2%	0,1%
Simple	0,1%	0,0%	0,1%
GTD/Telsur	0,02%	0,0%	0,0%
Netline	0,0001%	0,0%	0,0%
HHI Pre Operación	2.521	2.746	2.614
Δ HHI	37	71	34
HHI Post Operación	2557	2817	2649

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Subtel de marzo 2022⁹¹.

⁸⁷ Dichas participaciones se calcularon en base a información pública de Subtel actualizada a marzo de 2022.

⁸⁸ Los datos indican los abonados móviles existentes al último día hábil del mes informado.

⁸⁹ Se considera tráfico móvil los minutos cursados durante el mes informado.

⁹⁰ Se considera conexiones móviles el número de usuarios distintos que se han conectado a Internet Móvil en forma dedicada en las redes móviles celulares dentro del período informado. Se contabiliza para cada cliente y/o usuario sólo una conexión, independiente del número de veces que se conecte a Internet Móvil dentro del período.

⁹¹ Subtel, Estudios y Estadísticas. Disponible en: <https://www.subtel.gob.cl/estudios-y-estadisticas> [última visita: 5 de septiembre de 2022].

44. De la tabla anterior se desprende que el mercado de Servicios Móviles a nivel minorista es uno altamente concentrado –debido principalmente a la existencia de cuatro operadores con participaciones de alrededor de un 20% o más–, contando con un HHI superior a los 2.500 puntos, tanto antes de materializarse la Operación como con posterioridad a ello. No obstante, la variación proyectada del HHI producto de la Operación sería de entre 34 y 71 puntos –es decir, menor a 100 puntos bajo cualquier hipótesis–. Por lo tanto, los índices se encuentran por debajo de los umbrales establecidos en la Guía, y no se observan, en base a los antecedentes de la Investigación, que concurren elementos adicionales que ameriten efectuar un análisis pormenorizado de los efectos de la Operación en la competencia⁹².
45. A mayor abundamiento, en este mercado se observa la presencia de competidores relevantes –Entel, Movistar y WOM– con participaciones de entre un 19% y un 40%. Por su parte, VTR es un competidor de menor tamaño, que cuenta con una participación de entre 0,9% a 2,4% del mercado.
46. A la luz de lo expuesto, en atención a la baja variación del nivel de concentración que generaría la Operación en este mercado, dada por la baja participación de VTR, y por la presencia de tres actores que continuarán ejerciendo presión competitiva sobre el JV, esta División estima que la Operación no cuenta con aptitud para reducir sustancialmente la competencia en el mercado de Servicios Móviles a nivel minorista.

5. Comercialización minorista de equipos terminales de Servicios Móviles

5.1 Mercado relevante

47. El mercado de comercialización minorista de equipos terminales de Servicios Móviles ha sido definido previamente por la Fiscalía como aquel consistente en la venta individual de equipos celulares a consumidores finales, considerando tanto la venta en sucursales de las compañías de Telefonía Móvil como en tiendas de *retail*⁹³⁻⁹⁴. En tanto los equipos terminales son necesarios para acceder a las redes móviles, este mercado califica como un mercado de producto conexo al de Servicios Móviles.
48. Desde una perspectiva geográfica, este mercado tiene un carácter nacional, en atención al alcance en todo el territorio del país del que da cuenta el actual desarrollo de la industria⁹⁵. Esta División analizará el mercado de acuerdo a la definición expuesta, ya que considera que en el presente caso no existen razones para desviarse de dicha definición.

⁹² Lo anterior podría ocurrir, por ejemplo, en el caso que una de las partes de la Operación sea un competidor potencial, entrante reciente o un *maverick*; cuando las partes sean competidores cercanos; en caso que existan vínculos relevantes entre los actores del mercado; si el mercado presenta una estructura tendiente a la coordinación; en caso que existan reparos de consumidores respecto a la Operación, o si jurisdicciones a nivel comparado han concluido que la Operación genera riesgos. Guía, párrafo 36.

⁹³ Informe FNE, “*Denuncia contra Operadores Móviles de red por atentado contra la libre competencia*”, Rol N°2307-14, p.7.

⁹⁴ En el sector *retail*, son comercializados por actores como Falabella, Ripley, Paris o PC Factory.

⁹⁵ Informe FNE, “*Denuncia contra Operadores Móviles de red por atentado contra la libre competencia*”, Rol N°2307-14, p.6.

5.2 Análisis competitivo

49. Con respecto a las condiciones competitivas de este mercado, cabe considerar que en los últimos años han disminuido los obstáculos para que los consumidores puedan acceder a alternativas de equipos móviles desde diferentes proveedores. En efecto, la Fiscalía ha investigado el bloqueo de los equipos terminales por parte de ciertos proveedores de los mismos⁹⁶.
50. Sobre este punto, no obstante que no se verificó una infracción a la libre competencia, los proveedores investigados asumieron el compromiso de realizar sus mejores esfuerzos para que los terminales no tengan limitaciones de *software* que les impidan funcionar en todas las bandas y tecnologías utilizadas por los operadores en Chile, en la medida que tales bandas puedan ser soportadas en el *hardware* de los equipos⁹⁷. Tales compromisos incrementaron la posibilidad que un nuevo operador, banda o tecnología ingrese de manera oportuna al mercado –sin dilaciones ocasionadas por la configuración de los equipos–, y evita que los fabricantes condicionen la habilitación de las bandas del operador al establecimiento de relaciones comerciales⁹⁸.
51. Asimismo, la Fiscalía ha analizado el financiamiento que entregaban los operadores de Servicios Móviles para la adquisición de equipos a sus clientes, los que podrían erigir restricciones a la libre competencia en el mercado al limitar las posibilidades de cambio por parte de los usuarios⁹⁹. En dicha ocasión, si bien no se verificó una conducta anticompetitiva, la Fiscalía realizó recomendaciones para efectos de promover la libre competencia en el mercado, consistentes en modificaciones legales¹⁰⁰. Si bien dichas modificaciones legales no fueron implementadas, los

⁹⁶ Véase FNE, Informe de Archivo, “Investigación por eventuales bloqueos de equipos terminales de telefonía e internet móvil”, Rol N°2434-17 FNE. Dicho bloqueo se ejecutaba mediante la habilitación de las bandas en las que ellos funcionarían solo después que eran homologados en las redes de los oferentes de servicios móviles minoristas –aduciendo razones de protocolos de calidad de servicio–, lo que se estimó que podría limitar la interoperabilidad de estos equipos entre los diferentes oferentes de servicios minoristas.

⁹⁷ En el mismo sentido, en dicha investigación las empresas Samsung y Motorola se comprometieron a revisar sus protocolos internos, en tanto que LG creó un protocolo tendiente a objetivar el proceso de habilitación de bandas. Así, ante el ingreso de un nuevo operador o la habilitación de una nueva banda o tecnología, ellas tendrían definidos plazos razonables para realizar las pruebas en sus equipos con anterioridad al lanzamiento comercial de la nueva banda, tecnología u operador. Dichos protocolos –como su implementación– se deben materializar bajo criterios objetivos, transparentes, uniformes y no discriminatorios. Véase Informe de Archivo, “Investigación por eventuales bloqueos de equipos terminales de telefonía e internet móvil”, Rol N° 2434-17 FNE, párrafo 55.

⁹⁸ Asimismo, tras la dictación de la Resolución N° 1463/2016 de Subtel (Norma técnica que regula las especificaciones técnicas que deberán cumplir los equipos terminales utilizados en las redes móviles), se incorporó información sobre el acceso a las distintas bandas del espectro radioeléctrico como una variable relevante para la decisión de comprar un equipo, promoviendo la competencia por la compatibilidad de los terminales, lo que produjo el efecto pro-competitivo de que la mayor parte de los equipos terminales comercializados en nuestro país son compatibles con todas las bandas actualmente operativas, sin que –con posterioridad a la dictación de dicha normativa– se haya verificado algún tipo de bloqueo como el que se analizó en la citada investigación. Véase Informe de Archivo “Investigación por eventuales bloqueos de equipos terminales de telefonía e internet móvil”, Rol N° 2434-17 FNE, párrafo 57.

⁹⁹ “Denuncia contra operadores móviles de red por atentado contra la libre competencia”, Rol N° 2307-14 FNE.

¹⁰⁰ Tales recomendaciones se orientaban a que se adoptaran preceptos legales y/o reglamentarios destinadas a: (i) estructurar el financiamiento de los terminales móviles de manera separada e independiente del plan de telefonía; (ii) poner a disposición de los usuarios toda la información técnica y comercial de la adquisición del equipo y del servicio, tanto cuando se adquieren conjunta, como cuando se adquieren separadamente; y (iii) fomentar las herramientas de recuperación de los montos del financiamiento de los equipos móviles, permitiendo a los operadores móviles el envío de las deudas relacionadas a terminales o equipos a un banco de morosidades. Véase Informe de Archivo, “Denuncia contra operadores móviles de red por atentado contra la libre competencia”, Rol N° 2307-14 FNE, párrafo 104.

proveedores de Servicios Móviles dejaron de ofrecer dichos financiamientos a sus clientes para la adquisición de equipos móviles, producto de cambios en las condiciones de competencia en el mercado¹⁰¹.

52. En cuanto a la relevancia de las Partes en este mercado, y de acuerdo a información pública, la venta de equipos terminales durante el año 2020 habría alcanzado 7,5 millones de unidades¹⁰², aumentado a cerca de 8,4 millones de tales dispositivos durante el año 2021¹⁰³. Claro contaría con una participación de mercado de [10-20]%, y [10-20]%, mientras que VTR alcanzaría una participación marginal de un [0-10]% y [0-10]%¹⁰⁴, para los años 2020 y 2021 respectivamente, con una variación del HHI proyectada de 32 puntos. Por lo tanto, la Operación no superaría los umbrales de la Guía. Además, en base a los antecedentes de la Investigación, no se observa que concurren elementos adicionales que ameriten efectuar un análisis pormenorizado de los efectos de la Operación en la competencia¹⁰⁵. **Nota Confidencial A3 [5]**.
53. A mayor abundamiento, en este mercado existen diversos actores que le podrían ejercer presión competitiva al JV, ya sean, los OMR, tales como Entel, Movistar y WOM, como también, las cadenas del *retail*, por ejemplo, Falabella, Ripley, PC Factory, ente otros. Así, se observa una oferta atomizada, en la cual no solo los competidores de Servicios Móviles, sino que también las grandes cadenas del *retail* ejercen presión competitiva sobre las Partes.
54. En atención a lo expuesto, y en particular, a las condiciones competitivas del mercado de equipos terminales, a las participaciones de las Partes y los cambios en los índices de concentración, y a la existencia de otros actores, esta División concluye que la Operación no cuenta con la aptitud para reducir sustancialmente la competencia en la comercialización minorista de equipos terminales.

¹⁰¹ Al respecto, véase: <https://www.df.cl/empresas/telecom-tecnologia/eliminan-subsidios-a-celulares-ante-mayor-competencia-en-el-mercado> [última visita: 4 de octubre de 2022].

¹⁰² Véase <https://cdn.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prLA48174521> [última visita: 4 de octubre de 2022]. Dicho monto es similar al estimado por las Partes (7,4 millones de equipos aproximadamente). Notificación, p.358.

¹⁰³ Conforme con información de importaciones del Servicio Nacional de Aduanas.

¹⁰⁴ Participaciones calculadas en base a datos de ventas proporcionados por Liberty, con fecha 22 de agosto de 2022, en respuesta a Oficio Ord. N°1250-22 y por Claro, con fecha 23 de agosto de 2022, en respuesta a Oficio Ord. N°1249-22.

¹⁰⁵ Lo anterior podría ocurrir, por ejemplo, en el caso que una de las partes de la Operación sea un competidor potencial, entrante reciente o un *maverick*; cuando las Partes sean competidores cercanos; en caso que existan vínculos relevantes entre los actores del mercado; si el mercado presenta una estructura tendiente a la coordinación; en caso que existan reparos de consumidores respecto a la Operación, o si jurisdicciones a nivel comparado han concluido que la Operación genera riesgos. Guía, párrafo 36.

ANEXO N°4
PROPUESTA DESINVERSIÓN DTH

Santiago, 22 de septiembre de 2022

Señora
Francisca Levin Visic
Jefa División Fusiones
Fiscalía Nacional Económica
Huérfanos N°670, piso 8
Presente

Ref.: Téngase Presente en relación con la forma de dar cumplimiento a la condición primera de la Resolución N°1/2004 del H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, como consecuencia de la operación de concentración que es objeto de la Investigación Rol FNE F295-2021

At.: Magdalena Pérez; María Paz Dulanto; Bernardo Arancet

De nuestra consideración,

Con fecha 29 de octubre de 2021, Liberty Latin America Ltd. ("LLA"), LLA UK Holding Ltd., Sercotel S.A. de C.V. ("AHC1"), Controladora de Servicios de Telecomunicaciones S.A. de C.V. ("AHC2") y Claro Chile S.A. ("Claro", junto con ACH2 y ACH1, "América Móvil"; y todas ellas, junto con LLA, como las "Partes") presentaron a la Fiscalía Nacional Económica ("FNE" o "Fiscalía") una notificación, consistente en la asociación para la conformación de un agente económico independiente ("JV"), distinto de ellas, que desempeñará sus funciones de forma permanente ("Operación"), de la que actualmente conoce bajo el Rol F295-2021 ("Investigación").

La Investigación se encuentra en la denominada "Fase 2", iniciada por resolución de fecha 10 de febrero de 2022. El 24 de junio de 2022, la FNE presentó a las Partes la evaluación final de los riesgos que a su juicio traería aparejados la Operación, los que se tradujeron en un informe de fecha 28 de junio de 2022 ("Informe de Riesgos").

Por otro lado, según lo dispuesto por la condición primera de la Resolución N°1/2004 del Tribunal de Defensa de la Libre Competencia ("TDLC", "Condición Primera" y "Resolución N°1", respectivamente), "*el grupo controlador de la empresa fusionada no podrá participar, ni directa ni indirectamente, por sí o por medio de personas relacionadas –en los términos previstos en el artículo 100 del Ley del Mercado de Valores, N°18.045–, en la propiedad de compañías operadoras de televisión satelital o vía microondas en Chile, debiendo proceder a la enajenación de cualquier*

participación que mantenga actualmente en sociedades que exploten ese giro, dentro del plazo de seis meses contados desde la fecha de la presente resolución”. Énfasis agregados.

En el Informe de Riesgos, la FNE manifestó algunas inquietudes en relación con la forma en que las Partes darían cumplimiento a la Condición Primera de la Resolución N°1 del TDLC. Frente a ello, en paralelo al proceso de análisis de la Operación, las Partes presentaron ante la FNE, como mecanismo para garantizar el cumplimiento de dicha condición, un téngase presente con la propuesta de desinversión del servicio de televisión satelital que actualmente opera Claro DTH (“Primera Propuesta Desinversión DTH”). Tomando en consideración la Primera Propuesta Desinversión DTH, la presentación de la Fiscalía de fecha 19 de julio de 2022, mediante la cual se puso en conocimiento de las Partes los comentarios de la Fiscalía a la Primera Propuesta Desinversión DTH, la presentación de las Partes de fecha 28 de julio de 2022 (“Segunda Propuesta Desinversión DTH”), la presentación de la FNE de fecha 11 de agosto de 2022, la presentación de las Partes de fecha 18 de agosto de 2022 (“Tercera Propuesta Desinversión DTH”) y los comentarios efectuados por la Fiscalía a la Tercera Propuesta Desinversión DTH con fecha 29 de agosto de 2022, la presentación de las Partes de fecha 1 de septiembre de 2022 (“Cuarta Propuesta Desinversión DTH”) y los comentarios efectuados por la Fiscalía a la Cuarta Propuesta Desinversión DTH con fechas 5 y 7 de septiembre de 2022, la presentación de las Partes de fecha 12 de septiembre de 2022 (“Quinta Propuesta Desinversión DTH”) y los comentarios efectuados por la Fiscalía a la Quinta Propuesta Desinversión DTH con fechas 13, 14 y 15 de septiembre de 2022, las Partes efectúan en calidad de téngase presente la siguiente propuesta relativa a la desinversión del negocio de televisión satelital de Claro DTH (“Propuesta Desinversión DTH Final”).

Los conceptos en mayúsculas que se usan en esta presentación corresponden a las definiciones que se contemplan en la sección 2. de la misma.

1. Consideraciones Preliminares

- 1.1 En atención a lo expuesto en el Informe de Riesgos, las reuniones sostenidas con la Fiscalía y los comentarios de la FNE a las cuatro propuestas de desinversión del negocio satelital de Claro DTH presentadas hasta esta fecha, las Partes hacen presente que la Propuesta Desinversión DTH Final no califica como un remedio en los términos del Título IV del Decreto Ley N°211 que Fija Normas para la Defensa de la Libre Competencia (“DL 211”),¹ atendido a que la Fiscalía concluyó correctamente en el Informe de Riesgos que en este segmento no existen riesgos de “*reducción sustancial de la competencia*”. Por el contrario, este compromiso es presentado únicamente para atender a la preocupación de la Fiscalía en cuanto a asegurarse que, de aprobarse la Operación, se dé cumplimiento a la Condición Primera de la Resolución N°1.

¹ FNE, Informe de Riesgos, de fecha 28 de junio de 2022, párrafo 201.

- 1.2 La propuesta de Desinversión que aquí se propone, no tiene por objeto mitigar algún supuesto riesgo de *reducción sustancial de la competencia*, al tenor de lo dispuesto en el artículo 57 letra c) del DL 211, pues durante la Investigación, la Fiscalía pudo comprobar que este tipo de riesgos es inexistente en este caso.² Similarmente, la propia FNE reconoció que esta materia se encuentra fuera del ámbito de análisis de riesgos de la Operación.³ En tal virtud, esta propuesta persigue únicamente el cumplimiento de la Condición Primera.
- 1.3 La FNE concluyó en su Informe de Riesgos que “*es necesario asegurar que la Condición Primera sea cumplida de modo íntegro y oportuno: (i) desinvirtiendo a un tercero no relacionado; y (ii) con anterioridad al perfeccionamiento o cierre de la Operación*”.⁴
- 1.4 En opinión de las Partes, la Propuesta Desinversión DTH Final contenida en el presente escrito cumple con la Condición Primera de la Resolución N°1; da lugar a la Desinversión; permite el Cierre de la Operación y es factible de monitorearse en el tiempo por la FNE.
- 1.5 El objetivo del mecanismo de Desinversión es: **(i)** asegurar que América Móvil por conducto de Claro, Claro DTH, de la Filial Independiente y posteriormente del Agente Fiduciario, se desprenda del Paquete de Desinversión y no tenga, directa o indirectamente, ningún tipo de influencia sobre el referido Paquete; **(ii)** que ello sea realizado mediante la suscripción del Contrato DTH-AF con anterioridad al Cierre de la Operación, a efecto de que VTR ni directa ni indirectamente, ni por sí, ni por medio de personas relacionadas –en los términos previstos en el artículo 100 de la Ley del Mercado de Valores, N°18.045– tenga participación en la propiedad de compañías operadoras de televisión satelital o vía microondas en Chile; y **(iii)** garantizar que, durante el Período Intermedio, el AF operará el negocio asociado al Servicio DTH de Claro DTH bajo los términos del Contrato DTH-AF y las Partes asumirán y cumplirán obligaciones de apoyo para asegurar la viabilidad del negocio y la prestación de los servicios a los usuarios finales, según el curso normal de su giro comercial y las buenas prácticas comerciales, absteniéndose de realizar actos que puedan tener consecuencias adversas con relación a la administración, gestión y operación del Paquete de Desinversión.
- 1.6 Para efectos de claridad, el mecanismo aquí propuesto para la Desinversión es en adición a la posibilidad de que Claro DTH enajene directamente, previamente al Cierre, el negocio asociado al Servicio DTH de Claro DTH. Es decir, ambas alternativas son opciones para las Partes.
- 1.7 En las versiones públicas finales que se elaboren, se solicita la confidencialidad de lo dispuesto en la cláusula 3.9. de esta presentación, así como de cualquier documento que las Partes y/o el

² FNE, Informe de Riesgos, de fecha 28 de junio de 2022, párrafo 201.

³ Presentación de la FNE compartida en la reunión de comunicación de riesgos llevada a cabo conforme con el artículo 53 inciso primero del DL 211, de 24 de junio de 2022, en el contexto de la Investigación F 295-2021, páginas 65.

⁴ FNE, Informe de Riesgos, de fecha 28 de junio de 2022, párrafo 209.

AF presenten a la Fiscalía en los términos de esta Propuesta Desinversión DTH Final, donde se contenga información sensible de la Desinversión (incluido el Contrato DTH-AF), ya que de conocerse por terceros ajenos a este proceso, pudiera impactar desfavorablemente la Desinversión del Paquete de Desinversión por el AF.

2. **Definiciones**

Para una adecuada comprensión de lo propuesto por las Partes en esta Propuesta Desinversión DTH Final, las siguientes palabras y términos tendrán los significados que a continuación se indican:

- 2.1 **Activos TV:** a título universal, todos y cada uno de los activos, derechos, licencias, permisos (incluyendo el Permiso DTH), autorizaciones, beneficios económicos, y obligaciones asociados y razonablemente necesarios para la prestación del Servicio DTH que opera en la actualidad Claro DTH al amparo del Permiso DTH.
- 2.2 **Agente Fiduciario o AF:** una o más personas naturales o jurídicas independientes⁵ de las Partes y de sus respectivos grupos económicos, con experiencia, capacidad técnica, jurídica y económica para llevar a cabo la Desinversión, seleccionada(s) y contratada(s) por las Partes por conducto de Claro DTH con anterioridad al Cierre, que tendrá(n) obligaciones consistentes con los objetivos plasmados en la sección 3 del presente escrito, incluyendo de manera enunciativa, mas no taxativa: **(i)** la ejecución de la Desinversión; **(ii)** el control, administración y gestión de los Activos TV directamente o por conducto de la Filial Independiente en el Período Intermedio; y **(iii)** el monitoreo de que Claro, VTR y sus respectivos grupos empresariales cumplan con su obligación de no ejercer control o influencia de ningún tipo sobre él o sobre los Activos TV o, en su caso, sobre la Filial Independiente.
- 2.3 **Autorización Subtel:** Resolución Exenta de Autorización Previa de Subtel de transferencia del Permiso DTH, conforme a lo dispuesto en el artículo 21 inciso segundo de la Ley N°18.168 (Ley General de Telecomunicaciones), la cual obliga a celebrar, dentro del plazo señalado en la propia resolución, el acto o contrato que perfeccione la transferencia de la propiedad, gestión y operación de los Activos TV en favor de la Filial Independiente.
- 2.4 **Cierre:** significa el perfeccionamiento de la Operación entre las Partes, conforme a los términos del contrato denominado *Master Transaction Agreement* suscrito entre ellas con fecha 29 de septiembre de 2021. Dicho Cierre tendrá lugar en la Fecha de Cierre (*Closing Date*), una vez que (a) se encuentren cumplidas o dispensadas las condiciones a las cuales se encuentra sujeto,

⁵ El AF deberá ser independiente en sentido amplio, por lo cual las Partes y el AF deberán garantizar en los documentos que suscriban, incluyendo sin limitar el Contrato DTH-AF y cualquier acuerdo de servicios de transición que el AF requiera para cumplir su mandato, la no existencia de control o influencia decisiva, de hecho o de derecho, directa o indirecta, positiva o negativa, a través de contratos, acuerdos, terceros, toma de decisiones operativas o de gestión, o derechos de voto o veto, de las Partes en relación al AF, los Activos TV, la Filial Independiente o el proceso de Desinversión.

conforme a lo acordado por las Partes en dicho instrumento; (b) se cuente con la Autorización Subtel; y, (c) se haya ejecutado la transferencia del Permiso DTH en el plazo establecido en la Autorización Subtel.

2.5 **Claro DTH:** Claro Comunicaciones S.A.

2.6 **Clean team:** equipo limpio integrado únicamente por las personas que resulten estrictamente necesarias para coadyuvar al Agente Fiduciario para lograr la Desinversión y los objetivos y fines establecidos en el Contrato DTH-AF, incluyendo, por ejemplo, proporcionar información solicitada por el Agente Fiduciario o por sus trabajadores o asesores, a efecto de que el Agente Fiduciario pueda lograr la Desinversión del negocio asociado al Paquete de Desinversión dentro del Plazo de Desinversión. [REDACTED]

Para efectos de limitar en la mayor medida de lo posible la circulación de información comercial sensible, las Partes establecerán dentro del Contrato DTH-AF un máximo de personas que integrarán el *clean team* de cada Parte.

2.7 **Comprador:** una persona o entidad independiente, en sentido amplio, de las Partes⁶ que adquirirá la titularidad, propiedad y el control del negocio asociado al Servicio DTH operado actualmente por Claro DTH o, en su caso, de la Filial Independiente o de los Activos TV, en virtud de la Desinversión, mediante un proceso convocado y ejecutado en todas sus etapas por el Agente Fiduciario.

2.8 **Contrato DTH-AF:** acuerdo general con el Agente Fiduciario sobre: (i) su designación como AF; (ii) el otorgamiento de un mandato absoluto e irrevocable para lograr los objetivos referidos en la sección 3 del presente escrito; [REDACTED]

⁶ Es decir, las Partes y el Comprador deberán garantizar en los distintos documentos que suscriban, la no existencia de control o influencia decisiva, de hecho, o de derecho, directa o indirecta, positiva o negativa, a través de contratos, acuerdos, terceros, toma de decisiones operativas o de gestión, o derechos de voto o veto, de las Partes en relación con el Comprador, los Activos TV, la Filial Independiente o el proceso de Desinversión.

- [REDACTED]
- [REDACTED]
- 2.9 **Desinversión:** enajenación, por cualquier medio o forma, del negocio asociado al Servicio DTH en favor del Comprador, incluyendo de forma enunciativa, mas no limitativa, la enajenación de los Activos TV o de la Filial Independiente, según sea el caso, por intermedio del Agente Fiduciario, la que deberá dar lugar a que se adquiriera plena propiedad sobre el negocio asociado al Servicio DTH, operado actualmente por Claro DTH al amparo del Permiso DTH.
- 2.10 **DTH:** servicios de televisión satelital por la sigla en inglés de *Direct To Home*.
- 2.11 **Días Hábiles:** días hábiles administrativos.
- 2.12 **Fecha de Contrato DTH-AF:** fecha necesariamente anterior al Cierre de la Operación, en la cual se formalice el Contrato DTH-AF.
- 2.13 **Fecha de Desinversión:** fecha de perfeccionamiento de la Desinversión.
- 2.14 **Fecha de Entrega al AF:** fecha [REDACTED]
- [REDACTED]
- [REDACTED]
- [REDACTED]
- [REDACTED]
- 2.15 **Filial Independiente:** sociedad que a partir de la Fecha de Contrato DTH-AF será independiente⁷⁻⁸ (económica, administrativa, comercial, de gestión y operativamente) de las Partes, del JV y de sus respectivos grupos económicos (incluyendo la inexistencia de control o influencia decisiva sobre ella de las Partes o sus personas relacionadas) a la que se podrán aportar y/o por cualquier medio o forma transferir los Activos TV una vez emitida la Autorización Subtel, y que gestionará independiente y separadamente dichos activos durante el Período Intermedio; y cualquier entidad que la suceda en sus derechos en cuanto propietaria

⁷ La Filial Independiente deberá tener una estructura corporativa y operativa de independencia de las Partes en sentido amplio, por lo cual las Partes deberán garantizar en los documentos que suscriban con el AF o la Filial Independiente, incluyendo sin limitar el Contrato DTH-AF y cualquier acuerdo de servicios de transición que la Filial Independiente requiera para operar el Servicio DTH de Claro DTH, la no existencia de control o influencia decisiva, de hecho o de derecho, directa o indirecta, positiva o negativa, a través de contratos, acuerdos, terceros, toma de decisiones operativas o de gestión, o derechos de voto o veto, de las Partes en relación a la Filial Independiente y la toma de decisiones de operación (incluyendo su estrategia comercial) durante el proceso de Desinversión.

⁸ La Filial Independiente ya ha sido creada bajo la razón social *Claro DTH Spa*. Fue constituida por escritura pública de fecha 17 de agosto de 2022, otorgada ante la Notaria Pública Interina de la Cuadragésima Octava Notaría de Santiago, Doña Antonieta Mariana Rojas Pontigo. Un extracto de dicha escritura fue inscrito a fojas 68,059, número 29,719 en el Registro de Comercio a cargo del Conservador de Bienes Raíces de Santiago, publicado en el Diario Oficial con fecha 22 de agosto de 2022. Su RUT es el 77.630.271-6.

de los activos referidos. En caso de que las Partes o el Agente Fiduciario, según sea el caso, opten por la estructura de la Filial Independiente para ejecutar la Desinversión, los Activos TV le serán aportados en la forma antes indicada y de acuerdo con las demás disposiciones de esta presentación.

2.16 **MTT:** Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones.

2.17 **Paquete de Desinversión:** corresponde a los Activos TV [REDACTED]

[REDACTED]

2.18 **Período Intermedio:** período transitorio transcurrido entre la fecha de la Resolución de Aprobación y la Fecha de Desinversión, en el cual el AF adquirirá el negocio asociado al Servicio DTH, operado actualmente por Claro DTH, bajo los términos del Contrato DTH-AF conforme a lo dispuesto en esta presentación.

2.19 **Permiso DTH:** permiso de servicio limitado de televisión otorgado por Subtel a Claro DTH mediante Resolución Exenta N°1645 de fecha 16 de mayo de 2014, por una vigencia de 10 años, permiso que ha sido modificado por Subtel en diversas resoluciones posteriores.⁹

2.20 **Plazo de Desinversión:** [REDACTED]

[REDACTED]

2.21 **Resolución de Aprobación:** resolución en virtud de la cual la FNE apruebe definitivamente la Operación en los términos de lo dispuesto en el inciso primero letra b) e inciso segundo del artículo 57 del DL 211.

⁹ Modificaciones Autorización Claro DTH: Resolución Exenta N°4160 de fecha 17 de noviembre de 2014; Resolución Exenta N°2185 de fecha 29 de septiembre de 2016; Resolución Exenta N°2 de fecha 3 de enero de 2017; Resolución Exenta N°2 de fecha 2 de enero de 2018 y Resolución Exenta N°2065 de fecha 5 de julio de 2012.

2.22 **Servicio DTH:** con base en la regulación aplicable y la normativa relacionada¹⁰, consiste en el servicio de telecomunicaciones que se suministra en virtud de un permiso de servicio limitado de televisión otorgado por Subtel, que permite a los suscriptores y usuarios, mediante un pago, acceder a un conjunto de canales de televisión y/o contenido audiovisual por medio de la tecnología satelital.

2.23 **Servicios de Transición:** Son los servicios de apoyo y transición que se prestarán al AF durante el Período Intermedio y hasta la Fecha de Desinversión, referidos en la cláusula 3.5 de esta Propuesta Desinversión DTH Final, que incluyen de manera enunciativa mas no limitativa: **(a)** servicios y apoyo requerido para la gestión y administración del Paquete de Desinversión, de modo de asegurar la mantención del desarrollo del negocio asociado al Servicio DTH de Claro DTH en condiciones equivalentes a aquellas en que se haya venido operando hasta antes de la Resolución de Aprobación y, en particular, proporcionar para su desarrollo el apoyo requerido para la ejecución de los planes de negocio y comerciales existentes; **(b)** servicios de personal y capacitación de éste, requeridos en las diferentes áreas para mantener las actividades empresariales del Paquete de Desinversión en el normal curso de sus funciones; **(c)** operación y mantenimiento para los activos que forman parte del Paquete de Desinversión, según el curso ordinario, preservando o procurando su viabilidad económica y correcto desempeño técnico y comercial; **(d)** servicios y apoyo requerido para el uso de sistemas necesarios para la operación del Paquete de Desinversión; **(e)** servicios y apoyo requerido para el uso de software, marcas y otros derechos de propiedad intelectual para la operación del Paquete de Desinversión; **(f)** servicios y apoyo requerido para mantener la estructura de proveedores y terceros requeridos para la operación del Paquete de Desinversión; y **(g)** servicios y apoyo requerido para asegurar que, durante el Período Intermedio, y luego de la Desinversión, se sigan prestando servicios de internet fijo inalámbrico a los clientes que tengan contratado packs de Servicio DTH e internet fijo inalámbrico. En particular, dichos servicios serán prestados por Claro DTH durante el Período Intermedio, y luego de la Desinversión, por el Comprador.

2.24 **Subtel:** Subsecretaría de Telecomunicaciones.

3. Mecanismo para dar Cumplimiento a la Condición Primera

Previo a la Resolución de Aprobación y al Cierre de la Operación, Claro y Claro DTH se obligan a llevar a cabo todos los actos y acciones necesarias para estructurar la Desinversión, incluyendo sin limitar, [REDACTED]

¹⁰ La regulación sectorial de telecomunicaciones en Chile no contempla una definición específica de servicio de televisión satelital, conocido coloquialmente como “DTH”. Véase Art. 2, letra d) del Reglamento de Servicios de Telecomunicaciones N°18 de 2014; Art. 3, letra c) de la Ley General de Telecomunicaciones N.º 18.168 del 2006 y Sección III Servicios Radioeléctricos, del Decreto N°127 del 2006 del Plan General de Uso del Espectro Radioeléctrico.

[REDACTED]

Luego, para poder llevar a cabo el mecanismo de Desinversión a través del cual se dará cumplimiento a la Condición Primera, las Partes asumen las siguientes obligaciones frente a la FNE:

3.1. Información de Identidad del Agente Fiduciario. De forma previa al Cierre de la Operación, en un plazo [REDACTED]

[REDACTED]

3.2. Contratación del Agente Fiduciario. De forma previa al Cierre de la Operación, en un plazo no mayor a [REDACTED]

[REDACTED]

3.3. [REDACTED] Una vez suscrito el Contrato DTH-AF, [REDACTED]

[REDACTED]

3.4. Derechos y Obligaciones del Agente Fiduciario. A través del Contrato DTH-AF [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED] Para esos efectos, el Contrato DTH-AF incluirá las siguientes obligaciones:

11 [REDACTED]

(i) Proceso de Venta. El Agente Fiduciario deberá [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

(ii) Validación Paquete De Desinversión. El Agente Fiduciario deberá [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

(iii) Pleno Control del Paquete de Desinversión. El Contrato DTH-AF deberá [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

(iv) Continuidad del Negocio. El Contrato DTH-AF deberá [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

(v) No Degradación. El Agente Fiduciario deberá [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

(vi) Contratación de Servicios. El Contrato DTH-AF [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

3.5. Servicios de Transición. Durante el Período Intermedio y hasta la Fecha de Desinversión, [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

3.6. Obligaciones del JV Durante Período Intermedio. Durante el Período Intermedio y hasta la Fecha de Desinversión, el JV se obliga [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

3.7. Información a la FNE en caso de Operación de Concentración. Si conforme a lo dispuesto en el artículo 48 del DL 211 (ya sea que se trate de la hipótesis contenida en el inciso primero o la del inciso octavo), la Desinversión consiste en una operación de concentración que ha de ser notificada a la Fiscalía de forma previa a su materialización, el Agente Fiduciario se obliga a:

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

3.8. Información a la FNE de Identidad del Comprador. En caso de que la Desinversión no consista en una operación de concentración que deba ser notificada a la Fiscalía de forma previa a su materialización, o que se notifique de manera voluntaria, de conformidad a lo dispuesto en el

artículo 48 del DL 211, el Agente Fiduciario se obliga a [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

3.9. Obligaciones en Caso de [REDACTED] . [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

3.10 Abstención de presentar consulta al TDLC. [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

4. Interpretación

- 4.1 La Propuesta Desinversión DTH Final reemplaza en todo a las opciones de Desinversión contenidas en la Primera Propuesta Desinversión DTH, Segunda Propuesta Desinversión DTH, Tercera Propuesta Desinversión DTH, Cuarta Propuesta Desinversión DTH y Quinta Propuesta Desinversión DTH, debiendo entenderse como la versión final de dichas propuestas presentadas a la FNE.
- 4.2 Finalmente, la Propuesta Desinversión DTH Final ha sido estructurada para, junto con atender las observaciones de la FNE, permitir el cumplimiento a la Condición Primera y el Cierre de la Operación en un corto plazo.

5. Cláusula de Revisión

- 5.1 Previa solicitud de las Partes, la Fiscalía podrá evaluar si exime, modifica o enmienda la Propuesta Desinversión DTH Final, así como si reduce o amplía los plazos mencionados en la misma. Las Partes deberán demostrar que existen causas suficientes para acceder a la petición, acreditando la existencia de un cambio significativo y permanente en el cumplimiento y aplicación de la Condición Primera, de manera tal que la Desinversión ya no resulte necesaria o resulte inadecuada para el fin originalmente perseguido con su imposición.
- 5.2 Asimismo, la FNE también evaluará si exime, modifica, enmienda o mantiene inalterado(s) uno o más de los términos de la Propuesta Desinversión DTH Final en caso de que las Partes invoquen fuerza mayor.
- 5.3 Con todo, de formular las Partes alguna solicitud como las descritas en los párrafos anteriores, en ningún caso tendrán el efecto de suspender el cumplimiento de la Propuesta Desinversión DTH Final, ni de sus plazos, antes de que la FNE acceda expresamente a la petición.

6. Comunicaciones

- 6.1 Para que una comunicación sea válida bajo este escrito:
- (i) Debe ser escrita y el remitente deberá entregar dichas comunicaciones a la FNE, en caso de que la Fiscalía sea la receptora de dicha comunicación.
 - (ii) Debe dirigirse a la Parte receptora por vía física o digital, 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 Económica
Dirección:	Huérfanos N°670, piso 8, Santiago de Chile
Teléfono:	(+56)227535612
Correo:	oficinadepartes@fne.gob.cl

- Si las comunicaciones se dirigen a América Móvil:

Para:	América Móvil
Dirección:	Lago Zúrich 245, Plaza Craso Edificio Telcel, Piso 16. Colonia Ampliación Granada 11529, Ciudad de México.
Re:	Alejandro Cantú Jiménez
Teléfono:	[REDACTED]
Correo:	[REDACTED]

Con copia a:

Para:	Pellegrini & Rencoret SpA
Dirección:	Av. Isidora Goyenechea N°3621, piso 5, Las Condes, Región Metropolitana
Re:	Pedro Rencoret Gutiérrez, Julio Pellegrini Vial
Teléfono:	(+56)226119500
Correo:	prencoret@pycia.cl , jpellegrini@pycia.cl

- Si las comunicaciones se dirigen a LLA:

Para:	LLA
Dirección:	1550 Wewatta Street, Suite 710, Denver, CO80202.
Re:	John M. Winter
Teléfono:	[REDACTED]
Correo:	[REDACTED]

Con copia a:

Para:	FerradaNehme SpA
Dirección:	Orinoco 90, piso 16, Las Condes, Región Metropolitana
Re:	Nicole Nehme Zalaquett, Benjamín Mordoj Hutter
Teléfono:	(+56)226529000
Correo:	nnehme@fn.cl , bmordoj@fn.cl


- 6.2 Cualquier notificación o comunicación solicitada o permitida bajo el presente escrito, que se envíe después del Cierre, se dirigirá con copia a FerradaNehme SpA y Pellegrini & Rencoret SpA. Se entenderá que una notificación ha tenido lugar una vez entregada, de acuerdo con lo establecido en la normativa de aplicación general, según la fecha indicada en el recibo estampado o firmado.
- 6.3 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.

Las Partes solicitan a la FNE que se mantenga la confidencialidad de esta presentación, así como de todos los documentos acompañados a ésta, de conformidad con los artículos 39 letra a), 42 inciso tercero y 55 inciso tercero del DL 211.

El fundamento de la referida solicitud de confidencialidad es que la información acompañada contiene antecedentes de carácter estratégico para las Partes, así como información sensible relacionada a la Desinversión. En consecuencia, resulta indispensable que dicha información se mantenga bajo estricta confidencialidad, pues su divulgación podría redundar en un desmedro competitivo de las Partes y de terceros.

Las versiones públicas de esta presentación y de los documentos acompañados a ésta en calidad de confidenciales serán acompañadas a la brevedad.

Sin otro particular, y quedando a su disposición para aclarar o complementar cualquier aspecto relacionado con esta presentación, se despiden atentamente,


**BENJAMIN
MORDOJ**
2022.09.2
2 16:08:03
-03'00'
Benjamín Mordoj Hutter
pp. Liberty Latin America Ltd.

**Pedro
Rencoret
Gutiérrez**
Firmado
digitalmente por
Pedro Rencoret
Gutiérrez
Fecha: 2022.09.22
16:24:57 -03'00'
Pedro Rencoret Gutiérrez
pp. Controladora de Servicios de
Telecomunicaciones S.A. de C.V.
pp. Sercotel S.A. de C.V.
pp. Claro Chile S.A.

ANEXO N°5
ANEXO CONFIDENCIAL